



4 2013

66. Jg., 8.–9. KW, 27. Februar 2013

ifo Schnelldienst

Zur Diskussion gestellt

*Barbara Dluhosch, Michael Pflüger und Philipp Ehrl,
Volker Treier*

- Asien, Lateinamerika: Verschiebt der Aufstieg der neuen Wachstumsmärkte das Kräfteverhältnis auf dem Weltmarkt?

Kommentar

Klaus-Dirk Henke, Wolfram F. Richter

- Wettbewerbliche Ordnungsdefizite in der Gesetzlichen Krankenversicherung

Forschungsergebnisse

*Gabriel Felbermayr, Mario Larch, Lisandra Flach,
Erdal Yalcin, Sebastian Benz und Finn Krüger*

- Dimensionen und Effekte eines transatlantischen Freihandelsabkommens

Niklas Potrafke

- Globalisierung und Arbeitsmarktinstitutionen

Steffen Elstner, Christian Grimme und Ulrich Haskamp

- Das ifo Exportklima – ein Frühindikator für die deutsche Exportprognose

Daten und Prognosen

Gernot Nerb und Johanna Plenk

- ifo Weltwirtschaftsklima verbessert

Im Blickpunkt

Jana Lippelt

- Kurz zum Klima: Klimawandel und die Ausbreitung von Krankheiten

ifo Institut

Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung

an der Universität München e.V.

ifo Schnelldienst ISSN 0018-974 X

Herausgeber: ifo Institut, Poschingerstraße 5, 81679 München, Postfach 86 04 60, 81631 München,
Telefon (089) 92 24-0, Telefax (089) 98 53 69, E-Mail: ifo@ifode.de.

Redaktion: Dr. Marga Jennewein.

Redaktionskomitee: Prof. Dr. Dres. h.c. Hans-Werner Sinn, Dr. Christa Hainz, Annette Marquardt, Dr. Chang Woon Nam.

Vertrieb: ifo Institut.

Erscheinungsweise: zweimal monatlich.

Bezugspreis jährlich:

Institutionen EUR 225,-

Einzelpersonen EUR 96,-

Studenten EUR 48,-

Preis des Einzelheftes: EUR 10,-

jeweils zuzüglich Versandkosten.

Layout: Pro Design.

Satz: ifo Institut.

Druck: Majer & Finckh, Stockdorf.

Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise):

nur mit Quellenangabe und gegen Einsendung eines Belegexemplars.

Zur Diskussion gestellt

Asien, Lateinamerika: Verschiebt der Aufstieg der neuen Wachstumsmärkte das Kräfteverhältnis auf dem Weltmarkt?

3

In Asien entsteht eine neue Freihandelszone, und auch Lateinamerika plant den Abschluss eines Handelsabkommens. Führt der Aufstieg der neuen Wachstumsmärkte zu einem neuen Kräfteverhältnis auf dem Weltmarkt und einer Verschiebung des Schwerpunkts des Welthandels? Für *Barbara Dluhosch*, Helmut-Schmidt-Universität/Universität der Bundeswehr Hamburg, besteht kein Zweifel daran, dass sich die Wachstumspole der Weltwirtschaft in den letzten Jahren verschoben haben. Der verstärkte Wettbewerb der Wirtschaftspolitiken könne heilsame, da disziplinierende, Wirkung entfalten. Zwar seien die wirtschaftspolitischen Prioritäten je nach Entwicklungsstand der Wirtschaftsräume unterschiedlich, jedoch spreche die bisherige Erfahrung dafür, dass mit dem Einkommen auch die Nachfrage nach z.B. Umweltschutz und besseren Arbeitsbedingungen zunehme. Insoweit habe der Wachstumsprozess sein Erfreuliches. Die sich vollziehende Verlagerung ökonomischer Macht vom bisherigen Kraftzentrum der Weltwirtschaft, Nordamerika, Europa und Japan, auf die sich dynamisch entwickelnden Volkswirtschaften in Asien und Lateinamerika ist auch für *Michael Pflüger* und *Philipp Ehrl*, Universität Passau, evident. Es gehe dabei um die Ablösung des Washington-Konsensus, in dem der dominante Einfluss der Vereinigten Staaten auf die weltwirtschaftlichen Institutionen zum Ausdruck kommt. Bei allen anstehenden Fragen solle nicht übersehen werden, dass von den neuen Wachstumsmärkten nicht nur Bedrohungen, sondern auch Chancen ausgehen. Die Verlagerung der Gewichte auf der Welt bietet nach Meinung von *Volker Treier*, Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK), Berlin, Chancen für die Weltwirtschaft: Mehrere starke Zentren reduzieren die Abhängigkeit und befördern den Wettbewerb. Die neue wirtschaftliche Bedeutung Asiens und auch Lateinamerikas bedeute aber nicht, dass die dortigen Mächte schon stark genug seien, um den globalen wirtschaftlichen Ordnungsrahmen sichtbar zu prägen.

Kommentar

Wettbewerbliche Ordnungsdefizite in der Gesetzlichen Krankenversicherung

15

Klaus-Dirk Henke und Wolfram Richter

Klaus-Dirk Henke, TU Berlin und *Wolfram Richter*, TU Dortmund, identifizieren in ihrem Kommentar gravierende Ordnungsdefizite beim Wettbewerb im deutschen Gesundheitswesen. Sie gehen solchen Defiziten im Bereich der GKV nach und benennen konkrete Mängel, die von der Politik behoben werden sollten.

Forschungsergebnisse

Dimensionen und Effekte eines transatlantischen Freihandelsabkommens

22

Gabriel Felbermayr, Mario Larch, Lisandra Flach, Erdal Yalcin, Sebastian Benz und Finn Krüger

Ein transatlantisches Freihandelsabkommen, das auch nicht-tarifäre Handelsbarrieren abbaut, hat ein erhebliches Potenzial, Wohlfahrtsgewinne für seine Mitgliedsländer zu schaffen. Das Abkommen führt insbesondere zu einem Anstieg

der Exporte der mittelständischen Unternehmen in die USA. Die Reallöhne in Deutschland würden um etwa 1,6% zunehmen und die Arbeitslosigkeit geringfügig sinken. Nachhaltig negative Effekte auf das Welthandelsregime sind indes nicht wahrscheinlich.

Globalisierung und Arbeitsmarktinstitutionen

32

Niklas Potrafke

Viele Kritiker gehen davon aus, dass im Zuge der Globalisierung der Kündigungsschutz und die Arbeitslosenunterstützung reduziert und gesetzliche Mindestlöhne gesenkt bzw. gar nicht erst eingeführt werden. Eine neue Studie, die den Einfluss von Globalisierung auf die Arbeitsmarktinstitutionen in 140 Ländern untersucht, gibt keine Hinweise darauf, dass die Globalisierung zu einer Deregulierung der Arbeitsmärkte geführt hat.

Das ifo Exportklima – ein Frühindikator für die deutsche Exportprognose

36

Steffen Elstner, Christian Grimme und Ulrich Haskamp

In dieser Studie wird die Neuberechnung des ifo Exportklimas, der Indikator für die deutschen Exporte, vorgestellt. Das Exportklima besteht aus den Bestandteilen Weltwirtschaftsklima und preisliche Wettbewerbsfähigkeit. Bei Ersterem werden in der neuen Konstruktionsweise deutlich mehr Länder berücksichtigt, um der fortschreitenden Diversifikation des deutschen Exportes gerecht zu werden. Zudem geht das Weltwirtschaftsklima mit einem höheren Gewicht als zuvor in das Exportklima ein, da der Einfluss der preislichen Wettbewerbsfähigkeit auf die Nachfrage nach deutschen Exportgütern abgenommen hat.

Daten und Prognosen

ifo Weltwirtschaftsklima verbessert

44

Gernot Nerb und Johanna Plenk

Der Indikator für das ifo Weltwirtschaftsklima ist nach zwei Rückgängen in Folge wieder auf Aufwärtkurs. Während sich die Beurteilung der aktuellen Lage nur leicht verbesserte, haben vor allem die deutlich positiveren Erwartungen für die nächsten sechs Monate zum Anstieg des Indikators beigetragen. Nach dem Stillstand im vergangenen Halbjahr scheint die Weltkonjunktur wieder Tritt zu fassen.

Im Blickpunkt

Kurz zum Klima: Klimawandel und die Ausbreitung von Krankheiten – übertriebene Angst oder Wirklichkeit?

55

Jana Lippelt

Der Klimawandel und dessen Folgen für die menschliche Gesundheit sind bereits seit einiger Zeit in den Fokus der Forschung und der Regierungen gerückt. Der Beitrag befasst sich mit der Frage, welchen Einfluss die durch den Klimawandel vorhergesagten Folgen auf die Verbreitung von Krankheiten haben wird.

Asien, Lateinamerika: Verschiebt der Aufstieg der neuen Wachstumsmärkte das Kräfteverhältnis auf dem Weltmarkt?

In Asien entsteht eine neue Freihandelszone, und auch Lateinamerika plant den Abschluss eines Handelsabkommens. Führt der Aufstieg der neuen Wachstumsmärkte zu einem neuen Kräfteverhältnis auf den globalen Märkten und einer Verschiebung des Schwerpunkts des Welthandels?

Herausforderungen auf dem Weg in eine multipolare Weltwirtschaft

Während die Vereinigten Staaten wie auch Europa angesichts Banken- und Schuldenkrise wirtschaftlich schwächeln, haben die Krisen in Asien und Lateinamerika bislang erstaunlich wenig Spuren in der Wirtschaftsdynamik hinterlassen. Im Gegenteil, nach einer leichten Abflachung der Wachstumsraten in den Jahren 2008/09 haben viele Staaten dort noch an Fahrt gewonnen. Betrug das weltwirtschaftliche Wachstum im Schnitt (aggregiert zu Kaufkraftparitäten) in den letzten drei Jahren real zwischen 5,1% (2010) und 3,2% (2012), konnten Emerging Markets und Entwicklungsländer mit 7,4 bzw. 5,1% aufwarten. Wesentlich dazu beigetragen haben die Volksrepublik China mit bis 2010 sogar zweistelligen Wachstumsraten (10,4%) und Lateinamerika mit 6,2% (vgl. IWF 2013). Auch wenn das Wachstum im Auge der Krise 2008/09 eine Delle aufwies und am aktuellen Rand leicht abgeschwächt scheint: Es kann kein Zweifel daran bestehen, dass sich die Wachstumspole der Weltwirtschaft in den letzten Jahren verschoben haben.

Extrapoliert man die Daten, wird China in absehbarer Zeit die Vereinigten Staaten als größten Wirtschaftsraum (gemessen am BIP zu Kaufkraftparitäten) überholt haben. Vergleicht man die Einkommen pro Kopf, dann ist der Abstand zwar noch deutlich, aber er nimmt unverkennbar ab. So erreichte das chinesische Einkommen pro Kopf nach Angaben der Weltbank (WDI Database, 11. Februar 2013) im Jahr 2011 17,5% des US-Einkommens (von 13,3% im Jahr 2008). Ebenso aufgeholt haben unter anderem Argentinien mit 36,5% (von 30,8%) und Chile mit 36% (von 32,8%). Wohlge-merkt: Im gleichen Zeitraum mussten die Einwohner einer Reihe europäischer Staaten wie Italien, Spanien, Irland und

Griechenland im Schnitt absolute Einbußen hinnehmen.

Hoffnungsträger oder Bedrohung?

Auch mit Blick auf die Anteile am Welthandel sind die Zahlen beeindruckend: So stieg der WTO zufolge (vgl. International Trade Statistics 2012) der Anteil Asiens an den Warenexporten von 26,2% (2003) auf 31,1% (2011), jener Süd- und Mittelamerikas von 3 auf 4,2%. Zugleich schrumpften die Anteile der EU und Nordamerikas von 42,3 auf 33,9% bzw. von 15,8 auf 12,8%. Vielen mag dieser Erfolg bedrohlich erscheinen, besonders jenen, die den internationalen Wettbewerb als Nullsummenspiel sehen. Der Blick auf Marktanteile scheint ihnen auf den ersten Blick Recht zu geben, impliziert doch die Zunahme des einen die Abnahme des anderen. Für sich genommen besagen sie jedoch noch nichts über Perspektiven. Marktanteile können sich auch im Niedrigpreissegment und damit im Mengenbereich bewegen. Günstige Importquellen ermöglichen dann, sich hierzulande entsprechend den komparativen Vorteilen auf jene Produktionen zu konzentrieren, die einträglicher sind. So gesehen partizipiert man an den Fortschritten andernorts. Sie sind nicht nur erfreulich für die Menschen dort; sie eröffnen auch neue Perspektiven hier. Lenkt man den Blick auf die Importseite, zeichnet sich eine ähnliche Tendenz ab: Der Anteil Asiens und Lateinamerikas steigt, jener Europas und Nordamerikas sinkt. Insoweit greift die Vorstellung von »Machtverhältnissen« auf den Weltmärkten zu kurz.

Die Vorstellung, man könne hierzulande die Hände in den Schoß legen und sich wie ein Waggon von der Wirtschaftslokomotive andernorts aus dem Krisenmorast ziehen lassen, ist jedoch ebenso fehl am Platze. Die-



Barbara Dluhosch*

* Prof. Dr. Barbara Dluhosch ist Inhaberin des Lehrstuhls für Internationale Wirtschaftsbeziehungen an der Helmut-Schmidt-Universität/Universität der Bundeswehr Hamburg.

ses, seit den Hochjahren des Keynesianismus populäre und immer wieder bemühte Bild setzt zweierlei voraus: Erstens, dass die wirtschaftliche Flaute hier rein konjunkturbedingt ist. Zweitens, dass die Nachfrage nach europäischen Produkten über eine entsprechende Wechselkurspolitik monetär akkommodiert wird. Schließlich zieht die Nachfrage nur insoweit (kurzfristig) makroökonomisch wie eine reale Aufwertung aufgrund von Preisrigiditäten und nominalen Wechselkurszielen ausbleibt. Diese Situation ist jedoch nicht jene, in der sich die Wirtschaft Europas oder Nordamerikas derzeit befindet. Die Flaute ist nicht primär konjunktureller Natur, sondern ein Problem fehlgeleiteter Strukturen. Trifft die Diagnose nicht zu, gilt dies erst recht für das Rezept. Die bereits gegenwärtig allzu lose Geldpolitik im Schlepptau finanzpolitischer Schief lagen ist gerade Teil des Problems, warum hierzulande die Wirtschaft an Fahrt verliert während sie andernorts durch die Niedrigzinsen künstlich befeuert wird. Einer weiteren Lockerung kann somit nicht ernsthaft das Wort geredet werden.

Wettbewerb ist nicht bequem. Und ohne Frage hat sich mit dem Vordringen besonders der asiatischen Anbieter auf den Märkten der Wettbewerb intensiviert. Einige Unternehmen stehen verstärkt unter Konkurrenzdruck, andere müssen sich auf neue Nachfrager und Märkte einstellen. Nicht alle werden dabei erfolgreich sein. Auch soweit Industrien hier überleben, darf dies nicht darüber hinwegtäuschen, dass verschiedentlich durch Verlagerung von Produktion ins Ausland, sei es wegen der Marktnähe oder Kosten, Wertschöpfung abschnilt. Dabei ist die Konkurrenz längst nicht mehr auf »Billigwaren« beschränkt. Zunehmend werden hochwertige Produkte erstellt, was vor- und nachgelagerten Industrien dort ebenfalls Auftrieb verschafft. Auch die nationale Politik bestimmt mit über die Produktivität der hiesigen Wirtschaft und die Attraktivität als Investitionsstandort. Deshalb kann und darf der für sich genommen positive Aufholprozess dieser Länder auch keine Entlastung für die Wirtschaftspolitik hier sein. Anders gewendet: Wer seine Hausaufgaben versäumt, kann auch nicht darauf hoffen, dass sie sich dadurch erledigen, dass andere umso mehr an ihrer Standortqualität arbeiten. Vielmehr muss es darum gehen, hierzulande ein innovationsfreundliches Klima zu schaffen, auch wenn dies schwerfallen mag angesichts der finanziellen Lasten, die auf Euroland ruhen.

Strukturwandel und Wachstumsschmerz: Wirtschaftspolitik vor neuen Aufgaben

Allerdings dürfen die jüngsten Erfolge dieser Länder auch nicht dazu verleiten, unbesehen etwaiger Probleme dort das Extrapolationsprinzip anzuwenden. Beide Regionen, Asien und Lateinamerika, stehen vor großen Herausforderungen, im politischen wie im wirtschaftlichen Bereich. Die Frage der künftigen Ausrichtung der chinesischen Politik wie auch populistische Strömungen in einigen Ländern Lateinamerikas können Quell von Instabilität sein. Unwägbarkeiten, Konflik-

te, Korruption, Kriminalität und mangelndes Vertrauen in Verfügungsrechte können die Wirtschaft schnell ausbremsen. Der Erfolg wird nur dann nachhaltig sein, wenn der Rahmen verlässlich ist.

Auch die Wirtschaft ist gefordert. Angesichts eingetrübter Investitionsaussichten, Verflüssigung des Geldmarktes und niedriger Zinsen wandten sich internationale Anleger weniger den kriselnden Staaten und stattdessen verstärkt den Emerging Markets zu. Gestiegen sind per saldo besonders auch die Direktinvestitionen in Lateinamerika. Das wirtschaftliche Erstarken und reichhaltige Rohstoffvorkommen haben Investitionen dort attraktiv erscheinen lassen. Kapitalzufluss und vermehrte Nachfrage führten zu einer realen Aufwertung, die der lateinamerikanischen Exportwirtschaft zusetzt. So stieg der Index des realen effektiven Wechselkurses in Brasilien von 100 im Jahre 2009 binnen zweier Jahre auf 119,8, in Kolumbien auf 112,9, in Uruguay auf 118,1, in Chile auf 106,8 (vgl. IWF, IFS Database, 11. Februar 2013). Ausgenommen davon waren lediglich Mexiko, Nicaragua, El Salvador und Ecuador, die gegenüber dem Schnitt 2003–2008 real abwerteten (vgl. OECD/ECLAC 2012, S. 39).

Restrukturierungsdruck zeigt sich vor allem dort, wo der weltwirtschaftliche Rohstoffboom ursächlich ist. Soweit dieser anhält, ergibt sich tendenziell ein realer Aufwertungsdruck, der in Richtung Deindustrialisierung wirkt, weil Rohstoffe auf der Exportseite zunehmend die übrigen Branchen verdrängen und die steigende Nachfrage im Land die Preise der Binnengüter treibt und so eine Umstellung der Angebotsseite von international handelbaren zu nicht-handelbaren Gütern erzwingt. Die Tatsache, dass die lateinamerikanische Dynamik teilweise ressourcenbedingt ist, zeigt auch die Verwundbarkeit gerade jener Länder, deren Wirtschaft auf den Primärsektor konzentriert und wenig diversifiziert ist. Denn insoweit hängt die Dynamik an der wirtschaftlichen Entwicklung Asiens, allen voran Chinas, dessen Ressourcen hunger eine der treibenden Kräfte ist. Sollte der Schwung dort nachlassen, wird dies tendenziell die Rohstoffpreise treffen. Bedenklich mit Blick auf die Nachhaltigkeit stimmt weiters die Tatsache, dass einzelne mittel- und lateinamerikanische Länder durchaus gut auch in unrühmlichen Statistiken vertreten sind, so beispielsweise jüngst Argentinien in Sachen sektoraler Breite des Protektionismus (vgl. Evenett 2012). Dies schafft weder Vertrauen noch erleichtert es erforderliche Strukturanpassungen.

Bislang wurde Chinas Wirtschaft ganz wesentlich vom Verarbeitenden Gewerbe getragen. Arbeitsintensive (und weitgehend technisch ausgereifte) Teile der Wertschöpfungskette wurden nach China verlagert und dort oder andernorts aus Komponenten zusammengefügt und als Teil- oder Fertigprodukte exportiert. Besonders Fortschritte in der Informations- und Kommunikationstechnologie sowie im Transportwesen (Containerisierung) ermöglichten, Kostenvorteile auszuspielen. Zwar wurde der auch dadurch bedingte no-

minale Auftrieb der chinesischen Währung durch Interventionen gebremst, dies aber nur um den Preis von Regulierungen im Finanzsektor und höherer Inflation. Mittlerweile wurden Wechselkursziele offenkundig etwas gelockert, und China wertet nominal wie real gegenüber den Haupthandelspartnern auf (vgl. IMF, IFS Database, 11. Februar 2013). Mit der realen Aufwertung und Lohnzuwächsen schwindet allerdings die internationale Absatzfähigkeit der bisherigen Produktpalette. Auch wenn Statistiken nur bedingt verlässlich sind und Preisregulierungen das Detail verzerren, deutet diese Entwicklung auf eine Verschiebung zumindest der relativen Gewichte in Richtung Binnenwirtschaft und Konsum hin. Hinzu kommt der energiepreisbedingte Rückgewinn in Teilen der US-Industrie. Wie jede Restrukturierung ist auch dies eine Aufgabe, die es zu stemmen gilt: Drohende Blasen und übertriebene Erwartungen müssen umschiffen, Produkte verstärkt auf den eigenen Konsum ausgerichtet und die Verschiebung der Wachstumsgewichte muss infrastrukturell und durch Finanzmarktreformen begleitet werden. Auch muss die Bildungsschiene mitwachsen. Durch das starke staatliche Engagement geschaffene *vested interests* müssen überwunden werden. Notwendig stärkere Innovationskraft und vermehrte Flexibilität auf höheren Produktleitersprossen spannen zunehmend mit staatlicher Steuerung der Wirtschaft. Kurzum: Der wirtschaftliche Erfolg ist auch dort kein Selbstläufer. Viel wird davon abhängen, ob und wie die Wirtschaftspolitik sich ändert.

Der Wettbewerb und seine Vorteile in einer multipolaren Welt

Inwieweit es gelingt, allein durch relative Größe Tauschverhältnisse im internationalen Handel zu den eigenen Gunsten zu beeinflussen, ist mehr als umstritten. Besonders mit Blick auf Vorleistungen und Rohstoffe wurde und wird befürchtet, dass China sich Wettbewerbsvorteile verschaffen will. Solcherlei Befürchtungen sind im Prinzip nicht neu. Mit der Konzentration der Halbleiterproduktion und dem Aufkommen der strategischen Handels- und Industriepolitik in den 1990er Jahren gab es ähnliche Befürchtungen. Bewahrheitet haben sie sich nicht. Denn derartige Positionen erodieren vergleichsweise schnell im internationalen Wettbewerb, dann nämlich, wenn man versucht, sie protektionistisch auszunutzen. Damit wird Suche, Exploration und Recycling andernorts, auch nach Alternativen und Einsparungen, tendenziell lukrativ. Auch büßen bei einer protektionsbedingten Ausweitung von ressourcenintensiven Produktionen andere Industrien ihre Absatzfähigkeit ein. Zumindest für die heutige Zeit gibt es wenig belastbares Material, das über temporäre Effekte hinausgeht. Gerade die Internationalisierung der Wertschöpfungskette bedingt, dass die Abhängigkeiten wechselseitiger Natur sind. Hier kann sich Protektion schnell als kontraproduktiv erweisen, sagt man doch mit ihr am eigenen Ast.

Mancher sieht den Verlust von wirtschaftlichen Schwergewichten auf der Weltbühne mit Sorge. Multilaterale Integration und gemeinsame Anliegen der Weltbevölkerung bräuchten, so hört man, einen Mentor. Der Verlust eines Hegemons, der aufgrund seiner Größe ein Eigeninteresse an einem stabilen Ordnungsrahmen habe, führe dazu, dass in der neuen multipolaren Welt das gemeinsame Ganze aus dem Blick gerate und Einzelinteressen weiche. Gelegentlich wird der Bedeutungsgewinn der G20 als wirtschaftspolitischer Plattform seit Krisenausbruch als Beleg hierfür gewertet, aber auch die stockende multilaterale Handelsliberalisierung. Mit der internationalen Verflechtung, so allenthalben die Auffassung, würden die Aufgaben auf dem internationalen Parkett jedoch steigen. Mehr *global Governance* sei gefordert. Stattdessen zerfalle die Welt durch eine Proliferation von bi- und plurilateralen Abkommen – mit der Folge handelsumlenkender Effekte, eines stärkeren wirtschaftspolitischen Einflusses von Interessengruppen durch ein intransparentes Regelgewirr sowie abnehmender Verhandlungskapazitäten jenseits präferentieller Abkommen.

In der Tat überbieten sich die Vereinigten Staaten und Europa jüngst im Wettbewerb um die Gunst der neuen Wachstumspole. Zahlreich sind die Versuche, durch Präferenzabkommen im asiatisch-pazifischen Raum und Lateinamerika Absatzmärkte zu gewinnen und Gegengewichte (durchaus auch mit politischen Absichten) zu schaffen. Hinzu kommt ein Weiteres: Innerhalb der jeweiligen Regionen wuchs der Handel stärker als zwischen den Regionen. All dies scheint Bedenken zu stützen. Es muss jedoch nicht zwingend von Nachteil sein. Denn auch wo es viele Spieler gibt, entstehen evolutorisch Anreize zu einer Marktöffnung, kritische Massen, die Anziehungskraft entfalten oder deren Politik im Ergebnis explizit oder implizit andernorts übernommen wird. Der verstärkte Wettbewerb der Wirtschaftspolitiken kann sogar heilsame, da disziplinierende, Wirkung entfalten. Sicher sind die wirtschaftspolitischen Prioritäten je nach Entwicklungsstand der Wirtschaftsräume unterschiedlich. Man mag hier an den Umweltbereich denken. Jedoch spricht die bisherige Erfahrung dafür, dass mit dem Einkommen auch die Nachfrage nach Umweltschutz und besseren Arbeitsbedingungen zunimmt. Auch insoweit hat der Wachstumsprozess sein Erfreuliches.

Literatur

Evenett, S.J. (Hrsg.), *11th GTA Report on Protectionism*, CEPR, London.

IWF (2013), *World Economic Outlook Oktober 2012*; Update: 23 Januar, online verfügbar unter: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/update/01/pdf/0113.pdf>.

OECD/ECLAC (2012), *Latin American Economic Outlook 2013*, Paris.



Michael Pflüger*



Philipp Ehrl**

Die Kräfteverhältnisse ändern sich

Die Verschiebung des Kräfteverhältnisses auf den Weltmärkten ist evident. An der sich in den letzten drei Dekaden vollziehenden Verlagerung ökonomischer Macht vom bisherigen Kraftzentrum der Weltwirtschaft, der Triade aus Nordamerika, Europa und Japan, auf die sich dynamisch entwickelnden Volkswirtschaften in Asien und Lateinamerika – allen voran die BRICs (Brasilien, Russland, Indien, China) – kann überhaupt kein Zweifel bestehen. Wie weit aber geht diese Kräfteverschiebung? Welche Fragen wirft sie auf? Wie sollten die führenden Volkswirtschaften Nordamerikas und Europas auf diese Entwicklungen reagieren? Unsere Analyse führt uns zu folgenden Schlussfolgerungen.

- Die imposante wirtschaftliche Dynamik, die sich in den aufstrebenden Ländern entfaltet, geht dort mit erheblichen Verwerfungen vonstatten. Alle Erfahrung lehrt überdies, dass Wachstumsprozesse im Zuge der Konvergenz zur internationalen Technologieführerschaft schwächer werden. Wer beides übersieht, läuft Gefahr, die Entwicklungen zu überschätzen.
- Änderungen in der Architektur der Weltwirtschaft sind historisch nichts Neues und immer haben sie fundamentale Fragen aufgeworfen. Gegenwärtig reichen sie vom neuen Staatskapitalismus bis hin zu makroökonomischen Ungleichgewichten. Bei allem geht es aber um ein zentrales Thema, die Steuerung der Globalisierung.
- Die Entwicklungen und Fragen sind vor dem Hintergrund zu sehen, dass die Doha-Runde multilateraler Handelsgespräche de facto gescheitert ist und die USA und Europa mit gravierenden wirtschaftlichen Problemen beschäftigt sind. Die aktuell diskutierte transatlantische Wirtschaftspartnerschaft scheint einen einfachen Ausweg zu bieten, um diese Probleme zu lindern und den aufstrebenden

enden Ländern, insbesondere China, ein starkes Gegengewicht entgegenzustellen. Sie greift allerdings zu kurz. Der Einbindung der neuen Wachstumsmärkte und der sich abzeichnenden bipolaren Machtstruktur muss mehr Aufmerksamkeit geschenkt werden.

Der Aufstieg Asiens und Lateinamerikas

Die Fakten

Die Architektur der Weltwirtschaft hat sich historisch immer wieder verschoben. Im Jahre 1000 vereinte Asien 70% des Welt-BIP auf sich, während auf Westeuropa nur 9% entfielen. Erst um 1900 hatte sich das Verhältnis ausgeglichen. Dass Westeuropa zwischenzeitlich den asiatischen Kontinent trotz der Bevölkerungsunterschiede in Bezug auf das BIP überragt hat, ist heute bereits wieder Geschichte (vgl. Maddison 2004).

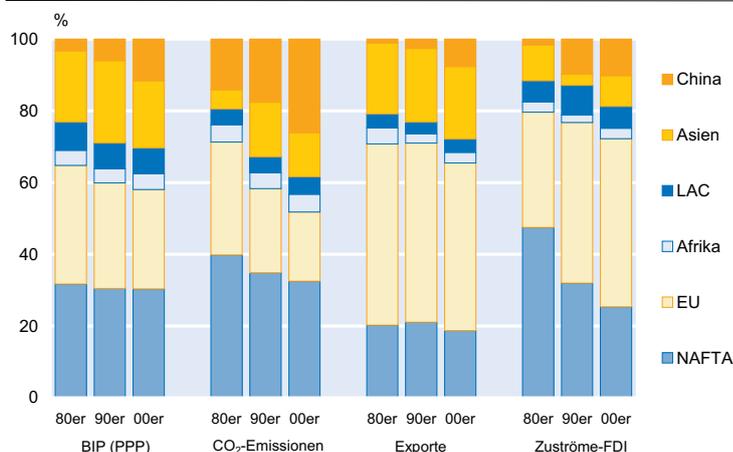
Egal welchen Indikator man heranzieht, der ungebremsste Aufstieg Asiens ab den 1980er Jahren ist offensichtlich. Den Gesetzen der Mathematik folgend, ist dieser gleichbedeutend mit dem relativen Bedeutungsverlust der beiden vorherrschenden Wirtschaftsblöcke, Nordamerika und Europa. Der Anteil Asiens am kaufkraftbereinigten Welt-BIP stieg von 25% in den 1980er Jahren auf schwindelerregende durchschnittliche 37% zwischen 2000 und 2010. Die Exporte folgen einer ähnlichen Entwicklung. Noch dramatischer sind die Änderungen bei den Zuströmen von FDI. Dort hat Asien in den letzten drei Jahrzehnten seinen Anteil auf 26% verdoppelt, während sich derjenige von Nordamerika halbierte. Abbildung 1 verdeutlicht auch, dass die Anteile Afrikas, Lateinamerikas und der Karibischen Staaten (LAC) bei allen drei Indikatoren etwa konstant blieben.

Dass Asien längst mehr als nur die Werkbank der Welt ist, zeigt sich beispielweise bei den multinationalen Unternehmen. Unter den Top-10-Firmen nach Marktkapitalisierung finden sich aktuell drei chinesische (vgl. Financial Times FT 500 Global). Boston Consulting veröffentlicht jedes Jahr eine Liste mit den 100 wichtigsten multinationalen Firmen aus den sich dynamisch entwickelnden Ländern, deren jährlicher Gesamtumsatz die Schranke 1 Mrd. US-Dollar übersteigt und die einen signifikanten Anteil ihres Umsatzes auf ausländischen Märkten erzielen (vgl. Boston Consulting Group 2013). Unter diesen *Global Challengers* der althergebrachten multinationalen Unternehmen finden sich nicht nur Rohstofflieferanten, sondern gerade auch Dienstleistungs-, Finanz-, Elektronik- und Flugzeugunternehmen. Wie schon bei den vorhergehenden Statistiken trägt der Gigant China den Hauptteil bei. Die Entwicklung des chinesischen Außenhandels beeindruckt auf ähnliche Weise. Dem Reich der Mitte gelingt es, immer größere Anteile der Wertschöpfungskette im eigenen Land zu halten und immer höherwertige

* Prof. Dr. Michael Pflüger ist Inhaber des Lehrstuhls für Außenwirtschaft und Internationale Ökonomik an der Universität Passau, Forschungsprofessor beim DIW und Research Fellow beim IZA.

** Diplom-Volkswirt Philipp Ehrl ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Außenwirtschaft und Internationale Ökonomik an der Universität Passau.

Abb. 1
Durchschnittlicher Anteil von Staatenblöcken in den letzten drei Jahrzehnten



Quelle: Daten der Weltbank; Darstellung der Autoren.

Produkte zu exportieren. So liegt der Anteil an Exporten, die auf Computer und Mobiltelefone entfallen, längst über der Gruppe der Spielzeuge und Schuhe (vgl. Hanson 2012). Weitere aussagekräftige Beispiele einer langen Liste, bei denen sich China vor die europäischen Staaten und die USA geschoben hat, sind Währungsreserven, Leistungsbilanzüberschuss und Investitionsanteile. Selbst der Automobilmarkt ist inzwischen größer als jener der EU, und Hersteller wie Volvo und Jaguar sind fest in chinesischer bzw. indischer Hand.

Die Fallstricke des BRICONOMICS

Unter den aufstrebenden Wachstumsmärkten ragen die BRICs heraus. Goldman Sachs, welches dieses Akronym 2001 geprägt hat, hat längst weitere Länderlisten vorgelegt. So rechnen zu den *Next Eleven* die G-20-Staaten Mexiko, Indonesien, Südkorea und die Türkei sowie aus Asien Bangladesch, die Philippinen, Vietnam und Pakistan und überdies Nigeria, Ägypten und der Iran – Länder, von denen erwartet wird, im Jahre 2050 zu den Top-22-Ländern; gemessen am BIP zu zählen (vgl. Goldman Sachs 2001; 2007). Auch die OECD (2012) hat jüngst Projektionen vorgelegt. Sie schätzt, dass das gemeinsame BIP von China und Indien bis 2025 das der G-7-Staaten und bis 2060 das BIP aller OECD-Mitglieder übersteigen wird.

Prognosen dieser Art sind allerdings mit größter Vorsicht zu genießen. Mit Verweis auf China lässt sich aufzeigen, dass die wirtschaftliche Dynamik sehr leicht überzeichnet werden kann. Das Land weist zwar sehr hohe Wachstumsraten auf, aber dieses Wachstum geht mit eklatanten Verwerfungen, wie massiven Umweltproblemen, sozialen Problemen und gesellschaftlicher Ungleichheit einher. Das Wachstumsbedürfnis macht Rohstoffimporte (z.B. Erdöl) unersetzlich. Die chinesischen Institutionen sind von zweifelhafter Qualität:

Gewaltige Risiken verbergen sich hinter dem politischen System, welches Demokratie und Menschenrechte nicht kennt und Eigentumsrechte nicht adäquat schützt. Ganz generell zeigt die empirische Wachstumsforschung, dass Wachstumsprozesse im Zuge der Konvergenz zur internationalen Technologieführerschaft schwächer werden (vgl. Eichen-green et al. 2011).

Herausforderungen

Selbst bei nüchterner Betrachtung dieser Wachstumsprozesse sind die Verschiebungen in der Architektur der Weltwirtschaft, die gegenwärtig vorstattgehen, aber gewaltig, und sie werfen fundamentale Fragen auf. Zentral sind die folgenden.

Multinationale Firmen und Staatskapitalismus. Der wirtschaftliche Aufstieg der BRICs hat zu einer Renaissance des Staatskapitalismus in neuem Gewande geführt. Eine staatliche Beteiligung an Unternehmen ist auch in Marktwirtschaften nichts Ungewöhnliches. So gibt es gute wirtschaftspolitische Gründe, z.B. Netzwerkindustrien in staatliche Hand zu nehmen und Wettbewerb um Netzkapazitäten in Gang zu setzen. Eine Verstaatlichung von Unternehmen (wie z.B. General Motors) oder Banken (wie etwa der Commerzbank) ist auch im Zuge der Finanzkrise erfolgt – jedoch als Übergangsmaßnahme. Bei den staatlichen Beteiligungen an *emerging market multinationals* ist hingegen eine dauerhafte staatliche Lenkung der Geschäfte auch und gerade im Hinblick auf strategische Ziele in ausländischen Märkten zu vermuten. Daten für das Jahr 2010 zeigen, dass 80% des chinesischen, 62% des russischen und 38% des brasilianischen Aktienmarktwertes in staatlicher Hand sind (vgl. The Economist 2012). Selbst wenn sich in der bereits angesprochenen jüngeren Studie der Boston Consulting Group (BCG 2013) andeutet, dass sich der Staat zumindest bei den größten erfassten *emerging market multinationals* zurückzieht, bleiben der grundlegende Befund und die Sorgen, dass sich hier gigantische Unternehmen der Kontrolle des Marktes oder anderer regulierender Mechanismen entziehen können.

Rohstoffe. Die aufstrebenden Länder haben einen ungestillten Hunger nach Rohstoffen. Einen Vorgeschmack auf die Auswirkungen hat das dramatische Anziehen der Preise z.B. für Grundnahrungsmittel und Erdöl im Jahre 2008 (für welches noch weitere Gründe verantwortlich sind) geliefert (vgl. The Economist 2008). Solche internationale Preiswirkungen ziehen je nach Import- oder Exportposition eines Landes segensreiche oder schmerzliche Terms-of-Trade-Gewinne oder -Verluste nach sich. Wirklich problematisch sind jedoch Fragen der Rohstoffpolitik. So hat insbesondere China eine

aggressive Politik der Rohstoffsicherung in Afrika eingeschlagen, welche es den dortigen Regierungen mit gekoppelter Entwicklungshilfe und Infrastrukturaufbau schmackhaft zu machen versteht (vgl. Congressional Research Service 2009). Das Chinesische Monopol bei Seltenen Erden ist ebenfalls bedenklich: China ist mit 97% der weltweiten Produktion Monopolist dieser Rohstoffe, die bei der Produktion von Mobiltelefonen, Katalysatoren, Festplatten, Elektromotoren, Energiesparlampen und vielem mehr benötigt werden und nutzt diese Macht ganz offensichtlich für marktinkonforme Preis- und Lieferdiskriminierungen, zur Förderung der eigenen Industrie und zur Attrahierung ausländischer Technologiekonzerne (vgl. DIW 2011).

Schutz geistigen Eigentums. Das zwiespältige Gefühl vieler ausländischer Unternehmer, die in China produktiv tätig geworden sind, ist häufig genug anekdotisch beschrieben worden. Angezogen von niedrigen Lohnkosten und der Aussicht auf einen enormen Absatzmarkt wurden Fertigungsschritte nach China verlagert. Schnell wurde dann festgestellt, dass dies den zusätzlichen Preis hatte, dass das mitgebrachte Know-how nicht mehr zu kontrollieren war, entweder aufgrund unmittelbarer Produkt-, Markenpiraterie und Urheberrechtsverstößen oder indirekt über Joint Ventures wie z.B. in der Automobilbranche. Auch ein neues chinesisches Rückrufgesetz, welches eine Offenlegung von Daten und Dokumenten zum »Konsumentenschutz« vorsieht, steht im Verdacht, lediglich Zugang zu Geschäftsinformationen zu bezwecken.

Umweltprobleme. Die Wachstumsprozesse und der Ressourcen hunger führen insbesondere im Falle Chinas zu eklatanten Umweltproblemen lokaler wie globaler Natur. Eingedenk des substantiellen Anteils Chinas an den weltweiten CO₂-Emissionen ist internationale Klimapolitik ohne China nicht zu denken.

Leistungsbilanzungleichgewichte. Die hohen Leistungsbilanzdefizite, die die Vereinigten Staaten in den letzten Jahren aufgebaut haben, zählen nach wie vor zu den latenten Problemen der Weltwirtschaft, insbesondere weil sie vor allem von China finanziert werden. Über die Ursachen dieser Defizite ist viel diskutiert worden, dass Chinas gesteuerte Wechselkurspolitik hierbei einen Einfluss hatte, ist bekannt.

Im Kern geht es bei all diesen Themen um die Frage der Steuerung der Globalisierung im 21. Jahrhundert. Mit Ausnahme der Umweltproblematik, die im Zuge des Kyoto-Prozesses geregelt werden muss, betreffen die aufgeworfenen Fragen die Weltwirtschaftsinstitutionen, allen voran das internationale Handelssystem. Der Handlungsbedarf ist offensichtlich. In einigen Institutionen, wie dem IWF und der Weltbank, ist die Anpassung an das neue Kräfteverhältnis schon in Gang gesetzt worden, bei der WTO wird derzeit noch darum gerungen.

Umgang mit den neuen Kräfteverhältnissen

Geplatze Doha-Runde und die Nachwehen der Finanzkrise

Die skizzierten Entwicklungen und Fragen sind vor dem Hintergrund zu sehen, dass die Doha-Runde multilateraler Handelsgespräche gescheitert ist und die USA und die EU mit gravierenden wirtschaftlichen Problemen beschäftigt sind. Gestartet mit dem Ziel, die Entwicklungsländer mit ihren spezifischen Bedürfnissen besser in den Weltmarkt zu integrieren und mit einer umfangreichen Agenda, die Liberalisierungen im Agrarsektor, den Abbau von Handelshemmnissen im Industrie- und Dienstleistungsbe reich und auch Investitions- und Wettbewerbsregeln sowie das öffentliche Beschaffungswesen umfasst, ist die im November 2001 gestartete Doha-Runde heute faktisch tot. Zu den zentralen Ursachen dieses Scheiterns zählen landwirtschaftliche Partikularinteressen der USA, der EU und Japans, die sich Liberalisierungen entgegenstellen, und die überambitiöse Agenda, die von einer wachsenden WTO-Mitgliederzahl – aktuell sind es 158 – nach Maßgabe des *one country one vote* zu behandeln ist. Der Aufstieg der BRICs, die längst andere Interessen offenbaren als klassische Entwicklungsländer (so, gerade im Industriegüterbereich), hat die bisherigen Verhandlungen nicht gerade vereinfacht. Auch ist das Engagement der USA für das multilaterale Handelssystem in der jüngeren Vergangenheit merklich schwächer geworden, und diese Tendenz hat sich durch die Finanzkrise noch verstärkt. So sind die USA aktuell vor allem mit den Problemen hoher Haushaltsdefizite, hoher Arbeitslosigkeit und schwachen Wachstums befasst. Europa ringt bei der Rettung Griechenlands und der Zukunft des Euros mit nicht einfacheren wirtschaftlichen Problemen, und es ist mit Fragen der Weiterentwicklung der wirtschaftlichen und politischen Union beschäftigt, wobei aus Paris und London bis dato keine kohärenten Antworten zu vernehmen sind.

