



4 | 2003

56. Jg., 8.–9. KW, 28. Februar 2003

ifo Schnelldienst

Kommentar

Edda Müller

- Verbraucherschutz und Wettbewerb

Forschungsergebnisse

Wolfgang Nierhaus und Jan-Egbert Sturm

- Methoden der Konjunkturprognose

Daten und Prognosen

Klaus Beck

- Teuro und Einzelhandel

Joachim Gürtler und Arno Städtler

- Leasing: Geschäftsklima auf neuem Tief

Oscar-Erich Kuntze

- Norwegen: Beitritt zur Europäischen Union?

Im Blickpunkt

Gernot Nerb

- Wettbewerbsposition der Industrie

ifo Schnelldienst ISSN 0018-974 X

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

Redaktion: Dr. Marga Jennewein.

Redaktionskomitee: Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Werner Sinn, Prof. Dr. Gebhard Flaig,
Thomas J. Darcy, Dr. Gernot Nerb, Dr. Wolfgang Ochel.

Dr. Heidemarie C. Sherman, Dr. Martin Werding.

Vertrieb: ifo Institut für Wirtschaftsforschung e.V.

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 und Druck: ifo Institut für Wirtschaftsforschung.

Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise):

Nur mit Quellenangabe und gegen Einsendung eines Belegexemplars.

Kommentar

Verbraucherschutz und Wettbewerb

3

Während die Europäische Kommission die EU-Harmonisierung des Wettbewerbsrechts plant, läuft parallel in Deutschland die Diskussion zur Modernisierung des deutschen UWG (Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb). Einigkeit besteht über den Handlungsbedarf und darüber, dass Verbraucherinteressen auch im Wettbewerbsrecht eine größere Rolle spielen müssen. Prof. Dr. *Edda Müller*, Vorstand des Verbraucherzentrale Bundesverbands, kommentiert die Vorhaben und zeigt Möglichkeiten zur stärkeren Berücksichtigung des Verbraucherschutzes auf.

Forschungsergebnisse

Methoden der Konjunkturprognose

7

Wolfgang Nierhaus und Jan-Egbert Sturm

Im Sommer und zum Jahresende veröffentlicht das ifo Institut seine Konjunkturprognosen für die Bundesrepublik Deutschland. Im Frühjahr und im Herbst nimmt es an der Gemeinschaftsdiagnose der sechs führenden Wirtschaftsforschungsinstitute teil. Der Beitrag beschreibt, welche makroökonomischen Aggregate prognostiziert werden und welche Methoden dabei angewandt werden. Im Einzelnen werden die ökonometrische Prognose, der Indikatoransatz und das iterativ-analytische Verfahren vorgestellt. Außerdem wird auf die besonderen Spezifika der ifo Konjunkturprognose eingegangen.

Daten und Prognosen

Entwicklung der Einzelhandelspreise und der Lebenshaltungskosten seit Einführung des Euro

24

Klaus Volker Beck

Die Preisentwicklung im Einzelhandel und in der Lebenshaltung stand vor allem im vergangenen Jahr in der öffentlichen Diskussion. Betrachtet man die Preisentwicklung in 2002 im Einzelhandel, insbesondere bei Nahrungs- und Genussmitteln sowie bei Gebrauchsgütern, zeigt sich ein nur leichter Anstieg bzw. teilweise sogar ein Rückgang der Einzelhandelspreise. Für 2002 ist also kein »Teuro«-Effekt im gesamten Preisniveau des Einzelhandels festzustellen. Allerdings sind die Lebenshaltungskosten insgesamt im Vergleich zu den Einzelhandelspreisen seit dem Basisjahr 1995 deutlich stärker angestiegen und bewegen sich auf einem wesentlich höheren Niveau. Insofern hat der Einzelhandel im Rahmen der Lebenshaltungskosten insgesamt eher einen deutlich dämpfenden Einfluss auf die gesamte Preisentwicklung ausgeübt. Dabei handelt es sich aber um Durchschnittspreise über ganze Waren- und Dienstleistungsgruppen, in denen stärkere Preissteigerungen einzelner Güter und das Agieren einzelner »schwarzer Schafe« in der großen Zahl der aktiven Marktteilnehmer nicht zum Ausdruck kommen.

Leasing: Stark eingetrübte Erwartungen drücken Geschäftsklima auf neues Tief

29

Joachim Gürtler und Arno Städtler

Nach den neuesten Ergebnissen des ifo Konjunkturtests Leasing fiel der Geschäftsklimaindex im vierten Quartal 2002 auf den niedrigsten Wert seit Beginn der Umfrage. Dies lag in erster Linie an den deutlich weniger zuversichtlichen Geschäftserwartungen, bei der Beurteilung der aktuellen Geschäftslage gewannen die positiven Einflüsse dagegen etwas an Gewicht. Fast jedes fünftes Leasingunternehmen bewertete die Lage als günstig, 69% als befriedigend, und 12% empfanden den augenblicklichen Geschäftsverlauf als schlecht. Zwei von drei Leasinggesellschaften klagten mittlerweile über Behinderungen ihrer Geschäftstätigkeit, wobei 43% der Testteilnehmer Behinderungen durch rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen an erster Stelle nannten.

Norwegen: Doch noch Beitritt zur Europäischen Union?

32

Oscar-Erich Kuntze

2002 nahm in Norwegen das reale Bruttoinlandsprodukt um etwa 1¹/₄% und damit dem westeuropäischen Durchschnitt entsprechend zu. Auf dem Arbeitsmarkt blieb die Situation stabil, und die Arbeitslosenquote lag im Jahresdurchschnitt bei 3,9%. Die Lebenshaltungskosten erhöhten sich um 1,3%. 2003 dürfte das reale BIP nur um etwa 1% expandieren. Die Arbeitslosenquote wird sich im Schnitt des Jahres auf 4¹/₂% erhöhen, und die Konsumentenpreise werden um 2¹/₂% über dem Niveau von 2002 liegen. 2004 wird die Konjunktur zunehmend an Schwung gewinnen. Das reale BIP dürfte um 2¹/₂% steigen. Die Arbeitslosenquote wird aber noch bei 4¹/₂% verharren. Die Preissteigerung wird 2³/₄% betragen.

Im Blickpunkt

Wettbewerbsposition der Industrie hat trotz höherem Euro noch wenig gelitten

40

Gernot Nerb

Nach den Ergebnissen einer aktuellen telefonischen Umfrage, die das ifo Institut im Auftrag der Wirtschaftswoche im Januar bei 1 000 Unternehmen durchgeführt hat, hat die Wettbewerbsposition deutscher Unternehmen bisher durch den höheren Euro-Kurs noch keinen größeren Schaden erlitten. Der Besserungstrend, der im zweiten Halbjahr 2002 von den Unternehmen beobachtet worden war, scheint aber vorbei zu sein. Mit weiter steigendem Euro-Kurs dürften die negativen Einflüsse auf die Wettbewerbsfähigkeit die Oberhand gewinnen. Es ist dann zu befürchten, dass die Exporte, das bisher einzige Zuggpferd der Konjunktur, deutlich weniger stark wachsen.

Mitteilung des Instituts

Die 54. Jahresversammlung des ifo Instituts findet am Dienstag, den 24. Juni 2003, im Haus der Bayerischen Wirtschaft statt. Als Hauptredner konnte Dr. Horst Köhler, Geschäftsführender Direktor des Internationalen Währungsfonds, gewonnen werden. Die Tagesordnung wird in Kürze bekannt gegeben.

Modernisierung des Wettbewerbsrechts – Chancen und Risiken für die Verbraucher

EU-Harmonisierung des Wettbewerbsrechts

Während die Europäische Kommission die EU-Harmonisierung des Wettbewerbsrechts plant, läuft parallel in Deutschland die Diskussion zur Modernisierung des deutschen UWG (Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb). Einigkeit besteht über den Handlungsbedarf und darüber, dass Verbraucherinteressen auch im Wettbewerbsrecht eine größere Rolle spielen müssen. Doch wie das genau aussehen soll, ist noch immer unklar.

Das Bundesjustizministerium hat am 27. Januar 2003 einen Referentenentwurf zum neuen UWG veröffentlicht, der bislang allerdings den Erwartungen an die Ausgestaltung eines hohen Verbraucherschutzniveaus nicht gerecht wird.

Auf europäischer Ebene hat die Europäische Kommission zwei voneinander unabhängige Initiativen zur Harmonisierung des Wettbewerbs- bzw. Lauterkeitsrechts entwickelt. Einen »Vorschlag für eine Verordnung über Verkaufsförderung im Binnenmarkt« (DG MARKT) sowie das »Grünbuch zum Verbraucherschutz in der Europäischen Union« mit »Folgebmaßnahmen zum Grünbuch« (DG SANCO).