Transatlantische Partnerschaft

Die schon vor der Jahrtausendwende angedachte Initiative einer transatlantischen wirtschaftlichen Partnerschaft, die inzwischen von Präsident Obama als *transatlantic trade and investment partnership (TTIP)* aufgegriffen wurde, erscheint vor diesem Hintergrund als Silberstreifen am Horizont: einerseits könnte sie den USA und Europa einfach und kostenfrei die dringend benötigten Wachstumsimpulse liefern; andererseits gelänge es hierdurch, im Ringen um die Steuerung der Globalisierung zusammenzustehen und den aufstrebenden Ländern, insbesondere China, ein mächtiges Gegengewicht entgegenzustellen. Könnten sich die USA und die EU einigen, so entstünde in der Tat ein Wirtschaftsraum von bislang nicht gekannter Größe: Er würde ungefähr die Hälfte der Weltproduktion und ein Drittel des Welthandels umfassen.

dels umfassen. Zugleich sind die USA und die EU jeweils die füreinander wichtigsten Direktinvestoren (vgl. HLWG 2013).

Die Details einer transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft sind allerdings erst noch auszuhandeln. Die einfachen Hürden sind aber bereits genommen. So sind die Zölle zwischen den beiden Wirtschaftsräumen mit unter 3% im Durchschnitt bereits sehr niedrig. Signifikante Barrieren bestehen in hohen Agrarzöllen und in einem Sammelsurium nicht-tarifärer Hemmnisse, die insbesondere Standards, Sicherheitstests, Umweltschutz, Gesundheitsfragen, die nationale Sicherheit, den Dienstleistungsbereich und öffentliche Auftragsvergabe betreffen. Wie dornig diese Fragen sind, belegen die heftigen Auseinandersetzungen der letzten Jahre um hormonbehandeltes amerikanisches Rindfleisch, Rohmilch-Käse (Roquefort) und den Schutz der französischen Filmproduktion. Die zentrale Frage, mit der sich amerikanische und europäische Unterhändler auseinandersetzen müssen lautet: Wie lassen sich legitime Interessen von rein protektionistischen Praktiken separieren? Es entbehrt nicht einer gewissen Ironie, dass sich die WTO in den letzten Jahren mit diesem Problem intensiv befasst hat und durch den Aufbau von Arbeitsgruppen und Komitees umfangreiche Strukturen und Kompetenzen aufgebaut hat, welche die EU und die USA bei bilateralen Verhandlungen gar nicht nutzen können.

Aus europäischer Sicht ist noch ein weiterer Aspekt bemerkenswert. Es erscheint offensichtlich, dass der Idee einer transatlantischen Partnerschaft von europäischer Seite größere Bedeutung beigemessen wird, als von Seiten der USA. Die deutsche Presseberichterstattung über die jüngste *State-of-the-Union-Rede* des amerikanischen Präsidenten hat mit spitzer Feder festgestellt, dass Obama die Idee einer *transpazifischen Partnerschaft* mit Australien und asiatischen Nationen in seiner Rede vor den Vorschlag eines transatlantischen Wirtschaftsbündnisses gesetzt hat und dass letztere erst in letzter Minute in sein Manuskript aufgenommen wurde (Spiegel Online, 13. Februar 2013 und 18. Februar 2013). Es passt sehr gut in diesen Kontext, dass eine kürzlich verfasste nüchterne Bestandsaufnahme der amerikanischen Handlungsoptionen seitens des von 2001 bis 2005 amtierenden US-Handelsbeauftragten und ehemaligen Weltbankpräsidenten (2007–2012), Robert Zoellick, die Vereinigten Staaten ohnehin als die einzige handlungsfähige Macht einstuft, die in der Lage sein kann, das Weltwirtschaftssystem im Lichte der aufstrebenden Entwicklungsländer zu steuern (vgl. Zoellick 2013). Der Plan von Zoellick sieht hierbei vor, dass unter amerikanischer Führung die greifbaren Früchte der Doha-Runde schnell geerntet werden und dann neue WTO-Gespräche entwickelt werden, die den durch die dynamischen Entwicklungsländer veränderten Gegebenheiten der heutigen Weltwirtschaft Rechnung tragen. Freihandelsabkommen über den Pazifik und den Atlantik spielen in seinem Konzept eine untergeordnete Rolle

– sie verheißen einfach schnelle ökonomische Energiespritzen. Aus der Obama-Administration verlautete jüngst, die transatlantische Partnerschaft solle mit »einer Tankfüllung«, also schnell, umgesetzt werden. Im Lichte dieser Betrachtungen fragt es sich nicht nur, wie kongruent die Ambitionen und Ziele der transatlantischen Partner sind, sondern vor allem auch, ob so eine partnerschaftliche Kooperation bei der Lösung der großen Herausforderungen der Globalisierung aussehen kann.

Steuerung der Globalisierung im 21. Jahrhundert

Diese skeptischen Bemerkungen deuten bereits an, dass ein transatlantisches Handels- und Investitionsabkommen zu kurz greifen wird, um Regeln für das Weltwirtschaftssystem des 21. Jahrhunderts zu entwickeln. Die von Befürwortern eines transatlantischen Paktes erhoffte Vorbildfunktion für die Etablierung westlicher Wertvorstellungen im Weltmarkt erscheint außer jeder Reichweite.

Die USA waren, im Guten wie im Schlechten, die prägende weltwirtschaftliche Ordnungsmacht des 20. Jahrhunderts. An den Interessen der USA führt auch im 21. Jahrhundert kein Weg vorbei – das muss sich die Europäische Union auf dem Weg zu einem transatlantischen Wirtschaftsbündnis klar vor Augen führen. Diese Einsicht ist auch für die weitergehende Frage der Steuerung der Globalisierung zentral. Folgende Leitgedanken drängen sich hinsichtlich dieser Herkules-Aufgabe auf.

Eines der größeren Risiken, der von den USA derzeit angestrebten Partnerschaften liegt darin, dass sie China nicht umfassen. Die transatlantische verbände die USA mit der EU, in der transpazifischen finden sich neben den NAFTA-Partnern, USA, Kanada und Mexiko, auch Chile und Peru, Australien und Neuseeland, sowie die ASEAN-Staaten Brunei, Singapur, Vietnam und Malaysia. An einer Einbindung Chinas geht aber kein Weg vorbei. Darauf zu hoffen, dass sich die Kreise regionaler Blöcke schließen, indem etwa Südkorea und Japan der pazifischen Partnerschaft beitreten und zugleich China durch ein im Mai 2012 angekündigtes trilaterales Freihandelsabkommen einbinden (vgl. The Economist, 19. Mai 2012), muss derzeit reichlich utopisch anmuten.

Die Doha-Runde mag tot sein, das multilaterale Handelssystem unter Leitung der Welthandelsorganisation WTO ist es nicht. Es spricht vieles dafür, die Doha-Runde zügig zu schließen und neue fokussierte Gespräche mit engen Agenden zu führen. Eine Idee lautet, eine »China-Runde« ins Leben zu rufen, welche insbesondere die Interessen Chinas und seiner engsten Handelspartner zum Gegenstand hat (vgl. Mattoo und Subramanian 2011). Ob eine solche Agenda allerdings wirklich kompakt definiert werden kann, ist fraglich. Erfolgsversprechender erscheint es daher, eine

pragmatische Agenda anhand lösbarer scheinender Sachfragen aufzustellen. Dies hätte auch den Charme, den aufstrebenden Wachstumsmärkten – nicht allein China – und dem multilateralen Gedanken die gebührende Beachtung zu schenken.

Im umfassenderen Sinne geht es um die Ablösung des Washington-Konsensus, in welchem der dominante Einfluss der Vereinigten Staaten auf die weltwirtschaftlichen Institutionen zum Ausdruck kam und welcher das ausklingende 20. Jahrhundert beherrscht hat (vgl. Rodrik 2006). Die Einseitigkeit dieses aus zehn Elementen (fiskalische Disziplin; Ausrichtung der Staatsaufgaben hin zu Bildung und Gesundheit; Reform des Steuersystems; marktbestimmte Zinsen; kompetitive Wechselkurse; Importliberalisierung; Offenheit für ausländische Direktinvestitionen; Privatisierung; Deregulierung; Schutz von Eigentumsrechten) bestehenden Prinzipienkatalogs ist schon frühzeitig kritisiert worden und umfassendere staatliche Maßnahmen etwa in den Bereichen Umwelt, soziale Sicherung, Armutsbekämpfung sowie verlässliche Institutionen sind ebenfalls angemahnt worden. Die Erfahrung mit Reformen in vielen Ländern hat den Kritikern Recht gegeben (vgl. Fischer 2003; Rodrik 2006). Ein solcher reformierter Kodex ist heute weiterzuentwickeln und zu etablieren, um einem holzschnittartigen »Beijing-Konsensus« – autoritäre Regierung und Marktwirtschaft – ein überzeugendes Regelwerk entgegenstellen zu können.

Bei allen anstehenden Fragen sollte nicht übersehen werden, dass von den neuen Wachstumsmärkten nicht nur Bedrohungen, sondern auch Chancen ausgehen, wobei hier nicht in erster Linie die bekannten Vorzüge günstiger Produktionsstandorte und großer Märkte gemeint sind, sondern beispielsweise die Stabilität, die von den aufstrebenden Ländern in den letzten Jahren in das Weltwirtschaftsgefüge getragen wurden und die wirtschaftspolitischen Erfahrungen, die in lateinamerikanischen Ländern gemacht wurden. Zweifelsohne befindet sich die Welt in einem Übergang der Dominanz einer Supermacht zu einer bipolaren Kräfteverteilung.

Literatur

BCG (2013), *Allies and Adversaries*, BCG Global Challengers, The Boston Consulting Group, München.

Congressional Research Service (2009), »China's Foreign Aid Activities in Africa, Latin America, and Southeast Asia«, online verfügbar unter: <http://www.fas.org/sgp/crs/row/R40361.pdf>.

DIW (2011), »Wettlauf um Metalle«, *DIW-Wochenbericht* 19.

Eichengreen, B., D. Park und K. Shin (2011), »When Fast Growing Economies Slow Down: International Evidence and Implications for China«, NBER Working Paper 16919.

Fischer, S. (2003), »Globalization and its Challenges«, *American Economic Review* 93(2), 1–30.

Goldman Sachs (2001), »Building Better Economic BRICs«, Global Economics Paper No. 66.

Goldman Sachs (2007), »The N-11: More than an Acronym«, Global Economics Paper No. 153.

Hanson, G. (2012), »The Rise of Middle Kingdoms: Emerging Economies in Global Trade«, *Journal of Economic Perspectives* 26(2), 41–64.

HLWG (2013), Final Report, High Level Working Group on Jobs and Growth, 11. Februar, online verfügbar unter: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf.

Maddison, A. (2004), »Contours of the World Economy and the Art of Macro-measurement 1500–2001«, Ruggles Lecture, IARIW 28th General Conference, Cork, Irland.

Matto, A. und A. Subramanian (2011), »A China Round of Multinational Trade Negotiations«, Peterson Institute for International Economics Working Paper 11-22.

OECD (2012), »Looking to 2060: Long-term Global Growth Prospects«, OECD Economic Policy Papers.

Rodrik, D. (2006), »Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion?«, *Journal of Economic Literature* XLIV, 973–987.

The Economist (2008), »A Ravenous Dragon. A Special Report on China's Quest for Resources«, 15. März.

The Economist (2012), »State Capitalism«, Special Report, 21. Januar.

Zoellick, R.B. (2013), »A New US International Economic Strategy«, *Wall Street Journal*, 5. Februar.



Volker Treier*

Asien, Lateinamerika – neue Wachstumszentren der Weltwirtschaft! Auch neue Gestaltungszentren?

Während die USA und Europa noch immer mit den Folgen der Finanzmarktkrise und der aktuellen Schuldenkrise zu kämpfen haben, beeindruckt Asien und Lateinamerika mit hohen Wachstumsraten. Deren wirtschaftlicher Bedeutungsgewinn zeigt sich am relativen Bedeutungsverlust etablierter Industrieländer: Im Jahr 2000 machten die OECD-Länder noch 60% des Welt-BIP aus, heute liegt ihr Anteil noch bei der Hälfte und bis in 20 Jahren soll der Wert auf 40% absinken. Umgekehrt steigt der Anteil der Volkswirtschaften, die wir heute noch als Schwellen- oder sogar Entwicklungsländer bezeichnen – viele davon aus Asien oder Lateinamerika. Das Bundesaußenministerium bezeichnet etliche dieser Länder seit dem vergangenen Jahr demnach auch als »neue Gestaltungsmächte«.

Wie weit sind diese Mächte in Willen und Einfluss auf die Gestaltung von Handel und Investitionen auf den Weltmärkten vorgedrungen? Die kurze Antwort ist, dass sie über die Gestaltung ihres eigenen Vorgartens bislang kaum hinausgekommen sind. Und andererseits erscheint der Abgang auf »Good Old Europe« und »Uncle Sam« – der mit dem Bedeutungszugewinn von Schwellenländern oft intoniert wird – fehl am Platz. Doch der Reihe nach.

Asien, Lateinamerika: Neue Stärke und Selbstbewusstsein ...

Die jüngste Exportentwicklung Deutschlands zeigt, wie wichtig die Märkte außerhalb Europas geworden sind. Die nominalen Warenexporte nahmen 2012 insgesamt um 3,4% zu – die Ausfuhren in Drittstaaten um 8,8%. Zur Wahrheit gehört aber auch: Die USA sind nach wie vor der wichtigste Absatzmarkt für deutsche Ausfuhren in Drittstaaten und

outperformten im vergangenen Jahr mit einem Ausfuhrwachstum von über 20% neue Schwergewichte wie China oder Indien deutlich. Noch vor kurzem galt in der Welt die »Schnupfentheorie« – niest die US-Wirtschaft, dann erkältet sich der Rest der Welt. Asien und Lateinamerika konnten sich zwar nicht von der krisenhaften Entwicklung in den »alten« Industriestaaten freimachen, doch sie sind recht gut durch die Krisen gekommen. Die Wachstumsraten gingen flächendeckend zurück, in eine Rezession sind die Ökonomien nicht gefallen.

Der Blick auf andere Daten unterstreicht den Aufstieg von Schwellenländern in der Weltwirtschaft – vor allem in Asien. Lag der asiatische Anteil am Welt-BIP 1991 noch bei 11%, liegt er heute bei 25%. Dahingegen fiel der Anteil Lateinamerikas am globalen BIP zeitgleich sogar leicht um einen Punkt auf 8,7%. Damit ist die Region knapp unter dem globalen BIP mitgewachsen. Die Musik auf den Schwellenmärkten spielt vor allem in Asien, während in Lateinamerika sich viel Licht mit Schatten abwechselt.

Die Aussichten für weiteres Wachstum sind kurzfristig nicht schlecht. Die DIHK-Umfrage »Going International 2012/2013« zeigt, dass die Erwartungen der Unternehmen gedämpft optimistisch, nach Weltwirtschaftsregion aber unterschiedlich sind. Mit der besten Entwicklung rechnen die Unternehmen, die mit Asien Geschäfte machen. Für Lateinamerika sind die Betriebe nicht ganz so zuversichtlich. Dass Lateinamerika beim Handel mit Deutschland weniger glänzt, hat aber auch mit der langen Tradition deutscher Unternehmen, die dort produzieren, zu tun. Das Produktionsvolumen dortiger deutscher Tochterbetriebe übersteigt den deutschen Export in die Region um mehr als das Vierfache.

Wesentlicher Grund dafür, dass Asiens Aufstieg deutlicher ausfällt als der Lateinamerikas, liegt darin, dass viele asiatische Länder über ihr immenses Reservoir an Arbeitskräften Direktinvestitionen und Technologie ins Land geholt haben – und dabei auf den Export ihrer Produkte setzten. Für die arbeitsintensive Produktion ist gleichwohl relativ wenig Kapitaleinsatz (mit hohem Know-how) notwendig. Daher haben asiatische Märkte, die sich dem Weltmarkt öffneten, preisliche Wettbewerbsvorteile. Anders in Südamerika, wo das Wachstum stärker vom Rohstoffreichtum abhängt. Damit einher geht nicht nur die Abhängigkeit von der Volatilität der Rohstoffpreise. Der Rohstoffreichtum zieht auch viel Kapital an, das aber die Währung und damit Exportprodukte verteuert – und Kapital, das sich gleichzeitig stark auf den Einsatz im Rohstoffbereich konzentriert. Breite Bevölkerungsschichten bleiben häufig außen vor, rohstoffferne Wirtschaftsbereiche werden nur ungenügend entwickelt.

Aber neben dem Ressourcenreichtum bieten Märkte wie Brasilien mittlerweile auch interessante Absatzmärkte für

* Dr. Volker Treier ist Außenwirtschaftschef und stellv. Hauptgeschäftsführer des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK), Berlin.

hochwertige Konsumgüter – mithin auch für deutsche Anbieter. Andererseits rücken Asien und Lateinamerika stärker zusammen. Asien hat Europa als wichtigster Handelspartner für lateinamerikanische Unternehmen bereits überholt. Auch bei den Investitionen holt Asien auf. Hat sich der deutsche Kapitaleinsatz dort in den letzten zehn Jahren verdoppelt, nahm der chinesische, von niedrigem Niveau aus, um das Hundertfache zu.

... lassen vielerorts Protektionismus aufleben

Nicht zuletzt angesichts der Probleme in Europa und den USA treten lateinamerikanische und asiatische Staaten derzeit auf internationalem Parkett selbstbewusster auf. Jedem ist klar, dass Europa und die USA gut beraten sind, ihren Gesprächspartner sehr ernst zu nehmen. Denn die Geschäftspotenziale sind viel zu groß, als dass man sie links liegen lässt. Wie schwierig das neue Miteinander aber ist, zeigt sich in der Handelspolitik. Es ist kein Geheimnis, dass der Stillstand in der Doha-Welthandelsrunde der WTO zu einem Gutteil auf das Konto von Regierungen in Südamerika und Asien geht. Gerne möchte man Privilegien von Entwicklungsländern z.B. in der Landwirtschaft oder in Industriesektoren behalten, gleichzeitig eine größere Mitsprache bei der Ausgestaltung von Regeln einnehmen. Länder wie Brasilien oder China haben längst den Status eines Entwicklungslandes hinter sich gelassen. Eigentlich gilt es jetzt, den Wettbewerb auf den Weltmärkten mit möglichst gleichen Instrumenten anzunehmen – und gemeinsam an einem »Level-playing-field« für Welthandel und Auslandsinvestitionen mitzuwirken.

Die Realität sieht anders aus: In der DIHK-Umfrage »Going International 2012/2013« berichtet über ein Drittel der auslandsaktiven deutschen Unternehmen von steigenden Handelshemmnissen. Vor allem in Lateinamerika wird das Umfeld schwieriger – dort wird vergessen, dass der künstliche Aufbau von Hürden, mithin das Schachern um kurzfristige Vorteile, langfristig wachstumsschädlich sein kann.

Argentinien zeigt, wie rasch ein Shootingstar zum Sorgenkind wird. Die Mauer des Protektionismus wird dort immer höher gezogen. So muss z.B. ein Autohersteller für einen verkauften Premiumwagen 14 000 Flaschen argentinischen Rotweins exportieren. Während die EU-Freihandelsabkommen mit Peru, Kolumbien und Zentralamerika verbesserte Handelsbedingungen versprechen, verschlechtert sich die Lage in Argentinien zusehends: 70% der deutschen IHKs berichten von steigenden Problemen bei der Erteilung von Einfuhrlicenzen für den deutschen Mittelstand, zwei Drittel stellen verschärfte Anforderungen nach Ausgleichsgeschäften fest. Besonders schwer wiegt das neue Verfahren, nachdem alle Importe nach Argentinien vorab registriert und genehmigt werden müssen. Ein-

fuhrlizenzen, die zuvor automatisch erteilt wurden, müssen für hunderte von Waren einzeln beantragt werden. Außerdem gilt für alle Unternehmen die Vorgabe, mehr als einzuführen.

Wachstumsraten sinken, aufgrund von Angebotsverknappungen steigt die Inflation – ebenso wie die Unruhe in der Bevölkerung. Die deutschen Unternehmen mit Argentinien-geschäft blicken daher immer zurückhaltender in die Zukunft. Vergleicht man die Einschätzungen über die Geschäftsmöglichkeiten zu Jahresbeginn liegt das Land auf einem Niveau mit dem revolutionsgebeutelten Ägypten. Langfristig orientierte Wirtschaftspolitik sieht anders aus.

Protektionismus grassiert auch in Asien. Z.B. Indien: Das Wirtschaftswachstum ist dort 2012 viel langsamer als in den Vorjahren – so niedrig wie seit zehn Jahren nicht mehr. Notwendige Impulse durch eine Liberalisierung von Märkten und die Öffnung für ausländische Unternehmen wurden nach Jahren des Stillstands zögerlich angepackt. Die Betriebe beklagen erhebliche administrative Unzulänglichkeiten. Gemeinsam mit der überlasteten Infrastruktur hebelt dies die Dynamik aus. Wachstum kommt auch in Schwellenländern nicht von allein. Indien ist damit in Asien nicht alleine. Auch Vietnam »glänzt« mit Zollerhöhungen bei 108 Produktlinien und 87 Produkten, Indonesien hat 86 neue Importstandards für Stahl, Keramik, Textilien, Batterien und Schuhe eingeführt – um einige Beispiele anzuführen.

Viele Länder Lateinamerikas und Asiens scheinen ihr neues Selbstbewusstsein in kurzfristige Vorteile ummünzen zu wollen, die sie sich aus einem Mehr an Protektionismus versprechen. Die Liste, um sich ausländische Konkurrenz vom Leib zu halten, ist lang: Sie reicht von neuen Anforderungen bei Zertifizierungen, Sicherheitsstandards und Genehmigungsverfahren bis hin zum Zwang zu signifikanten lokalen Produktionsanteilen.

Regionale Integrationsprozesse ...

Eine andere Entwicklung macht dagegen Mut: eine wachsende Zahl regionaler Freihandelsabkommen (FTAs) und Integrationsbestrebungen.

Zunächst Asien: Hier überstrahlt der Aufstieg der großen Zwei, Indien und China, die Erfolge anderer Länder, so z.B. der ASEAN-Staaten (Indonesien, Vietnam, Malaysia, Singapur, Thailand, Philippinen, Laos, Myanmar, Kambodscha, Brunei). Diese Allianz hat sich in den letzten fünf Jahren beeindruckend entwickelt. Die Etablierung eines Binnenmarktes 2015 wird Impulse freisetzen. Zudem integrieren sich die ASEAN-Staaten gut in die Weltwirtschaft. Die Länder haben in den letzten Jahren zahlreiche FTAs abgeschlossen, teils bilateral, teils multilateral. Die Zahl der FTAs, an denen je-

des ASEAN-Land beteiligt ist, liegt je nach Land zwischen 16 (Philippinen) und 24 (Singapur).

Lateinamerika zeichnet ein gemischtes Bild. Mit der neuen Pazifik-Allianz gibt es eine Interessensgemeinschaft, zu der Mexiko, Kolumbien, Peru und Chile gehören, Länder, die sich dem Freihandel verpflichtet haben. Venezuela, Ecuador, Kuba und Bolivien haben sich zum Block der ALBA-Staaten zusammengeschlossen. Dieses linksgerichtete Bündnis ist eher politischer Natur. Es ist interessant, dass die Ankündigung der USA, mit der EU Verhandlungen über ein FTA aufzunehmen, in Brasilien für Unruhe sorgt. Dort wird befürchtet, dass Handelsströme an Brasilien vorbei gehen.

... bedeuten noch lange nicht »Leadership«

Die neue Bedeutung Asiens und Lateinamerikas wird durch die Schuldenkrise in Europa und den USA katalysiert. Doch die Herausforderungen von Ländern wie China, Indien, etlichen ASEAN-Staaten, Chile oder Brasilien sind nicht kleiner. Nur mit (arbeits-)kostengünstiger Produktion, selektiver Unterstützung bestimmter Branchen, häufig staatlich subventionierter Finanzierung, Konjunkturpaketen und einer nur partiellen Öffnung der Wirtschaft stoßen die Wirtschaftsmodelle an Grenzen – auch wegen des vielfach hohen Bevölkerungswachstums. Verstädterungen mit überlasteter Infrastruktur, Umweltverschmutzung, Staatsdirigismus und Klientelwirtschaft sind ernste Probleme. Gelingt es nicht, breite Bevölkerungsgruppen in Wertschöpfungsketten zu integrieren, drohen hohe Wachstumsraten zu verpuffen. Gefordert sind nachhaltige Konzepte, um einen Produktivitätsschub zu erzeugen. Schlüssel hierfür sind Auf- und Ausbau der physischer und institutioneller Infrastrukturen und die Ausbildung der jungen Bevölkerungen.

Umgekehrt kann man in Europa aktuell ein Comeback-Potenzial erkennen. Zur Lösung der Staatsschuldenkrise sind Reformen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit bei Haushaltskonsolidierung sowie bessere, verbindlichere wirtschaftspolitische Koordinierungen auf EU-Ebene nötig. Klar: Einsparungen bremsen die Konjunktur kurzfristig. Übersehen wird, dass EU und Euro-Krisenländer bereits Reformen in Angriff genommen haben. Manche beherrzte Reformschritte im Süden Europas brauchen sogar den Vergleich mit der deutschen »Agenda 2010« nicht zu scheuen. Wie oftmals bei Strukturreformen werden die Effekte erst verzögert sichtbar. Heute schon gehen die Haushaltsdefizite der Krisenländer zurück, Exporte steigen und Risikoauflagen für Staatsanleihen fallen. Vielleicht schreitet die EU derzeit voran, um in punkto Reformen – sowohl auf der nationalen als auch der europäischen Ebene – als Orientierung für neu entstehende Wirtschaftsräume in Schwellenländern zu dienen.

Auch die Zeit der USA als globaler Wirtschaftsleader ist keineswegs vorbei. Stabilisierte Immobilienpreise, niedrigere Arbeitslosigkeit und eine allmähliche Entschuldung der privaten Haushalte sind Voraussetzung dafür, dass der private Konsum und – noch wichtiger – dass unternehmerische Investitionen sich erholen. Entscheidend wird sein, ob der USA eine nachhaltige Lösung ihrer Haushaltsprobleme gelingt. Die USA haben immer wieder bewiesen, dass sie den »American Dream« stets neu erfinden können. Aktuell träumen viele Amerikaner sogar von der Reindustrialisierung infolge günstiger Energie aus Schiefergas und -öl. Schon heute sind die Energiepreise weit unter europäischem und asiatischem Niveau.

Auf WTO- oder auch G-20-Ebene geht es künftig verstärkt um die Gestaltung grenzüberschreitenden Wirtschaftens. Neben der Frage von Schutzzöllen muss auch über Normen, Standards und Regulierungen gesprochen werden. Fragen der Produktqualität, des Umwelt- und Klimaschutzes, der Energieeffizienz, der Produkt-, Arbeitsplatz- und Lieferkettensicherheit, des Arbeits- und Verbraucherschutzes, sozialer Standards und andere mehr brauchen bei sich integrierenden Märkten ein konvergierendes gegenseitiges Verständnis. Natürlich resultiert diese Entwicklung am besten im Hayekschen Sinn im »Entdeckungsverfahren«. Doch die Länder, die in den Punkten

- (i) Technologieführerschaft,
- (ii) Konsumentensouveränität bei Produkt- und Politikentscheidungen in einem relevanten Absatzmarkt,
- (iii) funktionierende Institutionen

viel zu bieten haben, sind eher in der Lage, den Weg zum »Level playing field« zu beeinflussen. Diese Potenziale haben derzeit lediglich die klassischen Industrieländer. Nur wer technologisch vorne liegt, hat die Reputation und das Know-how, Standards zu setzen und kann über Zertifizierungsunternehmen Standards in Wertschöpfungsketten überprüfen, Zulieferer trainieren etc. In den meisten Schwellenmärkten sind insb. Unternehmen aus Industrieländern dabei Ton angehend. Nur wer über freie Konsumentenentscheidungen herausfindet, welche Produkteigenschaften und Informationen vom Markt oder vom institutionellen Regulierer benötigt werden, trifft eine kostenvernünftige, marktdurchsetzbare Entscheidung – mit Chancen auf überregionale Akzeptanz. So wurden bislang weltweit akzeptierte Sicherheitsvorkehrungen wie Airbags für Autos oder Nachhaltigkeitskriterien in der öffentlichen Beschaffung meist in Industrieländern entwickelt und von dort auf den Weltmarkt übertragen.

Viele Länder blicken gebannt auf die im Februar von den EU-Regierungschefs und US-Präsident Obama skizzierte enge Partnerschaft für Freihandel und Investitionen auf beiden Seiten des Atlantiks. Es ist nicht nur davon auszugehen,

dass Handelsströme sich wieder stärker auf die EU-USA-Beziehung konzentrieren. Auch die Verständigung auf Normen, Standards und Regulierungen in neuen Bereichen wie z.B. beim Thema eMobility bringt EU- und US-Anbieter in eine stärkere Position.

Fazit

Die Gewichte auf der Welt verschieben sich. Das bietet Chancen für die Weltwirtschaft: Mehrere starke Zentren reduziert Abhängigkeit und befördert Wettbewerb. Die neue wirtschaftliche Bedeutung Asiens und auch Lateinamerikas bedeutet aber nicht, dass die dortigen »Mächte« schon stark genug sind, um den globalen wirtschaftlichen Ordnungsrahmen sichtbar zu prägen. Immerhin haben sie aber die Kraft, die Entstehung eines für alle Seiten besseren »Level playing fields« zu behindern oder sogar zu verhindern. Hoffen wir, dass sie das Richtige tun.

Für die Gesetzlichen Versicherungen war 2012 ein gutes Jahr. Es brachte ihnen beachtliche finanzielle Überschüsse ein.¹ Indessen ist das, was für die einzelne Versicherung ein erfreuliches Ergebnis darstellt, für die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) insgesamt eher kritisch zu sehen. Überschüsse in öffentlichen Budgets wecken Begehrlichkeiten, die sich bei knapperer Kassenlage politisch leichter abwehren lassen. Hinzu kommt, dass die Überschüsse weniger aus realen Kosteneinsparungen als aus zu hoch bemessenen Beitragseinnahmen und einer guten Wirtschaftslage herrühren. Sie lassen sich daher kaum als das wirtschaftliche Ergebnis eines funktionierenden Wettbewerbs um eine kostengünstige und dennoch hochwertige Krankenbehandlung und Gesundheitsversorgung deuten. Das deutsche Gesundheitswesen fällt vielmehr dadurch auf, dass es trotz Versicherungswettbewerbs bis dato keine innovativen Versorgungsformen hervorgebracht hat, die dem »managed care« zuzuordnen wären und von denen man international eine besonders effiziente Versorgung erwartet. Man muss diese Tatsache als Indiz werten, dass es beim Wettbewerb der Versicherer gravierende Ordnungsdefizite gibt. Dieser Beitrag geht solchen Defiziten im Bereich der GKV nach und identifiziert konkrete Mängel, die von der Politik behoben werden sollten. Der Beitrag ist wie folgt gegliedert. Der erste Abschnitt erinnert an die Reformen, die in der auslaufenden Legislaturperiode auf den Weg gebracht wurden und die für den Wettbewerb der gesetzlichen Krankenkassen unmittelbare Bedeutung haben. Der zweite Abschnitt stellt den Bezug zum Gesundheitsfonds und dessen Wettbewerbskonzeption her. Der dritte Abschnitt geht der Frage nach, warum alle politischen Bemühungen, die medizinische Versorgung in Deutschland hausarztzentriert auszurichten, bisher so kläglich scheiterten. Die Gründe werden vor allem in einer mangelhaften Berücksichtigung wettbewerblicher Anreize gesehen. Der vierte Abschnitt identifiziert Ordnungsdefizite im Krankenhausbereich. Im fünften Abschnitt wird eine stärkere Beachtung wettbewerbspolitischer Prinzipien im Gesundheitswesen gefordert.

Reformen in der Gesetzlichen Krankenversicherung im Rückblick auf die auslaufende Legislaturperiode

Von den verschiedenen Reformen in der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV), die in der auslaufenden Legislaturperiode verwirklicht wurden, fanden zwei besondere öffentliche Aufmerksamkeit. Es sind dies die Abschaffung der Praxisgebühr und Veränderungen bei der Beitragsfinanzierung.²

Die Praxisgebühr hatte zuletzt knapp 2 Mrd. Euro pro Jahr eingebracht. Sie galt indessen als bürokratisch, und ihre Verhalten steuernde Wirkung wurde angezweifelt. Die gute finanzielle Lage in der GKV lieferte der Bundesregierung den Anlass, auf die Gebührenerhebung, die erst 2004 eingeführt worden war, ab 1. Januar 2013 zu verzichten.

Die Beitragsfinanzierung wurde 2010 durch das GKV-Finanzierungsgesetz verändert. Konkret wurde der Beitragssatz

¹ Anfang Februar 2013 meldet das Handelsblatt, dass die Reserven von gesetzlichen Krankenkassen und Gesundheitsfonds bis Jahresende 2012 auf 30 Mrd. Euro gestiegen seien.

² Eine wichtige Reform stellt grundsätzlich auch das Arzneimittelmarkt-Neuordnungsgesetz (AMNOG) vom 22. Dezember 2010 dar. Das Gesetz verpflichtet pharmazeutische Unternehmer, neue Produkte nach deren Einführung einer frühen Zusatznutzenbewertung durch den gemeinsamen Bundesausschuss zu unterwerfen. Lässt sich ein Zusatznutzen belegen, tritt der GKV-Spitzenverband in Preisverhandlungen mit den betroffenen Unternehmen ein. Das Verhandlungsergebnis gilt dann nicht nur für die GKV, sondern auch für die PKV. Die Preisfindung bei neuen Arzneimitteln ist kein Gegenstand dieser Stellungnahme, weil sie den Wettbewerb zwischen den gesetzlichen Krankenkassen nicht unmittelbar berührt.

Darüber hinaus werden mit dem »Gesetz zur Änderung krankensicherungsrechtlicher und anderer Vorschriften« Maßnahmen im Arzneimittelbereich umgesetzt. Der Herstellerabschlag für Arzneimittel ohne Festbetrag wird von derzeit 6% auf 16% angehoben sowie ein Preisstopp für zu Lasten der GKV abgegebene Arzneimittel festgelegt. Die Regelungen gelten für den Zeitraum vom 1. August 2010 bis 31. Dezember 2013. Damit soll die GKV um rund 1,15 Mrd. Euro pro Jahr entlastet werden.

* Prof. em. Dr. Klaus-Dirk Henke, TU Berlin.
Prof. Dr. Wolfram F. Richter, TU Dortmund.
Dr. Boris Augurzky, Dr. Thomas Kopetsch und Prof. em. Dr. Wolfgang Wiegand sei für hilfreiche Hinweise vielmals gedankt.

zur GKV von 14,9% auf das bereits 2009 erreichte Niveau von 15,5% zurückgeführt und auf dieser Höhe gesetzlich festgeschrieben.³ Darüber hinausgehende Beitragserhöhungen sind nach dem Gesetz zukünftig allein durch einkommensunabhängige Zusatzbeiträge der Versicherten aufzubringen. Die Höhe dieser Zusatzbeiträge ist allerdings anders als zuvor nicht länger auf 1% des beitragspflichtigen Einkommens begrenzt («Überforderungsklausel»). Vielmehr gilt nunmehr ein durchschnittlicher Zusatzbeitrag von 2% der individuell beitragspflichtigen Einnahmen als zumutbar. Jenseits dieser Grenze wird es einen steuerfinanzierten Sozialausgleich geben. Genauer soll der einkommensabhängige Beitragsanteil entsprechend reduziert werden. Diese Neuregelung der Überforderungsklausel zielte darauf, den Wettbewerb der Krankenkassen nicht länger mit einem kasseninternen Sozialausgleich zu belasten und in seinen effizienzförderlichen Wirkungen zu verzerren. Der Sozialausgleich im Sinne des GKV-Finanzierungsgesetzes ist zukünftig eine gesamtstaatliche Aufgabe, die aus allgemeinen Deckungsmitteln des Bundes, also überwiegend Steuern, zu finanzieren ist.

Die Abschaffung der Praxisgebühr und die Neuregelung der Überforderungsklausel stellen Maßnahmen dar, für die sich gute Gründe anführen lassen. Diese beiden Schritte reichen jedoch bei weitem nicht aus, um den Wettbewerb der Krankenkassen, der weiterhin unter erheblichen Ordnungsdefiziten leidet, auf eine qualitativ hochwertige und kostengünstige Gesundheitsversorgung auszurichten.

Der Gesundheitsfonds und seine wettbewerbssteuernde Funktion

Der Gesundheitsfonds steht für den Versuch, den Wettbewerb der gesetzlichen Krankenkassen um Versicherte völlig neu zu ordnen (vgl. Wissenschaftlicher Beirat beim BMF 2005; Richter 2005). Instrumentell hat die Neuordnung ihren Ausdruck darin gefunden, dass die Krankenkassen seit 2009 nicht länger mit kassenindividuellen Beitragssätzen, sondern mit Zusatzbeiträgen und Boni um Versicherte konkurrieren sollen. Für diese Änderung wurde im politischen Raum vor allem mit der höheren Preistransparenz geworben. Der Transparenzgewinn ist indessen nur eine Folgeerscheinung des eigentlichen Ziels, nämlich den Versicherten bei der Wahl einer Kasse und der Entscheidung für einen Wahltarif Anreize zu geben, ihre individuelle (marginale) Zahlungswilligkeit mit den verursachten Mehrkosten in Einklang zu bringen. Bei einem Wettbewerb um Beitragssätze passiert genau das nicht. Bei diesem Wettbewerb entrichten Versicherte mit kleinem Lohn nur einen kleinen Beitrag und können folglich selbst dann beitragsmäßig nur wenig spa-

ren, wenn für die Krankenkasse vergleichsweise hohe Kostenersparnisse zu erwarten sind. Durch die paritätische Beitragsfinanzierung von Arbeitnehmern und Arbeitgebern werden die Kluft zwischen individueller und sozialer Kostenersparnis und die daraus resultierende allokativen Verzerrungswirkung sogar noch vergrößert.

Unverzerrte Wahlentscheidungen auf Seiten der Versicherten sind das zentrale wettbewerbliche Anliegen, das sich mit der Einführung des Gesundheitsfonds verbindet. Eine konsequente Umsetzung dieses Anliegens verlangt indessen, dass bei der Bemessung von ergänzenden Beitragszahlungen der Versicherten an ihre jeweilige Krankenkasse («Zusatzbeiträge») sowie von Beitragserstattungen letzterer an ihre Versicherten («Boni») jede Bezugnahme auf den persönlich gezahlten Beitrag und indirekt damit auf das individuelle Einkommen vermieden wird. Die Einkommensbezogenheit schwächt die wettbewerbliche Funktion, die Zusatzbeiträge und Boni als freiwillige Zahlungen mit privatrechtlichem Charakter haben sollen.⁴ Einkommensabhängig dürfen allenfalls die öffentlich-rechtlichen Zwangsbeiträge der Versicherten an den Gesundheitsfonds sein (vgl. Henke und Richter 2009).

Die beiden Sphären des öffentlich-rechtlichen Sozialausgleichs und der privatrechtlichen Selbstverantwortung wurden bei der Einführung des Gesundheitsfonds nicht konsequent getrennt. Einer der handwerklichen Fehler, die gemacht wurden, bestand darin, die Erhebung von Zusatzbeiträgen mit einer einkommensbezogenen Überforderungsregelung zu verknüpfen. Es war richtig, diesen Fehler mit dem GKV-Finanzierungsgesetz zu beheben. Versäumt wurde indessen, den anderen Fehler zu korrigieren, der darin liegt, dass die Boni bei Wahlтарifen⁵ weiterhin beitragsabhängig und damit einkommensabhängig bemessen werden. § 53 SGB V bestimmt, dass sich Boni rückgreifend an den selbst getragenen Beiträgen bemessen und nicht – wie es richtig wäre – an den prospektiv zu erwartenden Kosteneinsparungen.⁶ Als Folge können etwa die Bezieher von ALG II keinen Vorteil aus kostenbewussten Entscheidungen ziehen. Da die Bundesanstalt für Arbeit in ihrem Fall die Beiträge an die GKV übernimmt, haben sie keinen Anspruch auf Boni. Es drängt sich der Verdacht auf, dass sich der Gesetzgeber die Beitragserstattungspraxis der PKV zum Vorbild nahm, ohne allerdings die unterschiedlichen Bemessungen der Beiträge mit ihren unterschiedlichen Verhaltenswirkungen zu bedenken. Zwar ist es vertretbar, die Höhe von Boni zu begrenzen, um einer negativen Vertragsselektion unter den Versicherten vorzu-

³ Im Zusammenhang mit der Finanzmarktkrise war der Beitragssatz von 15,5% auf 14,9% gesenkt und der Einnahmeausfall durch allgemeine Deckungsmittel des Bundes ersetzt worden.

⁴ Daher ist auch der Vorschlag von K. Jacobs abzulehnen, kassenindividuelle Zusatzbeiträge durchgängig einkommensabhängig auszugestalten (vgl. Jacobs 2013).