Während die Verordnung über Verkaufsförderung nur einen kleinen Ausschnitt des Lauterkeitsrechts betrifft (Liberalisierung des Bereiches der Werteklamme), soll das Grünbuch zum Verbraucherschutz einen allgemeinen Rechtsrahmen schaffen. Hierbei wird ein umfassender Schutz der Verbraucher vor unlauteren Geschäftspraktiken angestrebt.

Ein solcher verlässlicher Rechtsrahmen ist dringend erforderlich, da ohne umfassende Rahmenregelung eine Rechtszersplitterung und die Absenkung des Schutzniveaus droht. Es müssen zunächst Rahmenbedingungen des europäischen Wettbewerbsrechts festge-

schrieben werden, in die die punktuellen Regeln des Verordnungsentwurfs in geänderter Fassung, etwa durch einen Sondertatbestand, einbezogen werden. Dabei darf auch der Grundsatz der gegenseitigen Anerkennung, das so genannte Herkunftslandprinzip, eine vollständige Harmonisierung nicht ersetzen. Würden wesentliche Eckpunkte des europäischen Wettbewerbsrechts nicht geregelt, wäre faktisch ein »race to the bottom« zu befürchten, durch den der Verbraucherschutz erheblich verringert werden würde.

Das Grünbuch beschränkt sich bislang auf allgemeine Absichtserklärungen wie der Sicherstellung eines hohen Verbraucherschutzniveaus. Der Gehalt dieser Erklärungen wird sich jedoch an der konkreten Ausgestaltung einer Regelung messen lassen müssen.

Forderungen an das EU-Wettbewerbsrecht

Die EU-Harmonisierung bietet uns jetzt die Möglichkeit, der Funktion des Verbrauchers im Marktprozess angemessen Rechnung zu tragen.

Nur ein einheitlich hohes Schutzniveau wird das Vertrauen der Verbraucher in den Binnenmarkt herstellen können. Gerade das Vertrauen der Verbraucher in grenzüberschreitende Waren- und Dienstleistungsangebote ist jedoch notwendige Voraussetzung für einen funktionierenden Binnenmarkt.

Ein leistungsfähiges und modernes Wettbewerbsrecht muss deshalb Europa weit:

- den Verbraucherschutz als Ziel des Wettbewerbsrechts festschreiben,
- verbraucherorientierte Markttransparenz sicherstellen,
- den Verbrauchern ein allgemeines Vertragsauflösungsrecht gewähren, wenn der Vertragsschluss auf einer unlauteren Handlung beruht,



Edda Müller*

* Prof. Dr. Edda Müller ist Vorstand des Verbraucherzentrale Bundesverbands (vzbv) e.V.

- den Verbrauchern einen Schadensersatzanspruch bei unlauteren Handlungen einräumen,
- eine Abschöpfung von Unrechtsgewinnen aufgrund unlauterer Werbung einführen,
- Regeln für die Werbung mit gesundheitlichen, ökologischen und ethischen Bezügen aufstellen,
- Kinder- und Jugendschutz besonders hervorheben,
- ein ausdrückliches Verbot diskriminierender Werbung normieren,
- eine Strohmannklausel einbauen.

Defizite des Wettbewerbsrechts

Wir haben im Rahmen der Überlegungen zur Modernisierung des Wettbewerbsrechts schon deutlich gemacht, dass wir eine Neuausrichtung für notwendig halten. Ein modernes Wettbewerbsrecht des 21. Jahrhunderts muss den Ansprüchen des europäischen Binnenmarktes gerecht werden.

Obwohl der Verbraucherschutzgedanke mittlerweile in weite Teile des Rechts Einzug erhalten hat, weist das heutige Wettbewerbsrecht in wesentlichen Bereichen Defizite für den Verbraucher auf. Ich möchte unsere einzelnen Forderungspunkte noch einmal aufgreifen und anhand von Beispielen aus unserer praktischen Arbeit belegen.

Verankerung des Verbraucherschutzes

Noch immer ist der Verbraucherschutz nicht im Gesetz festgeschrieben. So stehen sich Anbieter- und Verbraucherinteressen nicht gleichwertig gegenüber, und dieses Ungleichgewicht beeinträchtigt nicht nur den rechtlichen und wirtschaftlichen Schutz des Verbrauchers, sondern behindert auch eine effiziente Ausgestaltung wettbewerblicher Prozesse. Der Verbraucherschutz muss daher unbedingt als Schutzzweck des Gesetzes festgeschrieben werden, sonst gehen Interessensabwägungen meistens zu Lasten des Verbrauchers.

Markttransparenz

Auch fehlt eine im materiellen Wettbewerbsrecht verankerte umfassende verbraucherorientierte Markttransparenz. Diese erfordert nicht nur einen umfassenden Schutz vor irreführender Werbung, sondern darüber hinaus ein ausreichendes Maß entscheidungsrelevanter Informationen. Das europäische Leitbild stellt richtigerweise auf den »informierten Verbraucher« ab.

Da dem Verbraucher in der Marktwirtschaft quasi die Rolle des Schiedsrichters über die Güte verschiedener Angebote zufällt, muss ihm auch eine sachgerechte Marktentscheidung im freien Leistungswettbewerb ermöglicht wer-

den. Schließlich kann sich nur auf Grundlage einer sachgerechten Entscheidung der Verbraucher das bessere Angebot am Markt durchsetzen.

Dem Informationsbedürfnis der Verbraucher entsprechend müssen Produkte mit Hinweisen auf die ethischen, sozialen und ökologischen Rahmenbedingungen, unter denen sie entstanden sind, versehen werden. Diese Informationspflicht sollte sich nicht nur auf die Produkte selbst, sondern auch auf deren Herstellung und Entsorgung beziehen. Verbraucher haben ein berechtigtes Interesse daran zu erfahren, wie der Strom gewonnen wird, mit dem sie beliefert werden. Genauso interessiert es sie, ob das fragliche Produkt unter dem Einsatz von Kinderarbeit hergestellt wurde und ob ihre Gartenmöbel aus nachhaltig angebaute Holz oder aus Tropenhölzern bestehen.

In der Werbung suggerieren Bilder dem Käufer immer wieder einen Herstellungshintergrund, der mit der Realität nichts zu tun hat. In der Lebensmittelwerbung ist dies häufig die Darstellung ländlicher Idylle, die unterstellt, dass zum Beispiel Milch oder Eier von freilaufenden, »glücklichen« Tieren stammen, auch wenn die Milch aus der Stallhaltung und die Eier aus der Legebatterie kommen.

Allgemeines Vertragsauflösungsrecht

Ein weiteres Defizit des derzeitigen Wettbewerbsrechts ist das Fehlen eines allgemeinen Vertragsauflösungsrechts. Dem Verbraucher fehlt oft das Verständnis, warum er einen Vertrag erfüllen muss, wenn er aufgrund einer wettbewerbswidrigen Handlung zu dem Vertragsabschluss bestimmt wurde.

Viele Firmen verwenden zum Beispiel kostenaufwendige 0190-Nummern in der Werbung, um bei den Verbrauchern in wettbewerbswidriger Weise abzukassieren. Zahlreiche Fälle betreffen die Gewinnspielwerbung. Hier werden den Verbrauchern hohe Gewinne angekündigt, weitere Informationen können sie über eine 0190-Nummer erfragen.

Das Gleiche gilt für unlautere Faxwerbung: Jeden Tag flattern bei Verbrauchern unerwünschte Faxe in die Haushalte. Wem das zu viel wird, wird in Aussicht gestellt, er könne die Faxflut durch die Anwahl einer 0190-Nummer abbestellen. Diese Gebührenpflicht besteht trotz der Unlauterkeit der Werbung, der Verbraucher bleibt auf seinen Kosten sitzen.

Schadensersatz bei unlauterer Werbung

Häufig erleiden die Verbraucher infolge sittenwidriger und irreführender Werbung auch einen materiellen Schaden. Das heutige Wettbewerbsrecht räumt den Verbrauchern jedoch

weder einen eigenen Schadensersatzanspruch ein, noch gilt das UWG als Schutzgesetz nach § 823 II BGB.

Im Bereich des »Grauen Kapitalmarkts« werden Anleger überredet, sichere Anlageformen wie zum Beispiel Kapitallebensversicherungen vorzeitig zu kündigen und das ausbezahlte Guthaben in hochriskante »atypische stille Beteiligungen« zu investieren. Dem Verbraucher entsteht durch die vorzeitige Kündigung der Lebensversicherung ein Schaden, da er nicht die Summe der eingezahlten Beträge zurück erhält, sondern nur einen Teilbetrag. Selbst wenn er bezüglich des neuen Anlagevertrags den Rücktritt erklärt, wird ihm diese Differenz nicht erstattet.

Gewinnabschöpfungsanspruch

Den Verbraucherverbänden stehen wettbewerbsrechtliche Unterlassungsansprüche zu. In der Praxis zeigt sich allerdings häufig, dass Unternehmen die außergerichtlichen Unterlassungserklärungen oder erstrittenen gerichtlichen Unterlassungsurteile lediglich zum Anlass nehmen, ihre Werbung geringfügig abzuändern, sie aber im Kern nicht aufgeben.