⁵ Beispiele für Wahlтарife sind solche mit Selbstbehalt oder mit Beitragsrück-erstattung sowie solche, die die Teilnahme an einer besonderen Versorgungsform wie etwa der hausarztzentrierten Versorgung oder der integrierten Versorgung verlangen.

⁶ § 53 SGB V bestimmt in Absatz (8): »Die Prämienzahlung an Versicherte darf bis zu 20 vom Hundert ... der vom Mitglied im Kalenderjahr getragenen Beiträge ... betragen.«

beugen, die maximale Höhe darf aber nicht vom Einkommen des jeweils Versicherten abhängen.

Ein Fehler, der dagegen der Finanzierungsreform von 2010 anzulasten ist, besteht darin, den allgemeinen Beitragssatz auf zu hohem Niveau zu fixieren. Mit der auf 15,5% festgelegten Beitragssatzhöhe wurde jedenfalls die wettbewerbssteuernde Funktion des Gesundheitsfonds bis auf weiteres ausgesetzt. Für die Krankenkassen waren die Zuweisungen aus dem Gesundheitsfonds 2012 so auskömmlich, dass die Notwendigkeit, von den Versicherten krankenkassenspezifische Zusatzbeiträge einzufordern, so gut wie nicht mehr gegeben war und ist. Da aber Zusatzbeiträge Preisfunktion haben, entfällt mit der mangelnden Notwendigkeit, solche zu erheben, der zentrale Parameter im Wettbewerb zwischen den Krankenkassen.

Nachdem die Politik die wettbewerbsschädliche Wirkung zu reichlicher Finanzmittel in der GKV erkannt hatte, drängte sie die Krankenkassen, Überschüsse an die Mitglieder auszuschütten. Die Krankenkassen haben dem Druck kaum und nur sehr zögerlich nachgegeben.⁷ Sie haben Grund, ihre gute Finanzausstattung lediglich als vorübergehendes Phänomen zu betrachten. Schließlich kann es nur eine Frage der Zeit sein, bis die allgemeine Ausweitung medizinischer Leistungen eine Rückkehr zur Erhebung von Zusatzbeiträgen erzwingt. Eine Ausschüttung von Überschüssen, die nicht auf Dauer angelegt ist, hat sogar strategische Nachteile. Sie lockt lediglich während der Ausschüttungsphase Versicherte an, schafft dafür umso stärkere Anreize, nach Beendigung der Ausschüttung zu solchen Krankenkassen abzuwandern, die ihre Überschüsse gehortet haben. Auch muss der positive Werbeeffect einer kurzzeitigen Ausschüttung gegen die negative Medienaufmerksamkeit abgewogen werden, die nach den bisherigen Erfahrungen dann droht, wenn man früher als die Konkurrenz Zusatzbeiträge einfordert. Eine allgemeine und von Wahlтарifen unabhängige Ausschüttung von Überschüssen ist aber auch volkswirtschaftlich fragwürdig. Es handelt sich schließlich um Mittel, die durch eine das Arbeitsangebot verzerrende Beitragsbemessung generiert wurden. Solche Mittel einfach auszuschütten, verletzt Grundprinzipien effizienter Abgabenerhebung. Besser wäre es, den Gesundheitsfonds mit weniger Mitteln auszustatten, damit die Krankenkassen erst nicht in die Verlegenheit kommen, über flächendeckende Ausschüttungen nachzudenken.

Die hausarztzentrierte Versorgung

Im Zentrum aller Überlegungen, eine medizinisch hochwertige Versorgung kostengünstig zu ermöglichen, stehen international Modelle, die unter dem Begriff des Managed care subsummiert werden können. Im US-amerikanischen

Raum zählt man hierzu die Health maintenance (HMO) und Preferred provider organizations (PPO). In der deutschen Krankenversicherung gibt es bisher kaum direkt vergleichbare Modelle.⁸ Am ehesten kann man noch die hausarztzentrierte Versorgung nach § 73b SGB V und die integrierte Versorgung nach § 140a SGB V dem Managed-care-Gedanken zuordnen. Die Grundidee ist stets die gleiche: Arzt- und Therapiewahl sind auf freiwilliger Basis mit dem Ziel einzuschränken, die Nutzen-Kostenrelation in der Gesundheitsversorgung zu steigern.

In Deutschland stoßen entsprechende Überlegungen auf Skepsis. Die Sorge ist verbreitet, dass Einschränkungen der Arzt- und Therapiewahl stark zu Lasten der Versorgungsqualität gehen. Dem ist zweierlei entgegenzuhalten. Erstens dürfte die Sorge primär die Sicht von Menschen widerspiegeln, für die der Versicherungsfall eingetreten ist und die der medizinischen Behandlung bedürfen. Gesundheitsökonomische Politikoptionen sind aber aus einem Ex-ante-Blickwinkel zu bewerten, bei dem der Behandlungsfall lediglich ein Ereignis darstellt, das mit gewisser Wahrscheinlichkeit eintritt. Andernfalls werden die Konsequenzen aus der Aufteilung knapper volkswirtschaftlicher Ressourcen zwischen Gesundheitsversorgung und konkurrierenden Bedürfnissen nicht umfassend berücksichtigt. Zweitens gibt es hinreichende Evidenz dafür, dass sich durch selektives Kontrahieren mit den besten Leistungserbringern und durch Verpflichtung dieser auf praxiserprobte Behandlungsmethoden die Spannung zwischen qualitativ hochwertiger Versorgung und notwendigen Ausgaben nachweisbar reduzieren lässt. Bei HMOs werden auf der Grundlage Schweizer Daten die Kosteneinsparungen je nach Studie auf 20 bis 37% geschätzt. (vg. Leu et al. 2008). Umso unverständlicher ist es, dass Managed care in Deutschland noch immer eine so geringe Rolle spielt. An den gescheiterten Bemühungen um die Einführung einer hausarztzentrierten Versorgung lassen sich die Gründe studieren.

Der Einstieg in die hausarztzentrierte Versorgung wurde in Deutschland mit der GKV-Gesundheitsreform 2000 gesucht. Damals wurde den Krankenkassen erstmals die Möglichkeit eingeräumt, ihren Versicherten eine hausärztliche Versorgung anzubieten und dafür einen Bonus auszuloben, der sich an den tatsächlichen Einsparungen bemisst. Da die Krankenkassen von dieser Option wenig Gebrauch machten, wurde 2004 mit dem Gesetz zur Modernisierung der GKV der Druck erhöht. So wurde 1% der Gesamtvergütung für ambulante und stationäre Leistungen einbehalten und für die Förderung der Integrierten Versorgung und der hausarztzentrierten Versorgung reserviert. Ferner wurde die Praxisgebühr mit 10 Euro pro Quartal eingeführt. Ab 1. Januar 2013 wird diese nun der Vergangenheit angehören. Der Gesetzgeber verpflichtete schließlich die Krankenkassen,

⁷ Nach Recherchen der Zeitung *Die Welt* haben lediglich 13 Krankenkassen für 2013 allgemeine Ausschüttungen von Überschüssen eingeplant.

⁸ Dagegen gibt es in der Kasko-Versicherung Tarife, die den PPO-Gedanken aufgreifen. Ein Beispiel ist der Tarif Kasko Select der HUK-Coburg.

bis zum 30. Juni 2009 eine hausarztzentrierte Versorgung im Sinne des § 73b SGB V anzubieten. In einzelnen Bezirken ist das sogar geschehen. Zu einer flächendeckenden Einführung ist es gleichwohl nicht gekommen.

Für den Ökonomen liegen die Gründe für das Scheitern auf der Hand. Sie sind darauf zurückzuführen, dass der Gesetzgeber bei der Normierung des gesundheitspolitisch Wünschenswerten die Wirksamkeit wettbewerblicher Anreize vernachlässigte. In den Vordergrund stellte er bei der Einführung der hausarztzentrierten Versorgung einseitig den medizinischen Qualitätsaspekt. Teilnehmende Ärzte haben sich einem Qualitätsmanagement zu unterwerfen, Fortbildungspflichten zu erfüllen, nach evidenzbasierten, praxiserprobten Leitlinien zu behandeln und anderes mehr zu leisten. Da entsprechende Maßnahmen die freiwillige Mitwirkung von Ärzten verlangen oder diesen sogar Kosten aufbürden, haben sie hohe Erwartungen auf eine besondere Honorierung geweckt. Für eine besondere Honorierung fehlte aber das Geld. Insbesondere zeigten die anderen Anbieter von Gesundheitsleistungen wenig Bereitschaft, zu Gunsten der Hausärzte auf eigene Honorarforderungen zu verzichten. Und eine Mehrbelastung des Beitragszahlers wurde per Gesetz ausgeschlossen. So ist bei Verträgen zur hausarztzentrierten Versorgung, die nach dem 22. September 2010 zustande kommen, der Grundsatz der Beitragssatzstabilität zwingend zu beachten.

Der Konflikt um die besondere Honorierung der hausärztlichen Versorgung ist lediglich das Symptom eines mangelhaft organisierten Wettbewerbs. Bei einem funktionsgerechten Wettbewerb sollte es allein um die Frage gehen, welcher Bonus für Versicherte angemessen ist, wenn diese sich in ein Hausarztmodell einschreiben. Schließlich unterwerfen sich die Versicherten mit der freiwilligen Einschreibung Beschränkungen bei der Arzt- und Therapiewahl. Sie verzichten also auf Leistungen und sollten Anspruch auf die eingesparten Ausgaben haben. Dagegen ist die Bereitschaft von medizinischen Leistungserbringern, die Funktion eines Hausarztes zu übernehmen, an sich keine honorierungswürdige Sonderleistung. Es müsste vielmehr reichen, dass die Krankenkassen Hausarztmodelle entwickeln, die von den Versicherten so attraktiv gefunden werden, dass die Ärzte im eigenen Interesse bei den Krankenkassen um die Zulassung vorstellig werden. Damit aber Versicherte aus freien Stücken an einem Hausarztmodell teilnehmen, müssen die Kostenersparnisse allein ihnen zuwachsen, und nicht Dritten. Mit Boni, die sich rückgreifend an gezahlten Beiträgen orientieren statt an prospektiv einzusparenden Kosten, geht das nicht.

Der geringe Erfolg bei der Einführung der hausarztzentrierten Versorgung dürfte – neben marktmachtmissbräuchlichen Verhandlungsblockaden von Krankenkassen und Ärztevertretungen – nicht zuletzt auf die falsch konzipierten gesetzlichen Vorgaben zur Bemessung von Boni zurückzu-

führen sein. Die Krankenkassen hielten und halten sich nach dieser Interpretation des Geschehens mit substanziellen Tarifinnovationen zurück, weil sie in ihren Vertragsfreiheiten zu sehr eingeschränkt sind und weil sie unter den gegebenen Umständen mit keiner starken Nachfrage nach Kosten sparenden Wahlтарifen rechnen. Sie antizipieren, dass die einkommensabhängige Bonusbemessung just denjenigen Menschen zu schwache Anreize für die Wahl eines Kosten sparenden Tarifs gibt, die wegen kleiner Einkommen nach allgemeiner Lebenserfahrung besonders preisbewusste Entscheidungen treffen.

Mit der Einführung der Praxisgebühr hat der Gesetzgeber versucht, den Anreiz zur Teilnahme an der hausarztzentrierten Versorgung zu erhöhen. Der Versuch wurde eingestellt. Die Praxisgebühr gilt als gescheitert. Zwei potenzielle Wirkungen sind bei ihr zu unterscheiden. Die eine zielt auf die Neigung von Patienten, einen Arzt aufzusuchen. Die andere zielt auf die Bereitschaft der Patienten, im Erkrankungsfall zunächst den Hausarzt aufzusuchen und nicht gleich den Spezialisten. Vor allem die erste Wirkung ist in ihrer Stärke und Wünschbarkeit umstritten. Für eine wirksame Dämpfung der Neigung, einen Arzt aufzusuchen, war die Höhe der Praxisgebühr sicherlich zu gering. Wegen 10 Euro verzichtet man bei Leidensdruck nicht auf den Arztbesuch. Das Gegenteil wäre gesundheitspolitisch auch problematisch. Positiver ist die intendierte Wirkung zu beurteilen, im Erkrankungsfall zunächst den Hausarzt zu besuchen. Jedoch auch diese Wirkung konnte nicht substanziell greifen, weil 10 Euro eine zu schwache Sanktion bei abweichendem Verhalten darstellen.

Ein echtes Hausarztmodell sieht auch anders aus. Erstens ist es dadurch gekennzeichnet, dass bei vertragswidrigem Verhalten der Anspruch auf Kostenübernahme bzw. Kostenbeteiligung spürbar reduziert wird, wenn nicht gar gänzlich entfällt. Zweitens setzt es starke Anreize, die nicht erst im Erkrankungsfall, sondern schon bei der Tarifwahl kostenbewusste Entscheidungen begünstigen. Auch hier zeigt sich wieder die verhaltenssteuernde Bedeutung prospektiv bemessener Boni. Die Prämierung einer sparsamen Inanspruchnahme medizinischer Leistungen ist eine Angelegenheit, die sich ex ante allein an den eingesparten Kosten orientieren sollte. Sie ist zudem eine Angelegenheit, die eher privatrechtlich zwischen Krankenkassen und Versicherten zu regeln ist und weniger durch gesetzgeberische Vorgaben.

Krankenhausfinanzierung und Krankenhausbedarfsplanung

In den deutschen Krankenhäusern werden Leistungsmengen erbracht, deren Art, Umfang, Struktur und Entwicklung kritische Fragen aufwerfen. Konkrete Hinweise liefert der Krankenhaus-Report 2013 des AOK-Bundesverbands und des Wissenschaftlichen Instituts der AOK (WIdO). So hat

sich die Zahl der Wirbelsäulenoperationen bei AOK-Versicherten zwischen 2005 und 2010 mehr als verdoppelt. Eine solche Mengenentwicklung lässt sich nicht allein medizinisch erklären. Die Politik sieht sogenannte Chefarzt-Boni als treibende Kraft. Nach dem Willen des Bundestages soll es diese daher künftig nicht länger geben oder allenfalls in transparenter Form.⁹ Man darf indessen bezweifeln, dass der Verzicht auf finanzielle Anreize für leitende Krankenhausärzte allein genügt, die nicht medizinisch begründbare Ausweitung der Mengenentwicklung zu stoppen. Das eigentliche Problem dürfte eher in systemischer Fehlsteuerung und zu hohen Kapazitäten zu suchen sein.

Hinweise auf deutliche Überkapazitäten im stationären Bereich liefert der internationale Vergleich. Nach OECD-Daten kamen in Deutschland 2009 auf 1000 Einwohner 8,2 Krankenhausbetten, während die Schweiz 5,1, die USA 3,1 und Schweden gar nur 2,8 Krankenhausbetten vorhielten.¹⁰ Die rationale Antwort auf erkannte Überkapazitäten ist deren Abbau. Dazu kommt es indessen in Deutschland in noch immer ungenügendem Maße. Die Krankenhäuser weiten lieber ihre Leistungen aus, und der Politik fehlt die Kraft, medizinisch nicht notwendige oder wirtschaftlich nicht wettbewerbsfähige Krankenhäuser zu schließen. Auch ohne Chefarzt-Boni wird der Druck groß bleiben, vorhandene Kapazitäten auszulasten. Abhilfe ist allenfalls von durchgreifenden Reformen bei der Krankenhausbedarfsplanung und der Krankenhausfinanzierung zu erwarten.

Die Krankenhausbedarfsplanung ist in Deutschland Aufgabe der Länder. Diese kommen auch für die Investitionskosten auf, während die laufenden Ausgaben über Fallpauschalen von den Krankenversicherungen aufzubringen sind (»duale Finanzierung«). Diese Struktur wird aus zweifachem Grund seit langer Zeit als reformbedürftig angesehen. Erstens ist ein politisches Instrument wie das der konsensorientierten Planung für den Abbau von Kapazitäten offenbar ungeeignet. Es ist politisch kaum durchzusetzen, einem einmal anerkannten Plankrankenhause den Bedarf abzusprechen. Zweitens setzt die duale Finanzierung bei der Bedarfsplanung falsche Anreize. Lediglich die Investitionskosten werden vom Sitzland getragen, während die sonstigen Kosten über die Fallpauschalen deutschlandweit finanziert werden. Der regionale Nutzen und die regional zu tragenden Kosten fallen somit auseinander. Es kann nicht überraschen, dass aus dieser mangelnden fiskalischen Äquivalenz Überkapazitäten resultieren. Um die Effizienz der Ressourcennutzung im Krankenhausbereich zu steigern, werden drei Maßnahmen für erforderlich erachtet:

- (i) ein gesetzliches Verbot der Finanzierung von Krankenhäusern zu Lasten des Steuerzahlers (»Beihilfeverbot«);

- (ii) ein Wechsel von der dualen zur monistischen Finanzierung der Krankenhäuser und
- (iii) die Erlaubnis von Krankenkassen, mit Krankenhäusern ihrer Wahl selektiv Leistungen zu kontrahieren und damit einhergehend eine Verlagerung des Sicherstellungsauftrags in der stationären Versorgung vom Staat auf die Versicherungen.

Die vorgeschlagenen Maßnahmen werden wie folgt begründet:

Krankenhäuser stehen in wirtschaftlichem Wettbewerb. Funktionsgerechter Wettbewerb setzt die Anbieter unter Druck, nachfragegerechte Leistungen zu erbringen. Damit dieser Druck entsteht, muss es bei nicht nachfragegerechtem Verhalten Sanktionen geben. Finanzhilfen der öffentlichen Hand schwächen die notwendige Sanktionswirkung und sind von daher dysfunktional. Hinzu kommt, dass sie die dringend notwendige Anpassung der Krankenhauskapazitäten an den medizinischen Versorgungsbedarf erschweren. Ein gesetzliches Verbot der Finanzierung von Krankenhäusern zu Lasten des Steuerzahlers käme ökonomisch dem EU-rechtlichen Beihilfeverbot nach Art. 107 AEUV gleich, das hier nur deswegen nicht anwendbar ist, weil nach geltender Rechtsauffassung der Handel zwischen den Mitgliedstaaten nicht beeinträchtigt wird. Die ökonomische Logik, die dem Beihilfeverbot zugrunde liegt, ist gleichwohl auf den Wettbewerb zwischen Krankenhäusern uneingeschränkt anwendbar.

Eine konsequente Durchsetzung des Beihilfeverbotes wird indessen durch die besonderen Aufgaben von Universitätskrankenhäusern erschwert. Die Finanzierung von Universitäten ist in Deutschland eine staatliche Aufgabe. Auch stehen Universitäten – jedenfalls soweit es die Grundlagenforschung betrifft – in keinem schützenswerten wirtschaftlichen Wettbewerb. Wenn aber Universitäten öffentlich finanziert werden, während Krankenhäuser einem Beihilfeverbot unterliegen, drohen Abgrenzungskonflikte. Diese werden sich in der Praxis zwar nicht völlig vermeiden, aber doch wenigstens entschärfen lassen. So müsste man auf organisatorische Regelungen drängen, die eine haushaltsmäßige Trennung von Ärzteausbildung und Krankenversorgung möglich machen.

Ein Wechsel von der dualen zur monistischen Finanzierung von Krankenhäusern lässt sich technisch dadurch bewerkstelligen, dass die Funktion der diagnosebezogenen Fallpauschalen erweitert wird. Die Pauschalen wären so zu kalkulieren, dass sie nicht länger nur die erwarteten Behandlungskosten decken, sondern auch alle kalkulatorischen Investitionskosten in Form von Zuschlägen.¹¹

⁹ BT-Drs. 17/12221, S. 19, vom Bundestag am 31. Januar 2013 beschlossen.

¹⁰ Die Zahlenangaben beziehen sich auf 2009 als dem letzten Jahr, in dem für alle genannten Länder Zahlen ausgewiesen werden, online verfügbar unter: www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/hospital-beds_20758480-table5.

¹¹ Für Einzelheiten vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2008, Sechstes Kapitel, Ziffer 690).

Die Forderung, die am weitesten in tradierte Strukturen eingreift, betrifft die Erlaubnis der Krankenkassen, mit Krankenhäusern ihrer Wahl selektiv Leistungen zu kontrahieren. Eine solche Erlaubnis ist indessen notwendig, wenn man die Effizienz in der stationären Versorgung nachhaltig steigern will. Derzeit ist es den Krankenkassen verwehrt, auf konkurrierende Leistungsangebote durch gezielte Nachfrage einzuwirken und den freien Zugang ihrer Mitglieder zu bestimmten Einrichtungen ggf. auch einzuschränken. Der Wettbewerb der Leistungsanbieter wird nicht genutzt, um die Qualitätsinteressen der Versicherten zur Geltung zu bringen (vgl. Henke und Richter 2009).

In der Gesetzlichen Unfallversicherung ist das anders. Hier ist es deren Trägern gemäß § 34 Abs. 1 und 2 SGB VII gestattet, Anforderungen festzulegen, die Ärzte und Krankenhäuser zu erfüllen haben, wenn sie an der besonderen unfallmedizinischen Behandlung beteiligt werden wollen. Diese Regelung kann für die GKV im Allgemeinen und für die Beziehungen von Krankenkassen und Krankenhäuser im Besonderen als Vorbild dienen.

Die Unterdrückung selektiver Freiheiten in den vertraglichen Beziehungen zwischen Krankenkassen und Krankenhäusern wird gemeinhin mit der Notwendigkeit begründet, die stationäre Versorgung der Bevölkerung sicherzustellen. Eine flächendeckende Versorgung sei bei Wettbewerb nicht zu organisieren. Aus diesem Grund ist die Sicherstellung der stationären Versorgung in Deutschland eine hoheitliche Aufgabe, deren Notwendigkeit aber zu selten kritisch hinterfragt wird. Es ist ja nicht einzusehen, warum der stationäre Bereich in der Gesundheitsversorgung eine so weit reichende Sonderstellung verdient. Wünschenswert wäre es vielmehr, den stationären Bereich differenzierter zu behandeln und lediglich dort in den Wettbewerb regulierend einzugreifen, wo dies unverzichtbar erscheint. So könnte man erwägen, etwa den Gemeinsamen Bundesausschuss darüber befinden zu lassen, in welchen Teilen der stationären Versorgung die Sicherstellung medizinisch geboten ist und wie sich diese Sicherstellung in zeitlicher Erreichbarkeit ausdrückt. Den Krankenkassen könnte es dann gestattet werden, mit den Krankenhäusern unter der Restriktion selektiv zu kontrahieren, dass die Erreichbarkeitsvorgaben für ihre Versicherungsnehmer eingehalten werden (vgl. Henke und Richter 2009).

Im Ergebnis würde der Sicherstellungsauftrag in der stationären Versorgung vom Staat auf die Versicherungen übergehen. Das mag aus heutiger Sicht unrealistisch klingen, wäre aber lediglich die zwingende Folge einer Politik, die den Krankenkassen eine größere Verantwortung für die Ausgabenentwicklung im Gesundheitswesen zuweist und die dabei auf Wettbewerb setzt.

Wettbewerbskontrolle in der GKV

In der Krankenbehandlung und Gesundheitsversorgung muss bei zunehmender Wettbewerbsorientierung der Wettbewerbspolitik die ihr gebührende Geltung verschafft werden. Das hat auch die Bundesregierung erkannt und mit dem 8. GWB-Novelle ein Gesetz auf den Weg gebracht, das den gesetzlichen Krankenkassen immer dann wettbewerbsbeschränkendes Verhalten untersagt, wenn es nicht in Erfüllung gesetzlicher Verpflichtungen geschieht. Gegen die vorgesehenen Änderungen des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen hat allerdings der Bundesrat im November 2012 Einspruch erhoben und die Einberufung des Vermittlungsausschusses verlangt.¹² Die Bundesratsmehrheit wehrt sich gegen die Gleichsetzung gesetzlicher Krankenkassen mit gewinnorientierten Unternehmen, und zwar auf einer materiellen und einer rechtlichen Ebene.

Rechtlich wird die Gleichsetzung wegen ihrer weitreichenden Folgen für die Organisation der GKV abgelehnt. Und zwar dürfte die tradierte Form von Selbstverwaltung ihre rechtliche Grundlage verlieren. Dies ist so, weil mit der Ausweitung der Zuständigkeiten des Bundeskartellamts die GKV in den Anwendungsbereich des europäischen Kartellrechts gerät. Gelten die Krankenkassen aber erst mal als Unternehmen im Sinne des EU-Rechts, kann der deutsche Gesetzgeber nur noch im Rahmen der europarechtlichen Vorgaben gestalten (vgl. hierzu Fritzsche 2012). Die Regulierung des Gesundheitswesens wäre dann als eine hoheitliche Aufgabe zu organisieren und nicht länger als eine der Selbstverwaltung. Nur gesetzliche Handlungsanweisungen dürften den nötigen Schutz vor kartellrechtlicher Intervention bieten. Das würde z.B. bedeuten, dass der GKV-Spitzenverband umfassende Kompetenzen verlore. Er könnte als selbstverwaltete Körperschaft wohl nur noch die Aufgaben einer normalen Wirtschaftskammer ausüben, während seine Aufgaben mit Drittwirkungen durch eine staatliche Behörde wahrzunehmen wären (vgl. Fritzsche 2012).

Diese rechtliche Würdigung mag zutreffen, sollte aber nicht als Hinderungsgrund akzeptiert werden, die Politik fortzusetzen, die mit dem GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetz von 2007 eingeschlagen wurde. Wenn es richtig ist, den gesetzlichen Krankenkassen eine größere Verantwortung für die Weiterentwicklung der gesundheitlichen Versorgung einzuräumen und den Wettbewerb untereinander zu intensivieren, müssen sie auch dem Wettbewerbsrecht unterstellt werden. Ausnahmen sind auf diejenigen Bereiche zu beschränken, in denen die Krankenkassen aufgrund ihres hoheitlichen Versorgungsauftrags zu kollektivem Handeln verpflichtet sind (vgl. Monopolkommission 2010, 405; Sachverständigenrat zur Begutachtung der Entwicklung im Gesundheitswesen 2012, 35 ff.).

¹² Der Vermittlungsausschuss hat zuletzt am 29. Januar 2013 die Beratungen auf den 26. Februar vertagt.

Die Gleichsetzung gesetzlicher Krankenkassen mit gewinnorientierten Unternehmen wird aber auch materiell abgelehnt. Und zwar wird der Verzicht auf Gewinnerzielung als Grund gesehen, einen politischen Sonderstatus zu fordern. Diese Auffassung ist zwar für das deutsche Gemeinnützigkeitsrecht prägend, ökonomisch aber abzulehnen (vgl. Wissenschaftlicher Beirat beim BMF 2006). Sie beruht auf einem fragwürdigen Verständnis von Gewinnen unter Wettbewerbsbedingungen. Gewinne sind nicht per se problematisch. Sie sind insbesondere kein zuverlässiger Maßstab für wettbewerbsbeschränkendes Verhalten. Sie können zwar das Ergebnis einer marktbeherrschenden Stellung sein, müssen dies aber nicht. Sie können vielmehr Ausdruck eines besonders innovativen und nachfragegerechten Wettbewerbs sein. Umgekehrt ist der Verzicht auf Gewinnerzielung nicht mit funktionierendem Wettbewerb und Förderungswürdigkeit gleichzusetzen. Ein wettbewerbsbeschränkendes Verhalten kann sich auch in überhöhten Kosten und mangelnder Innovationsfreudigkeit ausdrücken.

Dass es im deutschen Gesundheitswesen an Innovationsfreudigkeit fehlt, wird an der geringen Bedeutung von Managed care erkennbar. Der Versuch, eine hausarztzentrierte Versorgung per Gesetz voranzubringen, kann als gescheitert gelten. In dem Scheitern zeigt sich auch, dass politisch-bürokratische Steuerung eine untaugliche Quelle von Innovation ist. Der Stillstand wird sich nur durch einen forcierten Innovationswettbewerb der Krankenkassen überwinden lassen. Dafür müssen allerdings die Krankenkassen über die adäquaten preislichen Instrumente, Wettbewerbsdruck und die nötigen Vertragsfreiheiten verfügen. Dabei reicht es nicht, dass Verträge der Krankenkassen – sei es untereinander oder auch mit den medizinischen Leistungserbringern – im wechselseitigen Einvernehmen geschlossen werden, um sie gut zu heißen. Es muss vielmehr sichergestellt sein, dass die Verträge nicht zu Lasten Dritter gehen. Die Einhaltung dieser Maßgabe ist die Aufgabe von Wettbewerbspolitik. Anbieter von wettbewerbslich nachgefragten Leistungen haben die Neigung, lästige Konkurrenz auszuschalten. Aufgabe der Kartellbehörde ist es, genau solches Verhalten zu unterbinden. Daher ist die Erweiterung des Anwendungsbereiches des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen auf das Gesundheitswesen zu begrüßen. Es ist sogar zu erwägen, nicht nur die Krankenkassen dem Anwendungsbereich zu unterwerfen, sondern auch die übrigen Leistungserbringer. Marktmacht wird auch durch medizinische Leistungserbringer und ihre Verbände ausgeübt, und dies ist ebenso zu bekämpfen wie die Marktmacht von Krankenversicherungen.

Literatur

Fritzsche, J. (2012), *Folgen einer umfassenden »entsprechenden« Anwendung des Kartellverbots auf die Tätigkeit gesetzlicher Krankenkassen*, Gutachten erstellt im Auftrag des AOK-Bundesverbandes.

Henke, H.-D. und W.F. Richter (2009), »Zur Zukunft des Gesundheitsfonds«, *Wirtschaftsdienst* 89, 727–732.

Jacobs, K. (2013), »Gesundheitsfonds: Regelbindung für stabile GKV-Finanzien und sinnvollen Kassenwettbewerb«, *Wirtschaftsdienst* 93, 24–27.

Leu, R.E., F. Rutten, W. Brouwer, C. Rütschi und P. Matter (2008), *The Swiss and the Dutch Health Care Systems Compared: A Tale of Two Systems*, Nomos Verlag, Baden-Baden.

Monopolkommission (2010), *Achtzehntes Hauptgutachten 2008/2009*, BT-Drs. 17/2600.

Richter, W.F. (2005), »Gesundheitsprämie oder Bürgerversicherung? Ein Kompromissvorschlag«, *Wirtschaftsdienst* 85, 693–697.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der Entwicklung im Gesundheitswesen (2012), *Wettbewerb an der Schnittstelle zwischen ambulanter und stationärer Gesundheitsversorgung*, BT-Drs. 17/10323.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2008), *Jahresgutachten*, Wiesbaden.

Wissenschaftlicher Beirat beim BMF (2005), »Zur Reform der Gesetzlichen Krankenversicherung: Ein Konsensmodell«, Stellungnahme, Berlin.

Wissenschaftlicher Beirat beim BMF (2006), *Die abgabenrechtliche Privilegierung gemeinnütziger Zwecke auf dem Prüfstand*, Gutachten.

Dimensionen und Effekte eines transatlantischen Freihandelsabkommens

22

Gabriel Felbermayr, Mario Larch, Lisandra Flach, Erdal Yalcin, Sebastian Benz und Finn Krüger

»And tonight, I am announcing that we will launch talks on a comprehensive Transatlantic Trade and Investment Partnership with the European Union – because trade that is free and fair across the Atlantic supports millions of good-paying American jobs.«

State of the Union Address, Präsident Obama, 12. Februar 2013.

The High-Level Working Group »recommends to U.S. and EU Leaders that the United States and the EU launch ... negotiations on a comprehensive, ambitious agreement that addresses a broad range of bilateral trade and investment issues, including regulatory issues, and contributes to the development of global rules.«

Final Report, High Level Working Group on Jobs and Growth, 11. Februar 2013.

Das ifo Institut hat im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie im zweiten Halbjahr 2012 eine Studie zu den Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA durchgeführt. Die wichtigsten Ergebnisse werden im Folgenden zusammenfassend vorgestellt. Um die Schlussfolgerungen vorwegzunehmen: Die Studie zeigt, dass ein tiefgreifendes Handelsabkommen, welches auch nicht-tarifäre Handelsbarrieren absenkt, ein erhebliches Potenzial für Wohlfahrtsgewinne in der langen Frist für die Mitgliedsländer eines transatlantischen Freihandelsabkommens (Transatlantic Free Trade Agreement, TAFTA) besitzt. Es führt insbesondere zu einem Anstieg der Exporte in die USA, vor allem in mittelständischen Unternehmen. Die Reallöhne in Deutschland würden um etwa 1,6% zunehmen und die Arbeitslosigkeit geringfügig sinken. Nachhaltig negative Effekte auf das Welthandelsregime sind indes nicht wahrscheinlich.

Der Vorschlag eines umfangreichen Freihandelsabkommens zwischen den USA und der EU wurde in Deutschland erstmals prominent durch den damaligen Bundesaußenminister Kinkel im Jahr 1995 vorgebracht (vgl. *The Economist* 1997). Ende der 1990er Jahre legte der damalige EU-Handelskommissar Leon Brittan Pläne für ein *New Transatlantic Marketplace Agreement* vor, die aber nicht weiter verfolgt wurden. Sein Nachfolger, Kommissar Peter Mandelsson, unterzeichnete 2007 das *Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration*. All diesen Vorhaben ist gemein, dass sie weit über die Abschaffung der noch existierenden, im Durchschnitt geringen Zollbarrieren hinausgehen.

Zurzeit gibt es sowohl in den Mitgliedstaaten der EU als auch in den USA erneutes Interesse an einer Intensivierung der transatlantischen Handelsbeziehungen. Ein Plädoyer für weitgreifende Freihandelsabkommen findet sich auch in der Weihnachtsausgabe des *Economist* (2012).

Ein transatlantisches Freihandelsabkommen (TAFTA) ist vor dem Hintergrund

(i) erodierender Wettbewerbsfähigkeit der Industriestaaten gegenüber Schwellenländern wie China oder Indien, (ii) dem langjährigen Stillstand bei der *multilateralen* Handelsliberalisierung im Rahmen der WTO und (iii) der in der Krise verstärkt hervortretenden Notwendigkeit *wachstumsstärkender* struktureller Reformen zu sehen.

Existierende Freihandelsabkommen

Sowohl die EU als auch die USA unterhalten bereits eine Reihe von Freihandelsabkommen, die typischerweise sowohl den Handel mit Gütern als auch mit Dienstleistungen betreffen. Die USA pflegen laut WTO 14 bilaterale Abkommen, von denen mehrere ganze Ländergruppen mit einbeziehen (NAFTA betrifft die USA, Kanada und Mexiko; CAFTA betrifft eine Reihe von Karibik-Anrainerstaaten). Die EU unterhält insgesamt 35 bilaterale Abkommen. Korea, Mexiko, Kanada, Singapur (noch nicht in Kraft), Israel, und Chile haben sowohl bilaterale Vereinbarungen mit der EU als auch mit den USA. Ein TAFTA-Abkommen wäre allerdings in seiner Dimension unübertroffen und wür-

de einen Freihandelsraum schaffen, der nahezu 50% der globalen Wirtschaftsleistung repräsentiert, bei nur 11,8% der Weltbevölkerung.¹

Im Folgenden werden zunächst die relevanten Besonderheiten der transatlantischen Handelsbeziehungen umrissen. Danach folgt eine kurze Diskussion der existierenden Zölle und nicht-tarifärer Handelsbarrieren. Anschließend werden die Ergebnisse einer Verbandsumfrage präsentiert, die die Sicht der Unternehmen illustriert. Ferner werden die wesentlichen empirischen Ergebnisse der ifo-Studie zu Handelsschaffungs-, Handelsumlenkungs- und Wohlfahrts-effekten eines TAFTA-Abkommens dargestellt und interpretiert.

Besonderheiten des Handels zwischen Deutschland und den USA

Die USA sind Deutschlands *zweitwichtigster Exportmarkt* (nach Frankreich); trotz der dynamischen Entwicklung Chinas bleibt dieser Tatbestand in der mittelfristigen Prognose des ifo Instituts erhalten. Bei den Importen liegen die USA an dritter Stelle (nach der EU und China).

Deutschland und die USA unterscheiden sich erheblich in ihren Exportquoten: Nach Angaben der UNCTAD liegt die Quote Deutschlands bei 50,5% des BIP, während die der USA nur auf 13,9% des BIP kommt. Dies verdeutlicht die unterschiedlichen volkswirtschaftlichen Ausrichtungen: die starke Exportorientierung Deutschlands einerseits und den ausgeprägten Binnenkonsum der USA andererseits.

Angesichts dieser Tatsache ist es nicht verwunderlich, dass Deutschland im Jahr 2010 einen Güterhandelsbilanzüberschuss von 208 252 Mill. US-Dollar mit dem Rest der Welt erwirtschaftete. Die USA hatten hier im Gegensatz dazu ein Defizit von 645 123 Mill. US-Dollar.

8,2% der gesamten deutschen Exporte gingen 2010 in die USA (108 372 Mill. US-Dollar), während Importe aus den USA 6,6% aller deutschen Importe ausmachten (76 898 Mill. US-Dollar). Bei den Industriegütern betrug der deutsche Handelsüberschuss 26 908 Mill. US-Dollar. Insgesamt fallen mehr als 80% aller deutschen Exporte in die USA in den Bereich der Industriegüter. Allein Güter des Maschinen- und Automobilsektors machen über 50% der Gesamtexporte aus, während die Exporte im Agrar- und Dienstleistungssektor zusammengefasst auf weniger als 20% kommen. Im transatlantischen Handel mit den USA haben offenkundig Industriegüter aus deutscher Sicht gegenwärtig die größte Bedeutung.

¹ Die EU und USA zusammen repräsentieren laut UNCTAD knapp etwas unter 50% des weltweiten BIP im Jahr 2011.

Tab. 1
Zusammensetzung des bilateralen Handels

| | Mill. US-Dollar | Prozent des bilateralen Handels |
|-------------------------------|-----------------|---------------------------------|
| Industriegüter | 87 043 | 80,3 |
| Dienstleistungen | 19 732 | 18,2 |
| Agrar- und Nahrungsmittel | 1 581 | 1,5 |
| Gesamtwert bilateraler Handel | 108 372 | |

Quelle: GTAP; Daten und Berechnungen des ifo Instituts.

Betrachtet man die Dienstleistungsbilanz, zeichnet sich ein anderes Bild ab. Deutschland wird zwar 2010 von der WTO als zweitgrößter Exporteur von Dienstleistungen geführt und exportiert mit 7,4% des BIP relativ zu den USA doppelt so viel (diese kommen auf eine Quote von 3,8%), doch hat Deutschland insgesamt ein Defizit von 24 192 Mill. US-Dollar mit der Welt in diesem Sektor, während die USA einen Überschuss von 145 827 Mill. US-Dollar erwirtschaften konnten. Dieser Unterschied spiegelt sich auch im bilateralen Dienstleistungshandel wider, in welchem Deutschland ein Defizit von 1 025 Mill. US-Dollar verzeichnet (nach Angaben der OECD und Destatis, Berechnungen des ifo Instituts).

Diese gegenläufigen Entwicklungen beim Güter- und Dienstleistungshandel sind ein Indiz dafür, dass die USA einen komparativen Vorteil in Dienstleistungsexporten haben, während Deutschland einen Vorteil im Industriesektor besitzt. Allerdings ist das Dienstleistungsdefizit Deutschlands in den letzten Jahren stetig gesunken. Im Agrarsektor haben die USA etwas höhere Exporte nach Deutschland als umgekehrt, wobei die Bedeutung von Agrargütern relativ zu den anderen Sektoren im Volumen niedrig ausfällt.

Über alle Sektoren hinweg ist der Handel zwischen den USA und Deutschland bzw. der EU weitgehend *intraindustrieller* Natur (Grubel-Lloyd Indizes zwischen 0,73 und 0,90, also sehr nahe bei der maximalen Ausprägung von 1,00). Nach der Statistik des US Bureau of the Census ist der *Intrafirmenhandel* (d.h. Handel innerhalb verbundener Firmen) sehr hoch und betrifft beispielsweise 80% der deutschen Exporte im Fahrzeugbau, 76% im Chemiebereich und 61% im Maschinen- und Anlagenbau. Es muss allerdings erwähnt werden, dass der Anteil des Intrafirmenhandels bei Importen aus den USA nach Deutschland höher ist als bei deutschen Exporten in die USA. Diese ausgeprägte Asymmetrie hat mit der Struktur der Auslandsinvestitionen der beiden Länder zu tun. Des Weiteren beträgt der Anteil des Intrafirmenhandels in zwölf von 32 Wirtschaftszweigen sowohl bei deutschen Exporten in die USA als auch bei den Importen aus den USA mehr als 30%. In den meisten Sektoren wird zumindest ein Teil der deutschen Importe aus den USA und der Exporte in die USA

Tab. 2
Vergleich der durchschnittlichen gewichteten Zölle 2007 in %

| | Importeur USA aus EU | Importeur EU aus USA |
|----------------|----------------------|----------------------|
| Agrargüter | 2,62 | 3,89 |
| Industriegüter | 2,82 | 2,79 |

Quelle: TRAINS Data von WITS.

zwischen verbundenen Firmen abgewickelt. Dies zeigt die hohe Vernetzung beider Länder.