Ein Unterlassungstitel allein ist auch dann kein taugliches generalpräventives Instrument, wenn abgemahnte Firmen schon an der einmaligen Werbeaktion erheblich profitiert haben. Dies ist zum Beispiel im unlauteren Direktmarketing der Fall, wenn moderne Massenkommunikationsmittel wie Fax, E-Mail oder SMS eingesetzt werden, um Waren oder Dienstleistungen anzubieten.

Es bedarf eines zusätzlichen generalpräventiven Instrumentariums, um unlauteren Wettbewerb, insbesondere auch Erstverstöße, nachhaltig sanktionieren zu können, damit sich unlauterer Wettbewerb für die Wettbewerbsstörer nicht lohnt.

Deshalb muss ein verschuldensunabhängiger Gewinnabschöpfungsanspruch eingeführt werden, den entweder Verbraucherverbände oder staatliche Behörden durchsetzen können. Eine EU-Richtlinie müsste jedenfalls festlegen, dass aufgrund unlauterer Werbung erzielte Unrechtsgewinne nicht bei den Unternehmen belassen werden dürfen.

Werbung mit gesundheitlichen, ökologischen und ethischen Bezügen

Zu vielen Bereichen fehlen außerdem Sondertatbestände, die die Bedeutung besonders wichtiger Themen unterstreichen.

Gesundheit, Umweltschutz und ethische Belange der Bevölkerung sind zum Beispiel als überragende Ziele anerkannt.

Deshalb liegt in der Verfolgung unlauterer Werbung mit gesundheitlichen, ökologischen und ethischen Bezügen auch einer unserer praktischen Schwerpunkte. Bereits seit den neunziger Jahren führen wir regelmäßige Aktionen zu diesem Thema durch und stoßen dabei auf die unterschiedlichsten Fälle: unspezifische Bezeichnungen wie »Bio« oder »Öko«, irreführende Verwendungen von Gütesiegeln und Emblemen oder auch Süßigkeiten, die mit Vitaminen angereichert werden und dann mit ihrer positiven Gesundheitswirkung locken.

Seit einem Jahr führen wir nun gemeinsam mit dem österreichischen Verein für Konsumenteninformation ein Projekt durch, in dem irreführende Werbung für Lebensmittel, Nahrungsergänzungsmittel und Schlankheitsprodukte zentraler Gegenstand der projektbezogenen Verfahren ist. Dabei kommt gerade Werbung mit gesundheitlichen Bezügen häufig vor. Die Wirkung solcher Werbung ist so groß, dass sich für die Unternehmen das Risiko einer Gesetzesüberschreitung scheinbar lohnt. Noch nicht einmal die Bioproduzenten machen vor falschen und ungenauen Versprechungen halt!

Kinder- und Jugendschutz

Auch kinderspezifische Werbung hat einen besonderen wettbewerbsrechtlichen Stellenwert und Unwertgehalt, da sie oft die Unerfahrenheit, Leichtgläubigkeit und leichte Beeinflussbarkeit dieser Personen zu geschäftlichen Zwecken gezielt ausnutzt. Auch hier ist ein Sondertatbestand dringend erforderlich. Die Werbung zum Beispiel für Süßwaren, Handys oder Computerspiele sollte keine direkten Kaufappelle an Minderjährige richten. Es darf auch nicht sein, dass Kinder unmittelbar aufgefordert werden, ihre Eltern oder Dritte zum Kauf der beworbenen Ware oder Dienstleistung zu bewegen oder dass Minderjährige mit Gewinnspielen oder mit Zugaben zum Kauf verführt werden.

In vielen Jugendzeitschriften wird zum Beispiel mit Klingeltönen geworben, die sich die Jugendlichen über eine 0190-Nummer, bei der hohe Gebühren anfallen, auf ihr Handy spielen lassen können. Auch wenn die Minutenpreise für diesen Service angegeben sind, können die meisten Jugendlichen dadurch nicht abschätzen, welche Kosten insgesamt auf sie zukommen. Die so gekauften Klingeltöne werden im Übrigen schnell uninteressant, so dass sie von den Jugendlichen meist regelmäßig und in kurzen Abständen durch neue ersetzt werden.

Verbot diskriminierender Werbung

Als Sondertatbestand fehlt auch ein ausdrückliches Verbot diskriminierender Werbung aufgrund des Geschlechts, einer Behinderung, der Rasse, der Religion oder der Herkunft.