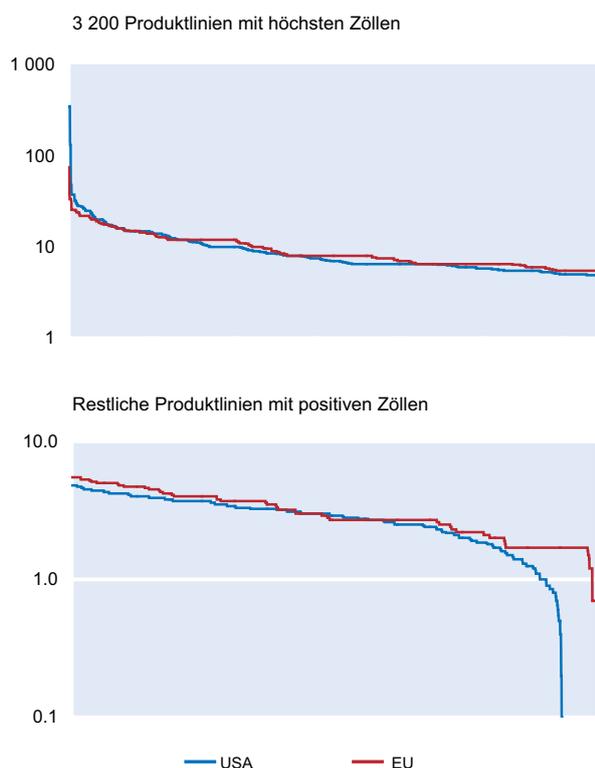
Geringe Durchschnittszölle, hohe sektorale Variation

Die tarifären Handelsbarrieren zwischen den USA und der EU sind im Durchschnitt für den Industriesektor gering. Der gewichtete Durchschnittszoll lag im Jahr 2007 in beiden Ländern bei 2,8%. Dahinter verbergen sich allerdings *sektorale Spitzen* (z.B. in den Bereichen Textil oder Kraftfahrzeugbau). Auch der *Agrarsektor* ist deutlich stärker reguliert.

Im Spitzenbereich erreichen die Zölle Werte von 350% im Fall der USA und 74,9% in der EU. Der Medianzoll liegt bei

Abb. 1

Zollsätze auf Produktebene
 gereiht nach Höhe (logarithmische Skala)



Quelle: World Trade Organization, Trade Analysis Online, HS 2007 Rev. 4, Daten von 2007; MFN Statutory Duty; Berechnungen des ifo Instituts.

3,5 für die EU und 2,5 für die USA. Der arithmetische Mittelwert ist um mehr als 1 Prozentpunkt höher, was auf die Schiefe der Verteilung hinweist (vgl. Abb. 1). Zwar sind mindestens 25% aller Produktlinien in beiden Fällen unverzollt, jedoch unterliegen zugleich 25% aller Produktlinien Zollsätzen höher als 6,5% (EU) oder 5,5% (USA). In 1% der Fälle liegen die Zölle über 22% (EU) oder 25% (USA). Die ökonomische Theorie zeigt, dass neben den durchschnittlichen Zöllen auch die Verteilung der Zölle über die Produktlinien für die Wohlfahrt relevant ist.

Abbildung 1 illustriert, dass einzelne Branchen deutlich von einer Zollliberalisierung profitieren würden. Insgesamt befinden sich die sektoralen tarifären Handelshemmnisse zwischen den USA und der EU im Vergleich zu anderen Ländern im Durchschnitt aber auf einem sehr niedrigen Niveau. Es ist daher nicht zu erwarten, dass die Eliminierung dieser relativ niedrigen Zölle im Aggregat zu starken Handels- und Wohlfahrtseffekten führen wird.

Nicht-tarifäre Handelsbarrieren

Die Ermittlung statistisch belastbarer, nicht-tarifärer Handelsbarrieren (NTBs) auf sektoraler Ebene stellt eine besondere Herausforderung dar. Es existiert derzeit keine anerkannte Methodik, mit Hilfe derer man NTBs konsistent über Länder sowie Sektoren auf harmonisierte Weise berechnen und in Modellsimulationen verwenden könnte.

Um dennoch eine Quantifizierung der nicht-tarifären Handelshemmnisse auf Sektorebene zu präsentieren, nutzen wir Ergebnisse des MIRAGE-Konsortiums, womit zumindest Aussagen über die Verteilung der NTBs für einige Sektoren und die Asymmetrie zwischen den USA und der EU dargestellt werden können.² Während europäische Alkohol- und Tabakexporteure z.B. in den USA mit zusätzlichen Kosten von durchschnittlich 14% konfrontiert sind, müssen US-Unternehmen bei Exporten nach Europa mit über 50% Mehrkosten rechnen. Der Chemiesektor in Europa ist mit 112% mehr als dreimal so stark durch nicht-tarifäre Barrieren beschränkt wie in den USA. Hingegen erscheint der europäische Maschinensektor barrierefrei, während Exporte in die USA mit durchschnittlich 46% zusätzlichen Handelshemmnissen konfrontiert sind. Im Dienstleistungssektor liegen vor allem in den USA stellenweise deutlich höhere nicht-tarifäre Handelshemmnisse vor als in Europa. Lediglich in den öffentlichen Dienstleistungen weist Europa mit durchschnittlich 30% nicht-tarifäre Barrieren auf, die mehr als dreimal so groß ausfallen wie in den USA.

Im Vergleich zu den Zöllen sind nicht-tarifäre Barrieren somit von ungleich höherer Bedeutung. Zudem fallen NTBs zwischen den USA und Europa asymmetrischer aus, als das bei Zöllen der Fall ist.

² Details zu den Methoden finden sich in Fontagné et al. (2011).

Verbandsumfrage

Die Umfrage unter führenden Firmenverbänden in Deutschland dient der Plausibilisierung und externen Überprüfung der modellgestützten Ergebnisse. Zudem ergibt sich aus der Befragung ein Stimmungsbild zu den wichtigsten Szenarien einer möglichen Handelsliberalisierung zwischen der EU und den USA. Darüber hinaus ist sie nützlich für die Parametrisierung eines Handelsmodells mit heterogenen Firmen.

Insgesamt wurden 60 Verbände kontaktiert, von denen 70% die erste Kontaktaufnahme erwiderten. Von den restlichen Verbänden haben 20% nicht geantwortet, und 10% waren bis Dezember 2012 aus Zeitgründen nicht verfügbar.

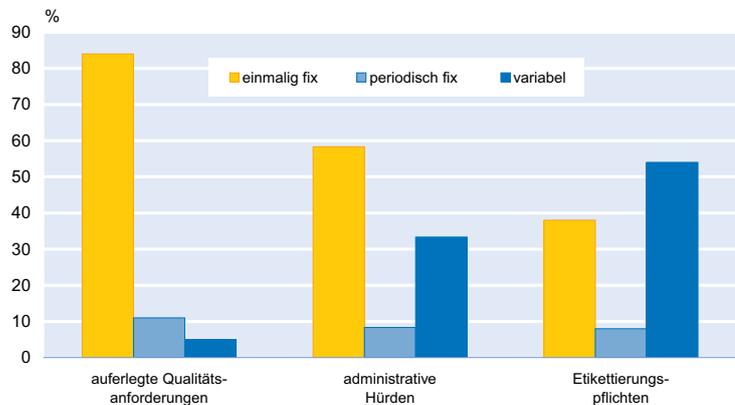
Die Verbände wurden befragt, welche Typen von Handelskosten für sie hinsichtlich der Exporte in die USA zentral sind, wie sich diese Kosten ökonomisch darstellen (variable oder fixe Kosten), welche Vor- und Nachteile sich die Unternehmen von einer Freihandelsinitiative versprechen und wie sich diese auf Firmen unterschiedlicher Größenklassen verteilen.

Die Verbandsumfrage zeigt, dass *nicht-tarifäre Handelsbarrieren* (NTBs), und hierbei insbesondere Qualitätsstandards, für deutsche Exporteure zentrale Hindernisse für den Zugang zum US-Markt sind. NTBs werden hauptsächlich als *Fixkosten* des Marktzugangs verstanden (vgl. Abb. 2).

Eine Reduktion der NTBs ist besonders für kleinere und mittelständische Unternehmen (KMU) hilfreich. Von der Eliminierung der Zölle profitieren hingegen nach Angaben der Verbände eher die größeren Firmen. In den meisten Branchen ist der *Exportmarkt* USA für deutsche Unternehmen von größerer Bedeutung als der Produktionsstandort USA. Besonders im Chemie- und Agrarbereich werden hohe Chancen für KMUs gesehen (vgl. Abb. 3).

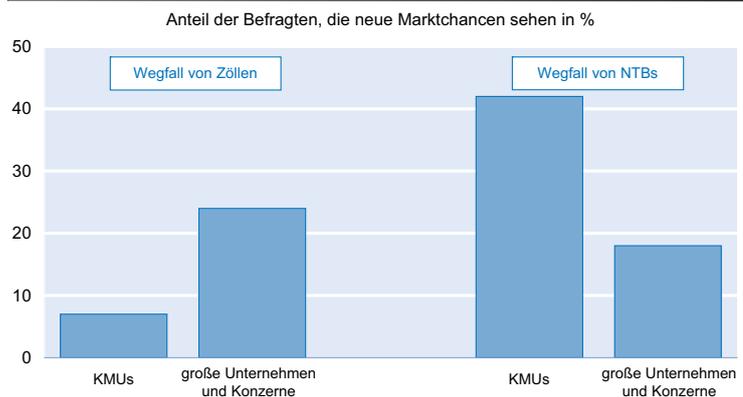
Die größten neuen Marktchancen werden im Maschinen- und Anlagebau, Metallerzeugung und -bearbeitung, Chemie- und Pharmaindustrie, sowie Land- und Forstwirtschaft gesehen.

Abb. 2
Aufstellung der NTB-induzierten Kosten auf Kostentypen



Quelle: Erhebung des ifo Instituts.

Abb. 3
Neue Marktchancen durch den Wegfall von Handelshemmnissen: Effekte für Firmen verschiedener Größe



Quelle: Erhebung des ifo Instituts.

Tab. 3
Prozentualer Anteil der Verbände, die einen positiven Effekt der Liberalisierung auf die Beschäftigung erwarten, nach Unternehmensgrößen

| Liberalisierungsszenario | KMUs | Große Unternehmen |
|---|------|-------------------|
| i) Völliger Abbau aller Zollschränken nur zwischen EU und USA | 80 | 69 |
| ii) Völliger Abbau aller Zollschränken und zusätzlich Einführung eines Binnenmarkts wie in der EU | 87 | 75 |
| iii) Völliger Abbau aller Zollschränken zwischen allen OECD Ländern im Rahmen der WTO | 79 | 73 |

Quelle: Erhebung und Berechnung des ifo Instituts.

Handelsschaffungs-, Handelsumlenkungs- und Wohlfahrtseffekte

In diesem Abschnitt werden Handelsschaffungs- und -umlenkungseffekte sowie die Wohlfahrtseffekte verschiedener

Liberalisierungsszenarios zwischen der EU und den USA präsentiert.

Da, wie oben dargestellt, der Handel zwischen der EU und den USA vornehmlich innerhalb derselben Industrien stattfindet, legt das herangezogene Modell seinen Augenmerk auf die Reallokationseffekte innerhalb von Industrien (vgl. Krugman 1980) im Gegensatz zu Reallokationseffekten zwischen verschiedenen Sektoren.³

Modell

Die zentrale Idee der Studie ist es, die Handelseffekte existierender Freihandelsabkommen zunächst ökonomisch zu messen und den durchschnittlichen Anstieg des bilateralen Handels für das transatlantische Abkommen zu unterstellen. Dies hat den Vorteil, dass neben den Zöllen auch die nicht-tarifären Handelsbarrieren berücksichtigt werden können. Wir sprechen daher von einem umfassenden Abkommen und kontrastieren dieses in einem zweiten Szenario mit einer reinen Zollsenkung.

Aufbauend auf Egger et al. (2011) und Egger und Larch (2011) wird eine *strukturelle ökonomische Schätzung der Handelseffekte* vorgenommen und das kontrafaktische Szenario der transatlantischen Freihandelsinitiative simuliert. Dabei ist es entscheidend, das nicht-zufällige Zustandekommen von Freihandelsabkommen zu berücksichtigen. Dies wird hier durch die Verwendung eines Instrumentenvariablenschätzers erreicht. Außerdem wird modelliert, dass das Zustandekommen bilateraler Handelsbeziehungen anderen ökonomischen Gesetzmäßigkeiten unterliegen könnte als die Intensivierung bestehender Beziehungen.

Nach einer Parameterschätzung werden die Effekte eines TAFTA-Abkommens durch Simulation des Modells quantifiziert. Dabei werden insgesamt 126 Länder betrachtet: alle EU-Länder, USA, Kanada und Mexiko (die drei NAFTA-Länder), sowie wichtige große und aufstrebende Handelsländer wie China und Indien.

Handelsschaffungseffekte einer umfassenden Liberalisierung

Über real existierende präferentielle Handelsabkommen (PHAs) hinweg zeigen unsere ökonomischen Schätzungen langfristige Handelsschaffungsgewinne von mindestens 67%. Bei sorgfältiger Modellierung der Selektion von Ländern in PHAs steigen diese Effekte nochmals deutlich an. Dabei dominiert das Wachstum bereits bestehender Handelsbeziehungen (der sogenannte *intensive Rand*).

³ Die EU wird hierbei in der Folge disaggregiert betrachtet, d.h., sämtliche Mitgliedsländer gehen einzeln in die Berechnungen ein.

Unter Berücksichtigung von allgemeinen Gleichgewichtseffekten kommt es zu einem *starken durchschnittlichen Zuwachs* des Handels zwischen EU-Mitgliedsländern und den USA von etwa 79%. Die Handelsschaffung ist ein *Vielfaches* dessen, was aus Reduktion der beobachteten Zölle zu erwarten wäre. Im Vergleich zu anderen Studien zeigen die hier verwendeten korrekten ökonomischen Methoden *höhere Handelsschaffungseffekte*. In allen von der transatlantischen Initiative betroffenen Länderpaaren kommt es zu Handelszuwächsen.

Handelsumlenkungseffekte einer umfassenden Liberalisierung

Durch ein umfassendes transatlantisches Abkommen *steigt der Handel* auch zwischen Länderpaaren, die gar nicht direkt betroffen sind, im Durchschnitt um etwa 3,4% an. In etwa 56% aller nicht direkt betroffenen Handelspaare nimmt der Handel zu. Es existiert aber ein hohes Maß an *Heterogenität*. Der Handel zwischen einigen wenigen kleinen Ländern kann vollständig zum Erliegen kommen.

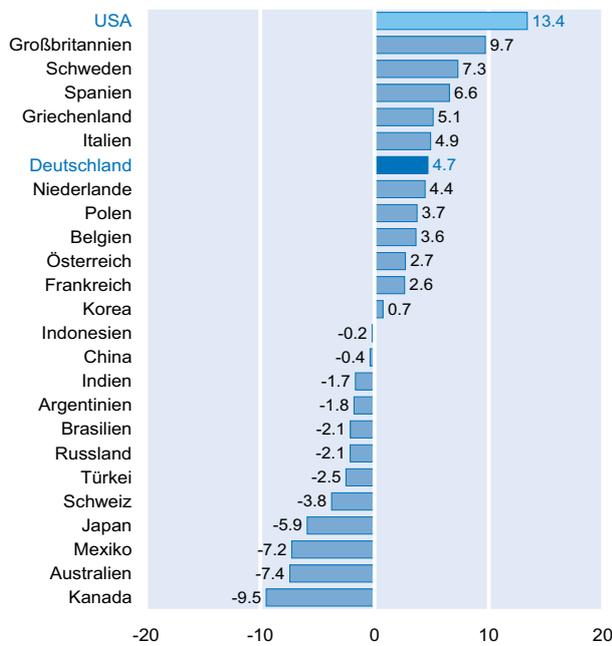
Obwohl der deutsche Export insgesamt zunimmt, fallen die Exporte in mehr als der Hälfte aller bilateralen Beziehungen Deutschlands; allerdings sind die Rückgänge in den allermeisten Fällen entweder klein oder beziehen sich auf sehr geringe Handelsvolumina. Das Minimum der Veränderungen bei bilateralen Exporten Deutschlands liegt bei -40%, das Maximum bei +94%. Für die USA fallen die Handelsänderungen noch asymmetrischer aus. Im Median berechnen wir hier Handelsrückgänge von 25%, mit einem Minimum bei -36% und einem Maximum bei +109%. Diese erhebliche Heterogenität bei der Veränderung der Handelsströme ist auf Handelsumlenkungseffekte zurückzuführen.

Eine Analyse der bilateralen Handelsströme zeigt, dass die Exporte Deutschlands in die USA um 94% zunehmen; auch die Exporte nach Kanada und Mexiko legen deutlich zu (+19 und +10%). Die deutschen Exporte in bisher privilegierte Exportmärkte, vor allem in die EU, nehmen aufgrund von Handelsumlenkungseffekten teilweise deutlich ab.

Wohlfahrtseffekte einer umfassenden Liberalisierung

Abbildung 4 zeigt die Wohlfahrtseffekte für eine ausgewählte Anzahl von Ländern. Durch den verstärkten Handel steigt im globalen Durchschnitt die Wohlfahrt (das reale Einkommen) in der langen Frist um etwa 3,3%. In *Deutschland* nimmt sie um etwa 4,7% zu, in Frankreich um 2,6%. Die USA und Großbritannien präsentieren sich als die wichtigsten *Gewinner* mit respektive 13,4% und 9,7%. Länder, mit denen entweder die EU oder die USA bereits Freihandelsabkommen unterhalten, sind die wichtigsten *Verlierer*. Dazu zählen Mexiko, Kanada, oder Chile, aber auch die Länder Nordafrikas.

Abb. 4
Wohlfahrtseffekte eines umfassenden Freihandelsabkommens



Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

Es wird sehr deutlich, dass ein umfassendes Abkommen ein erhebliches Potenzial für Wohlfahrtsgewinne in der langen Frist für die TAFTA-Mitgliedsländer hat. Bei Betrachtung der 27 EU-Mitgliedsländer und den USA wird deutlich, dass alle zukünftigen Mitgliedstaaten durch die Einführung von TAFTA eine Erhöhung der Wohlfahrt erzielen. Für die EU-Mitgliedsländer liegen die Wohlfahrtsgewinne zwischen 2,6% (Frankreich) und 9,70% (Großbritannien).

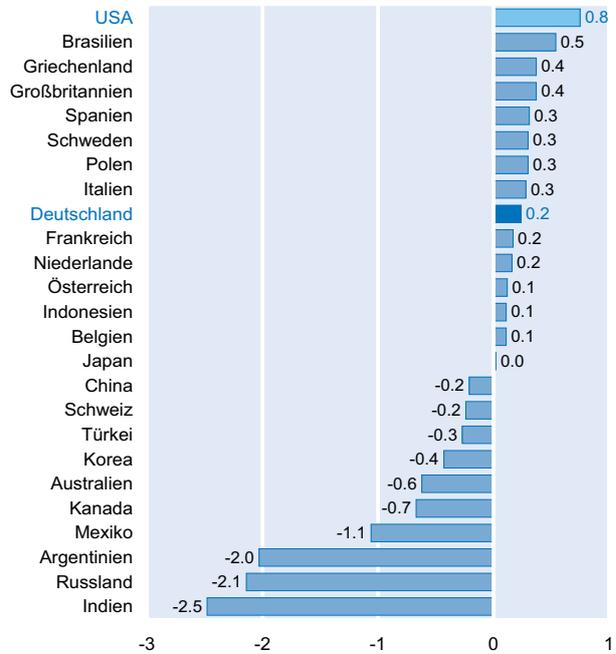
Es ist sehr wichtig, sich stets zu vergegenwärtigen, dass es sich bei den berechneten Wohlfahrtsgewinnen um *Langfristeffekte* handelt, die von einem *umfassenden* Abkommen generiert werden.

Die Wohlfahrtseffekte haben zwei zentrale Quellen: (i) Die Einführung von TAFTA führt zu einer Ausweitung der Verfügbarkeit von ausländischen Produkten und eventuell auch der Verfügbarkeit von ganz neuen Produkten bzw. Produktvarianten; die höhere Produktvielfalt wirkt positiv auf die Wohlfahrt. (ii) Durch niedrigere Handelskosten fallen die Preise, mithin fällt auch der Verbraucherpreisindex, und die Kaufkraft der Einkommen nimmt zu.

Handelsschaffungs-, -umlenkungs- und Wohlfahrtseffekte einer Zolleliminierung

Wie oben beschrieben, lag der gewichtete Durchschnittszoll auf Importe aus der EU und den USA im Jahr 2007 bei 2,8%. Somit ist es nicht erstaunlich, dass bei einer bloßen

Abb. 5
Wohlfahrtseffekte einer Zolleliminierung



Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

Eliminierung der Zölle die Handelsschaffung *wesentlich kleiner* ausfällt als oftmals erwartet. Sie beträgt im Durchschnitt aber immerhin noch 5,8%. Allerdings gibt es nun einige wenige TAFTA-Mitgliedspaare, in denen das Handelsvolumen fällt. Im Durchschnitt fällt der Handel der in TAFTA nicht beteiligten Länderpaare um etwa 0,5%. In etwa 60% der nicht beteiligten Länderpaare steigt aber der Handel dennoch. Die *Handelsumlenkung* fällt also auch weniger stark aus.

Abbildung 5 bietet eine Illustration der Wohlfahrtseffekte durch eine Zolleliminierung innerhalb TAFTA. Die Wohlfahrt in Deutschland nimmt langfristig um 0,24% zu, jene der USA um 0,75%. Der globale Durchschnitt steigt um 0,09%. Wiederum verlieren jene Länder, mit denen die USA oder die EU bereits Abkommen unterhalten; allerdings sind die Verluste nun deutlich kleiner (z.B. Kanada: -0,67%).

Dieser geringe Wohlfahrtsgewinn von nur 0,24% lässt sich auf den geringen Zollsatz zurückführen. Im Vergleich dazu liegt der große Gewinn der Realisierung einer transatlantischen Freihandelsinitiative in der Abschaffung von NTBs. Dies deckt sich auch mit den Ergebnissen der Verbands-umfrage und den stilisierten empirischen Fakten.

Effekte auf den Arbeitsmärkten

Für eine genauere Analyse der Effekte auf den Arbeitsmärkten, der Produktivitätsentwicklung und der firmenspezifischen

schen Effekte wird das theoretische Modell von Felbermayr et al. (2011) empirisch implementiert. Dabei wird auf Vorarbeiten von Felbermayr et al. (2012) zurückgegriffen. Der theoretische Ansatz enthält eine genaue Modellierung des Suchprozesses auf Arbeitsmärkten und differenziert dabei die Unternehmen hinsichtlich ihrer Größen (Beschäftigung, Umsatz) und Produktivität.

Es wird auf die ökonometrischen Ergebnisse des bisher vorgestellten Analyseansatzes zurückgegriffen. Gleichzeitig stellen die sorgfältige Modellierung der Arbeitsmärkte und die Berücksichtigung von Firmenheterogenität deutlich höhere Datenanforderungen, so dass eine Reduktion der regionalen Details notwendig wird. Es werden nunmehr fünf Regionen betrachtet: Deutschland, USA, der Rest der EU, der Rest von NAFTA und der Rest der Welt.

Es werden drei Szenarien untersucht. Das »Zollsenario« unterstellt, wie schon weiter oben, die vollständige Eliminierung aller Importzölle. Im NTB-Szenario wird davon ausgegangen, dass die Freihandelsinitiative zwischen USA und EU im Durchschnitt aller beteiligten Länderpaare genau so viel Handel schafft, wie ökonometrisch für existierende Abkommen gemessen wird. Das heißt, wir senken die im Ausgangsgleichgewicht berechneten bilateralen variablen Handelshemmnisse soweit ab, bis eine durchschnittliche Handelsschaffung von 76% gemessen wird. Diese Absenkung enthält selbstverständlich auch die Reduktion aller Zölle auf null. Die gesamte Reduktion der nicht-tarifären Barrieren wird durch Änderungen der variablen Handelskosten erreicht. Im dritten Szenario, dem »Binnenmarkt-szenario«, nehmen wir an, dass die gesamten effektiven bilateralen Handelshemmnisse zwischen den in der transatlantischen Freihandelsinitiative beteiligten Ländern auf jene Niveaus abfallen, die wir für Handelsbeziehungen innerhalb der EU berechnet haben. Um die höhere geographische Distanz abzubilden, unterstellen wir einen *Ad-Valorem*-Transportkostenaufschlag für transatlantischen Handel von 10%.

Tabelle 4 zeigt, dass eine bloße Eliminierung der Zölle keine messbare Auswirkung auf die *strukturelle* (d.h. gleichgewichtige und nicht-konjunkturelle) Arbeitslosigkeit hat, weder in den USA noch in Deutschland oder in der EU. Wenn das Abkommen zu einer ambitionierten Absenkung nicht-tarifärer Barrieren führt, dann entstehen bis zu 110 000 neue Arbeitsplätze in Deutschland und insgesamt 400 000 Arbeitsplätze in der EU. Die Beschäftigungszuwächse in den USA sind geringer. In Kanada und Mexiko kommt es nur zu sehr geringen, teilweise positiven Beschäftigungseffekten. Der Rest der Welt verliert etwa 240 000 Jobs. Relativ zum

Tab. 4
Effekte der Freihandelsinitiative auf die Arbeitsmärkte

| | Deutschland | USA | EU 26 | NAFTA 2 |
|---|-------------|----------|----------|---------|
| [A] Arbeitslosenquote (in %) | | | | |
| Basisgleichgewicht | 8,70 | 4,60 | 6,90 | 4,90 |
| Zollsenario | 8,70 | 4,60 | 6,90 | 4,90 |
| NTB-Szenario | 8,64 | 4,55 | 6,85 | 4,91 |
| Binnenmarktszenario | 8,38 | 4,49 | 6,70 | 4,91 |
| [B] Arbeitslosenzahl (in Tausend, absolute Veränderung) | | | | |
| Zollsenario | - 2,10 | - 6,25 | - 9,89 | 0,65 |
| NTB-Szenario | - 25,22 | - 68,79 | - 98,91 | 6,51 |
| Binnenmarktszenario | - 109,30 | - 103,19 | - 280,89 | - 3,91 |
| [C] Reallohn (Veränderung relativ zum Basisszenario, in %) | | | | |
| Zollsenario | 0,13 | 0,17 | 0,13 | - 0,04 |
| NTB-Szenario | 1,60 | 2,15 | 1,67 | - 0,46 |
| Binnenmarktszenario | 8,32 | 5,25 | 6,18 | - 0,21 |

Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

Status quo (2007) führt eine ambitionierte Absenkung der nicht-tarifären Barrieren zu einem sehr deutlichen Anstieg der Reallöhne in Deutschland, in der EU insgesamt und auch in den USA. In den übrigen Regionen bleiben die Reallöhne nahezu unverändert. Die Liberalisierung generiert neue Arbeitsplätze; vor allem aber führt sie zu besser bezahlten Anstellungen.

Bei einem durchschnittlichen Bruttomonatsverdienst von 3 311 Euro würde bei einer Umsetzung des Binnenmarkt-szenarios der Lohn um 268,75 Euro im Monat steigen.

Die Zunahme des Reallohnes ist in der verwendeten Modellwelt auf eine *höhere Durchschnittsproduktivität* des Faktors Arbeit und auf ein geringeres Preisniveau aufgrund niedrigerer Handelsbarrieren zurückzuführen. Der Produktivitätseffekt resultiert aus der Tatsache, dass Handelsliberalisierung zu einer Reallokation von Beschäftigung weg von Firmen mit eher geringer Arbeitsproduktivität hin zu Firmen mit hoher Arbeitsproduktivität führt. Dementsprechend steigt der Anteil dieser relativ produktiven Firmen an der Gesamtbeschäftigung.

Dieser Produktivitätseffekt liefert einen wichtigen Beitrag zum Anwachsen des Bruttoinlandsprodukts. Es zeigt sich, dass der produktivitätsfördernde Effekt der Freihandelsinitiative in allen Regionen vernachlässigbar ist, solange man nur auf die Zollreduktion abstellt. Im NTB-Szenario ist der Produktivitätseffekt mit etwa 1% bereits deutlich ausgeprägt; im ambitionierten Binnenmarktszenario steigt er in Deutschland auf 5,65%, mehr als in den anderen Regionen. In Drittmärkten kann der Produktivitätseffekt negativ ausfallen: durch die Verdrängung von Exporten kommt es zu einem umgekehrten Reallokationseffekt: Arbeit wird verstärkt in nicht-exportierenden Unternehmen, die aber auch weniger produktiv sind, eingesetzt. Allerdings fällt dieser produktivitätsreduzierende Effekt in allen Fällen sehr klein aus.

Tab. 5
Veränderung der durchschnittlichen Arbeits-Produktivität (in %)

| | Deutschland | USA |
|---------------------|-------------|------|
| Zollscenario | 0,06 | 0,07 |
| NTB-Szenario | 1,14 | 1,14 |
| Binnenmarktszenario | 5,65 | 3,70 |

Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

Höhere Produktivität der heimischen Firmen führt zu einer Reduktion der durchschnittlichen Preise für heimische Konsumenten. Die Zunahme des Wettbewerbs durch den Eintritt ausländischer Firmen, die den heimischen Markt durch Exporte bedienen, wirkt ebenfalls preisdämpfend. In der Tat fällt das Preisniveau in allen Szenarien und in allen Regionen. Der Rückgang in Drittmärkten folgt aus der Tatsache, dass die höhere Durchschnittsproduktivität amerikanischer oder europäischer Firmen eben auch dort preissenkend wirkt.

Effekte auf kleine und mittelständische Unternehmen

Die Handelsliberalisierung führt zu einem Wachstum exportorientierter mittelständischer Unternehmen, die erst durch die verbesserten Marktzutrittsbedingungen den US-Markt bedienen. Unter den mittelständischen Firmen profitieren daher vor allem die kleineren. Die größten Firmen, die bereits in die USA exportieren und zugleich einen hohen Anteil an der Gesamtbeschäftigung auf sich vereinen, bleiben von dem Abkommen weitgehend unberührt. Sie profitieren einerseits durch fallende Transaktionskosten, sehen sich aber auch stärkerem Wettbewerb ausgesetzt. Durch den Eintritt effizienter amerikanischer Unternehmen in den deutschen Markt kann sich die Situation bestimmter nicht-exportierender, kleinerer Unternehmen verschlechtern. Dies wird aber gesamtwirtschaftlich durch ein wettbewerbsbedingt niedrigeres Preisniveau, das zu Wohlfahrtsgewinnen bei den Konsumenten führt, kompensiert. Insgesamt führt das Abkommen ganz klar zu einer Erhöhung des Anteils von exportierenden Firmen, gerade im mittleren Größenbereich.

Tab. 6
Brutto- und Nettoarbeitsplatzeffekte für Deutschland

| | NTB Szenario | Binnenmarkt-szenario |
|---------------------|---------------|----------------------|
| Firmenaustritte | 2 549 | 11 045 |
| Schrumpfende Firmen | 19 620 | 85 031 |
| Verluste | 22 169 | 96 076 |
| Neue Firmen | 42 757 | 185 304 |
| Firmenwachstum | 4 631 | 20 072 |
| Gewinne | 47 389 | 205 376 |
| Netto | 25 220 | 109 300 |

Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

Sektorale Effekte

Für eine Analyse auf sektoraler Ebene wurde ein numerisches allgemeines Gleichgewichtsmodell des Typ MIRAGE (Modelling International Relationships in Applied General Equilibrium) verwendet. Der verwendete Datensatz beruht auf den hierfür produzierten GTAP-8-Daten aus dem Jahr 2007. Da das Programm eine Aggregation von Ländern/Regionen und Sektoren zulässt, wurde für die Studie Deutschland sowie die USA gesondert analysiert und die jeweils wichtigsten und größten Handelspartner der beiden Länder zu acht Regionen/Ländern zusammengefasst. Die sektorale Ebene wurde so disaggregiert wie möglich belassen.

In dem betrachteten Szenario werden im Agrar- und Industrie-sektor *alle Zölle aufgehoben*, aber keine NTB-Reduktion durchgeführt. Im Dienstleistungssektor wird davon ausgegangen, dass der Marktzugang in Telekommunikation, Luftverkehr, Postdienstleistungen, Finanzdienstleistungen und Umweltdienstleistungen basierend auf dem GATS (General Agreement on Trade in Services) Abkommen liberalisiert wird.

Die ausgewiesenen Ergebnisse beziehen sich auf die lange Frist. Sie stellen prozentuale Veränderungen aus dem Vergleich mit einer Situation dar, in der kein Abkommen stattgefunden hat. Die Ergebnisse lassen Tendenzen auf der Sektorebene erkennen; für die makroökonomische Analyse sei aber auf die beiden weiter oben beschriebenen Analysen verwiesen.

Betrachtet man die Entwicklung der bilateralen Exporte zwischen den USA und Deutschland, so kann in allen drei übergeordneten Wirtschaftsbereichen (Landwirtschaft, Industrie, Dienstleistungen) mit Exportzuwächsen gerechnet werden (vgl. Tab. 7). Der Sektor, in dem die Zuwächse am stärksten sind, ist der Agrarsektor, allerdings ausgehend von einem relativ niedrigen Niveau.

Die stärksten Zuwächse auf deutscher Seite sind im Agrarbereich bei Milcherzeugnissen, pflanzlichen Ölen und Fetten und Zucker zu erwarten. Auf amerikanischer Seite sind die Zuwächse im Durchschnitt deutlich stärker. Vor allem bei Fleisch werden hohe Zuwächse prognostiziert.

Tab. 7
Exportzuwächse nach Sektoren (in %)

| | Deutsche Exporte in die USA | US-Exporte nach DEU |
|------------------|-----------------------------|---------------------|
| Agrarsektor | 28,56 | 56,02 |
| Industrie-sektor | 11,10 | 17,85 |
| Dienstleistungen | 3,78 | 1,44 |

Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

Tab. 8
Veränderung aggregierter Exportvolumen (in %)

| | US-Exporte | Deutsche Exporte |
|------------------|------------|------------------|
| Agrarsektor | 0,16 | 3,54 |
| Industriesektor | 0,74 | 3,17 |
| Dienstleistungen | 0,42 | 2,46 |

Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

Im Industriebereich finden die stärksten deutschen Exportzuwächse in den Wirtschaftszweigen Textil und Leder statt. Diesen stehen ebenso hohe Zuwächse bei den US-amerikanischen Exporten entgegen. Quantitativ bedeutsamer für die Wohlfahrtseffekte sind allerdings die ebenfalls signifikanten Zuwächse im Maschinen- und Kraftfahrzeugbau, sowohl auf Seiten der USA als auch Deutschlands. Vor allem im Kraftfahrzeugbau ist damit zu rechnen, dass die amerikanischen Exporte deutlich stärker zulegen als die deutschen.

Im Dienstleistungsbereich kann Deutschland seine bilateralen Exporte deutlich ausbauen. Hier fallen vor allem zweistellige Zuwachsraten bei den Finanzdienstleistungen, im Kommunikationsbereich und bei unternehmensnahen Dienstleistungen ins Auge. In diesen Bereichen gibt es auch deutliche, insgesamt aber niedrigere Zuwächse auf amerikanischer Seite.

Tabelle 8 weist Änderungen im aggregierten Exportvolumen der USA und Deutschlands in Prozent aus. Exportänderungen in allen Sektoren wurden mit dem BIP-Deflator korrigiert.

Auf multilateraler sektoraler Ebene, d.h. gegenüber allen Handelspartnern, verzeichnen US-Sektoren ausschließlich positive Wachstumsraten, wohingegen einzelne Sektoren in Deutschland einen Exportrückgang erfahren. Insgesamt steigen aber in allen drei übergeordneten Wirtschaftsbereichen die Exporte in beiden betrachteten Regionen.

Effekte auf die Welthandelsordnung

Führt ein regionales Abkommen, wie jenes zwischen den USA und der EU, zu einer Reduktion der Wahrscheinlichkeit einer erfolgreichen Reform des multilateralen Handelsregimes im Rahmen der WTO? Oder erhöht es die Chancen? Baldwin und Seghezza (2010) haben jüngst sehr überzeugend nachgewiesen, dass regionale Integrationsbemühungen weder einen Baustein noch einen Stolperstein für den Fortschritt multilateraler Liberalisierung darstellen. Einerseits senken sie die Anreize der in einer Freihandelszone beteiligten Länder, auf multilateraler Ebene Konzessionen zu machen. Andererseits erhöhen sie die Vorteile aus erfolgreichen multilateralen Verhandlungen für die an dem TAFTA-Abkommen zunächst unbeteiligten Länder. Insbe-

sondere die Schwellenländer könnten zu einer kompromissbereiteren Haltung gelangen.

Nur durch Abbau weiterer nicht-tarifärer Handelsbarrieren, die in den bestehenden WTO-Abkommen nicht berücksichtigt sind, lassen sich zusätzliche Wohlfahrtsgewinne erzielen; eine solche Liberalisierung scheint im Rahmen der WTO derzeit aber undenkbar. Der multilaterale Ansatz stellt daher in dieser Hinsicht *keine Alternative* zu einem tiefen regionalen Abkommen dar.

Wichtig ist der Einwand, dass ein transatlantisches Abkommen den Wert bilateraler Vereinbarungen, beispielsweise der EU mit Drittstaaten (wie mit der Türkei oder den Signataren des Cotonou-Abkommens (post-Lomé)) verringern würde, weil sie auf dem amerikanischen Markt mit stärkerer europäischer Konkurrenz konfrontiert sein würden. Langhammer (2008, S. 17) beschreibt diesen Umstand mit »TAFTA swallows bilaterals«.

Die Ergebnisse unserer Studie legen nahe, dass Länder, die mit den USA oder der EU bereits durch Abkommen verbunden sind, durch das transatlantische Abkommen Anreize haben, gegebenenfalls mit jenem TAFTA-Partner ein bilaterales Abkommen zu schließen, mit dem noch keines existiert. So sollte zum Beispiel Kanada ein vitales Interesse daran haben, das bereits in Verhandlung befindende Abkommen mit der EU zu einem raschen Abschluss zu bringen. Dies ist der Kern des Building-bloc-Argumentes. Es ist somit keine existentielle Gefahr für das multilaterale Welt-handelssystem durch ein tiefes bilaterales Abkommen zwischen EU und USA zu erwarten.

Fazit

Im Unterschied zu anderen regionalen Handelsinitiativen bietet ein *transatlantisches Abkommen* aufgrund der großen Wirtschaftskraft der beteiligten Partner und des großen bilateralen Handelsvolumens⁴ die Chance, substantielle Wachstumsimpulse und Beschäftigungseffekte zu erzeugen.

Gleichzeitig sind die beiden Wirtschaftsböcke bezüglich ihrer Kosten- und Produktivitätsstruktur hinreichend ähnlich. Damit wird es sehr unwahrscheinlich, dass von einer umfangreichen Handelsliberalisierung starke Wettbewerbseffekte aufgrund unterschiedlicher Lohnniveaus ausgehen würden.

Der Umstand sehr ähnlicher ökonomischer Entwicklungsniveaus, starker gegenseitiger Investitionspositionen, einer

⁴ Von 1995 bis 2010 sind die bilateralen Exporte der EU 15 (preisbereinigt) sehr dynamisch um 119% gewachsen, jene der USA um 67%.

tiefen politischen Verflechtung (z.B. durch die gemeinsame Verteidigungspolitik) und der hohen kulturellen Nähe legt außerdem nahe, dass es den Partnern leichter gelingen sollte, die nicht-tarifären regulatorischen Marktzutrittsbarrieren zu senken. Dies erfordert nämlich in vielen Bereichen, z.B. bei der Zulassung von Produkten, ein hohes Ausmaß von institutionellem Vertrauen.

Der zentrale Kritikpunkt an einem umfassenden Abkommen zwischen der EU und den USA ist, dass ein solches Drittländer benachteiligt. Dadurch könnte, so wird häufig behauptet, die Funktionsweise der Welthandelsorganisation (WTO) behindert und ein erfolgreicher Abschluss eines multilateralen Abkommens (Doha-Runde) verhindert werden.⁵ Die aktuelle empirische Forschung zeigt allerdings, dass wichtige bilaterale Abkommen die Anreize, auf multilateraler Ebene zu erfolgreichen Liberalisierungsschritten zu kommen, erhöhen, nicht senken.

Literatur

Baldwin, R. und E. Seghezza (2010), »Are Trade Blocs Building or Stumbling Blocs?«, *Journal of Economic Integration* 25(2), 276–297.

Egger, P. und M. Larch (2011), »An Assessment of the Europe Agreements' Effects on Bilateral Trade, GDP, and Welfare«, *European Economic Review* 55(2), 263–279.

Egger, P., M. Larch, K.E. Staub und R. Winkelmann (2011), »The Trade Effects of Endogenous Preferential Trade Agreements«, *American Economic Journal: Economic Policy* 3(3), 113–143.

Felbermayr, G.J., M. Larch und W. Lechthaler (2012), »The Shimer-Puzzle of International Trade: A Quantitative Analysis«, Ifo Working Paper No. 134.

Felbermayr, G.J., J. Prat und H.-J. Schmerer (2011), »Globalization and Labor Market Outcomes: Wage Bargaining, Search Frictions, and Firm Heterogeneity«, *Journal of Economic Theory* 146(1), 39–73.

Fontagné, L., A. Guillin und C. Mitaritonna (2011), »Estimations of Tariff Equivalents for the Services Sectors«, CEPII Working Paper N° 2011-24.

Langhammer, R. (2008), »Why a Market Place Must Not Discriminate: The Case Against a US-EU Free Trade Agreement«, Kiel Institute for the World Economy, Working Paper 1407.

Langhammer, R., D. Piazzolo und H. Siebert (2002), »Assessing Proposals for a Transatlantic Free Trade Area«, *Aussenwirtschaft* 57(2), 161–185.

The Economist (1997), »Fast track to nowhere«, 16. Oktober.

The Economist (2012), »The rich world's economy -The gift that goes on giving«, 22. Dezember.

⁵ Diese Argumente wurde zum Beispiel von Langhammer, Piazzolo und Siebert (2002) und Langhammer (2008) vorgetragen.

Viele Kritiker gehen davon aus, dass im Zuge der Globalisierung der Kündigungsschutz und die Arbeitslosenunterstützung reduziert und gesetzliche Mindestlöhne gesenkt bzw. gar nicht erst eingeführt werden. Eine neue Studie, die den Einfluss von Globalisierung auf die Arbeitsmarktinstitutionen in 140 Ländern untersucht, zeigt keine Hinweise darauf, dass die Globalisierung zu einer Deregulierung der Arbeitsmärkte geführt hat.