So ist zum Beispiel die überzogene freizügige Darstellung von Frauen in der Werbung zu sanktionieren, wenn sie entwürdigend und kränkend ist.

Strohmannklausel

Daneben fehlt eine Strohmannklausel durch die Profiteure unlauterer Werbung in den Haftungsverbund aufgenommen werden. Denn eine effektive Rechtsverfolgung ist nach dem heutigen Wettbewerbsrecht dann nicht möglich, wenn sich die tatsächlich Verantwortlichen hinter Strohmännern, Scheinfirmen oder Postfachadressen verstecken. Etwa in Fällen unlauterer Gewinnspielwerbung oder Telefaxwerbung erweist sich die Durchsetzung von Unterlassungsansprüchen oft als schwierig, da als Adresse zumeist ein Postfach im In- oder Ausland angegeben wird, die Firma aber in dem Land, in dem das Postfach unterhalten wird, gar nicht ansässig ist. Ausländische Unternehmen, die unlautere Werbung versenden, werden bei nächster Gelegenheit wieder abgemeldet, die verantwortlichen Hintermänner sind alsbald unter einer neu gegründeten Firma aufs Neue aktiv.

Zusammenfassung

Mit der EU-Harmonisierung des Wettbewerbsrechts haben wir jetzt die Chance, die Interessen der Verbraucher angemessen zu berücksichtigen. Wichtig ist daher ein umfassender Regelungsansatz, durch den die Verbraucherschutzstandards auf ein hohes Niveau angeglichen werden. Auf keinen Fall darf durch die Teilregelung der Werteklame durch eine Verordnung eine Schneise in das Wettbewerbsrecht der Mitgliedstaaten geschnitten und eine einheitliche Regelung torpediert werden.

Durch die Harmonisierung des Wettbewerbsrechts müssen Verbraucherschutz und Markttransparenz festgeschrieben, einschlägige Sanktionen eingeräumt und die Durchsetzung der Verbraucherrechte optimiert werden. Nur so wird ein hohes Verbraucherschutzniveau gewährleistet, das das Vertrauen der Verbraucher in den europäischen Binnenmarkt herstellen kann. Gerade dieses Vertrauen ist aber notwendige Voraussetzung für einen funktionierenden grenzüberschreitenden Markt.

Im Sommer und zum Jahresende veröffentlicht das ifo Institut seine detaillierten Konjunkturprognosen für die Bundesrepublik Deutschland. Im Frühjahr und im Herbst nimmt es an der Gemeinschaftsdiagnose der sechs führenden Wirtschaftsforschungsinstitute teil. Der folgende Beitrag beschreibt, welche makroökonomischen Aggregate prognostiziert werden und welche Methoden dabei angewandt werden. Im Einzelnen werden die ökonometrische Prognose, der Indikatoransatz und das iterativ-analytische Verfahren vorgestellt. Außerdem wird auf die besonderen Spezifika der ifo Konjunkturprognose eingegangen.

Prognoseziel: Die Konjunktur

Mit Konjunkturprognosen soll auf gesamtwirtschaftlicher Ebene die zukünftige Wirtschaftsentwicklung abgeschätzt werden. Im Zentrum stehen Aussagen über Tempoänderungen und Wendepunkte von makroökonomischen Variablen im konjunkturellen Verlauf (Konjunkturzyklus). Als Konjunkturzyklus bezeichnet man die in marktwirtschaftlichen Systemen immer wieder auftretenden Schwankungen der wirtschaftlichen Aktivität, die bei allen Besonderheiten und ohne ausgeprägte Periodizität doch gewisse Regelmäßigkeiten aufweisen. Gemeinsames Charakteristikum aller Konjunkturzyklen ist, dass sie aus kumulativen Aufschwungs- bzw. Abschwungsphasen bestehen, wobei die einzelnen Phasen jeweils durch untere bzw. obere konjunkturelle Wendepunkte miteinander verbunden sind (vgl. Kasten 1), (vgl. Vosgerau 1978).

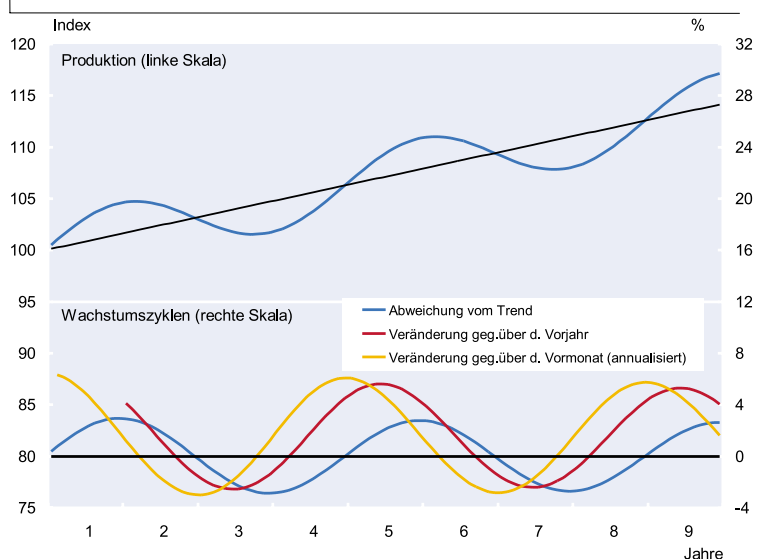
In Deutschland werden konjunkturelle Schwankungen auf gesamtwirtschaftlicher Ebene an der Entwicklung der vierteljährlichen gesamtwirtschaftlichen Produktion festgemacht. Zentraler Maßstab hierfür ist das *reale Bruttoinlandsprodukt* (BIP). Das reale BIP (Produktion im Inland bewertet in konstanten Preisen eines Basisjahres) misst die Fertigung von Waren und Dienstleistungen – ohne Einrechnung von Vorleistungen – sowie ihre Verwendung unabhängig davon, in welchem Umfang inländische oder ausländische Wirtschaftseinheiten dazu beigetragen haben. Für die Wahl des realen BIP spricht, dass

Preissteigerungen üblicherweise nicht als Erhöhung der wirtschaftlichen Aktivität gewertet werden.

In der Prognosepraxis wird davon ausgegangen, dass sich die Zeitreihe des vierteljährlichen realen BIP in verschiedene Bewegungskomponenten zerlegen lässt (*Zeitreihenzerlegung*). Zu unterscheiden sind systematische Komponenten (wie Trendkomponente, Konjunkturkomponente, Saisonkomponente und Arbeitstagekomponente), die sich in ihrer zeitlichen Entwicklung durch regelmäßig wiederkehrende wirtschaftliche oder durch kalendarische Phänomene erklären lassen. Daneben gibt es die unsystematische Komponente (irregulärer Rest) (vgl. Goldrian 1996; Nierhaus 1999). Die Trendkomponente umfasst den langfristigen Entwicklungspfad der Zeitreihe des realen BIP, die Konjunkturkomponente die mittelfristige zyklische

Abb. 1

Klassischer Konjunkturzyklus (als Beispiel: 4-Jahres-Sinusschwingung um einen linearen Trend) und Wachstumszyklen



¹ Teile des Aufsatzes basieren auf einem im ifo Schnelldienst erschienenen Artikel aus dem Jahr 1998 (Nierhaus 1998).

² Unter Mitarbeit von Wolfgang Meister.

Kasten 1: Konjunkturzyklen**a) Klassische Konjunkturzyklen**

Klassische Konjunkturzyklen (»classical business cycles«) sind Schwankungen in den absoluten Niveauwerten der saison- und kalenderbereinigten gesamtwirtschaftlichen Produktion (vgl. Naggl 1999, S. 55). Dabei werden Phasen mit zunehmender Produktion (Aufschwung) von Phasen mit rückläufiger Wirtschaftsleistung (Abschwung) unterschieden. Da die Produktion in nahezu allen Ländern im Trend zunimmt, dauern Aufschwungsphasen im Allgemeinen länger als Abschwungsphasen (vgl. Abb. 1).

b) Wachstumszyklen

Wachstumszyklen (»growth cycles«) sind definiert als Schwankungen in den Abweichungen der saison- und kalenderbereinigten Produktion von ihrem Trend. Obere Wendepunkte in Wachstumszyklen finden sich dort, wo die Produktion am weitesten über dem Trend liegt, untere Wendepunkte dort, wo die Produktion am weitesten unter dem Trend liegt. Abschwungsphasen von Wachstumszyklen umfassen nicht nur Phasen mit sinkender Produktionstätigkeit, sondern auch Phasen mit lediglich unterdurchschnittlich zunehmender Produktionstätigkeit, während klassische Zyklen nur absolute Rückgänge der Produktion beinhalten. Wachstumszyklen gibt es deshalb in vielen Industrieländern häufiger als klassische Zyklen, zudem sind Auf- und Abschwungsphasen von Wachstumszyklen etwa gleich lang.