Globalisierungskritiker fürchten, dass die Globalisierung die Arbeitsbedingungen geringqualifizierter Arbeitnehmer verschlechtere und darüber hinaus Arbeitsplätze im Niedriglohnbereich vernichte (vgl. Heine und Thakur 2011; Stiglitz 2002; Wood 1995; 1998). Die Globalisierung verschärfe den Wettbewerb zwischen Unternehmen und Arbeitnehmern. Zudem erhöhe sie auch den Wettbewerb zwischen nationalen Regierungen. Infolgedessen würden beispielsweise der Kündigungsschutz und die Arbeitslosenunterstützung reduziert und gesetzliche Mindestlöhne gesenkt bzw. gar nicht erst eingeführt werden (vgl. OECD 2004; Häberli et al. 2012).

Ökonomen haben sich in zahlreichen Studien mit den Auswirkungen der Globalisierung auf die Arbeitsmarktinstitutionen beschäftigt. Die Vielfalt der Untersuchungen rührt unter anderem daher, dass sowohl Arbeitsmarktinstitutionen (Kündigungsschutz, Mindestlohngesetzgebung, Arbeitslosenunterstützung etc.) als auch Globalisierung (Außenhandel, ausländische Direktinvestitionen, Kapitalverkehrskontrollen etc.) auf ganz unterschiedliche Weisen gemessen werden können. Weil sich wissenschaftliche Studien aber gerade mit dem Wort »Globalisierung« im Titel besonders gut verkaufen lassen, verwenden einige Autoren gerne diesen Begriff, auch wenn sich ihre jeweilige Arbeit nur mit einem Teilaspekt der Globalisierung beschäftigt. Dem Vorwurf der Selektivität kann in empirischen Studien durch das Verwenden eines Globalisierungsindex entgegengetreten werden. Ein mittlerweile sehr häufig verwendeter Globalisierungsindex ist der Index der Konjunkturforschungsstelle an der ETH Zürich (KOF globalization index), der von Dreher (2006) und Dreher et al. (2008) entwickelt worden ist (vgl. zum KOF-Index auch Rohwer 2008). Der Vorteil des KOF-

Index ist, dass er die vielseitigen Facetten der Globalisierung (ökonomische, soziale und politische Dimension) abbildet. Empirische Studien, die die Auswirkung des gesamten Phänomens Globalisierung auf eine abhängige Variable, wie z.B. Arbeitsmarktinstitutionen, untersuchen möchten, können also vom Gebrauch eines solchen allumfassenden Globalisierungsindex profitieren.

Arbeitsmarktinstitutionen sind ebenso schwierig zu messen. Ein überzeugender Ansatz zur Messung von Arbeitsmarktinstitutionen ist der Indikator des Fraser Institute (vgl. Gwartney et al. 2012), der die »ökonomische Freiheit« am Arbeitsmarkt misst. Hohe ökonomische Freiheit am Arbeitsmarkt geht demnach mit niedriger Regulierung einher.

Die Arbeitsmärkte sind über Ländergrenzen hinweg unterschiedlich stark reguliert. Arbeitsmärkte in Ländern mit angelsächsischen Wurzeln, wie z.B. die USA, Großbritannien oder Neuseeland, sind erheblich weniger reguliert als die Arbeitsmärkte in skandinavischen Ländern, wie Schweden oder Finnland (Dänemark bildet mit einem deutlich deregulierten Arbeitsmarkt die Ausnahme). Empirische Studien, die Auswirkungen der Globalisierung auf Arbeitsmarktinstitutionen im Ländervergleich beleuchten, sollten diese Unterschiede zwischen den Ländern explizit berücksichtigen. In einer neuen Studie (Potrafke 2013), die die Varianz über Ländergrenzen hinweg nutzt, finden sich keine Hinweise darauf, dass die Globalisierung zu einer Arbeitsmarktderegulierung geführt hat.

Theoretischer Hintergrund und verwandte empirische Literatur

Inwieweit wir aus theoretischer Sicht davon ausgehen können, dass die Globali-

sierung in der Tat zu weniger Regulierung auf dem Arbeitsmarkt führt, ist nicht eindeutig. Die Literatur zum Systemwettbewerb legt zunehmende Konkurrenz mit der Folge immer schwächerer Regulierung nahe (Race-to-the-bottom, vgl. z.B. Sinn 1997). Das Modell von Boulhol (2009) beschreibt beispielsweise, dass Investoren im Zuge zunehmender Kapitalmobilität starke Verhandlungsmacht haben und neue Arbeitsplätze eher dort schaffen werden, wo sie gute Standortbedingungen vorfinden. Nationale Regierungen werden deshalb von einer starken Arbeitsmarktregulierung absehen. Im Gegensatz dazu steht die von Rodrik vertretene Kompensationshypothese (z.B. Rodrik 1998; 2011), die sich gut auf die Auswirkungen der Globalisierung auf die Arbeitsmarktinstitutionen übertragen lässt (vgl. z.B. Agell 2002): Wähler mögen im Zuge der Globalisierung ein gesteigertes Sicherheitsbedürfnis haben, und nationale Regierungen mögen dieses Bedürfnis durch ein dichter gestricktes Sozialversicherungsnetz und höhere Regulierung befriedigen. Auch das Modell von Felbermayr et al. (2012) zeigt, dass Länder mit hohem Offenheitsgrad eine generöse Arbeitslosenunterstützung aufweisen.

Empirische Studien mit Makrodaten bieten keine Hinweise darauf, dass die Globalisierung die Arbeitsmärkte erodiert. Insbesondere in Industrieländern beobachten wir keine Arbeitsmarktderegulierung im Zuge der Globalisierung (vgl. Algan und Cahuc 2006; Gaston und Rajaguru 2008; Fischer und Somogyi 2009; Potrafke 2010; Felbermayr et al. 2012). In Entwicklungsländern hat die soziale Globalisierung zu einer Verbesserung der Arbeitsrechte geführt (vgl. Vadlamannati 2012). Gerade weil viele der früheren Studien aber vielfach nur Schlussfolgerungen über Industrieländer zulassen, erscheint ein neuer Erkenntnisgewinn nützlich, der Aussagen über Industrie- und Entwicklungsländer in allen Erdteilen erlaubt.

Daten, Korrelationen und Regressionsmodell

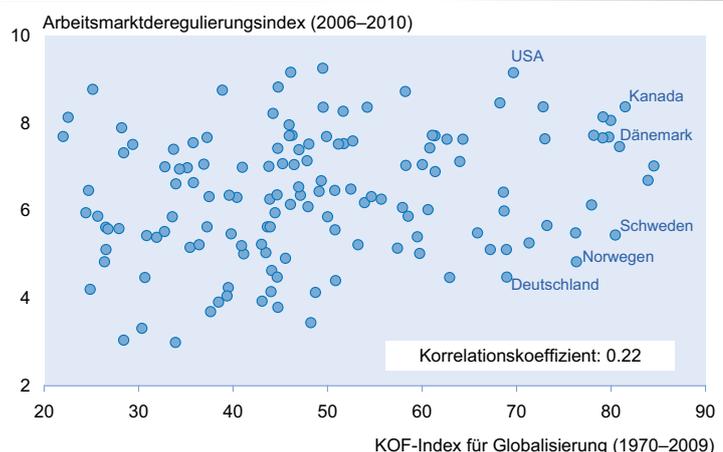
Die Arbeitsmarktinstitutionen werden mit Hilfe der Indikatoren des Fraser Institutes (vgl. Gwartney et al. 2012) gemessen. Der Gesamtindex setzt sich aus sechs Subindikatoren zusammen, die »ökonomische Freiheit« in folgenden Bereichen messen: Mindestlohngesetzgebung, Regulierung bei Einstellung und Entlassung von Arbeitnehmern, Tarifverhandlungen, Arbeitszeitregelungen, Abfindungsregelungen und Wehrdienst. Die verwendeten Indikatoren basieren auf Variablen aus dem World Bank's Doing Business Report und Global Competitiveness Report. Die sechs Subindikatoren werden normalisiert und nehmen Werte zwischen 0 (Minimum an ökonomischer Freiheit bzw. Maximum an Re-

gulierung) und 10 (Maximum an ökonomischer Freiheit bzw. Minimum an Regulierung) an. Der Gesamtindex ist das arithmetische Mittel der sechs Subindikatoren. Die Daten sind für 144 Länder verfügbar.

Die Globalisierung wird mit dem KOF-Globalisierungsindex gemessen, der Werte zwischen 1 (Minimum an Globalisierung) und 100 (Maximum an Globalisierung) annimmt.

Abbildung 1 zeigt eine leicht positive Korrelation zwischen dem KOF-Globalisierungsindex und dem Arbeitsmarktderegulierungsindikator. Länder mit jeweils stark deregulierten Arbeitsmärkten und hoher Globalisierung sind beispielsweise Kanada (8,37 und 81,50), Dänemark (7,46 und 80,91) oder die Schweiz (8,06 und 79,98). Länder mit jeweils kaum deregulierten Arbeitsmärkten und niedriger Globalisierung sind beispielsweise Iran (4,47 und 30,67), Niger (3,04 und 28,42) oder Simbabwe (5,20 und 40,90). Im Gegensatz dazu weisen allerdings viele Länder wie Norwegen (4,83 und 76,34), Finnland (5,26 und 71,34), Deutschland (4,48 und 68,97), Burundi (7,69 und 22,01) oder Uganda (7,89 und 28,21) eine positive Austauschbeziehung zwischen Globalisierung und Arbeitsmarktregulierung auf (vgl. Tab. 1). Ökonometrische Modelle helfen nun, Aussagen zum kausalen Zusammenhang zwischen der Globalisierung und den Arbeitsmarktinstitutionen treffen zu können. In Potrafke (2013) wurden sowohl Panel-datenmodelle als auch Querschnittsmodelle geschätzt. Hier beschränke ich mich auf die Diskussion der Ergebnisse aus den Querschnittsmodellen, in denen der Einfluss von politischen Institutionen (Demokratie versus Diktatur), der Bevölkerungsgröße und der Herkunft des Rechtssystems eines Landes (britisch, französisch, deutsch, skandinavisch, sozialistisch – vgl. La Porta et al. 1999) herausgerechnet wurde.

Abb. 1
Korrelation zwischen dem Arbeitsmarktderegulierungsindex und KOF-Index für Globalisierung



Quelle: Gwartney et al. (2012), Dreher (2006) und Dreher et al. (2008).

Tab. 1
Korrelation zwischen dem Arbeitsmarktderegulierungsindex und dem KOF-Index für Globalisierung*

| Land | Arbeitsmarkt- deregulierung | KOF-Index für Globalisierung | Land | Arbeitsmarkt- deregulierung | KOF-Index für Globalisierung |
|-------------------|--------------------------------|---------------------------------|-----------------|--------------------------------|---------------------------------|
| Albanien | 5,86 | 33,58 | Tschechien | 7,68 | 79,77 |
| Algerien | 5,04 | 43,47 | Dänemark | 7,46 | 80,91 |
| Angola | 3,69 | 37,62 | Dom. Rep. | 6,30 | 40,41 |
| Argentinien | 5,22 | 53,22 | Ecuador | 3,93 | 43,07 |
| Armenien | 6,26 | 43,88 | Ägypten | 4,91 | 45,55 |
| Australien | 8,37 | 72,82 | El Salvador | 6,14 | 46,08 |
| Österreich | 6,13 | 77,94 | Estland | 5,99 | 68,69 |
| Aserbajdschan | 6,64 | 35,81 | Äthiopien | 7,32 | 28,42 |
| Bahamas | 9,25 | 49,49 | Fidschi | 9,16 | 46,11 |
| Bahrain | 8,72 | 58,23 | Finnland | 5,26 | 71,34 |
| Bangladesch | 6,46 | 24,71 | Frankreich | 5,66 | 73,22 |
| Barbados | 7,14 | 47,83 | Gabun | 7,72 | 46,24 |
| Belgien | 7,02 | 84,54 | Georgien | 7,71 | 45,94 |
| Belize | 8,82 | 44,78 | Deutschland | 4,48 | 68,97 |
| Benin | 5,59 | 27,93 | Ghana | 6,35 | 39,60 |
| Bolivien | 4,15 | 44,01 | Griechenland | 4,47 | 62,93 |
| Bos. u. Herzeg. | 6,44 | 49,10 | Guatemala | 4,63 | 44,08 |
| Botswana | 7,07 | 45,25 | Guinea-Bissau | 3,31 | 30,35 |
| Brasilien | 4,13 | 48,72 | Guyana | 7,52 | 48,02 |
| Bulgarien | 7,53 | 51,73 | Haiti | 8,77 | 25,15 |
| Burkina Faso | 7,00 | 32,78 | Honduras | 5,23 | 43,02 |
| Burundi | 7,69 | 22,01 | Hongkong | 9,29 | |
| Kambodscha | 7,51 | 29,39 | Ungarn | 7,12 | 64,00 |
| Kamerun | 7,40 | 33,70 | Island | 7,72 | 61,09 |
| Kanada | 8,37 | 81,50 | Indien | 7,55 | 35,77 |
| Zentral Afr. Rep. | 4,20 | 24,88 | Indonesien | 5,01 | 41,13 |
| Tschad | 5,95 | 24,42 | Iran | 4,47 | 30,67 |
| Chile | 5,87 | 58,53 | Irland | 7,66 | 79,11 |
| China | 5,16 | 35,45 | Israel | 5,02 | 59,75 |
| Kolumbien | 5,63 | 43,63 | Italien | 6,42 | 68,61 |
| Kongo, Dem. Rep. | 5,11 | 26,55 | Jamaika | 7,59 | 52,67 |
| Kongo, Rep. | 6,32 | 37,47 | Japan | 8,36 | 49,54 |
| Costa Rica | 6,49 | 52,47 | Jordanien | 8,36 | 54,20 |
| Elfenbeinküste | 5,22 | 36,41 | Kasachstan | 7,05 | 46,46 |
| Kroatien | 6,02 | 60,64 | Kenia | 7,67 | 37,25 |
| Zypern | 5,14 | 57,41 | Südkorea | 4,48 | 44,67 |
| Kuwait | 7,43 | 60,82 | Polen | 6,89 | 61,39 |
| Kirgisistan | 6,35 | 47,14 | Portugal | 5,11 | 67,23 |
| Lettland | 7,03 | 58,29 | Katar | 7,69 | 49,89 |
| Lesotho | 6,98 | 35,16 | Rumänien | 6,54 | 46,95 |
| Litauen | 6,26 | 55,69 | Russland | 6,07 | 57,93 |
| Luxemburg | 5,49 | 76,26 | Ruanda | 8,13 | 22,55 |
| Mazedonien | 7,42 | 44,73 | Saudi-Arabien | 7,96 | 45,93 |
| Madagaskar | 4,83 | 26,39 | Senegal | 4,24 | 39,49 |
| Malawi | 6,61 | 33,95 | Serbien | 5,86 | 50,01 |
| Malaysia | 7,71 | 61,37 | Sierra Leone | 5,62 | 26,52 |
| Mali | 5,43 | 30,85 | Singapur | 7,72 | 78,17 |
| Malta | 7,05 | 60,04 | Slowakei | 7,64 | 73,01 |
| Mauretanien | 7,06 | 36,90 | Slowenien | 5,49 | 65,87 |
| Mauritius | 7,39 | 46,97 | Südafrika | 6,09 | 47,94 |
| Mexiko | 5,56 | 50,79 | Spanien | 5,11 | 68,93 |
| Moldawien | 5,47 | 39,80 | Sri Lanka | 6,68 | 49,34 |
| Mongolei | 6,95 | 34,33 | Schweden | 5,44 | 80,46 |
| Montenegro | 7,63 | 64,32 | Schweiz | 8,06 | 79,98 |
| Marokko | 3,79 | 44,74 | Syrien | 5,52 | 32,74 |
| Mozambik | 2,99 | 33,90 | Taiwan | 4,65 | |
| Myanmar | | 23,57 | Tansania | 5,58 | 26,77 |
| Namibia | 7,52 | 51,15 | Thailand | 5,63 | 43,93 |
| Nepal | 5,87 | 25,68 | Togo | 4,05 | 39,36 |
| Niederlande | 6,69 | 83,92 | Trinidad & Tob. | 7,47 | |
| Neuseeland | 8,46 | 68,25 | Tunesien | 6,46 | 50,77 |
| Nicaragua | 6,99 | 40,98 | Türkei | 4,40 | 50,85 |
| Niger | 3,04 | 28,42 | Uganda | 7,89 | 28,21 |
| Nigeria | 8,22 | 44,23 | Ukraine | 6,18 | 53,91 |
| Norwegen | 4,83 | 76,34 | Ver. Arab. Em. | 7,63 | 62,64 |
| Oman | 8,27 | 51,65 | Ver. Königreich | 8,14 | 79,16 |
| Pakistan | 5,63 | 37,25 | Ver. Staaten | 9,15 | 69,67 |
| Panama | 5,40 | 59,51 | Uruguay | 6,32 | 54,64 |
| Pap. Neuguinea | 8,75 | 38,87 | Venezuela | 3,44 | 48,23 |
| Paraguay | 3,91 | 38,46 | Vietnam | 5,39 | 31,91 |
| Peru | 7,01 | 43,78 | Sambia | 6,36 | 44,66 |
| Philippinen | 5,95 | 44,45 | Simbabwe | 5,20 | 40,90 |

* Arbeitsmarktderegulierung: 0 = min, 10 = max; Globalisierung: 1 = min, 100 = max – Arbeitsmarktderegulierungsindex: Liste der Länder vgl. Gwartney et al. (2012). Durchschnitt der Jahre 2006–2010; KOF-Index für Globalisierung: Durchschnitt der Jahre 1970–2009.

Quelle: Gwartney et al. (2012), Dreher (2006) und Dreher et al. (2008).

Ergebnisse

Die Ergebnisse eines herkömmlichen Regressionsmodells zeigen, dass Länder mit einem hohen Globalisierungsgrad in der Tat große ökonomische Freiheit auf den Arbeitsmärkten zu genießen scheinen. Doch dieser erste Eindruck trügt: Wird nämlich die mögliche Endogenität der Globalisierungsvariablen berücksichtigt – Regierungen könnten z.B. ganz gezielt die Arbeitsmärkte deregulieren, um ausländische Direktinvestitionen ins Land zu locken (vgl. Azémar und Desbordes 2010; Kucera 2002; Vadlamannati 2012a; Olney 2012; Davies und Vadlamannati 2013) – dann verschwindet der Effekt der Globalisierung auf die Arbeitsmarktinstitutionen. Identifiziert habe ich diesen Effekt mit Hilfe eines konstruierten Außenhandelsmaßes gemäß Frankel und Romer (1999) als Instrumentvariable (vgl. z.B. Felbermayr et al. 2010; Felbermayr und Gröschl 2013). Die Regressionsergebnisse zeigen vielmehr, dass historische und nationale Gegebenheiten, allen voran die Herkunft des Rechtssystems eines Landes, die Arbeitsmarktinstitutionen bestimmen. Länder mit britischen Wurzeln haben beispielsweise deutlich stärker deregulierte Arbeitsmärkte als Länder mit französischen, skandinavischen oder sozialistischen Wurzeln. Dieser Befund steht im Einklang mit früheren Studien (vgl. z.B. Botero et al. 2004).

Für eine ausführliche Darstellung der Untersuchung vgl. Potrafke, Niklas, »Globalization and Labor Market Institutions: International Empirical Evidence«, Ifo Working Paper No. 154, online verfügbar unter: <http://www.cesifo-group.de/portal/pls/portal/docs/1/1218436.PDF>.

Literatur

- Agell, J. (2002), »On the Determinants of Labour Market Institutions: Rent Seeking vs. Social Insurance«, *German Economic Review* 3(2), 107–135.
- Algan, Y. und P. Cahuc (2006), »Job Protection: The Macho Hypothesis«, *Oxford Review of Economic Policy* 22(3), 390–410.
- Azémar, C. und R. Desbordes (2010), »Short-run Strategies for Attracting Foreign Direct Investment«, *World Economy* 33(7), 927–958.
- Botero, J., S. Djankov, R. La Porta, F. Lopez di Silanes und A. Shleifer (2004), »The Regulation of Labor«, *Quarterly Journal of Economics* 119(4), 1339–1382.
- Boulhol, H. (2009), »Do Capital Markets and Trade Liberalization Trigger Labor Market Deregulation«, *Journal of International Economics* 77(2), 223–233.
- Davies, R.B. und K.C. Vadlamannati (2013), »A Race to the Bottom in Labor Standards? An Empirical Investigation«, *Journal of Development Economics*, im Erscheinen.
- Dreher, A. (2006), »Does Globalization Affect Growth? Evidence from a New Index of Globalization«, *Applied Economics* 38(1), 1091–1110.
- Dreher, A., N. Gaston und P. Martens (2008), *Measuring Globalization – Gauging its consequences*, Springer, Berlin.
- Felbermayr, G.J. und J.K. Gröschl (2013), »Natural Disasters and the Effect of Trade on Income: A New Panel IV Approach«, *European Economic Review* 58, 18–30.
- Felbermayr, G.J., S. Hiller und D. Sala (2010), »Does Immigration Boost Per Capita Income?«, *Economics Letters* 107(2), 177–179.
- Felbermayr, G.J., M. Larch und W. Lechthaler (2012), »Endogenous Labor Market Institutions in an Open Economy«, *International Review of Economics and Finance* 23 (June), 30–45.
- Fischer, J.A.V. und F. Somogyi (2009), »Globalization and Protection of Employment«, *MPRA Paper No. 17535*.
- Frankel, J.A. und D. Romer (1999), »Does Trade Cause Growth?«, *American Economic Review* 89(3), 379–399.
- Gaston, N. und G. Rajaguru (2008), »The Rise (and Fall) of Labour Market Programmes: Domestic versus Global Factors«, *Oxford Economic Papers* 60(4), 619–648.
- Gwartney, J., J. Hall und R. Lawson (2012), *Economic Freedom of the World: 2012 Annual Report*, The Fraser Institute, Vancouver.
- Häberli, C., M. Jansen und J.-A. Monteiro (2012), »Regional Trade Agreements and Domestic Labour Market Regulation«, *Policy Priorities for International Trade and Jobs*, OECD, Paris. 287–326.
- Heine, J. und R. Thakur (Hrsg.) (2011), *The Dark Side of Globalization*, United Nations University Press, Tokyo, New York, Paris.
- Kucera, D. (2002), »Core Labor Standards and Foreign Direct Investment«, *International Labour Review* 141(1–2), 31–69.
- La Porta, R., F. Lopez-di-Silanes, A., Shleifer und R. Vishny (1999), »The Quality of Government«, *Journal of Law, Economics and Organization* 15(1), 222–279.
- OECD (2004), *Employment Outlook*. Paris.
- Olney, W.W. (2012), »A Race to the Bottom? Employment Protection and Foreign Direct Investment«, Department of Economics Working Papers 2011-02, Department of Economics, Williams College.
- Potrafke, N. (2010), »Labor Market Deregulation and Globalization: Empirical Evidence from OECD Countries«, *Review of World Economics* 146(3), 545–571.
- Potrafke, N. (2013), »Globalization and Labor Market Institutions: International Empirical Evidence«, *Journal of Comparative Economics*, im Erscheinen.
- Rodrik, D. (1998), »Why Do More Open Economies Have Bigger Governments?«, *Journal of Political Economy* 106(5), 997–1032.
- Rodrik, D. (2011), *The Globalization Paradox – Democracy and the Future of the World Economy*, W.W. Norton & Company, New York.
- Rohwer, A. (2008), »Kann man Globalisierung messen? Ein Vergleich zweier unterschiedlicher Indizes zur Messung der Globalisierung«, *ifo Schnelldienst* 61(10), 31–37.
- Sinn, H.-W. (1997), »The Selection Principle and Market Failure in Systems Competition«, *Journal of Public Economics* 66(2), 247–274.
- Stiglitz, J.E. (2002), *Globalization and its discontents*, Penguin Books, London.
- Vadlamannati, K.C. (2012), »Rewards of (Dis)Integration: Economic, Social, and Political Globalization and Labor Rights in Developing Countries, 1985–2002«, Working Paper, University of Heidelberg.
- Wood, A. (1995), »How Trade Hurts Unskilled Workers«, *Journal of Economic Perspectives* 9(3), 57–80.
- Wood, A. (1998), »Globalisation and the Rise in Labour Market Inequalities«, *Economic Journal* 108 (September), 1463–1482.

Das ifo Exportklima – ein Frühindikator für die deutsche Exportprognose

36

Steffen Elstner, Christian Grimme und Ulrich Haskamp

Mit dem ifo Exportklima berechnet das ifo Institut jeden Monat exklusiv für die Wirtschaftswoche einen Indikator zur Prognose der deutschen Exporte. Der bisher veröffentlichte Indikator bestimmte sich zum Großteil aus den Geschäfts- und Konsumklimas der Länder der Europäischen Union, der USA und Japans. Vor allem im letzten Jahrzehnt haben sich jedoch die deutschen Exportmärkte stärker diversifiziert. So ist der Anteil der Warenexporte in die Länder der Eurozone deutlich unter 40% gefallen, und im Gegenzug konnten China, Südostasien und Osteuropa an Bedeutung gewinnen.¹ Auch ging bisher die preisliche Wettbewerbsfähigkeit mit einem hohen Gewicht in die Berechnung des ifo Exportklimas ein. Dies ist aber nach neueren Studien nicht mehr gerechtfertigt.² Der Artikel stellt die Überarbeitung des ifo Exportklimas vor, die den oben genannten Punkten Rechnung trägt. Ziel der Überarbeitung war es, ein Indikator zu konstruieren, der die zukünftige Exportentwicklung sehr gut abbilden kann. Um die Qualität des neuen Indikators einschätzen zu können, wird seine Prognosegüte anhand statistischer und ökonometrischer Methoden evaluiert. Es zeigt sich, dass das neu berechnete ifo Exportklima die gleichen guten Prognoseeigenschaften aufweist wie z.B. die Auftragseingänge aus dem Ausland oder die ifo Umfrageindikatoren im Verarbeitenden Gewerbe bezüglich der Exporterwartungen und der Einschätzung des Auftragsbestands aus dem Ausland. Das neu berechnete ifo Exportklima ist somit ein wertvoller Indikator für die Kurzfristprognose der Exporte in der ifo Konjunkturprognose.

Berechnung des neuen ifo Exportklimas

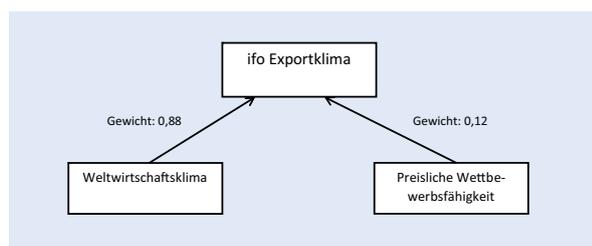
Das neue ifo Exportklima setzt sich aus zwei Bestandteilen zusammen. Hierbei handelt es sich zum einen um das Weltwirtschaftsklima, das die Unternehmens- und Konsumentenstimmung der für den deutschen Export bedeutenden Absatzmärkte abbildet. Die Konstruktion des Weltwirtschaftsklimas wird im entsprechenden Abschnitt weiter unten im Detail beschrieben. Zum anderen wird die preisliche Wettbewerbsfähigkeit berücksichtigt. Sie gibt an, wie kompetitiv die deutsche Wirtschaft im Vergleich zu wichtigen Handelspartnern ist. Abbildung 1 stellt die Berech-

nung des ifo Exportklimas graphisch dar. Es wird ersichtlich, dass das Weltwirtschaftsklima und die preisliche Wettbewerbsfähigkeit mit unterschiedlichen Gewichten in das Exportklima eingehen. Die Bestimmung dieser Gewichte wird im Abschnitt »Berücksichtigung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit« erläutert.

Konstruktion des Weltwirtschaftsklimas

Im »alten« ifo Exportklima setzte sich das Weltwirtschaftsklima aus dem jeweiligen Geschäfts- und Konsumklima der Länder der Europäischen Union, der USA und Japans zusammen. Im Folgenden wird diese Ländergruppe um neue aufstrebende Absatzmärkte wie z.B. China oder Russland erweitert. Dieser Schritt trägt der fortschreitenden Diversifikation

Abb. 1
Berechnung des ifo Exportklimas



Anmerkungen: Die Gewichte wurden anhand einer Regression, in der die Exporte durch die beiden Bestandteile des ifo Exportklimas erklärt werden, ermittelt. Für weitere Erläuterungen vgl. Abschnitt »Berücksichtigung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit«.

Quelle: Darstellung des ifo Instituts.

¹ Vgl. Statistisches Bundesamt (2010). Im Vergleich zu 1990 sind die Exporte weniger stark auf einzelne Länder konzentriert. Verschiedene Länder wie China, Polen oder Russland haben an Bedeutung für den deutschen Export gewonnen. Diese Strukturverschiebung wird ebenfalls diskutiert in Elstner, Grimme und Siemsen (2010).

² Vgl. hierzu Stahn (2006). Der Einfluss der preislichen Wettbewerbsfähigkeit auf die deutschen Exporte ist sowohl für den Handel innerhalb der Eurozone als auch außerhalb gesunken. Dieses Ergebnis wird im Rahmen des Schwerpunktthemas »Bestimmungsgründe des deutschen Außenhandels« in der Gemeinschaftsdiagnose vom Frühjahr des Jahres 2011 diskutiert (vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose 2011).

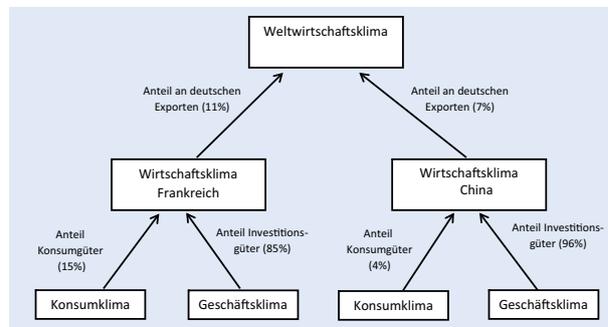
der deutschen Exportmärkte Rechnung. In das neue ifo Exportklima gehen somit insgesamt 41 Länder ein. Die jetzt erfassten Länder machen 90% der Absatzmärkte der deutschen Exporte aus. Die verwendeten Daten zum Geschäfts- und Konsumklima stammen für die europäischen Länder von der Europäischen Kommission, für andere Länder wurden bekannte Indizes, wie zum Beispiel der TANKAN der Zentralbank Japans oder der Einkaufsmanagerindex für das Verarbeitende Gewerbe der chinesischen Statistikbehörde, verwendet.³ Alle Daten zu dem Geschäfts- und Konsumklima gehen mit saisonbereinigten Werten in die Berechnung des ifo Exportklimas ein. Zudem wurden die Zeitreihen standardisiert, damit sie eine einheitliche Skalierung aufweisen.⁴

Die Bestimmung des Weltwirtschaftsklimas erfolgt in zwei Schritten. Erstens wird für jedes Land aus den Angaben zum Geschäfts- und Konsumklima ein Wirtschaftsklima berechnet, das die Nachfrage nach Exporten widerspiegeln soll. Die Berücksichtigung des Konsumklimas soll hierbei die Nachfrage nach deutschen Konsumgütern abgreifen, die sich von der Nachfrage nach deutschen Investitions- und Vorleistungsgütern deutlich unterscheiden kann. Es wurden hierfür länderspezifische Gewichte für das Geschäfts- und das Konsumklima genutzt, um das Wirtschaftsklima zu bestimmen. Zu diesem Zweck wurde für jedes Land der jeweilige Anteil der Investitions- und Konsumgüter am jeweiligen Export ermittelt. Die Errechnung der Gewichte erfolgt für jedes Land über den Durchschnitt der Anteile über die Jahre 2008 bis 2011, da längere Zeitreihen vom Statistischen Bundesamt nicht ausgewiesen werden.⁵ Die Anteile unterliegen keinen starken Schwankungen, so dass eine Durchschnittsbetrachtung gerechtfertigt ist. Im zweiten Schritt werden die jeweiligen Wirtschaftsklimas mit länderspezifischen Gewichten versehen und zum Weltwirtschaftsklima hochaggregiert. Das Gewicht eines Landes entspricht dem Anteil der deutschen Gesamtausfuhren, die in dieses Land gehen. Diese Anteile werden jährlich aktualisiert, um der sich ändernden Bedeutung der verschiedenen Exportmärkte gerecht zu werden.

Abbildung 2 zeigt die Berechnung des Wirtschaftsklimas beispielhaft für die Länder Frankreich und China. Die Daten zum Wirtschaftsklima der Länder gehen anhand ihres Anteils am deutschen Gesamtexport in das Weltwirtschaftsklima ein. So wird das Wirtschaftsklima Frankreichs, Deutschlands wichtigster Exportmarkt, mit seinem Anteil am deutschen Export von 11% im Weltwirtschaftsklima berücksichtigt, während China auf einen Anteil von 7% kommt.⁶

³ Eine vollständige Liste ist auf Rückfrage bei den Autoren erhältlich.
⁴ Durch die Standardisierung besitzen alle Zeitreihen einen Mittelwert von 0 und eine Standardabweichung von 1.
⁵ Statistisches Bundesamt: Fachserie 51000-0007: Aus- und Einfuhr (Außenhandel): Die gewählte Warensystematik ist Main Industrial Groupings, aus der sich der Anteil der Investitions- bzw. Konsumgüter am länderspezifischen Export errechnen lässt.

Abb. 2
Konstruktion des Weltwirtschaftsklimas am Beispiel zweier Länder



Anmerkungen: Der hier angezeigte jeweilige Exportanteil bezieht sich auf das Jahr 2011. Die Anteile der Konsum- und Investitionsgüter entsprechen dem Durchschnitt über die Jahre 2008 bis 2011.

Quelle: Darstellung des ifo Instituts.

Berücksichtigung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit

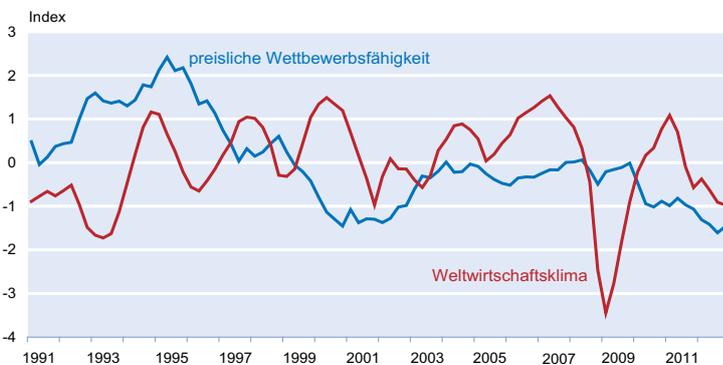
Neben dem Weltwirtschaftsklima ist die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der zweite Bestandteil zur Bestimmung des ifo Exportklimas. Hierfür wird der Indikator für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft gegenüber 36 Handelspartnern in Abgrenzung der Verbraucherpreisindizes verwendet.⁷

In Abbildung 3 sind die preisliche Wettbewerbsfähigkeit und das Weltwirtschaftsklima zusammen abgebildet. Zur besseren Lesbarkeit wurden beide Zeitreihen standardisiert, um eine einheitliche Skalierung zu erhalten. Das Weltwirtschaftsklima unterliegt konjunkturellen Schwankungen und erfasst demnach die stark von der Weltkonjunktur abhängige Nachfrage nach deutschen Produkten. Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit hingegen verläuft flacher. Sie spiegelt die sich vergleichsweise langsam verändernde Preiskomponente der deutschen Exporte im ifo Exportklima wider. Daneben wird deutlich, dass es sich bei der preislichen Wettbewerbsfähigkeit um eine nicht stationäre Variable handelt.⁸ Im Weiteren wird daher die preisliche Wettbewerbsfähigkeit in Log-Differenzen in die Berechnung des ifo Exportklimas mit einbezogen. Sowohl das Weltwirtschaftsklima als auch die Änderungsrate der preislichen Wettbewerbsfähigkeit werden standardisiert.

Die Bestimmung des Gewichts, mit der die preisliche Wettbewerbsfähigkeit in das ifo Exportklima eingeht, erfolgt in

⁶ Da in das ifo Exportklima nur 90% aller Exportmärkte eingehen, wurden deren Anteile am Gesamtexport auf 100% hochgerechnet.
⁷ Quelle ist die Deutsche Bundesbank: Zeitreihe BBEE2.M.DE.AAA.XY13.R.AACPE.M00. Da die Zeitreihe erst ab 1993 zur Verfügung steht, wurden die Jahre 1991 und 1992 mit Hilfe der Veränderungsraten der Zeitreihe, die sich auf 24 Handelspartner bezieht, extrapoliert.
⁸ Verschiedene Stationaritätstests belegen diese Vermutung. So zeigt z.B. der ADF-Test an, dass es nicht möglich ist, eine Einheitswurzel in der preislichen Wettbewerbsfähigkeit abzulehnen.

Abb. 3
Standardisierte Bestandteile des ifo Exportklimas



Anmerkungen: Das Weltwirtschaftsklima wurde mit Hilfe der Geschäfts- und Konsumklimas von 41 deutschen Exportzielen berechnet. Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit wurde anhand der 36 wichtigsten Handelspartner Deutschlands ermittelt.

Quelle: Deutsche Bundesbank; Europäische Kommission; OECD; Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

zwei Schritten.⁹ Zuerst wird eine Regression geschätzt, in der die Quartalwachstumsrate der Exporte nach VGR-Abgrenzung ($\Delta Export$) als zu erklärende Variable eingeht.¹⁰ Die erklärenden Variablen sind die aktuelle und die letzten vier Verzögerungen der Veränderungsrate der preislichen Wettbewerbsfähigkeit ($\Delta Wett$):

(1)

$$\Delta Export_t = \alpha + \beta_1 \Delta Wett_t + \dots + \beta_5 \Delta Wett_{t-4} + \varepsilon_t$$

Die Betrachtung der Verzögerungen soll verzögerte Anpassungen der Exporte auf die Preiskomponente auffangen. Bei der Schätzung der Regressionsgleichung (1) wird ein korrigiertes R^2 von 6% ermittelt. Dieses gibt an, dass 6% der Variation von $\Delta Export$ durch $\Delta Wett$ erklärt werden können. In einem zweiten Schritt wird Gleichung (1) um das Weltwirtschaftsklima (WWK) erweitert, das auch mit dem aktuellem Wert und vier Verzögerungen berücksichtigt wird:

(2)

$$\Delta Export_t = \alpha + \beta_1 \Delta Wett_t + \dots + \beta_5 \Delta Wett_{t-4} + \gamma_1 WWK_t + \dots + \gamma_5 WWK_{t-4} + \varepsilon_t$$

Das korrigierte R^2 steigt dadurch auf 48%. Aufgrund des sehr viel höheren Erklärungsgehalts spielt demnach die Entwicklung des Weltwirtschaftsklimas eine stärkere Rolle für die Dynamik der deutschen Exporte zumindest für das ak-

tuelle Quartal.¹¹ Um das Gewicht, mit dem die preisliche Wettbewerbsfähigkeit in das Exportklima eingeht, zu berechnen, wird das korrigierte R^2 von Schätzgleichung (1) durch das von Gleichung (2) geteilt. Dadurch erhält man ein Gewicht der preislichen Wettbewerbsfähigkeit von 12%. Diese Herangehensweise zur Bestimmung des Gewichts ist zulässig, wenn die beiden Zeitreihen WWK und $\Delta Wett$ keine Korrelation aufweisen und somit keine Multikollinearität vorliegt.¹² Dieses wird bestätigt, da der Korrelationskoeffizient zwischen der preislichen Wettbewerbsfähigkeit und dem Weltwirtschaftsklima nicht signifikant von null verschieden ist.

Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit und das Weltwirtschaftsklima gehen in das ifo Exportklima mit einem Gewicht von 0,12 bzw. 0,88 ein. Das endgültige ifo Exportklima ist in Abbildung 4 zusammen mit den Zuwachsraten der Exporte gegenüber dem Vorjahresquartal dargestellt. Es besteht eine sehr hohe Korrelation von 0,83.¹³

Für die Konjunkturprognose sind allerdings die Zuwachsraten gegenüber dem Vorquartal entscheidend. Da die Exporte sehr volatil sind, ist es wichtig, genaue Informationen über die Entwicklung des aktuellen Quartals im Vergleich zum Vorquartal zu erhalten. In Abbildung 5 ist das ifo Exportklima zusammen mit den Quartalswachstumsraten der Exporte dargestellt. Die beiden Reihen verlaufen nicht ganz so eng wie in Abbildung 4, nichtsdestotrotz liegt die kontemporäre Korrelation immer noch bei 0,52. Abbildung 5 verdeutlicht, dass die Exporte relativ zum Vorquartal deutlich stärker fluktuieren als relativ zum Vorjahr. Das ifo Exportklima verläuft etwas glatter.

Evaluation der Prognosegüte

Die Exporte besitzen einen großen Einfluss auf die Entwicklung des deutschen Bruttoinlandsprodukts (BIP) und somit auf die konjunkturelle Entwicklung Deutschlands. Dies ist auf zwei Gründe zurückzuführen. Erstens stellen die Exporte ein sehr großes Verwendungsaggregat dar. Wie in Tabelle 1 dargestellt, war der Export im Jahr 2011 mit 50% die zweitgrößte Komponente des BIP nach dem privaten Konsum. Zweitens sind die Exporte äußerst volatil, wodurch sie einen großen Einfluss auf die Schwankungen des BIP haben. In Abbildung 6 sind die Jahreswachstumsra-

⁹ Die Herangehensweise ist eng angelehnt an Kilian, Rebucci und Spataro (2007).

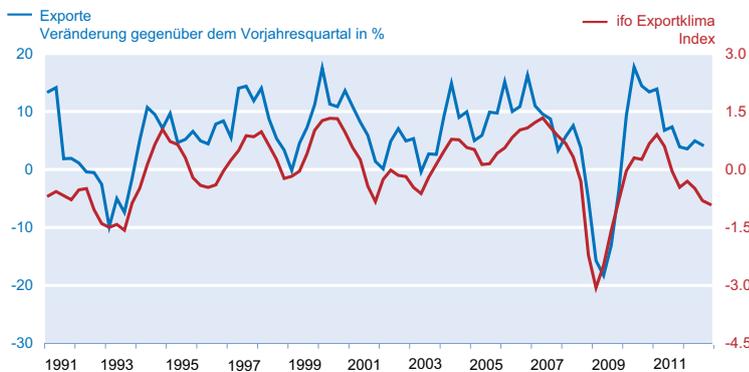
¹⁰ Die Wirtschaftswoche stellte das alte ifo Exportklima zusammen mit dem realen monatlichen Spezialhandel in einer Abbildung dar. Für die Konjunkturprognose des ifo Instituts sind aber die Exporte nach VGR-Abgrenzung entscheidend. In den Gesamtexporten nach VGR-Abgrenzung sind noch die Dienstleistungen enthalten, die aber nur knapp 15% ausmachen. Im Folgenden werden die Exporte nach VGR-Abgrenzung verwendet. Unsere Resultate hängen aber nicht von der Definition der Exporte ab.

¹¹ Vgl. hierzu Danninger und Joutz (2008): Sie zeigen, dass eine gestiegene preisliche Wettbewerbsfähigkeit nur einen vergleichsweise kleinen Teil des deutschen Exportwachstums erklären.

¹² Das Vorliegen von Multikollinearität stellt ein Problem dar, da hier nicht eindeutig bestimmt werden kann, ob die Variation in der Veränderungsrate der Exporte durch Änderungen der preislichen Wettbewerbsfähigkeit oder im Weltwirtschaftsklima zuzuordnen ist.

¹³ Aufgrund des Wiedervereinigungsbooms kam es 1991 zu einem sehr starken Anstieg der Exporte.

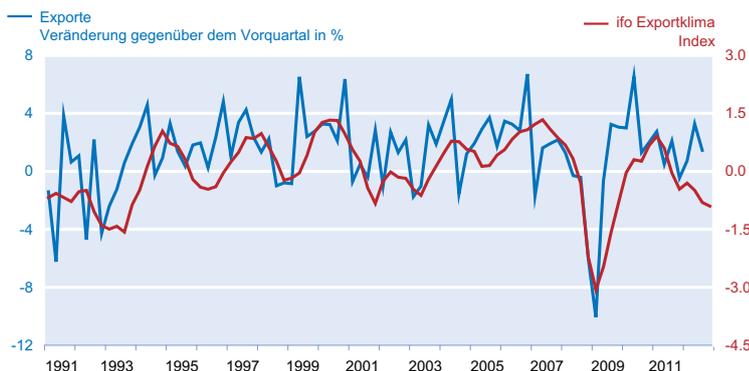
Abb. 4
Das ifo Exportklima und die Zuwachsraten der Exporte



Anmerkungen: Die Zuwachsraten der realen Exporte basieren auf Ursprungswerten. Das ifo Exportklima wird anhand der gewichteten Wirtschaftsklimas von 41 deutschen Exportzielen und der preislichen Wettbewerbsfähigkeit berechnet. Der monatliche Indikator wird hier durch dessen Quartalsdurchschnitte dargestellt.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe 1.2; Berechnungen des ifo Instituts.

Abb. 5
Das ifo Exportklima und die Quartalswachstumsraten der Exporte



Anmerkungen: Die Quartalswachstumsraten der realen Exporte basieren auf saison- und kalenderbereinigten Werten. Das ifo Exportklima wird anhand der gewichteten Wirtschaftsklimas von 41 deutschen Exportzielen und der preislichen Wettbewerbsfähigkeit berechnet. Der monatliche Indikator wird hier durch dessen Quartalsdurchschnitte dargestellt.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe 1.2; Berechnungen des ifo Instituts.

ten des BIP, des privaten Konsums und der Exporte abgebildet. Hieran ist zu erkennen, dass die Wachstumsraten der Exporte deutlich volatiler sind als jene des BIP. Dies

ist auch anhand der Standardabweichungen in Tabelle 1 zu sehen.

Der Einfluss der Exporte auf das BIP kann anhand von Kreuzkorrelationen veranschaulicht werden. In Tabelle 1 sind die Kreuzkorrelationen der Quartalswachstumsraten der deutschen Ausrüstungsinvestitionen, der Bauinvestitionen, des privaten Konsums und der Exporte jeweils mit den Quartalswachstumsraten des BIP dargestellt. Die Ausrüstungsinvestitionen und die Exporte besitzen die höchsten Korrelationen mit dem BIP im aktuellen sowie im vorlaufenden Quartal, die des privaten Konsums und der Bauinvestitionen sind deutlich niedriger. Die Exporte und Ausrüstungsinvestitionen beeinflussen also das aktuelle BIP vergleichsweise stark. Bemerkenswert ist zudem der ausgeprägte Vorlauf der Exporte, der anhand des Korrelationskoeffizienten von 0,4 ersichtlich wird. Der aktuellen Exportentwicklung kommt somit bei der Prognose des deutschen BIP eine übertragende Bedeutung zu.

Da die Exporte eine sehr hohe Volatilität aufweisen, ist die Kurzfristprognose für die Gesamtprognose der Exporte sehr wichtig. In der Kurzfristprognose werden mit Hilfe von Indikatoren das aktuelle sowie das folgende Quartal prognostiziert. Indikatoren besitzen den Vorteil, dass sie deutlich vor der Veröffentlichung der offiziellen Zahlen durch das Statistische Bundesamt Aufschluss darüber geben, wie sich die Exporte am aktuellen Rand entwickelt haben dürften. Die offiziellen Ausfuhrzahlen stehen erst mit zeitlicher Verzögerung zur Verfügung. So werden die Exportzahlen etwa zwei Monate nach Ablauf des eigentlichen Quartals veröffentlicht. Es wird zwischen zwei Gruppen von Indikatoren

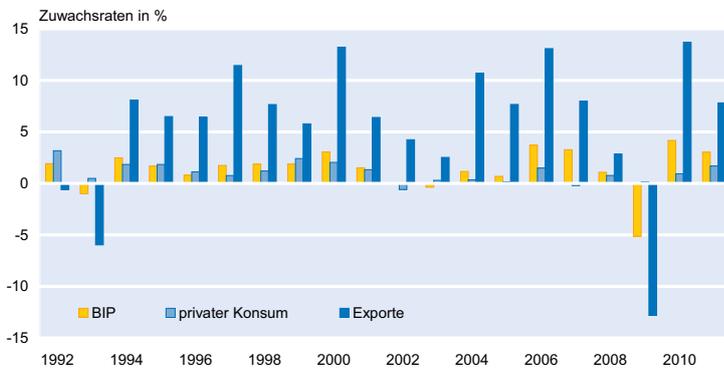
Tab. 1
Kreuzkorrelationen der Quartalswachstumsraten des BIPs mit einigen seiner Komponenten

| | Anteil am BIP (2011 in %) | Standardabweichung (ab 1991) | Kreuzkorrelationen mit dem BIP (1991Q1 bis 2012Q3) | | | | | | | | |
|--------------------------|---------------------------|------------------------------|--|------|-------|-------|-------------|----------|-------|------|-------|
| | | | Vorlauf | | | | | Nachlauf | | | |
| | | | 4 | 3 | 2 | 1 | 0 | -1 | -2 | -3 | -4 |
| BIP | 100,0 | 0,85 | -0,07 | 0,06 | 0,08 | 0,29 | 1,00 | 0,29 | 0,08 | 0,06 | -0,07 |
| Ausrüstungsinvestitionen | 7,1 | 3,27 | 0,06 | 0,03 | 0,09 | 0,23 | 0,66 | 0,44 | 0,30 | 0,18 | -0,07 |
| Bauinvestitionen | 10,0 | 2,88 | 0,01 | 0,04 | 0,13 | -0,05 | 0,52 | -0,05 | -0,11 | 0,00 | 0,06 |
| Privater Konsum | 57,4 | 0,92 | -0,11 | 0,15 | -0,08 | -0,09 | 0,33 | -0,08 | 0,02 | 0,17 | -0,03 |
| Exporte | 50,2 | 2,76 | -0,02 | 0,01 | 0,13 | 0,43 | 0,59 | 0,33 | 0,16 | 0,01 | -0,18 |

Anmerkungen: Aufgeführt sind die Kreuzkorrelationen der realen saisonbereinigten Quartalswachstumsraten des deutschen BIPs mit einiger seiner Komponenten und die Standardabweichungen dieser Komponenten.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe 1.3; Berechnungen des ifo Instituts.

Abb. 6
Vergleich der Jahreswachstumsraten des Exports, des Bruttoinlandsprodukts und des privaten Konsums



Anmerkungen: Aufgeführt sind die Jahreswachstumsraten in Prozent der Exporte sowie des privaten Konsums und des BIPs.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe 1.2.

unterschieden. Zum einen gibt es die harten Indikatoren wie die Auftragseingänge aus dem Ausland und die Ausfuhr in Abgrenzung des Spezialhandels. Sie zeichnen sich dadurch aus, dass sie die Exportentwicklung direkt abbilden, wodurch eine hohe Messgenauigkeit erreicht wird (vgl. hierzu Nierhaus und Sturm 2003). Ihr Nachteil besteht darin, dass die Zahlen auch nur mit zeitlicher Verzögerung zur Verfügung stehen und diese zusätzlich noch durch Revisionen nachträglich verändert werden können. Zum anderen gibt es die weichen Indikatoren, die zum Großteil aus Umfragen bei Firmen bezüglich der Einschätzung ihres aktuellen und zukünftigen Exportgeschäfts herrühren. Sie versuchen indirekt über Stimmungen oder Erwartungen die Exportentwicklung zu erfassen und sind meist schon bis zum aktuellen Rand vorhanden.

Die zeitliche Verfügbarkeit der hier untersuchten Indikatoren für die vierteljährlichen Konjunkturprognosen ist in Tabelle 2 dargestellt. Die Monate in den Spalten zeigen an, welche Werte des aktuellen Quartals für den jeweiligen Indikator vorhanden sind. Für die Prognosen des Exportes mit den weichen ifo Indikatoren oder dem realen ef-

fektiven Wechselkurs kann demnach meist auf zwei aktuelle Monatswerte zurückgegriffen werden, während für die Auftragseingänge und den Spezialhandel nur der erste Monat verfügbar ist. Dadurch besitzen die ifo Indikatoren und der reale effektive Wechselkurs gegenüber den harten Indikatoren einen Informationsvorsprung, was aufgrund der Volatilität der Exporte besonders wertvoll ist.

Kreuzkorrelationsanalyse

Am Anfang der Evaluation der Indikatoren steht eine Kreuzkorrelationsanalyse. Kreuzkorrelationen geben Aufschluss darüber, ob und in welchem Maße bzw. in welche Richtung eine Wechselbeziehung zwischen dem Indikator und den Exporten besteht. Alle Indikatorzeitreihen wurden dafür über den Durchschnitt der Monatswerte auf Quartalsfrequenz konvertiert. Im Folgenden werden die einzelnen Indikatoren vorgestellt und ihre Kreuzkorrelationen analysiert.

Die realen und saisonbereinigten Werte für die Ausfuhr in Abgrenzung des Spezialhandels umfassen die Exporte von Gütern, die in Deutschland hergestellt oder verarbeitet wurden (vgl. Statistisches Bundesamt: Glossar). Die Entwicklung des Spezialhandels hat einen direkten Einfluss auf die Exporte nach VGR-Abgrenzung, da sie eine sehr große Komponente dieser Exporte darstellen. Da die Spezialhandelszahlen nur nominal veröffentlicht werden, wurden diese mit Hilfe der monatlich verfügbaren Exportpreise der Deutschen Bundesbank deflationiert. In Tabelle 3 ist zu sehen, dass dieser Indikator mit einer Korrelation von 0,93 über den höchsten Wert im aktuellen Quartal verfügt.

Ein weiterer sehr prominenter Indikator sind die Auftragseingänge des Verarbeitenden Gewerbes aus dem Ausland. Da die Aufträge erst abgearbeitet werden müssen, besitzen sie möglicherweise gute Vorlaufeigenschaften. Der saisonbe-

Tab. 2
Verfügbarkeit der Indikatorzeitreihen für die Konjunkturprognosen

| Indikator | Konjunkturprognosen | | | |
|--------------------------|--|---------------------------|--|-------------------------------|
| | Gemeinschaftsdiagnose Frühjahr (April) | ifo Sommerprognose (Juni) | Gemeinschaftsdiagnose Herbst (Oktober) | ifo Winterprognose (Dezember) |
| Auftragseingänge Ausland | Jan. | April | Juli | Okt. |
| Wechselkurs | Jan., Feb. | April, Mai | Juli, Aug. | Okt., Nov. |
| Spezialhandel | Jan. | April | Juli | Okt. |
| ifo Auftragsbestand | Jan., Feb. | April, Mai | Juli, Aug. | Okt., Nov. |
| ifo Exporterwartungen | Jan., Feb. | April, Mai | Juli, Aug. | Okt., Nov. |
| ifo Exportklima | Jan., Feb. | April, Mai | Juli, Aug. | Okt., Nov. |

Anmerkungen: Die aufgeführten Monate stellen für den jeweiligen Indikator dar, wie viele Monate des aktuellen Quartals bei den Konjunkturprognosen zur Verfügung stehen. Teilweise können für die Prognosen weniger Monate vorhanden sein.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Deutsche Bundesbank; ifo Institut.

Tab. 3
Kreuzkorrelationen der Indikatoren mit den Exporten

| | Kreuzkorrelationen mit den Exporten (1991Q1 bis 2012Q3) | | | | | | | | | |
|-----------------------------|---|-------|-------|-------|---------------|-------------------------|-------|-------|-------|--|
| | Vorlauf des Indikators | | | | | Nachlauf des Indikators | | | | |
| | 4 | 3 | 2 | 1 | 0 | -1 | -2 | -3 | -4 | |
| Exporte | 0,02 | 0,03 | 0,17 | 0,25 | 1,00 | 0,25 | 0,17 | 0,03 | 0,02 | |
| Spezialhandel | -0,02 | 0,08 | 0,11 | 0,33 | 0,93 | 0,28 | 0,10 | 0,09 | 0,00 | |
| Auftragseingänge Ausland | 0,02 | 0,12 | 0,34 | 0,57 | 0,66 | 0,21 | 0,02 | -0,08 | -0,13 | |
| Real eff. Wechselkurs | -0,05 | -0,20 | -0,15 | -0,16 | - 0,23 | -0,05 | -0,04 | 0,02 | 0,18 | |
| ifo Auftragsbestand | -0,07 | 0,01 | 0,23 | 0,48 | 0,63 | 0,49 | 0,20 | 0,03 | -0,21 | |
| ifo Export- erwartungen | -0,15 | -0,08 | 0,05 | 0,42 | 0,63 | 0,64 | 0,50 | 0,34 | 0,11 | |
| ifo Exportklima | -0,19 | -0,15 | 0,01 | 0,31 | 0,52 | 0,61 | 0,60 | 0,48 | 0,27 | |

Anmerkungen: Aufgeführt sind die Kreuzkorrelationen der saison- und kalenderbereinigten Quartalswachstumsraten der Exporte mit den Indikatoren. Auftragseingänge aus dem Ausland umfasst einen saisonbereinigten Index der Auslandsbestellungen des Verarbeitenden Gewerbes, Spezialhandel den realen saisonbereinigten Wert der Spezialausfuhren, der reale effektive Wechselkurs des Euro bezieht sich auf 40 Länder und der ifo Auftragsbestand zeigt die saisonbereinigte Beurteilung der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes über ihren ausländischen Auftragsbestand an. Die Indikatoren Auftragseingänge, Wechselkurs und Spezialhandel liegen in logarithmierten Differenzen vor. Der Auftragsbestand wird in Differenzen betrachtet.

Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

reingte Indikator weist kontemporär eine hohe Korrelation mit den Exporten auf. Auch bei einem Vorlauf des Indikators von einem Quartal ist die Korrelation noch sehr hoch.

Der dritte Indikator ist der reale effektive Wechselkurs des Euro auf Basis der Verbraucherpreisindizes gegenüber 40 Ländern. Er soll die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft im Vergleich zu ihren Handelspartnern abbilden. Man beachte, dass hier die Korrelationen negativ sind, da sich eine Aufwertung des realen effektiven Wechselkurses in einer Verschlechterung der Wettbewerbsfähigkeit widerspiegelt. Die Korrelation mit den Exportveränderungen im aktuellen Quartal ist vergleichsweise gering, und auch Vorläufereigenschaften sind kaum vorhanden.

Der erste vom ifo Institut berechnete Indikator umfasst die Beurteilung von Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes über ihren derzeitigen Auftragsbestand aus dem Ausland. Diese werden monatlich im ifo Konjunkturtest erhoben. Der Auftragsbestand verfügt kontemporär sowie mit einem Quartal Vorlauf über hohe Korrelationen mit den Exportänderungen. Der ifo Auftragsbestand besitzt also Vorlaufeigenschaften. Die ifo Exporterwartungen sind der zweite über den ifo Konjunkturtest ermittelte Indikator. Diese enthalten die Angaben der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes über ihre Exporterwartungen für die nächsten drei Monate. Der Indikator spiegelt wider, welche Entwicklung die Unternehmen für ihr zukünftiges Exportgeschäft annehmen. Neben einer hohen kontemporären Korrelation verfügt er auch über gute Vorlaufeigenschaften. Der letzte Indika-

tor ist das neu erstellte ifo Exportklima. Kontemporär besitzt es eine Korrelation von 0,52. Auch bei einem Vorlauf des Indikators von einem Quartal ist die Korrelation noch hoch. Die Korrelationsanalyse gibt damit einen ersten Hinweis darauf, dass das Exportklima ein guter Indikator für die deutschen Exporte ist.

Bei der Interpretation der Korrelationskoeffizienten ist zu beachten, dass die Zeitreihen mit unterschiedlicher zeitlicher Verzögerung zur Verfügung stehen, wie zuvor in Tabelle 2 verdeutlicht. Das bedeutet zum Beispiel, dass der Indikator Spezialhandel, welcher über die höchste kontemporäre Korrelation mit den Exporten verfügt, möglicherweise trotzdem nicht das beste Prognoseinstrument für das aktuelle Quartal ist, da höchstens der erste Monatswert bei der Prognose vorliegt.

Out-of-Sample-Prognoseeigenschaften

In diesem Abschnitt wird untersucht, wie gut die einzelnen Indikatoren sich zur Prognose der deutschen Exporte des aktuellen und folgenden Quartals eignen.¹⁴ Dazu werden Indikatormodelle geschätzt, in denen die Quartalswachstumsraten der Exporte ($\Delta Export$) erklärt werden. Die erklärenden Variablen sind eine Verzögerung der Exportzuwachsrate¹⁵ sowie der aktuelle Wert und die vier Verzögerungen des betrachteten Indikators (*Indikator*). Die Indikatoren Spezialhandel, Auftragseingänge Ausland und realer effektiver Wechselkurs werden dabei in Log-Differenzen betrachtet, der Auftragsbestand in ersten Differenzen. Die Gleichung für die Prognose des aktuellen Quartals lautet:

$$(3) \quad \widehat{\Delta Export}_t = \widehat{\alpha}_1 + \widehat{\alpha}_2 \Delta Export_{t-1} + \widehat{\beta}_1 Indikator_t + \dots + \widehat{\beta}_5 Indikator_{t-4}$$

¹⁴ Die Untersuchungsmethodik orientiert sich hier an Billharz, Elstner und Jüppner (2012). In einer neueren Studie untersuchen Jannsen und Richter (2012), inwieweit die Exporte von Investitionsgütern durch die exportanteilsgewichtete Kapazitätsauslastung prognostiziert werden. Sie gehen methodisch ähnlich vor wie diese Studie.

¹⁵ Die Verwendung eines verzögerten Wertes führt zu etwas niedrigeren Prognosefehlern im Vergleich zu mehreren Lags.

Wie im vorherigen Abschnitt angesprochen, steht für die Prognose bei den Indikatoren Auftragseingang und Spezialhandel nur der Wert des ersten Monats des aktuellen Quartals zur Verfügung, für die ifo Indikatoren und den realen effektiven Wechselkurs zwei Monate. Dies wurde bei den folgenden Schätzungen berücksichtigt, indem der jeweils aktuelle Quartalswert nur den Durchschnitt der verfügbaren Monate enthält. Da für die Prognose des nächsten Quartals ($t + 1$) kein Wert des Indikators in $t + 1$ vorliegt, können nur Verzögerungen betrachtet werden. Des Weiteren muss beachtet werden, dass die Exporte des aktuellen Quartals nicht vorliegen und deshalb durch das Modell (3) bestimmt werden:¹⁶

$$(4) \quad \Delta \widehat{Export}_{t+1} = \widehat{\alpha}_1^2 + \widehat{\alpha}_2^2 \Delta \widehat{Export}_t + \widehat{\beta}_1^2 \widehat{Indikator}_t + \dots + \widehat{\beta}_5^1 \widehat{Indikator}_{t-4}$$

Die Evaluierung der Prognoseeigenschaften der Modelle erfolgt anhand von Pseudo-Out-of-Sample-Prognosen. Out-of-Sample bedeutet, dass der Schätzzeitraum des Indikatormodells nicht das zu prognostizierende Quartal mit einschließt. Der Zusatz Pseudo verdeutlicht, dass sich die Prognosen auf einen Zeitraum beziehen, für den schon realisierte Daten vorliegen. Die Prognose des Indikatormodells wird dann mit dem tatsächlich eingetretenen Wert verglichen, um den Prognosefehler zu ermitteln. Im Verlauf der Analyse wird der Prognosehorizont vom Ausgangspunkt Quartal für Quartal weiter in Richtung aktueller Rand verschoben. Für den hier vorliegenden Datensatz bedeutet das, dass sich die erste Modellschätzung auf den Zeitraum 1991Q1 bis 2005Q3 bezieht und auf dieser Basis das Quartal 2005Q4 prognostiziert wird. Zum aktuellen Rand hin werden somit insgesamt 28 Prognosen durchgeführt. Anhand der Höhe der Prognosefehler der verschiedenen Modelle werden dann die Indikatoren verglichen.

Die Beurteilung der Prognosefehler erfolgt mit Hilfe des Root Mean Squared Errors (*RMSE*)¹⁷, der sich folgendermaßen berechnet:

$$(5) \quad RMSE = \sqrt{\sum_{t=T+1}^{T+h} \frac{(\widehat{y}_t - y_t)^2}{h}}$$

Der Prognosefehler im Quartal t wird durch die quadrierte Differenz der Prognose (\widehat{y}_t) und dem tatsächlichen Wert (y_t) berechnet. Er wird quadriert, um die absolute Höhe zu erfassen, da sich die Prognose sowohl als zu niedrig als auch zu hoch erweisen kann. Dies führt auch dazu, dass große Prognosefehler stärker gewichtet werden. h ist die Anzahl der Prognosen insgesamt. Es wird also der durchschnittliche Prognosefehler berechnet, von dem anschließend die

Wurzel gezogen wird. Je niedriger der *RMSE*, desto besser ist die Prognosegüte des Modells. T bezeichnet den Zeitpunkt vor der ersten Prognose und demnach hier 2005Q3.

Des Weiteren wird ein relatives Maß zur Prognosegüte betrachtet. Der Theilsche Ungleichheitskoeffizient, *Theils U*, errechnet das Verhältnis zwischen dem RMSE des Indikatormodells und dem eines Referenzmodells. \widehat{y}_t^{ref} stellt hierbei die Prognose des Referenzmodells dar.

$$(6) \quad Theils\ U = \frac{\sqrt{\sum_{t=T+1}^{T+h} \frac{(\widehat{y}_t - y_t)^2}{h}}}{\sqrt{\sum_{t=T+1}^{T+h} \frac{(\widehat{y}_t^{ref} - y_t)^2}{h}}}$$

Je weiter der Ungleichheitskoeffizient unter einem Wert von 1 ist, desto genauer prognostiziert das Indikatormodell im Vergleich zum Referenzmodell. Die Referenzmodelle, die hier betrachtet werden, sind der Random Walk¹⁸ und ein univariates AR(4)-Modell¹⁹, das die letzten vier Beobachtungen der Exportänderungen enthält. Durch die Verwendung der vier zurückliegenden Quartale ist es möglich auch längerfristige Anpassungen der Exporte zu erfassen. Bei der Prognose des kommenden Quartals mit dem AR(4)-Modell wird für den ersten Lag der geschätzte Wert aus der Prognose des aktuellen Quartals eingesetzt.

Die Ergebnisse der Out-of-Sample-Prognosen sind in Tabelle 4 zu sehen. Fett markierte Werte sollen eine gute Prognosegüte deutlich machen (*RMSE* < 3, *Theils U* << 1). Bei der Prognose des aktuellen Quartals heben sich der Spezialhandel, die Auftragseingänge und die ifo Indikatoren hervor. Sie alle weisen einen deutlich niedrigeren *RMSE* auf als die Referenzmodelle, und ihr *Theils U* ist unabhängig vom Referenzmodell deutlich unter einem Wert von 1. Der *RMSE* des realen effektiven Wechselkurses dagegen ist vergleichbar mit denen der Referenzmodelle. Dieser Indikator eignet sich demnach nur begrenzt als Instrument für die Kurzfristprognose.

Für die Prognose des folgenden Quartals eignen sich die ifo Indikatoren am besten. Im Gegensatz zu den anderen drei Indikatoren verbleiben ihre *RMSE*-Werte deutlich un-

¹⁶ Alternativ wurden Schätzungen sowohl mit mehr als einer Verzögerung der Exporte als auch ausschließlich mit dem Indikator als erklärende Variable ($\widehat{\alpha}_2$ bzw. $\widehat{\alpha}_3$ gleich null) durchgeführt. Für die jeweiligen *RMSE*-Werte hat dies keine bedeutenden Auswirkungen.

¹⁷ Vgl. hierzu Ca' Zorzi und Schnatz (2007): Sie vergleichen mit Hilfe des *RMSE* die Out-of-Sample-Prognosequalitäten verschiedener Indikatoren für den Export der Länder der Eurozone.

¹⁸ AR(4)-Prognosemodell für das aktuelle Quartal:

$$\widehat{y}_t^{ref} = y_{t-1}$$

¹⁹ Random-Wald-Prognosemodell für das aktuelle Quartal:

$$\widehat{y}_t^{ref} = \widehat{\alpha} + \widehat{\beta}_1 y_{t-1} + \dots + \widehat{\beta}_4 y_{t-4}$$

Tab. 4
Pseudo-Out-of-Sample-Prognosegüte verschiedener Indikatoren für das Exportwachstum

| Indikator | Für das aktuelle Quartal | | |
|--|--------------------------|----------------------|----------------------------|
| | RMSE | Theils U gegen AR(4) | Theils U gegen Random Walk |
| Spezialhandel | 2,08 | 0,63 | 0,61 |
| Auftragseingänge Ausland | 2,05 | 0,62 | 0,60 |
| Real eff. Wechselkurs | 3,38 | 1,03 | 0,98 |
| ifo Auftragsbestand | 2,21 | 0,67 | 0,64 |
| ifo Exporterwartungen | 1,95 | 0,59 | 0,57 |
| ifo Exportklima | 2,27 | 0,69 | 0,66 |
| Univariates AR(4)-Modell | 3,30 | 1,00 | 0,96 |
| Random Walk | 3,44 | 1,04 | 1,00 |
| Indikator | Für das folgende Quartal | | |
| | RMSE | Theils U gegen AR(4) | Theils U gegen Random Walk |
| Spezialhandel | 3,53 | 0,97 | 0,81 |
| Auftragseingänge Ausland | 3,33 | 0,92 | 0,77 |
| Real eff. Wechselkurs | 3,64 | 1,00 | 0,84 |
| ifo Auftragsbestand | 2,90 | 0,80 | 0,67 |
| ifo Exporterwartungen | 2,65 | 0,73 | 0,61 |
| ifo Exportklima | 2,66 | 0,73 | 0,61 |
| Univariates AR(4)-Modell | 3,63 | 1,00 | 0,84 |
| Random Walk | 4,34 | 1,19 | 1,00 |
| Standardabweichung der Wachstumsrate der Exporte | 2,77 | | |

Anmerkungen: Aufgeführt sind die RMSE-Werte der einzelnen Indikatormodelle und die der Referenzmodelle. Die RMSE wurden getrennt für die Prognose des laufenden Quartals und die Prognose des folgenden Quartals ermittelt. Bei der Prognose des folgenden Quartals wird für das AR(4)-Modell das laufende Quartal als unbekannt gesetzt. Die Indikatoren Auftragseingänge und Spezialhandel enthalten im aktuellen Quartal nur den ersten Monatswert, die ifo-Indikatoren und der reale effektive Wechselkurs die ersten zwei Monate. Die Indikatoren Auftragseingänge, realer effektiver Wechselkurs und Spezialhandel liegen in logarithmierten Differenzen vor. Der Auftragsbestand wird in Differenzen betrachtet.

Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

ter denen der Referenzmodelle. Während es also für das aktuelle Quartal auch andere Indikatoren mit guten Prognoseeigenschaften gibt, sollte bei der Prognose für das nächste Quartal auf die ifo Indikatoren zurückgegriffen werden.

Fazit

In dieser Studie wird die Neuberechnung des ifo Exportklimas vorgestellt. Das Exportklima besteht aus den Bestandteilen Weltwirtschaftsklima und preisliche Wettbewerbsfähigkeit. Bei Ersterem werden in der neuen Konstruktionsweise deutlich mehr Länder berücksichtigt, um der fortschreitenden Diversifikation des deutschen Exportes gerecht zu werden. Zudem geht das Weltwirtschaftsklima mit einem höheren Gewicht als zuvor in das Exportklima ein, da der Einfluss der preislichen Wettbewerbsfähigkeit auf die Nachfrage nach deutschen Exportgütern abgenommen hat.

Das neu berechnete ifo Exportklima eignet sich als Indikator für die deutschen Exporte. Aus einer Kreuzkorrelationsanalyse ergibt sich, dass das ifo Exportklima hoch korreliert mit den Quartalswachstumsraten der Exporte für das aktuelle und das kommende Quartal ist. Dieser Hinweis auf gute Prognoseeigenschaften bestätigt sich durch geringe Prognosefehler bei Pseudo-Out-of-Sample-Prognosen. Das ifo Exportklima reiht sich somit in die Riege sehr guter Exportindikatoren – wie dem ifo Auftragsbestand aus dem Ausland und den ifo Exporterwartungen – ein.

Literatur

Billharz, A., S. Elstner und M. Jüppner (2012), »ifo Kurzfristprognose am Beispiel der Ausrüstungsinvestitionen«, *ifo Schnelldienst* 65(21), 24–33.

Ca’ Zorzi, M. und B. Schnatz (2007), »Explaining and Forecasting Euro Area Exports – Which Competitiveness Indicator Performs Best?«, *European Central Bank Working Paper Series*, Nr. 833.

Danninger, S. und F. Joutz (2008), »What Explains Germany’s Rebounding Export Market Share?«, *CESifo Economic Studies*, 54(4), 681–714.

Elstner, S., C. Grimme und T. Siemsen (2010), »Die größten aufstrebenden Märkte für deutsche Exporte liegen in Asien und Osteuropa«, *ifo Schnelldienst* 63(16), 22–25.

Jannsen, N. und J. Richter (2012), »Kapazitätsauslastung im Ausland als Indikator für die deutschen Investitionsgüterexporte«, *Wirtschaftsdienst* 92(12), 833–837.

Kilian, L., A. Rebucci und N. Spatafora (2009), »Oil Shocks and External Balances«, *Journal of International Economics* 77(2), 181–194.

Nierhaus, W. und J.-E. Sturm (2003), »Methoden der Konjunkturprognose«, *ifo Schnelldienst* 56(4), 7–23.

Stahn, K. (2006), »Has the Impact of Key Determinants of German Exports Changed? Results from Estimations of Germany’s Intra Euro-Area and Extra Euro-Area Exports«, *Bundesbank Discussion Paper Series 1: Economic Studies*, Nr. 7.

Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2011), *Aufschwung setzt sich fort – Europäische Schuldenkrise noch ungelöst*, Gemeinschaftsdiagnose Frühjahr 2011, ifo Institut München.

Statistisches Bundesamt (2010), »Sonderpublikation: Export, Import, Globalisierung: Deutscher Außenhandel und Welthandel, 1990 bis 2008«, Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt: Glossar, online verfügbar unter: <https://www.destatis.de/DE/Service/Glossar/Glossar.html>, aufgerufen am 12. Dezember 2012.

Der Indikator für das ifo Weltwirtschaftsklima ist nach zwei Rückgängen in Folge wieder auf Aufwärtstkurs (vgl. Abb. 1). Während sich die Beurteilung der aktuellen Lage nur leicht verbesserte, haben vor allem die deutlich positiveren Erwartungen für die nächsten sechs Monate zum Anstieg des Indikators beigetragen. Nach dem Stillstand im vergangenen Halbjahr scheint die Weltkonjunktur wieder Tritt zu fassen.

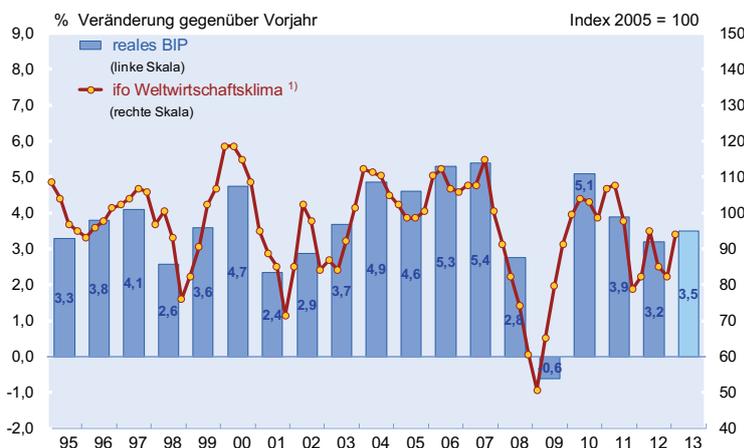
Die wichtigsten Ergebnisse

- Die *derzeitige wirtschaftliche Lage* wurde in den meisten Regionen im Vergleich zur Vorquartalsumfrage leicht besser beurteilt.
- Die *Erwartungen für die kommenden sechs Monate* haben sich merklich aufgehellt und deuten auf eine wirtschaftliche Erholung in den nächsten sechs Monaten hin.
- Die *Inflationserwartungen* der befragten Experten für das Jahr 2013 betragen im Weltdurchschnitt 3,3% (Vorjahr: 3,6%).
- Die WES-Experten gehen im Durchschnitt von weitgehend unveränderten *kurzfristigen Zinsen* im Laufe der nächsten sechs Monate aus. Die *langfristigen Zinsen* werden ihrer Meinung nach dagegen etwas steigen.
- Im weltweiten Durchschnitt erwarten die Wirtschaftsexperten nur noch einen moderaten Wertzuwachs des *US-Dollar* im nächsten halben Jahr.

Konjunktorentwicklung in den Weltregionen

Der ifo Indikator für das Wirtschaftsklima im **Euroraum** ist im ersten Quartal 2013 nach zwei Rückgängen in Folge erstmals wieder gestiegen (vgl. Abb. 2). Zwar beurteilten die befragten Experten die aktuelle Lage erneut etwas schlechter. Die Erwartungen für die nächsten sechs Monate sind hingegen nun wieder vermehrt positiv ausgefallen und befinden sich auf dem höchsten Stand seit fast zwei Jahren. Im Vergleich zur Vorquartalsumfrage gab es hinsichtlich der Bewertung zur aktuellen Wirtschaftslage der Eurokrisenländer keine großen Veränderungen: In *Griechenland, Italien, Portugal, Spanien* und *Zypern* berichteten die WES-Experten weiterhin über eine sehr angeschlagene Wirtschaft. In *Belgien, Frankreich, Irland, Luxemburg* und den *Niederlanden* beurteilten sie die aktuelle Lage nur wenig besser. Als »ungünstig« bewerteten die befragten Experten die aktuelle wirtschaftliche Situation in *Österreich* und *Finnland*. Lediglich in

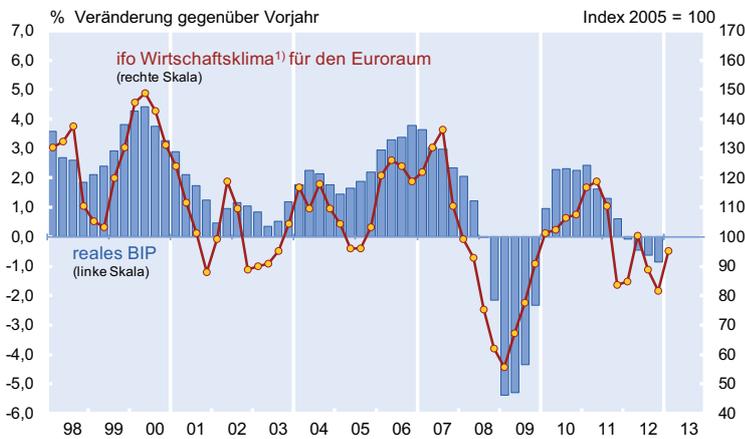
Abb. 1
Weltkonjunktur und ifo Weltwirtschaftsklima



¹) Arithmetisches Mittel der Bewertung der gegenwärtigen Lage und der erwarteten Entwicklung.
Quelle: IWF, World Economic Outlook Oktober 2012 - Update Januar; Ifo World Economic Survey (WES) I/2013.

¹ Im Januar 2013 hat das ifo Institut zum 119. Mal seine weltweite Umfrage »Ifo World Economic Survey« – kurz WES – bei 1 169 Wirtschaftsexperten multinationaler Unternehmen und kompetenter Institutionen in 124 Ländern durchgeführt. Die Aufgabe des WES ist es, vierteljährlich ein möglichst aktuelles Bild über die Wirtschaftslage sowie Prognosen für wichtige Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländer zu liefern. Im Gegensatz zur amtlichen Statistik, die in erster Linie auf quantitativen (in Werteinheiten messbaren) Informationen aufbaut, werden beim WES qualitative Informationen – Urteile und Erwartungen von Wirtschaftsexperten – abgefragt. Während amtliche Statistiken auf internationaler Ebene oft nur mit großen Zeitverzögerungen erhältlich sind, zeichnen sich die WES-Umfrageergebnisse durch ihre hohe Aktualität und internationale Vergleichbarkeit aus. Gerade in Ländern, in denen die amtliche Statistik auf einer unsicheren Datenbasis steht, sind die von Wirtschaftsexperten vor Ort abgegebenen Urteile und Erwartungen von besonderer Bedeutung. Die Umfrage wird in Zusammenarbeit mit der Internationalen Handelskammer (ICC) in Paris durchgeführt.

Abb. 2
Wirtschaftswachstum und ifo Wirtschaftsklima für den Euroraum



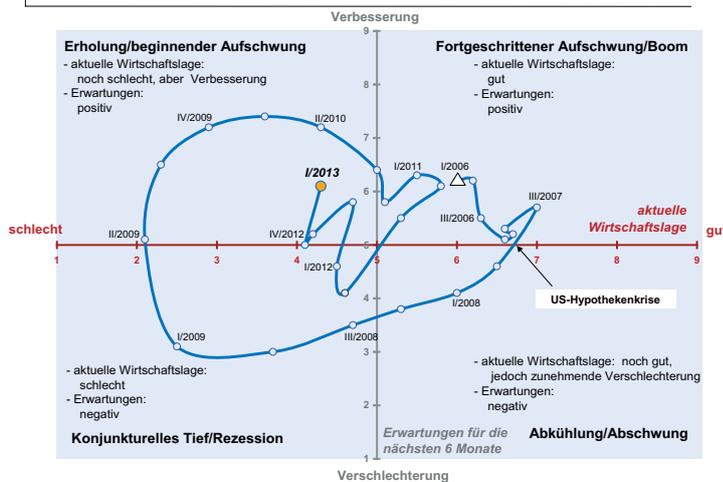
¹⁾ Arithmetisches Mittel der Bewertung der gegenwärtigen Lage und der erwarteten Entwicklung.

Quelle: Eurostat, Ifo World Economic Survey (WES) I/2013.

Box 1
ifo Konjunkturuhr und das ifo Weltwirtschaftsklima

Die ifo Konjunkturuhr für das ifo Weltwirtschaftsklima verdeutlicht die aktuelle Datenkonstellation im globalen Konjunkturzyklus. In der Januar-Umfrage stieg der Indikator für das Weltwirtschaftsklima nach zwei Rückgängen in Folge erstmals wieder. Der Anstieg des Indikators resultierte hauptsächlich aus dem positiveren Sechsmonatsausblick. Die Beurteilungen zur aktuellen Wirtschaftslage hellten sich dagegen nur leicht auf. Der Indikator befindet sich nun voll im Erholungs-/Aufschwungsquadranten und zeigt bezüglich der weiteren Entwicklung für die nächsten sechs Monate deutlich nach oben. Nach dem Stillstand im vergangenen Halbjahr scheint die Weltkonjunktur wieder Tritt zu fassen.

ifo Weltwirtschaftsklima



Quelle: Ifo World Economic Survey (WES) I/2013.

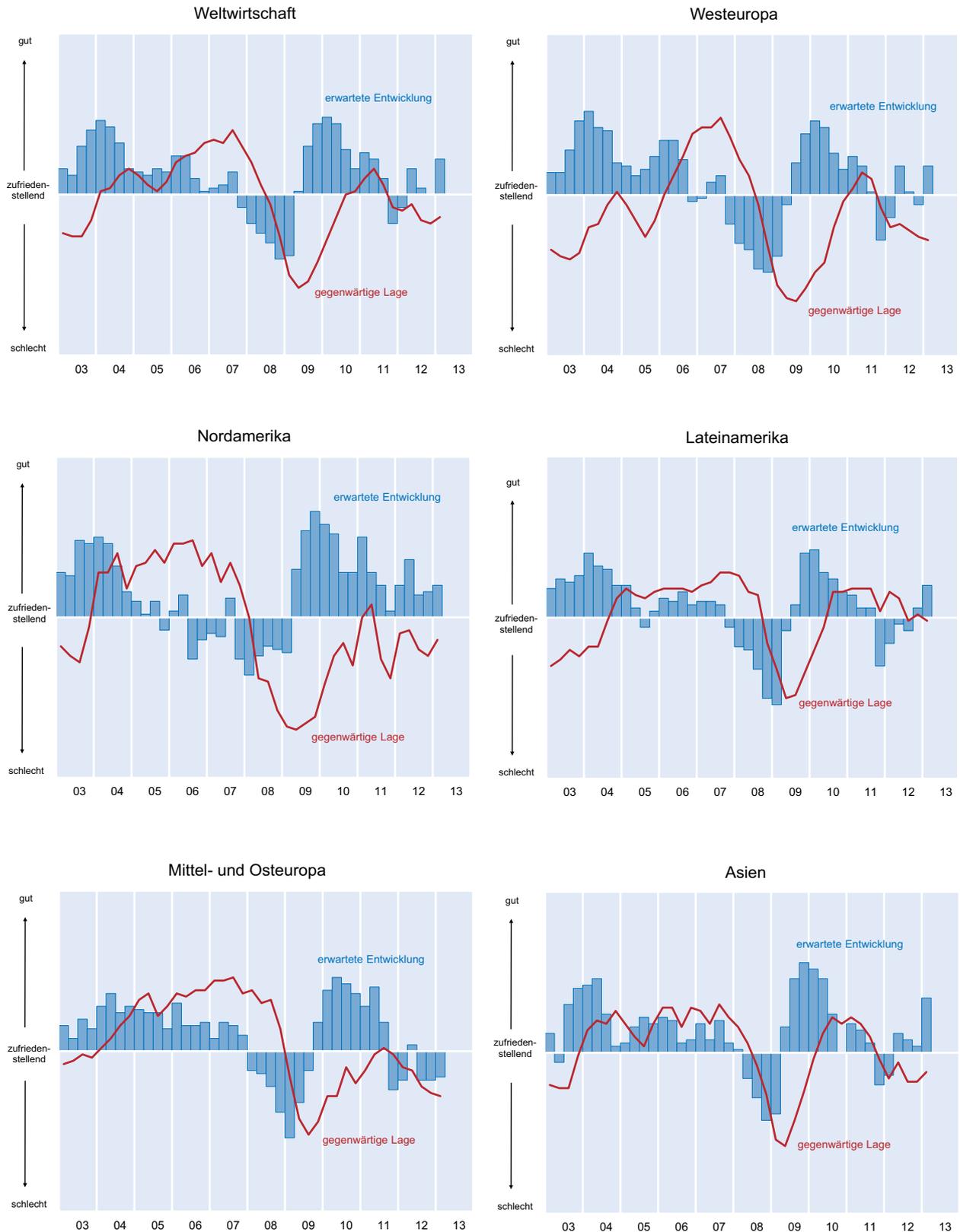
Das ifo Weltwirtschaftsklima ist das arithmetische Mittel der Bewertung der gegenwärtigen Lage und der erwarteten Entwicklung in den nächsten sechs Monaten. Der Zusammenhang zwischen den beiden Komponenten des Weltwirtschaftsklimas kann in einem Vierquadrantenschema dargestellt werden («ifo Weltkonjunkturuhr»). Auf der Abszisse der Konjunkturuhr werden die Meldungen der befragten WES-Experten zur gegenwärtigen Lage aufgetragen, auf der Ordinate die Antworten zur erwarteten Entwicklung. Durch das Fadenkreuz der beiden Linien, die nach der WES-Werteskala eine zufriedenstellende Beurteilung der Lage (5) bzw. eine unveränderte Einschätzung der Erwartungen (5) markieren, wird das Diagramm in vier Quadranten geteilt, welche die vier Phasen der Weltkonjunktur definieren.

Deutschland und Estland herrscht ihrer Meinung nach derzeit eine zufriedenstellende Wirtschaftslage. In allen Euroländern, bis auf Estland, hellten sich die Erwartungen für die nächsten sechs Monate deutlich auf. Insgesamt wird im Euroraum in den nächsten sechs Monaten mit einer Verbesserung der wirtschaftlichen Situation gerechnet. Ausnahmen bilden Zypern, Finnland, Portugal und Spanien, wo die Erwartungen der befragten Experten trotz Besserung im negativen Bereich verbleiben.

In den Ländern Westeuropas außerhalb des Euroraums ist das Wirtschaftsklima nach wie vor weit freundlicher. WES-Experten in Norwegen gaben dem Land erneut nicht nur die beste Bewertung in der Region, sondern auch den höchstmöglichen Wert auf der WES-Skala. Die derzeit sehr günstige konjunkturelle Situation wird sich in den nächsten sechs Monaten voraussichtlich halten können. In der Schweiz herrscht gegenwärtig noch ausgeprägter als im Vorquartal eine voll befriedigende wirtschaftliche Situation. Auch die Erwartungen für das nächste Halbjahr sind im Vergleich zur vorhergehenden Umfrage positiver. Dagegen berichteten WES-Experten in Dänemark, Schweden und dem Vereinigten Königreich über eine ungünstige aktuelle Wirtschaftslage. Immerhin sind die Konjunkturerwartungen für die kommenden sechs Monate – vor allem in Schweden und Dänemark – positiver als noch vor drei Monaten.

Der Wirtschaftsklimaindikator in Nordamerika begann wieder zu steigen und erreichte einen Indexwert von 86,2 (Vorquartal: 80,3). Der Indikator liegt damit aber noch unter seinem langfristigen Durchschnitt von 91,3 (1997–2012). Der Anstieg wurde vor allem durch die positivere Einschätzung zur aktuellen Wirtschaftslage getrieben. Doch auch die wirtschaftlichen Aussichten verbesserten sich gegenüber der vorherigen Umfrage. In den USA wurde die aktuelle Wirtschaftslage zwar erheblich besser als noch vor drei Monaten beurteilt, dennoch gilt sie als nicht ganz zufriedenstellend. Dies liegt unter anderem an den Bau- und Ausrüstungsinvestitionen, die weiterhin schlecht laufen. Allerdings sind die WES-Experten für die nächsten sechs Monate optimistischer geworden und erwarten eine Verbesserung der US-Wirtschaft. In Kanada waren die WES-

Abb. 3
Wirtschaftliche Lage



Quelle: Ifo World Economic Survey (WES) I/2013.

Experten bezüglich der derzeitigen wirtschaftlichen Situation weniger zufrieden als in der vorangegangenen Erhebung. Der Sechsmonatsausblick bleibt hingegen positiv.

In **Asien** wurde der kräftigste Anstieg des Wirtschaftsklimaindikatoren verzeichnet, der nun mit einem Wert von 97,4 wieder über seinem langfristigen Durchschnitt (90,0: 1997–2012) liegt. Sowohl die Bewertung zur aktuellen Lage, insbesondere aber die Erwartungen für die nächsten sechs Monate, hellten sich in dieser Region spürbar auf. *Malaysia*, *Indonesien* und die *Philippinen* gehören den WES-Experten zufolge derzeit zu den leistungsstärksten Volkswirtschaften in der Region. In diesen Ländern herrscht ein sehr günstiges Wirtschaftsklima. Die derzeitige aktuelle Wirtschaftslage wurde als sehr gut bewertet, und sie wird im Laufe der nächsten sechs Monate voraussichtlich auch so bleiben. Allen voran in den *Philippinen* wird der Exportsektor im nächsten halben Jahr voraussichtlich weiter zulegen. In *Bangladesch*, *Sri Lanka* und *Thailand* herrscht den befragten Experten zufolge eine günstige gegenwärtige wirtschaftliche Situation. Lediglich in *Bangladesch* werden Bau- und Ausrüstungsinvestitionen als zu schwach angesehen. In allen genannten Ländern sind die Konjunkturaussichten weiterhin positiv, in *Bangladesch* insbesondere dank eines voraussichtlich wachsenden Exportsektors im nächsten Halbjahr. Die stärkste Verbesserung im Vergleich zur Vorquartalsumfrage vollzog sich in *China* und *Hongkong*. Die Beurteilungen sowohl zur gegenwärtigen wirtschaftlichen Situation als auch die Erwartungen für die nächsten sechs Monate wurden deutlich angehoben. Während die Situation in beiden Ländern vor drei Monaten noch als ungünstig empfunden wurde, wurde sie nun von den befragten Wirtschaftsexperten als voll zufriedenstellend angesehen. Die weitere wirtschaftliche Entwicklung in beiden Ländern wird in den nächsten sechs Monaten voraussichtlich diesem Aufwärtstrend folgen. Erwartete starke Exporte werden *Hongkongs* Wirtschaft zusätzlich einen besonderen Schwung geben. In *Indien*, *Südkorea* und *Vietnam* wurde die gegenwärtige wirtschaftliche Lage immer noch als ungünstig angesehen, trotz einer leichten Aufwärtskorrektur in *Südkorea* und *Vietnam* im Vergleich zur Vorquartalsumfrage. Während die WES-Experten in *Südkorea* und *Vietnam* keine wesentliche Verbesserung ihrer Volkswirtschaften in den kommenden sechs Monaten voraussehen, wird sich in *Indien* die Situation voraussichtlich etwas verbessern. In *Japan* verschlechterte sich die aktuelle wirtschaftliche Situation deutlich im Vergleich zur vorherigen WES-Umfrage und wurde als schwach beschrieben. Das Gleiche gilt für *Pakistan* und *Taiwan*. Der Sechsmonatsausblick hingegen ist in diesen Ländern um einiges positiver als noch vor drei Monaten.

Während der Wirtschaftsklimaindikator in allen wichtigen Regionen der Welt stieg, wenn auch in einigen Fällen nur leicht, gab es keine Veränderungen zum Besseren in **Mittel- und Osteuropa**. Hier bleibt der Indikator auf dem gleichen nied-

rigen Niveau wie im Vorquartal. Die aktuelle wirtschaftliche Situation wurde erneut als ungünstig bewertet. Auch die Konjunkturerwartungen, trotz einiger marginaler Verbesserungen, signalisieren keine positiven Veränderungen in den kommenden Monaten. Über die derzeit relativ stärkste Wirtschaftsleistung in dieser Region wurde erneut in *Lettland* und *Litauen* berichtet, sogar in noch höherem Maße als in der vorangegangenen Erhebung. WES-Experten beurteilten die aktuelle wirtschaftliche Situation als sehr günstig. Lediglich Bau- und Ausrüstungsinvestitionen werden in *Litauen* als schwach angesehen. Innerhalb der nächsten sechs Monate werden sie sich voraussichtlich etwas erholen, zusammen mit starken Exporten. Insgesamt sind die WES-Experten ziemlich zuversichtlich über die weitere wirtschaftliche Entwicklung in beiden Ländern. In *Bulgarien*, der *Tschechischen Republik* und *Polen* bleibt die derzeitige wirtschaftliche Situation ungünstig. Für die nächsten sechs Monate erwarten die WES-Experten in *Bulgarien* und der *Tschechischen Republik* keine wesentliche Verbesserung der Wirtschaftsleistung, obwohl die Exportwirtschaft in *Tschechien* im Verlauf der nächsten sechs Monate voraussichtlich zulegen wird. In *Polen* wird sich die wirtschaftliche Entwicklung wahrscheinlich weiter verlangsamen. In *Ungarn* und *Rumänien* berichteten die WES-Experten über eine schwache Wirtschaftslage. In beiden Ländern verschlechterte sich der Sechsmonatsausblick gegenüber der vergangenen Umfrage und deutet auf keine wesentliche Verbesserung innerhalb der nächsten Monate hin. In den Ländern außerhalb der EU zeigte sich bezüglich der gegenwärtigen Wirtschaftslage zwar eine gewisse Verbesserung gegenüber der WES-Vorquartalsumfrage, dennoch wurde sie in *Albanien* und *Serbien* als ungünstig und in *Bosnien und Herzegowina* und *Kroatien* als sehr schwach bewertet. Was die zukünftige wirtschaftliche Entwicklungen betrifft, so sind die WES-Experten in *Albanien*, *Bosnien und Herzegowina* sowie in *Kroatien* noch vorsichtiger geworden als in der vorangegangenen Erhebung. Nur in *Serbien* ist der Sechsmonatsausblick erheblich optimistischer als noch vor drei Monaten.

In den durch WES erfassten Ländern der **GUS** (*Russland*, *Weißrussland*, *Kasachstan*, *Ukraine*, *Kirgisien* und *Armenien*) hellte sich das Wirtschaftsklima wie in den meisten anderen großen Regionen dank positiver Erwartungen auf. In der Mehrheit der Länder der Region befindet sich die gegenwärtige Wirtschaftslage weiterhin auf einem zufriedenstellenden Niveau. Der Sechsmonatsausblick hellte sich zwar etwas auf, trotzdem bleiben die befragten Experten vorsichtig. Im Hinblick auf die derzeitige wirtschaftliche Situation wurden in *Weißrussland*, *Kasachstan* und *Russland* keine wesentlichen Änderungen gegenüber der letzten Erhebung berichtet. Während in *Kasachstan* die derzeitige wirtschaftliche Lage als günstig beurteilt wurde, ist sie in *Weißrussland* und *Russland* nach Meinung der WES-Experten nur zufriedenstellend. Die Erwartungen für die nächsten sechs Monate wurden vor allem von den befragten Wirt-

schaftsexperten in *Russland* nach oben korrigiert, die jetzt in Bezug auf die Entwicklungen in naher Zukunft positiv gestimmt sind. Auch in *Kasachstan* wird die derzeitige günstige wirtschaftliche Situation voraussichtlich auch in den nächsten sechs Monaten andauern. Im Gegensatz dazu tendieren die Wirtschaftsexperten in *Weißrussland* eher zu Skepsis. In *Armenien* verschlechterte sich die wirtschaftliche Lage im Vergleich zur WES-Umfrage vor drei Monaten, und die Situation wurde nun als unzureichend betrachtet. Ähnlich schlechte Bewertungen gab es von den WES-Experten auch für *Kirgisien* und die *Ukraine*. Während in *Armenien* und der *Ukraine* die wirtschaftliche Situation voraussichtlich verhalten bleiben wird, erwarten die befragten Experten in *Kirgisien* eine wirtschaftliche Verbesserung in den nächsten sechs Monaten.

Nach der Eintrübung im vorangegangenen Quartal hellte sich das Wirtschaftsklima in *Ozeanien* wieder etwas auf. Zwar verschlechterte sich die Einschätzung zur aktuellen wirtschaftlichen Lage wiederum leicht. Dagegen fielen die wirtschaftlichen Erwartungen deutlich positiver aus und sorgten insgesamt für einen leichten Anstieg des Wirtschaftsklimaindiktors. In *Australien* wurde die derzeitige allgemeine Wirtschaftslage als günstig angesehen, trotz einiger leichter Anpassungen nach unten im Vergleich zur Vorquartalsumfrage. Vor allem boomen derzeit Bau- und Ausrüstungsinvestitionen laut den befragten Experten. In den nächsten sechs Monaten dürfte die derzeit günstige Situation fortbestehen, und die Exportvolumina werden voraussichtlich steigen. In *Neuseeland* bleiben die Einschätzungen zur derzeitigen wirtschaftlichen Lage unter dem zufriedenstellenden Niveau. Im Hinblick auf die künftige Wirtschaftsentwicklung in den nächsten sechs Monaten sind die WES-Experten jedoch vermehrt positiver gestimmt.

In *Lateinamerika* setzte sich der Anstieg des Wirtschaftsklimaindiktors, der im vierten Quartal 2012 begonnen hatte, weiter fort. Die Beurteilungen zur derzeitigen Wirtschaftslage sind im Durchschnitt weiterhin zufriedenstellend, trotz einer leichten Korrektur nach unten gegenüber der Umfrage im vergangenen Quartal. Hinsichtlich der wirtschaftlichen Aussichten für die nächsten sechs Monate sind die WES-Experten positiver gestimmt als noch vor drei Monaten. In *Chile*, *Peru* und *Uruguay* berichteten die befragten Wirtschaftsexperten über eine sehr günstige gegenwärtige Wirtschaftslage, die sich seit der letzten Erhebung verbessert hat. Auch in *Paraguay* verbesserte sich im Vergleich zur Vorquartalsumfrage die wirtschaftliche Situation erheblich und wurde nun als günstig angesehen. Dies gilt auch für *Bolivien* und *Kolumbien*, trotz einiger nach unten revidierter Einschätzungen im Vergleich zur vorherigen Erhebung. Im Hinblick auf die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung in den nächsten sechs Monaten bleiben die Wirtschaftsexperten in allen genannten Ländern positiv gestimmt, mit Ausnahme der Experten in *Chile* und *Kolumbien*. In diesen Län-

Tab. 1
Rechtlich-administrative Einschränkungen
für ausländische Investoren

| Keine | |
|--------------------------|-----|
| Schweden | 8,3 |
| Hongkong | 7,5 |
| Schweiz | 7,3 |
| Finnland | 7,2 |
| Neuseeland | 7,2 |
| Chile | 7,0 |
| Österreich | 7,0 |
| Litauen | 7,0 |
| Eher gering | |
| Vereinigtes Königreich | 6,9 |
| Uruguay | 6,8 |
| Deutschland | 6,7 |
| Madagaskar | 6,6 |
| Niederlande | 6,6 |
| Norwegen | 6,6 |
| Peru | 6,6 |
| Lettland | 6,4 |
| Dänemark | 6,3 |
| Irland | 6,3 |
| Mauritius | 6,3 |
| Spanien | 6,2 |
| Mexiko | 6,0 |
| Portugal | 6,0 |
| Australien | 5,9 |
| Kasachstan | 5,9 |
| Slowakei | 5,9 |
| Tschechien | 5,9 |
| USA | 5,9 |
| Polen | 5,8 |
| Namibia | 5,7 |
| Sambia | 5,7 |
| Südkorea | 5,7 |
| Vereinigte Arab. Emirate | 5,7 |
| Bulgarien | 5,6 |
| Belgien | 5,5 |
| Malaysia | 5,5 |
| Türkei | 5,5 |
| Japan | 5,4 |
| Kanada | 5,4 |
| Slowenien | 5,4 |
| Brasilien | 5,3 |
| Kolumbien | 5,3 |
| Ungarn | 5,3 |
| Südafrika | 5,2 |
| Albanien | 5,0 |
| Pakistan | 5,0 |
| Sierra Leone | 5,0 |
| Griechenland | 4,7 |
| Italien | 4,6 |
| Frankreich | 4,5 |
| Kenia | 4,5 |
| Nigeria | 4,5 |
| Paraguay | 4,4 |
| Bosnien und Herzegowina | 4,3 |
| Indien | 4,3 |
| Bangladesch | 4,2 |
| Guatemala | 4,2 |
| Israel | 4,0 |
| Eher hoch | |
| Rumänien | 3,9 |
| Philippinen | 3,7 |
| Sri Lanka | 3,7 |
| Thailand | 3,7 |
| China | 3,6 |
| Taiwan | 3,5 |
| Bolivien | 3,4 |
| Indonesien | 3,0 |
| Kroatien | 2,7 |
| Ägypten | 2,6 |
| Russland | 2,6 |
| Argentinien | 1,8 |
| Simbabwe | 1,7 |
| Ukraine | 1,0 |

* Nur Länder mit mind. fünf Antworten sind aufgeführt.
WES-Skala: 9 = keine; 5 = gering; 1 = hoch.

Quelle: Ifo World Economic Survey (WES) I/2013.

Tab. 2
Erwartete Veränderungen der Rahmenbedingungen für ausländische Investoren in den nächsten sechs Monaten

| Einflussfaktoren auf das Investitionsklima | Änderungen in den nächsten sechs Monaten ^{a)} | |
|---|--|---|
| | Verschlechterung | Verbesserung |
| Rechtlich-administrative Einschränkungen für die ausländischen Investoren | Ukraine | Kroatien, Griechenland, Mauritius, Portugal |
| Politische Stabilität | Albanien, Argentinien, Bangladesch, Bulgarien | China, Griechenland, Israel, Kenia, Litauen, Sierra Leone, Südkorea |

^{a)} Für die Länder, die in dieser Tabelle nicht genannt wurden, wird keine wesentliche Veränderung des Investitionsklimas erwartet. Nur Länder mit mindestens fünf Antworten wurden in die Analyse einbezogen. – Kriterien zur Auswahl von Ländern: Verschlechterung: Wert auf der WES-Skala zwischen 1,0 und 3,5; Verbesserung: Wert auf der WES-Skala zwischen 6,0 und 9,0.

Quelle: Ifo World Economic Survey (WES) I/2013.

dern bleiben die WES-Experten mit Blick auf das nächste halbe Jahr eher skeptisch. In *Costa Rica*, *Ecuador*, *Mexiko* und *Panama* herrscht eine zufriedenstellende aktuelle wirtschaftliche Lage. In der Mehrheit der genannten Länder wird die Situation voraussichtlich auf diesem guten Niveau bleiben. *Ecuador* ist das einzige Land, in dem die befragten Wirtschaftsexperten pessimistischer über die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung geworden sind. Die gegenwärtige Wirtschaftslage in *Brasilien* verschlechterte sich, so dass die Beurteilungen insgesamt erneut unter die Zufriedenheitsmarke fielen. Während der private Konsum den WES-Experten zufolge derzeit sehr gut läuft, werden die dringend benötigten Bau- und Ausrüstungsinvestitionen als zu schwach empfunden. Allerdings rechnen die befragten Wirtschaftsexperten mit einer wirtschaftlichen Verbesserung in den nächsten sechs Monaten, einschließlich eines Anstiegs der Investitionen. In *Guatemala* und *Argentinien* wurde die aktuelle wirtschaftliche Situation als ungünstig beurteilt. Während private Konsumausgaben im Moment auf einem zufriedenstellenden Niveau liegen, gelten Bau- und Ausrüstungsinvestitionen als unzureichend. Besonders in *Argentinien* stellt sich das Investitionsklima für ausländische Investoren derzeit sehr ungünstig dar, da viele rechtliche und verwaltungstechnische Beschränkungen für ausländische Unternehmen gelten und eine hohe Inflationsdynamik herrscht. Zusätzlich erwarten die WES-Experten in den nächsten sechs Monaten eine gesteigerte politische Instabilität (vgl. Tab. 1 und 2). Dennoch rechnen die befragten Experten in beiden Ländern in den nächsten sechs Monaten mit einer wirtschaftlichen Verbesserung ihrer Volkswirtschaften. In *El Salvador* und *Venezuela* verschlechterte sich die wirtschaftliche Situation im Vergleich zum Vorquartal erheblich: WES-Experten berichteten nun über eine angeschlagene Wirtschaft. Während in *Venezuela* keine signifikanten Verbesserungen in den nächsten sechs Monaten erwartet werden, sind die befragten Experten in *El Salvador* zuversichtlicher über die weitere Entwicklung.

Im **Nahen Osten** herrscht weiterhin ein günstiges Wirtschaftsklima, sogar in noch besserer Form als in den vor-

angegangenen Erhebungen. Aufgrund deutlich aufgewerteter Einschätzungen sowohl der derzeitigen wirtschaftlichen Situation als auch der Erwartungen stieg der Wirtschaftsklimaindikator auf den höchsten Stand seit Ende 2011. Dagegen kontrastieren die jüngsten Entwicklungen in *Syrien* sehr stark zu denen der Region als Ganzes. In *Israel*, *Saudi-Arabien* und den *Vereinigten Arabischen Emiraten* verbesserte sich die günstige gegenwärtige Wirtschaftslage im Vergleich zur vorherigen WES-Umfrage. Im Hinblick auf den Sechsmontatsausblick bleiben die befragten Experten in *Saudi-Arabien* und den *Vereinigten Arabischen Emiraten* ziemlich zuversichtlich. Nur die Wirtschaftsexperten in *Israel* sind hinsichtlich der zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung eher vorsichtig geworden. Im benachbarten *Syrien* wurde keine Verbesserung gegenüber der vorherigen Umfrage berichtet. So bleibt die wirtschaftliche Lage weiterhin desolat und ohne positive Signale für die nächsten sechs Monate. In der *Türkei* wurde von den WES-Experten eine zufriedenstellende derzeitige wirtschaftliche Situation gemeldet. Auch die wirtschaftlichen Erwartungen für die nächsten sechs Monate sind deutlich positiver. Insbesondere wird ein Anstieg des Exportvolumens im kommenden halben Jahr erwartet.

In den **nordafrikanischen** Ländern *Algerien*, *Libyen* und *Marokko* verbesserten sich die Einschätzungen zur derzeitigen wirtschaftlichen Lage im Vergleich zur vorherigen WES-Umfrage auf ein zufriedenstellendes Niveau. Dieser Aufwärtstrend wird sich voraussichtlich in den nächsten sechs Monaten in diesen Ländern fortsetzen. In *Ägypten* wurden dagegen keine Änderungen zum Besseren von den WES-Experten berichtet. In *Tunesien* verschlechterte sich die Situation im Vergleich zur Umfrage vor drei Monaten. In beiden Ländern herrscht damit eine ungünstige gegenwärtige Wirtschaftslage. In *Ägypten* wird nicht erwartet, dass die aktuellen Spannungen in naher Zukunft nachlassen werden. Auch die WES-Experten in *Tunesien* erwarten keine Verbesserung der Situation in den kommenden sechs Monaten. Das Wirtschaftsklima in *Südafrika* verbesserte sich aufgrund deutlich positiverer Einschätzungen sowohl der derzeitigen wirt-

schaftlichen Lage und mehr noch der wirtschaftlichen Erwartungen. Allerdings erreichte die aktuelle Wirtschaftslage noch kein zufriedenstellendes Niveau. Im Gegensatz dazu sind die WES-Experten bezüglich des Sechsmonatsausblicks deutlich optimistischer geworden.

Preisanstieg dürfte sich in 2013 weltweit verlangsamen

Weltweite Trends

Für das Gesamtjahr 2013 erwarten die WES-Experten im weltweiten Durchschnitt einen Preisanstieg von 3,3% nach einer gemeldeten Inflationsrate von 3,6% für das vergangene Jahr (vgl. Tab. 3). Eine Tendenz zur Inflationsabschwächung ist vor allem in *Europa*, sowie in den *GUS*-Staaten verbreitet. In *Nordamerika*, *Asien*, im *Nahen Osten* und *Afrika* wird 2013 mit einer im Vergleich zum Vorjahr nahezu unveränderten Inflationsrate gerechnet. In *Lateinamerika* und *Ozeanien* dürfte sich nach Ansicht der WES-Experten der Preisanstieg im laufenden Jahr etwas verstärken.

Inflationstrends nach ausgewählten Ländern

Die von den WES-Experten für den **Euroraum** erwartete Inflationsrate 2013 beläuft sich auf 2,1% und liegt damit sehr nahe bei den mittelfristigen Zielvorstellungen der Europäischen Zentralbank. Im Vorjahr sind – nach den Meldungen der WES-Teilnehmer – die Verbrauchsgüterpreise im **Euroraum** um 2,4% gestiegen. Die niedrigsten Inflationsraten im **Euroraum** werden nach der jüngsten Umfrage für das Jahr 2013 in *Griechenland* (1,3%), *Irland* (1,6%) sowie *Portugal* und *Zypern* (jeweils 1,8%) erwartet. In *Deutschland* wird laut WES die Inflationsrate in diesem Jahr 2,0% betragen, nach gemeldeten 2,2% im Vorjahr. Über dem Durchschnitt des **Euroraums** liegen die Inflationsraten in diesem Jahr wohl vor allem in *Estland* (3,8%) und der *Slowakei* (2,7%).

In **Westeuropa** außerhalb des **Euroraums** werden weiterhin das *Vereinigte Königreich* das obere Ende der Preisskala (2,6%) und die *Schweiz* das untere Ende (0,3%) bilden.

In **Mittel- und Osteuropa** haben sich die Preiserwartungen für das Gesamtjahr 2013 zurückgebildet, liegen aber weiterhin deutlich über dem entsprechenden Wert für **Westeuropa** (3,3% gegenüber 2,0%). Deutlich höher als im Durchschnitt der Region sind die Inflationsschätzungen der WES-Experten für 2013 wiederum in *Serbien*, obgleich hier im Vergleich zum Vorjahr durchaus eine Verbesserung bei der Inflationsbekämpfung festzustellen ist (6,4% nach gemeldeten 11,0% 2012). Diese Aussage gilt auch für *Ungarn*, wo 2013 eine Inflationsrate von 4,5% erwartet wird, nach einer gemeldeten Inflation von 5,7% 2012. Die niedrigsten Inflationsraten 2013 dürften nach Ansicht der WES-Experten in

Slowenien und *Lettland* (jeweils 2,5%) sowie in *Polen* (2,6%) vorherrschen.

In **Nordamerika** liegt die sich für 2013 abzeichnende Inflationsrate bei 2,2% für die *USA* und bei 1,9% für *Kanada*. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies in beiden Fällen keine Veränderung.

In **Ozeanien** wird von den WES-Experten mit einem leichten Anstieg der Inflationsrate gerechnet, was aber ausschließlich auf den voraussichtlich etwas stärkeren Preisanstieg in *Australien* (2,9% nach 2,4% 2012) zurückzuführen ist. In *Neuseeland* zeichnet sich dagegen sogar eine Preisberuhigung ab (1,7% 2013 nach 1,8% 2012).

In **Asien** bleiben die Inflationserwartungen für 2013 unverändert bei 3,3%. Mit Abstand die höchste Preissteigerung wird auch in diesem Jahr in *Pakistan* (11,1%) erwartet. Auch in *Sri Lanka* (8,8%), *Bangladesch* (8,0%) und *Vietnam* (7,5%) wird die Inflation in 2013 wieder deutlich über dem Durchschnittswert der Region liegen. In *China* ist die für 2013 erwartete Inflationsrate mit 3,7% etwas höher als die für 2012 gemeldete Preissteigerung um 2,9%; diese liegt aber immer noch deutlich unter der Rate für 2011 (5,6%), die damals einen restriktiveren Kurs der chinesischen Geldpolitik auslöste. Auch in *Südkorea* wird nach Einschätzung der WES-Experten die Inflationsrate im Jahr 2013 etwas höher ausfallen als im Vorjahr (3,1% gegenüber 2,7% 2012). Zumindest eine geringfügige Abschwächung der immer noch hohen Inflationsrate wird in *Indien* erwartet (7,6% nach 8,0% 2012). In *Indonesien* wird im laufenden Jahr dagegen eine leichte Zunahme der hohen Inflationsrate auf 6,3% (2012: 5,6%) erwartet. In *Taiwan* wird die hier traditionell niedrige Inflationsrate weiter zurückgehen (von 2,1% 2012 auf voraussichtlich 1,6% 2013). Dies dürfte wohl nicht zuletzt mit der erwarteten weiteren Aufwertung der heimischen Währung zusammenhängen, wodurch sich Importe tendenziell verbilligen. In *Japan* wird nicht mehr wie in den vergangenen Jahren mit einer Fortsetzung des deflationären Trends gerechnet. Die Preise dürften 2013 nach Ansicht der WES-Experten um 0,3% steigen, was jedoch immer noch weit vom Inflationsziel der neuen japanischen Regierung in Höhe von ca. 2% entfernt wäre.

Lateinamerika ist neben **Ozeanien** die einzige Weltregion, in der sich 2013 nach Einschätzung der WES-Experten eine höhere Inflationsrate ergeben wird als im Vorjahr (7,7% nach 7,0% 2012). Dieser höhere Durchschnittswert 2013 hängt hauptsächlich mit einer befürchteten Verstärkung des Preisanstiegs in den beiden Hochinflationländern *Argentinien* (27,2% nach 24,5% 2012) und insbesondere *Venezuela* (34,7% nach 23,9% 2012) zusammen. In den meisten anderen *lateinamerikanischen* Ländern verharrt die für 2013 erwartete Inflationsrate in etwa auf dem Niveau des Vorjahres, so in *Brasilien* (5,6% nach 5,5%) und *Ecuador* (4,7%

Tab. 3
Inflationserwartungen der WES-Teilnehmer für 2013 (im Januar 2013 und Oktober 2012)

| Region | I/2013 | IV/2012 | Region | I/2013 | IV/2012 |
|---|------------|------------|---------------------------------|------------|------------|
| Durchschnitt der Länder^{a)} | 3,3 | 3,6 | Nordamerika | 2,1 | 2,2 |
| Hochlohnländer | 2,2 | 2,3 | Kanada | 1,9 | 1,9 |
| Mittleres Einkommensniveau | 6,6 | 7,2 | USA | 2,2 | 2,2 |
| oberes Mittel | 6,3 | 7,1 | Ozeanien | 2,7 | 2,3 |
| unteres Mittel | 7,4 | 7,7 | Australien | 2,9 | 2,4 |
| Niedriglohnländer | 7,5 | 8,7 | Neuseeland | 1,7 | 1,8 |
| EU (27 Länder) | 2,2 | 2,5 | Lateinamerika | 7,7 | 7,0 |
| EU (alte Mitglieder) ^{b)} | 2,1 | 2,4 | Argentinien | 27,2 | 24,5 |
| EU (neue Mitglieder) ^{c)} | 3,2 | 3,8 | Bolivien | 5,4 | 5,1 |
| Euroraum ^{d)} | 2,1 | 2,4 | Brasilien | 5,6 | 5,5 |
| Westeuropa | 2,0 | 2,3 | Chile | 2,8 | 3,3 |
| Belgien | 2,0 | 2,7 | Costa Rica | (6,0) | (5,0) |
| Dänemark | 2,2 | 2,3 | Dominikanische Republik | 5,0 | 3,3 |
| Deutschland | 2,0 | 2,2 | Ecuador | 4,7 | 4,8 |
| Finnland | 2,4 | 2,8 | El Salvador | 2,7 | 4,8 |
| Frankreich | 1,7 | 2,0 | Guatemala | 4,1 | 4,6 |
| Griechenland | 1,3 | 2,0 | Kolumbien | 2,9 | 3,1 |
| Irland | 1,6 | 1,9 | Kuba | (4,0) | – |
| Island | (4,1) | (5,4) | Mexiko | 4,1 | 4,5 |
| Italien | 2,5 | 2,9 | Panama | (6,5) | (6,0) |
| Luxemburg | 1,9 | 2,4 | Paraguay | 5,7 | 4,6 |
| Monaco | 2,0 | 2,0 | Peru | 2,7 | 3,4 |
| Niederlande | 2,3 | 2,2 | Trinidad und Tobago | (10,0) | (11,0) |
| Norwegen | 1,9 | 1,6 | Uruguay | 8,1 | 7,1 |
| Österreich | 2,3 | 2,3 | Venezuela | 34,7 | 23,9 |
| Portugal | 1,8 | 2,9 | Naher Osten^{e)} | 4,5 | 4,3 |
| Schweden | 0,9 | 1,4 | Iran | – | (32,0) |
| Schweiz | 0,3 | 0,1 | Israel | 2,0 | 2,8 |
| Spanien | 2,3 | 2,8 | Jordanien | 4,8 | – |
| Vereinigtes Königreich | 2,6 | 2,6 | Libanon | 6,0 | (7,0) |
| Zypern | 1,8 | 3,0 | Saudi-Arabien | 5,3 | (5,5) |
| Mittel- und Osteuropa | 3,3 | 3,9 | Syrien | (50,0) | (20,0) |
| Albanien | 3,4 | 3,2 | Türkei | 6,6 | 8,1 |
| Bosnien und Herzegowina | 3,6 | 3,2 | Vereinigte Arabische Emirate | 2,2 | 2,4 |
| Bulgarien | 3,3 | 4,1 | Afrika | 7,8 | 7,8 |
| Estland | 3,8 | 3,8 | Nördliches Afrika | 7,0 | 6,1 |
| Kroatien | 3,4 | 3,4 | Ägypten | 12,0 | 10,3 |
| Lettland | 2,5 | 2,8 | Algerien | 6,6 | 5,8 |
| Litauen | 3,1 | 3,2 | Libyen | (10,0) | – |
| Polen | 2,6 | 3,5 | Marokko | 2,1 | (1,9) |
| Rumänien | 4,6 | 4,4 | Tunesien | 4,2 | 5,7 |
| Serbien | 6,4 | 11,0 | Subsaharisches Afrika | 8,3 | 9,0 |
| Slowakei | 2,7 | 3,6 | Angola | (9,7) | – |
| Slowenien | 2,5 | 2,4 | Benin | 5,6 | 5,2 |
| Tschechien | 2,8 | 3,0 | Burkina Faso | (2,6) | 3,3 |
| Ungarn | 4,5 | 5,7 | Burundi | 23,0 | 18,5 |
| GUS | 7,8 | 8,4 | Elfenbeinküste | (5,0) | (3,5) |
| Armenien | 6,8 | 5,5 | Gabun | (3,1) | (4,6) |
| Kasachstan | 6,9 | 5,9 | Ghana | (10,0) | – |
| Kirgisien | 9,0 | 8,0 | Kenia | 5,0 | 9,7 |
| Russland | 7,1 | 7,7 | Komoren | 5,0 | 6,5 |
| Ukraine | 5,5 | 5,2 | Kongo Demokratische Rep. | 5,6 | 7,5 |
| Weißrussland | (19,0) | 21,5 | Republik Kongo | (2,5) | – |
| Asien | 3,3 | 3,3 | Lesotho | 6,3 | 5,5 |
| Bangladesch | 8,0 | 10,4 | Liberia | 7,1 | 7,9 |
| China | 3,7 | 2,9 | Madagaskar | 7,3 | 7,9 |
| Hongkong | 3,8 | 3,7 | Malawi | (20,0) | (30,0) |
| Indien | 7,6 | 8,0 | Mauretanien | 5,6 | 7,1 |
| Indonesien | 6,3 | 5,6 | Mauritius | 4,3 | 5,1 |
| Japan | 0,3 | 0,1 | Namibia | 6,2 | 6,1 |
| Malaysia | 3,3 | 3,2 | Niger | 4,0 | 3,3 |
| Pakistan | 11,1 | 12,1 | Nigeria | 10,6 | 11,6 |
| Papua Neuguinea | (6,0) | (6,0) | Sambia | 7,9 | 7,4 |
| Philippinen | 3,5 | 3,9 | Sierra Leone | 10,9 | 12,0 |
| Singapur | 3,0 | (3,0) | Simbabwe | 3,8 | 4,4 |
| Sri Lanka | 8,8 | 9,4 | Sudan | 36,5 | 40,3 |
| Südkorea | 3,1 | 2,7 | Südafrika | 5,9 | 5,6 |
| Taiwan | 1,6 | 2,1 | Swasiland | 6,2 | 6,4 |
| Thailand | 3,2 | 3,5 | Togo | (3,0) | (3,0) |
| Vietnam | 7,5 | 9,2 | Uganda | (5,0) | (17,0) |

^{a)} Innerhalb jeder Ländergruppe sind die Ergebnisse nach den Export-/Importanteilen am Weltdurchschnitt gewichtet. –
^{b)} Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Portugal, Schweden, Spanien, Vereinigtes Königreich. – ^{c)} Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn, Zypern. – ^{d)} Belgien, Deutschland, Estland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Irland, Italien, Luxemburg, Malta, Niederlande, Österreich, Portugal, Slowakei, Slowenien, Spanien, Zypern. – ^{e)} Aggregat ohne Iran und Syrien. – () Die Daten in Klammern resultieren von wenig Antworten.

Quelle: Ifo World Economic Survey (WES) I/2013 und IV/2012.

nach 4,8%), oder dürfte sich sogar deutlich abschwächen, wie z.B. in *Chile* (von 3,3% auf 2,8% 2013) und in *Peru* (von 3,4% auf 2,7% 2013).

Im Durchschnitt der GUS-Staaten liegt die für 2013 erwartete Inflationsrate leicht niedriger als die für 2012 gemeldete Rate (7,8% gegenüber 8,4%). Diese Entwicklung wird stark von *Russland* geprägt, wo die Inflationsrate in diesem Jahr nach Ansicht der WES-Experten bei 7,1% liegen dürfte, nach 7,7% im Vorjahr.

Im **Nahen Osten** leidet die Aussagefähigkeit des regionalen Durchschnittswerts für die Inflation unter den »Ausreißern« *Iran* und *Syrien*. Klammert man die hohe Inflationsrate in diesen beiden Ländern aus, zeichnet sich nach Ansicht der befragten WES-Experten für 2013 eine durchschnittliche Preisentwicklung von 4,5% ab, was annähernd der für 2012 gemeldeten Inflationsrate entspricht. Innerhalb des *Nahen Ostens* sind die Inflationserwartungen wiederum am niedrigsten für die *Vereinigten Arabischen Emirate* und für *Israel* (2,2% bzw. 2,0%). In *Saudi-Arabien* liegt der Prognosewert für die Inflation im Jahr 2013 bei 5,3%, was nahezu identisch ist mit der für 2012 gemeldeten Preissteigerungsrate. Für die *Türkei* werden von den WES-Experten weitere Fortschritte bei der Bekämpfung der traditionell hohen Inflation erwartet, was sich in einem Rückgang der Inflationsrate von 8,1% 2012 auf 6,6% 2013 niederschlagen sollte.

In **Afrika** ergibt sich weiterhin ein sehr heterogenes Bild bei den Inflationstendenzen. Relativ niedrige Inflationsraten werden für 2013 in *Marokko* (2,1%), *Burkina Faso* (2,6%), der *Republik Kongo* (2,5%) und *Gabun* (3,1%) erwartet. In einem Mittelfeld liegen die für 2013 erwarteten Inflationsraten in der Mehrheit der untersuchten *afrikanischen* Länder, wie z.B. in *Tunesien* (4,2%), der *Elfenbeinküste* (5,0%), der *Demokrat. Republik Kongo*, *Mauretanien* und *Benin* (in allen drei Fällen 5,6%) sowie in *Südafrika* (5,9%), *Namibia* (6,2%) und *Algerien* (6,6%). Hohe Inflationsraten von über 10% dürften auch in diesem Jahr besonders im *Sudan* (36,5%), in *Burundi* (23,0%) und *Malawi* (20,0%) vorherrschen.

WES-Experten erwarten leichten Anstieg der langfristigen Zinsen

Im weltweiten Durchschnitt werden nach Ansicht der WES-Experten die vorwiegend von Zentralbankentscheidungen geprägten kurzfristigen Zinsen auf ihrem derzeit niedrigen Niveau verharren, während die mehr marktbestimmten langfristigen Zinsen im Laufe der nächsten sechs Monate etwas steigen dürften (vgl. Abb. 4). Nach Ländern differenziert, ergeben sich jedoch einige Unterschiede: Erfreulich ist, dass in den »Eurokrisenländern« *Griechenland*, *Irland*, *Italien*, *Spanien* und *Portugal* von den WES-Experten ein wei-

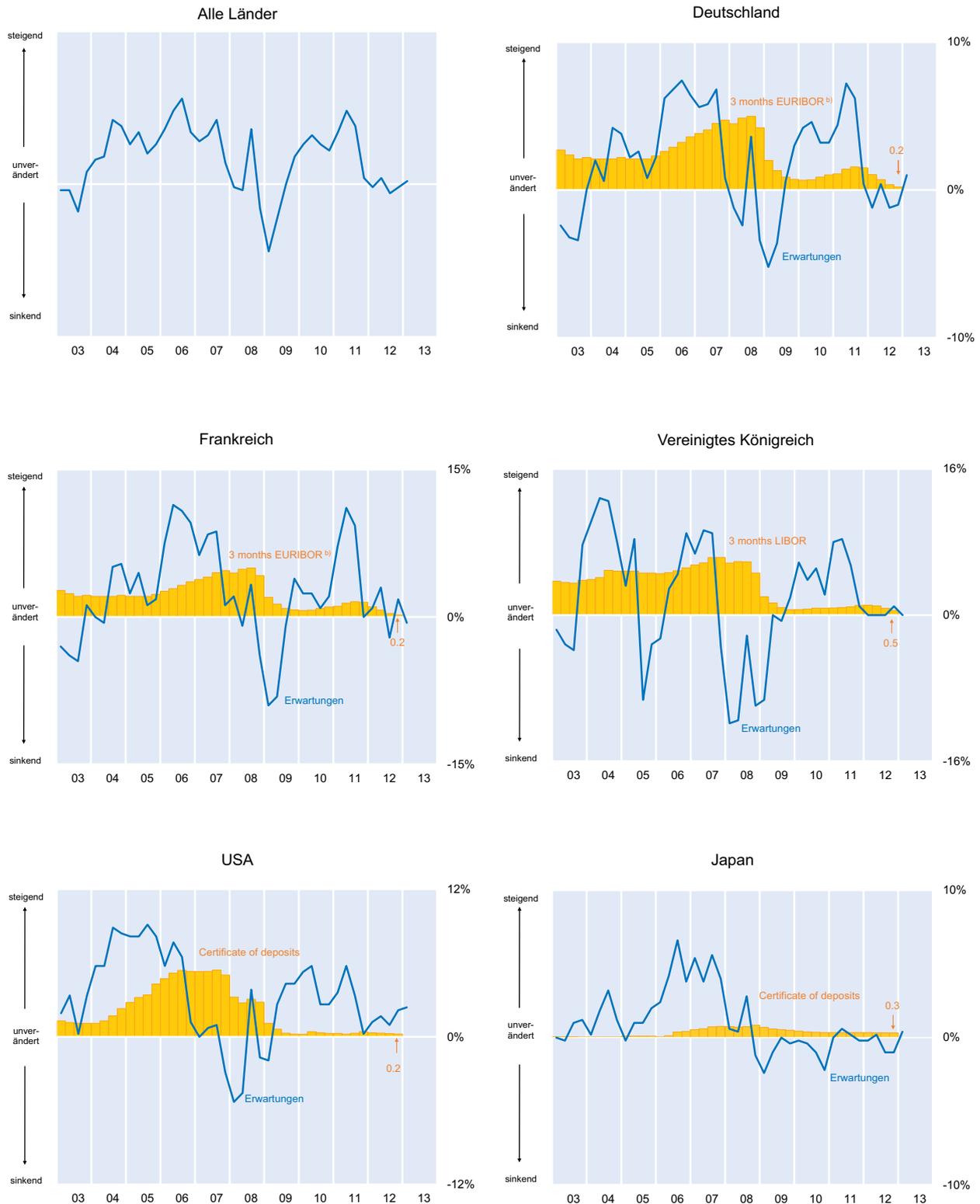
terer Rückgang der hier immer noch hohen langfristigen Zinsen erwartet wird. In *Westeuropa* außerhalb des *Euroraums* wird in *Schweden* mit einem weiteren Rückgang der kurzfristigen Zinsen und mit leicht steigenden langfristigen Zinsen gerechnet. In *Norwegen* dürften den Erwartungen der WES-Experten zufolge in den nächsten sechs Monaten sowohl die kurz- als auch die langfristigen Zinsen steigen. Dieses Muster – tendenziell steigende kurz- und langfristige Zinsen – wird auch für die *USA* erwartet. In *Australien* und auch in *Mittel- und Osteuropa* – hier vor allem in *Polen* – werden dagegen die kurzfristigen und in geringerem Maße auch die langfristigen Zinsen nach Ansicht der WES-Experten im nächsten halben Jahr weiter zurückgehen. In *Lateinamerika* ist kein einheitlicher Zinstrend zu erkennen: Während in *Chile*, *Argentinien*, *Venezuela* und *Uruguay* in den nächsten Monaten eher mit steigenden kurz- und langfristigen Zinsen zu rechnen ist, dürften diese in *Brasilien* und *Mexiko* stabil bleiben und in *Kolumbien* zurückgehen. In den meisten Ländern *Asiens* – einschließlich *China* – wird mit weitgehend stabilen Zinsen im Laufe der nächsten Monate gerechnet. In *Indien* dürfte dagegen nach Ansicht der WES-Experten die jüngst erfolgte Senkung der Zentralbankzinsen erst den Beginn eines hier noch länger anhaltenden Zinsrückgangs bedeuten.

Japanischer Yen nicht mehr überbewertet

Im weltweiten Durchschnitt werden die vier Weltwährungen, die in die Sonderziehungsrechte des IWF eingehen, der *US-Dollar*, der *Euro*, das *britische Pfund* und der *japanische Yen*, von den WES-Experten nahe bei ihrem Gleichgewichtskurs gesehen (vgl. Abb. 5). Auffallend ist vor allem, dass von den befragten Wirtschaftsexperten in *Japan* der *Yen* sogar erstmals seit langem gegenüber dem *US-Dollar*, dem *Euro* und dem *britischen Pfund* als unterbewertet bezeichnet wurde.

Nach Ansicht der WES-Experten gilt die eigene Landeswährung als **unterbewertet** in einigen *asiatischen* Ländern (*China*, *Indien*, *Bangladesch*, *Pakistan* und *Taiwan*). Ferner gehören zu dieser Gruppe mit unterbewerteten Währungen einige *mittel- und osteuropäische* Länder (*Bosnien und Herzegowina*, *Tschechische Republik* und *Lettland*), zwei Länder im *Nahen Osten* (*Saudi-Arabien* und *Vereinigte Arabische Emirate*), einige *lateinamerikanische* Länder (*Brasilien*, *Bolivien* und die *Dominikanische Republik*) sowie einige wenige *afrikanische* Länder (*Marokko*, *Benin*, *Sierra Leone* und *Sambia*). Auf der anderen Seite gelten nach Einschätzung der befragten Wirtschaftsexperten die Währungen in folgenden Ländern als generell **überbewertet**: *Weißrussland*, *Ukraine*, *Israel*, *Ägypten*, *Angola*, *Burundi*, *Komoren*, *Lesotho*, *Argentinien*, *Mexiko*, *Paraguay*, *Uruguay* und *Venezuela*. In *Venezuela* kam es nach Abschluss der aktuellen WES-Umfrage zu einer deutlichen Abwertung der Währung.

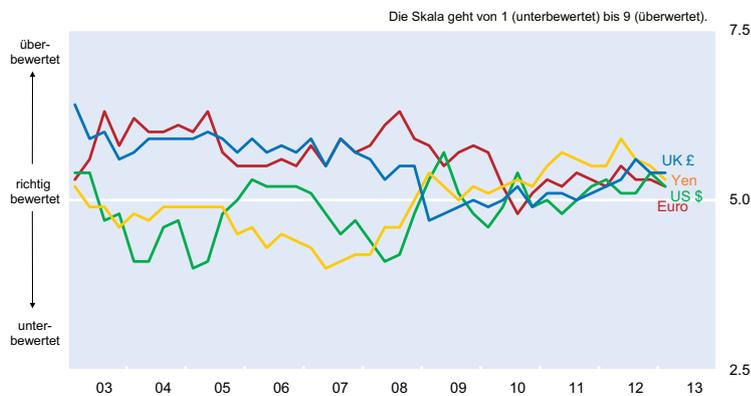
Abb. 4
Kurzfristige Zinsen
 – Aktuelle Zinssätze^{a)} und Erwartungen für die nächsten sechs Monate –



^{a)} Quartalswerte OECD, Main Economic Indicators. – ^{b)} Seit Q1/2001 EURIBOR. Vorher FIBOR in Deutschland und PIBOR in Frankreich.
 Quelle: Ifo World Economic Survey (WES) I/2013.

Abb. 5

Währungsbeurteilung



Quelle: Ifo World Economic Survey (WES) II/2013.

Auf die zusätzliche Frage nach der Entwicklung des *Dollar*-Kurses in den nächsten sechs Monaten, unabhängig davon, wie die einzelnen Währungen fundamental eingeschätzt werden, ergab sich im Weltdurchschnitt ein insgesamt stabiler bis leicht steigender Wert des *US-Dollar*. Nach Ländern differenziert, lagen aber erhebliche Unterschiede vor: So wird von den WES-Experten mit einer Schwächung des *US-Dollar* gegenüber der einheimischen Währung in einigen *asiatischen* Ländern (so in *China*, *Hongkong*, den *Philippinen*, *Südkorea*, *Taiwan* und *Thailand*), in zwei *mittel- und osteuropäischen* Ländern (*Bosnien-Herzegowina* und *Lettland*), in einigen wenigen Ländern *Lateinamerikas* (*Paraguay* und *Peru*) sowie *Afrikas* (*Komoren*, *Lesotho* und *Namibia*) gerechnet. Diese Ergebnisse kontrastieren mit einem erwarteten Wertzuwachs des *US-Dollar* im Laufe der nächsten sechs Monate gegenüber der einheimischen Währung in einigen *lateinamerikanischen* Ländern (*Argentinien* und *Venezuela*), in einigen *GUS-Staaten* (*Ukraine*, *Armenien* und *Weißrussland*) und in der Mehrheit *afrikanischer* Länder.

Eine ausführlichere Analyse zu den einzelnen Weltregionen, der Zinsentwicklung, Inflation und Währung findet sich in der englischsprachigen Veröffentlichung »CESifo World Economic Survey«.

Der Klimawandel und seine Folgen für die menschliche Gesundheit sind bereits seit einiger Zeit in den Fokus der Forschung und der Regierungen gerückt. Obwohl die Erwärmung lokal zum Teil auch positive Auswirkungen, beispielsweise eine höhere Nahrungsmittelproduktion in bestimmten Gebieten, haben könnte, wird der Großteil der Folgen von der Weltgesundheitsorganisation WHO (2012d) als negativ angesehen. Nicht nur eine erhöhte Luftverschmutzung und Ozonbelastung, eine stärkere Ausbreitung von Pollen und damit das Auftreten von Allergien wird befürchtet, sondern auch eine Zunahme von Toten durch Hitzewellen, eine geringere Verfügbarkeit und Sauberkeit von Trinkwasser sowie eine geringere Nahrungssicherheit. Die WHO schätzt die Kosten der durch den Klimawandel entstehenden Schäden für die menschliche Gesundheit bis zum Jahr 2030 auf 2 bis 4 Mrd. US-Dollar pro Jahr (vgl. WHO 2012d). Neben diesen Auswirkungen spielt auch die Ausbreitung von Krankheiten eine entscheidende Rolle für das Wohlergehen der Weltbevölkerung. In aktuellen und vergangenen Meldungen wurde durch unterschiedliche Behörden und Forschungseinrichtungen vor der zunehmenden Ausbreitung von Tropenkrankheiten im Zusammenhang mit dem Klimawandel gewarnt. Ein Beispiel dafür war u.a. das Auftreten des Denguefiebers auf der portugiesischen Insel Madeira Ende 2012, bei dem rund 1 800 Fälle gemeldet wurden (vgl. WHO 2012d), und die Nachricht über die Ausbreitung der asiatischen Tigermücke, die sich immer stärker auch in unseren Breiten vermehrt und für die Zunahme solcher Denguefieberausbrüche verantwortlich ist. Sogar vor einer Rückkehr der Malaria nach Europa wird gewarnt. Der vorliegende Artikel beschäftigt sich daher mit den in diesem Zusammenhang wichtigsten Krankheiten und deren Abhängigkeit von der globalen Erwärmung.

Im Zuge des Klimawandels wird mit einer Zunahme der regionalen Niederschläge einerseits und der Ausbreitung trockener Gebiete andererseits gerechnet. Verschiedene Studien deuten darauf hin, dass Niederschläge in den bereits regenreichen Regionen der Tropen zunehmen, in den Trockengebieten dagegen weiter abnehmen könnten (vgl. Allan et al. 2010). Aber auch in höheren Breiten wird in Zukunft mit größeren Niederschlagsmengen gerechnet. Verstärkt werden solche Niederschlagsmuster oft durch die periodisch wiederkehrenden El-Niño-Ereignisse, die sich hauptsächlich im Südpazifik abspielen, jedoch zum Teil auch starke Auswirkungen auf andere Regionen der Welt haben. So kommt es durch diese Klima-anomalie dort rund alle zwei bis sieben Jahre zur Umkehrung der Wetterverhältnisse, die zu Starkniederschlägen an der Westküste Südamerikas und zu Dürreereignissen im Raum Australien und Indonesien führen (vgl. Max Planck Institut für Meteorologie 2012). Fernwirkungen des Ereignisses lassen sich zudem in vielen Teilen der Erde nachweisen, beispielsweise durch Starkniederschläge bzw. Dürren in Afrika, vermehrte Stürme und Überflutungen in Nord- und Mittelamerika und ungewöhnliche Trockenheit in Asien.

Welchen Einfluss werden die durch den Klimawandel vorhergesagten Folgen auf die Verbreitung von Krankheiten haben? Zu den bekanntesten Krankheiten, auf die im Folgenden eingegangen werden soll und die u.a. mit dem Klimawandel in Zusammenhang gebracht werden, zählen vor allem die Cholera, Malaria, das Denguefieber und die Bilharziose. Diese treten vorrangig in den tropischen Regionen der Erde auf, sind jedoch – wie Cholera und Bilharziose – oft auch in außertropischen Gebieten zu finden. In Europa wird vor allem die durch Zecken übertragene Borreliose mit dem Klimawandel in Verbindung gebracht (vgl. Rizzoli et al. 2011).

Die Cholera ist eine durch Bakterien, die vorwiegend in stehenden Gewässern und Flussmündungen, aber auch in Wassercontainern und Brunnen vorkommen, übertragene Krankheit, die jährlich für 3 bis 5 Millionen Fälle mit mehr als 100 000 Toten verantwortlich ist (vgl. WHO und WMO 2012). Sie tritt vor allem in den Ländern auf, in denen eine Versorgung mit sauberem Trinkwasser und ausreichenden Hygienebedingungen nicht gewährleistet ist. Vor allem Slums und Flüchtlingslager, aber auch Krisenregionen gelten als Infektionszonen. Beispielhaft dafür ist Haiti, wo die Cholera nach dem verheerenden Erdbeben von 2010 durch UN-Hilfstruppen aus Nepal eingeschleppt wurde (vgl. Thomson Reuters 2011). Erhöhte Gefahren durch den Klimawandel entstehen dadurch, dass durch die Erwärmung vermehrt Wassercontainer bereitgestellt und Felder künstlich bewässert werden und somit neben natürlichen Gewässern zusätzliche Infektionsherde für die Bakterien geschaffen werden, die sich bei erhöhter Wassertemperatur verstärkt vermehren (vgl. WHO 2012a). Da die Krankheit meist in Verbindung von Cyanobakterien (Blaualgen) vorkommt und deren Wachstum durch wärmere Temperaturen und erhöhte Niederschläge beschleunigt wird, besteht hier ein deutlicher Zusammenhang zwischen dem Klimawandel und der Ausbreitung der Cholera (vgl. Islam et al. 2007). Ähnliche Bedingungen liegen bei der Ausbreitung der Bilharziose (Schistosomiasis) vor, einer parasitischen Erkrankung durch Würmer, die in Gewässern durch Schnecken auf den Menschen übertragen wird und neben dem Befallen mehrerer Organe zur Unterentwicklung von Kindern führt (vgl. WHO 2012b). In Afrika fast flächendeckend vorkommend, ist diese Krankheit auch in Asien (v.a. China) und zum Teil in Mittelamerika auf dem Vormarsch. Grund dafür ist zum einen das ebenfalls durch den Klimawandel verursachte Aufstellen künstlicher Wasserspeicher und die künstliche Bewässerung. Zum anderen verkürzt sich bei Temperaturen über 15°C die Reproduktionszeit der Parasiten, während sich die Lebensdauer verlängert. Zudem wird die Krankheit durch Flüchtlinge, aber auch Touristen immer weiter verbreitet (vgl. WHO 2012b). Eine Prävention gelingt hierbei nur durch stärkere Hygienemaßnahmen und das Filtern von Wasser sowie eine verbesserte Gesundheits-erziehung.

Anders als die durch Bakterien übertragenen Krankheiten breiten sich Malaria, das Denguefieber und Borreliose über Vektoren, d.h. Mücken und Zecken, aus. Diese Überträger reagieren im Allgemeinen empfindlich gegenüber Klimaveränderungen, wobei es auch hier Unterschiede gibt. Die Malaria wird von der Anophelesmücke übertragen, die weltweit in rund 100 Ländern vorkommt, hauptsächlich in Afrika, jedoch auch in Indien und Teilen Südostasiens zu finden ist (vgl. Abb. 2). Diese durch einen Parasiten verursachte Krankheit ist jährlich für 200–500 Millionen Krankheitsfälle und rund 1 Million Tote verantwortlich (vgl. WHO und WMO 2012). Die meisten Todesfälle sind dabei in Ländern wie Nigeria und der Demokratischen Republik Kongo zu verzeichnen. Im letzten Jahrhundert hat sich die Fläche, auf der Malaria auftritt, auf ein Viertel der kontinentalen Erdoberfläche reduziert, durch demographische Veränderungen und den Prozess der Urbanisierung ist jedoch die Zahl der Menschen, die der Malaria ausgesetzt sind, gestiegen (vgl. WHO und WMO 2012). Derzeit wollen rund 50 Länder das Auftreten der Krankheit bis 2015 um 75% reduzieren. Dies macht jedoch nur ca. 3% der Fälle aus, die seit dem Jahr 2000 registriert wurden.¹ Abbildung 1 zeigt die Entwicklung der weltweiten Malariafälle zwischen 2007–2011. Da bisher kaum länderspezifische Daten zur Krankheitsausbreitung durch Klimaveränderungen vorliegen, soll hier nur auf die allgemeinen Veränderungen eingegangen

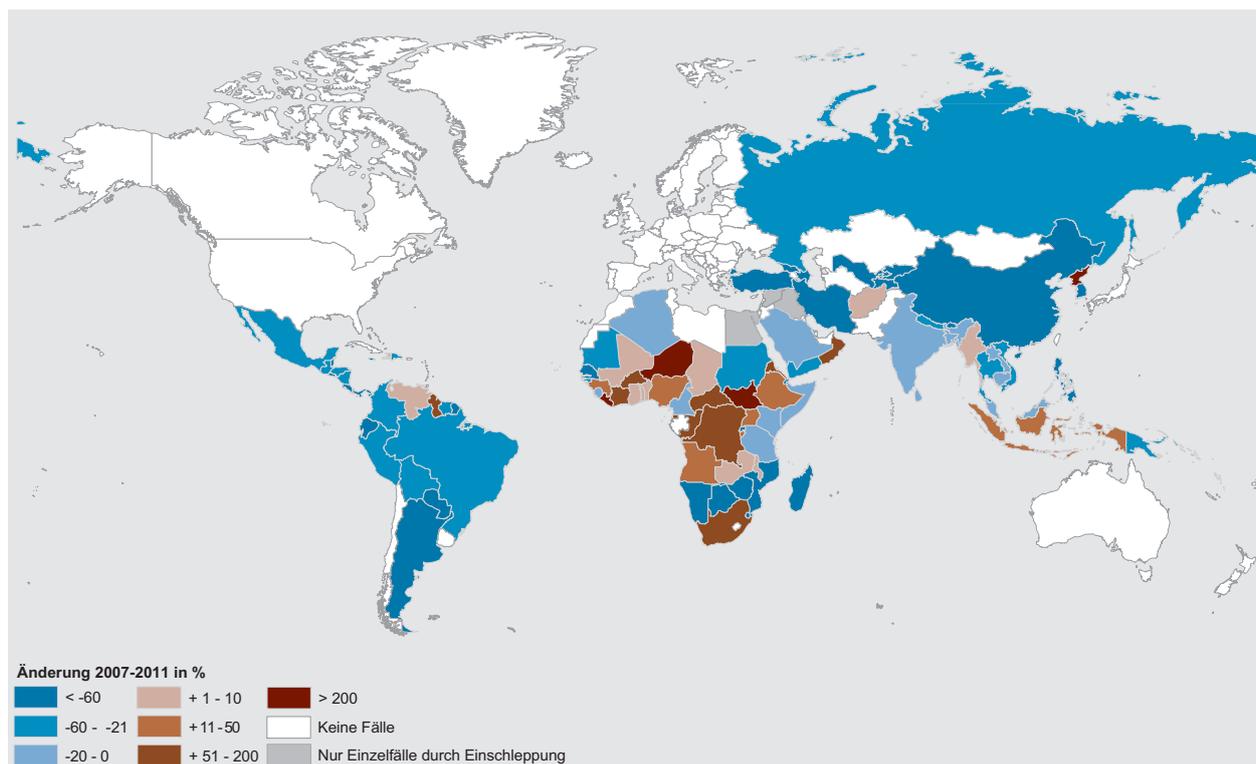
werden. Erkennbar wird, dass die stärksten Zunahmen in den Ländern auftreten, in denen vor allem die sozialen und naturräumlichen Gegebenheiten die Ausbreitung der Überträger begünstigen, wie z.B. im Südsudan und der Demokratischen Republik Kongo, aber auch in Südostasien. Die Veränderungen werden vor allem durch Bevölkerungswachstum, die politische Situation und Kriegskonflikte, die Bildung von Resistenzen, sich verändernde Niederschläge und das Vordringen der Krankheit in höhere Lagen hervorgerufen. Hinzu kommt das zusätzliche Malariarisiko für Flüchtlinge, die wie beispielsweise im Südsudan im Rahmen des Unabhängigkeitskonflikts u.a. in die Malariagebiete ausweichen mussten.

Die meisten Malariafälle in Europa und dem Mittleren Osten erfolgen durch Einschleppung, wobei es sich in Europa sowie Ägypten und Syrien meist nur um Einzelfälle handelt.² In den 1990er Jahren kam es zu einer kurzzeitigen Wie-

¹ Das Jahr 2000 dient in diesem Zusammenhang als Basisjahr, an dem die Fortschritte der Krankheitsbekämpfung gemessen werden (vgl. WHO 2012e).

² Im Mittelalter war die Malaria in ganz Mitteleuropa zu finden, erst ab dem 19. Jahrhundert kam es zu einem schrittweisen Rückzug der Krankheit. Grund dafür war unter anderem die Veränderung der Landwirtschaft vom extensiven zum großflächigen Anbau, die großflächige Trockenlegung von Sumpfböden und die räumlich getrennte Unterbringung von Mensch und Tier (vgl. Ebert und Fleischer 2005).

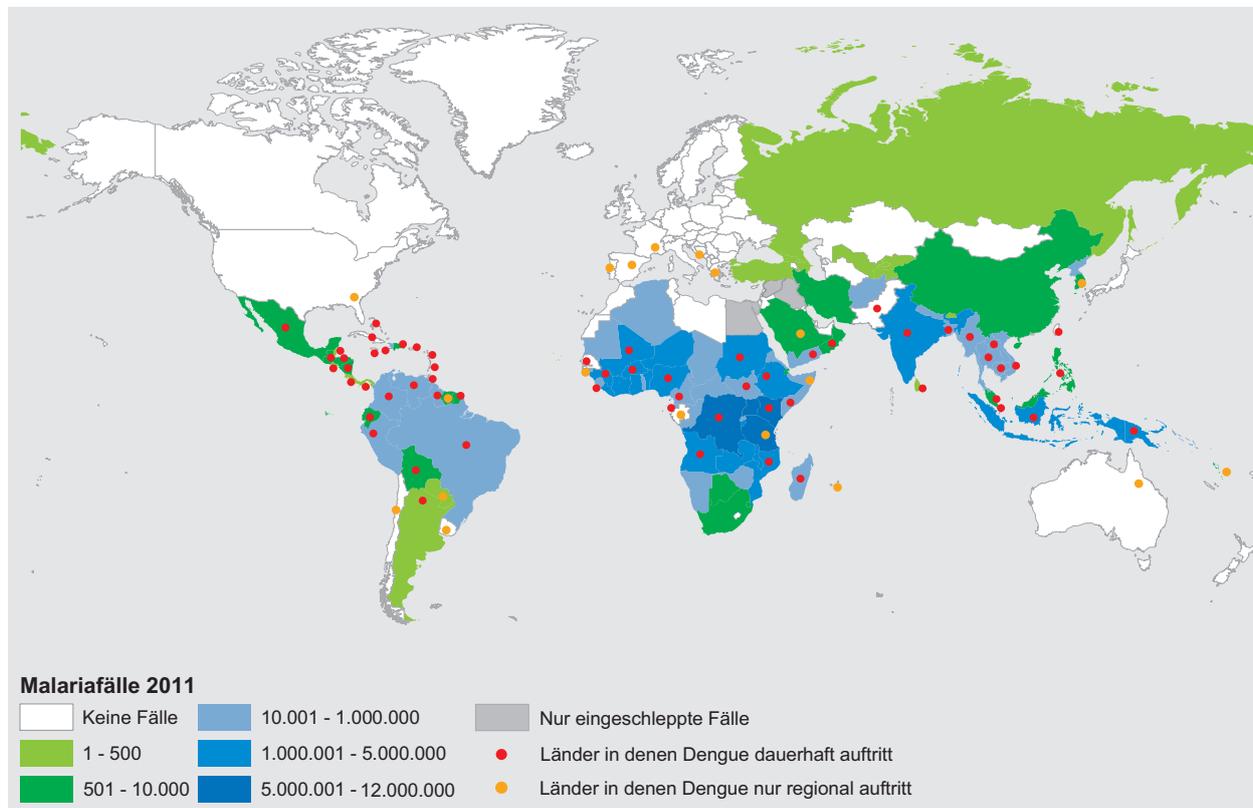
Abb. 1
Entwicklung von Malaria



* in Syrien, Ägypten und Irak keine lokale Übertragung

Quelle: WHO 2012 (World Malaria Report 2012).

Abb. 2
Verbreitung von Malaria und Denguefieber



* in Syrien, Ägypten und Irak keine lokale Übertragung

Quelle: WHO 2012 (World Malaria Report 2012) & Center for Disease Control and Prevention (CDC) 2013.

derausbreitung der Krankheit in der Türkei. Im Rahmen eines großen Bewässerungsprojekts wurden dort bis zu 80 000 Fälle jährlich registriert. In der Region Zentralasien (Turkmenistan, Kirgisien, Tadschikistan, Usbekistan, Kasachstan) sowie Aserbajdschan, Armenien und Georgien war die Malaria um die Jahrtausendwende noch weit verbreitet. Dank konsequenter Mückenbekämpfung und guter Gesundheitssysteme gilt diese Region seit einigen Jahren weitgehend als malariefrei (vgl. WHO 2012f; Matthys et al. 2008). Dies ist auch auf Migrationsbewegungen und landwirtschaftliche Veränderungen zurückzuführen.

Ein indirekter Effekt des Klimawandels auf die Ausbreitung ist die durch vermehrte Naturkatastrophen zunehmende Armut in den Entwicklungsländern, infolge derer sich die Hygiene und die Möglichkeiten für Gegenmaßnahmen verschlechtern. Generell haben sich die Moskitos jedoch vor allem im tropischen Afrika verstärkt durch die Abnahme der finanziellen Mittel und die Vernachlässigung der Mückenbekämpfung, oft auch in Verbindung mit Bürgerkriegen, vermehrt (vgl. WHO 2012e). So wurden beispielsweise in den letzten Jahren weniger Moskitonetze und Insektenspray sowie finanzielle Mittel bereitgestellt.

Die Bedeutung des Klimawandels für die Ausbreitung der Malaria zeigt sich vor allem im Vorkommen möglicher Brutplätze für die Überträger, die im Wesentlichen von den Niederschlagsverhältnissen abhängig sind. Diese könnten im Zuge der Erwärmung zunehmen bzw. sich in andere Regionen verlagern, beispielsweise auch nach Europa. Zudem begünstigt eine hohe Luftfeuchtigkeit die Aktivität und Überlebensfähigkeit der Mücken, wodurch sich die Übertragungsperiode verlängert. Bezüglich der Temperatur zeichnet sich nach Ansicht verschiedener Wissenschaftler ein anderes Bild ab. Demnach wirken sich hohe Durchschnittstemperaturen eher nachteilig auf die Vermehrung der Parasiten in den Moskitos aus, bei geringeren Durchschnittstemperaturen unter 20°C und tagesabhängigen Schwankungen der Temperatur kommt es dagegen zu einer stärkeren Vermehrung (vgl. Paaijman et al. 2010). Dies hängt damit zusammen, dass sich mit höheren Temperaturen die Entwicklungszeit der Parasiten im Mosquito verlängert und dessen gleichzeitig abnehmende Lebensspanne übersteigt, so dass dieser die Parasiten nicht mehr auf Mensch oder Tier übertragen kann. Zudem wird es auch zur Zunahme von Dürren in bisherigen Malariagebieten und damit einem Rückgang von Brutstätten, Mücken und Mückenfressern kommen, wodurch sich

die Gebiete zwar verschieben, nicht aber zwangsläufig vergrößern werden.

Auch die Auswirkungen des Klimawandels auf die geographische Verbreitung werden kontrovers diskutiert, obwohl zum Teil auch der Vorstoß der Malaria in höher gelegene Regionen nachgewiesen wurde (vgl. Scientific American 2011). Generell wird das Risiko für eine Rückkehr der Malaria nach Mitteleuropa als gering eingeschätzt. Trotz angenommener klimatisch günstiger Bedingungen, d.h. höhere Niederschläge und Überflutungen bei ansteigender Temperatur, sind die Voraussetzungen für eine Ausbreitung der Moskitos durch den vollzogenen Strukturwandel der Landwirtschaft und den Mangel an Feuchtgebieten nur lokal gegeben, so dass die Krankheit wie bisher nur vereinzelt auftreten dürfte (vgl. Ebert und Fleischer 2005).

Ein relativ neues Problem stellt das Denguefieber dar, eine grippeähnliche Virusinfektion, die erstmals in den 1950er Jahren auf den Philippinen und Thailand auftrat. Sie wird durch die ägyptische bzw. die asiatische Tigermücke, die fast ausschließlich Primaten und Menschen befällt, übertragen und gehört zu den derzeit invasivsten Mückenarten weltweit. Sie kommt, ähnlich wie die Anophelesmücke, hauptsächlich in tropischen und subtropischen Regionen vor (vgl. WHO 2012c), in den letzten Jahren hat sich diese Art vor allem in Asien und Afrika, aber auch in Mittel- und Südamerika (v.a. Brasilien) sowie zum Teil in Nordamerika verbreitet (vgl. Abb. 2). In Indien beispielsweise wurden 2012 mit 35 000 Infektionen doppelt so viele Fälle wie im Vorjahr registriert. In Europa tritt das Virus bisher eher lokal und fast ausschließlich in Südeuropa auf. Vor allem Kroatien und Griechenland, aber auch Frankreich und zuletzt Portugal hatten in der Vergangenheit immer wieder Fälle zu vermelden, und in einigen Regionen hat sich die Tigermücke bereits dauerhaft etabliert.

Die Übertragung erfolgt hauptsächlich in Städten und deren Umgebung und wird durch das Bevölkerungswachstum, die Globalisierung und damit den Güterhandel und Tourismus verbreitet und durch ineffiziente Mückenbekämpfung und einen Mangel an Hygiene verstärkt (vgl. WHO 2012c). Weltweit leben über 2,5 Mrd. Menschen in 125 Ländern in Dengue-Risikogebieten, mit 50–100 Millionen Fällen jedes Jahr, an denen ungefähr 2,5% der Erkrankten sterben. Gefahren gehen zum einen von der starken Vermehrung der Tigermücke aus. Diese wurde vor allem durch den Handel mit Altreifen, die zur Eiablage dienen, verbreitet. Zum anderen zeichnet sich die Mücke durch eine hohe Anpassungsfähigkeit aus, überlebt auch bei geringen Temperaturen und kann überwintern (Beispiel Italien). Der Moskito sticht, anders als andere Arten, auch tagsüber und kommt aufgrund seiner Spezialisierung auf den Menschen vor allem in Ballungsräumen vor, wodurch es häufig zu explosionsartigen Ausbrüchen der Krankheit kommt (vgl. WHO 2012c). Im Hin-

blick auf den Klimawandel zeigt sich das Virus empfindlich gegenüber dem Temperaturanstieg und dem Niederschlag und vermehrt sich, anders als der Malariaparasit, hauptsächlich bei Temperaturoptima über 30°C. Vor allem der Anstieg der Tiefsttemperaturen scheint einen Einfluss auf das Mückenvorkommen zu haben. Weitere Gefahren der Krankheit bestehen vor allem darin, dass die Überträger sowohl in feuchten als auch trockeneren Klimata (durch das Aufstellen von Wassercontainern) vorkommen und von der immer weiter zunehmenden Urbanisierung profitieren (vgl. Ebert und Fleischer 2005). Vorbeugungsmaßnahmen liegen daher in der effektiven Mückenbekämpfung bzw. der Verhinderung der Eiablage. Mittel zur Bekämpfung der Moskitos, und damit der Krankheit, müssen vor allem bei sozialen Aspekten ansetzen. So sollten Häuser und Orte, an denen Menschenansammlungen auftreten, von Mücken befreit und kontrolliert werden.

Eine vor allem europäische, aber auch nordamerikanische Krankheit ist die Lyme-Borreliose, die durch Zecken übertragen wird und gegen die, im Gegensatz zur ebenfalls durch Zecken übertragenen Frühsommer-Meningoenzephalitis (FSME), bisher kein Impfstoff existiert (vgl. Rizzoli et al. 2011). Die gesamte Zeckenhäufigkeit wird im Allgemeinen als stabil angesehen, jedoch nimmt die geographische Ausbreitung immer mehr zu. Durch den Klimawandel ist es wahrscheinlich, dass die Überlebensrate der Zecken durch mildere Winter und eine längere Vegetationsperiode erhöht wird, weiterhin wurde auch eine Ausbreitung in höhere Lagen nachgewiesen (vgl. Gilbert 2010). Die Erwärmung ist dabei allerdings nicht der einzige Faktor. Auch Landnutzungsveränderungen, die Anzahl geeigneter tierischer Wirte und ein verändertes menschliches Verhalten haben Auswirkungen auf das Vorkommen und die Ausbreitung der Zecken (vgl. Rizzoli et al. 2011). In Zukunft werden sich die Zeckenhabitats aufgrund häufiger Dürren in Südeuropa wahrscheinlich in den Norden verschieben. Ob es im Allgemeinen zu einer flächendeckenderen Ausbreitung kommt, ist bisher jedoch noch unklar.

Betrachtet man sich die dargestellten Krankheiten, so wird ersichtlich, dass vor allem gesellschaftliche und wirtschaftliche Faktoren, aber auch die naturräumlichen Gegebenheiten einen enormen Einfluss auf die Verbreitung von Krankheitsüberträgern haben. Dazu gehören neben der Globalisierung die zunehmende Urbanisierung und politische Krisenherde einerseits sowie die Bildung von Resistenzen und mangelnde medizinische Versorgung andererseits. Aufgrund des zunehmenden globalen Handels sowie Reise- und Migrationsbewegungen könnte in Zukunft das Denguefieber oder auch das West-Nil-Virus eine zunehmende Bedrohung für Europa darstellen. Der Klimawandel und seine Folgen werden in Zukunft nach Meinung verschiedener Wissenschaftler zwar durchaus einen nennenswerten Einfluss auf die Ausbreitung von Krankheiten haben. Meist äußern sich

diese aber im menschlichen Verhalten auf die sich ändernden Bedingungen, sei es durch das Anlegen von Wasservorräten oder durch die Veränderung der Landnutzung. Entscheidend wird es in jedem Fall sein, die Zahl der Überträger zu kontrollieren und die menschlichen Verhaltensweisen an die durch den Klimawandel erwarteten Veränderungen anzupassen. Diese Maßnahmen werden vor allem im Fall einer nicht mehr aufzuhaltenden globalen Erwärmung an Bedeutung gewinnen. Zudem müssen die bereits gegebenen Bedingungen für die Menschen in den betroffenen Ländern schrittweise verbessert werden, nicht zuletzt, um die von der UN verfassten Millenniumziele bis 2015, bei denen die Bekämpfung von Krankheiten wie Aids, Malaria und Tuberkulose ein wichtiges Entwicklungsziel ist, zu erreichen.

Literatur

Allan, R.P., B.J. Soden, V.O. John und I.I. Zveryaev (2010), »Current and Changes in Tropical Precipitation«. *Environmental Research Letters* 5, 1–7, online verfügbar unter: <http://www.met.reading.ac.uk/~sgs02rpa/PAPERS/Allan10ERL.pdf>.

Ebert, B. und B. Fleischer (2005), »Globale Erwärmung und Ausbreitung von Infektionskrankheiten«, *Bundesgesundheitsblatt – Gesundheitsforschung – Gesundheitsschutz* 48(1), 55–62, online verfügbar unter: http://www.rki.de/DE/Content/Gesund/Umwelteinfluesse/Klimawandel/Bundesgesundheitsblatt_2005_48_55-62.pdf?__blob=publicationFile.

Gilbert, L. (2010), »Altitudinal Patterns of Tick and Host Abundance: A Potential Role for Climate Change in Regulating Tick-borne Diseases?«, *Oecologia* 162(1), 217–225.

Islam, M.S., M.A.Y. Sharker, S. Rheman, S. Hossain, Z.H. Mahmud, A.M.K. Uddin, M.S. Osman, I. Rector, S.P. Luby, C.P. Larson, G.B. Nair und D.A. Sack (2007), »Climate Change and Transmission Dynamics of Cholera. Poster«, 11th Annual Scientific Conference, 196, online verfügbar unter: http://www.icddrb.org/what-we-do/publications/cat_view/52-publications/10042-icddrb-periodicals/10073-scientific-conferences/10336-11th-ascon-2007.

Max Planck Institut für Meteorologie (2012), »El Niño/La Niña«, online verfügbar unter: <http://www.mpimet.mpg.de/aktuelles/presse/faq-haeufig-gestellte-fragen/das-el-nino-southern-oscillation-enso-phaenomen.html>.

Matthys, B., T. Sherkanov, S.S. Karimov, Z. Khabirov, T. Mostowlansky, J. Utzinger und K. Wyss (2008), »History of Malaria Control in Tajikistan and Rapid Malaria Appraisal in an Agro-Ecological Setting«, *Malaria Journal* 7(217), 1–11.

Paaïjmans, K. P., S. Blanford, A.S. Bell, J. Blanford und A.F. Read (2010), »Influence of Climate on Malaria Transmission Depends on Daily Temperature Variation«, *Proceedings of the National Academy of Sciences* 107(34), 15135–15139, online verfügbar unter: <http://www.pnas.org/content/107/34/15135.full.pdf+html>.

Rizzoli, A., H.C. Hauffe, G. Carpi, G.I. Vourc'h, M. Neteler und R. Rosà (2011), »Lyme-borreliosis in Europe«, *Eurosurveillance* 17(27), 1–8, online verfügbar unter: <http://www.eurosurveillance.org/images/dynamic/EE/V16N27/art19906.pdf>.

Scientific American (2011), »Climate Change May Make Insect-Borne Diseases Harder to Control«, online verfügbar unter: <http://www.scientificamerican.com/article.cfm?id=climate-change-may-make-insect-born-diseases-harder-control>.

Thomson Reuters (2011), »U.N. Peacekeepers likely Caused Haiti Cholera«, online verfügbar unter: <http://www.reuters.com/article/2011/06/30/us-haiti-cholera-idUSTRE75T4O220110630>.

WHO (2012a), »Cholera. Fact Sheet No. 107«, online verfügbar unter: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs107/en/>.

WHO (2012b), »Schistosomiasis. Fact sheet No. 115«, online verfügbar unter: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs115/en/>.

WHO (2012c), »Dengue and Severe Dengue. Fact sheet No. 117«, online verfügbar unter: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs117/en/>.

WHO (2012d), »Climate Change and Health. Factsheet No. 266«, online verfügbar unter: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs266/en/index.html>.

WHO (2012e), »New Report Signals Slowdown in the Fight against Malaria«, Pressemitteilung vom 17. Dezember 2012, online verfügbar unter: http://www.who.int/mediacentre/news/releases/2012/malaria_20121217/en/.

WHO (2012f), »Current Trends: Autochthonous Malaria«, online verfügbar unter: <http://www.euro.who.int/en/what-we-do/health-topics/communicable-diseases/malaria/country-work>.

WHO und WMO (2012), »Atlas of Health and Climate«, online verfügbar unter: <http://www.who.int/globalchange/publications/atlas/report/en/index.html>.

ifo Institut

im Internet:

<http://www.cesifo-group.de>