Wendepunkte von Wachstumszyklen und Wendepunkte von klassischen Zyklen können zu unterschiedlichen Zeitpunkten auftreten. Dies liegt daran, dass Wendepunkte in klassischen Zyklen dort zu finden sind, wo die Veränderungsrate der saison- und kalenderbereinigten Produktion (gegenüber der Vorperiode) null beträgt, während Wendepunkte der trendbereinigten Produktion grosso modo dadurch gekennzeichnet sind, dass dort die Veränderungsrate der saison- und kalenderbereinigten Produktion gleich der Trendwachstumsrate ist. Im idealtypischen Fall einer Sinusschwingung um einen linear steigenden Trend liegen die oberen Wendepunkte von Wachstumszyklen vor den oberen Wendepunkten von klassischen Zyklen, während die unteren Wendepunkte von Wachstumszyklen den Wendepunkten von klassischen Zyklen nachlaufen (vgl. Abb. 1). Auch in der Realität zeigen sich die oberen Wendepunkte von Wachstumszyklen normalerweise vor den oberen Wendepunkten von klassischen Zyklen, während untere Wendepunkte keinen eindeutigen Zusammenhang erkennen lassen. Oftmals wird der Trendwert der gesamtwirtschaftlichen Produktion auch als nichtstrukturelle Schätzung des »potential output« interpretiert, die Abweichung vom Trend als »output gap«.

Alternativ können Wachstumszyklen auch als Zyklen von Veränderungsraten (gegenüber der Vorperiode oder aber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum) aufgefasst werden. Dabei ist allerdings zu beachten, dass die Wendepunkte von Wachstumsratenzyklen einen deutlichen Vorlauf vor den Wendepunkten der trendbereinigten Produktion haben.

Bewegung. Da die Trennung zwischen der Trend- und der Konjunkturkomponente letztlich nur subjektiv erfolgen kann, weil die Länge des Konjunkturzyklus schwankt, werden beide Komponenten vielfach auch zur sog. glatten Komponente zusammengefasst. Die kurzfristige saisonale Komponente spiegelt die innerhalb eines Jahres regelmäßig wiederkehrenden Veränderungen der BIP-Zeitreihe wider. Die Arbeitstagekomponente erfasst kurzfristige Einflüsse, die auf Unregelmäßigkeiten im Kalender zurückgehen (z. B. Schalttage, bewegliche Feiertage, spezielle Feiertagsregelungen oder divergierende Wochentagsstrukturen im Monat). Diese bewirken eine unterschiedliche Zahl von Arbeitstagen pro Periode, was Auswirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Produktion haben kann. Die Restkomponente berücksichtigt schließlich verbleibende unsystematische Einflüsse auf das reale BIP. Zu diesen zählen einerseits zufällige Störungen des Wirtschaftsgeschehens, andererseits aber auch erklärbare Sonderfaktoren wie Auswirkungen von Streiks, saisonunüblicher Witterung oder kurzfristige Reaktionen der Marktakteure auf wirtschaftspolitische Maßnahmen (vgl. Deutsche Bundesbank 1987, S. 31).

Da die einzelnen Bewegungskomponenten des realen BIP empirisch nicht beobachtbar sind, müssen sie durch spezielle statistische Verfahren (*Saisonbereinigung, Trendbereinigung, Kalenderbereinigung*) geschätzt werden. Aufgrund verschiedener Ansätze kann es in der Rechenpraxis zu unterschiedlichen Ergebnissen insbesondere am aktuellen Rand kommen, was insofern misslich ist, als die Treffsicherheit einer Prognose naturgemäß davon abhängt, wie gut die aktuelle konjunkturrelevante Bewegung der gesamtwirtschaftlichen Produktion approximiert wird. Für die Messung der konjunkturellen Dynamik des realen BIP werden normalerweise Veränderungsraten verwendet (vgl. Kasten 2). Dabei können sinnvollerweise alle Reihenwerte auf den entsprechenden Wert des Vorjahres bezogen werden oder – sofern die Zeitreihe in saison- und kalenderbereinigter Form vorliegt – auch auf den Wert der jeweiligen Vorperiode.

Was wird prognostiziert?

In der Rechenpraxis der großen Prognoseinstitutionen wird das reale Bruttoinlandsprodukt in aller Regel nicht aus ei-

nem eindimensionalen Schätzansatz gewonnen. In Deutschland wird z.B. das reale BIP gemäß den ökonomischen Haupttätigkeiten, die im Europäischen System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen (ESVG 1995) ausgewiesen werden, disaggregiert geschätzt nach

- der *Entstehung* in den großen Wirtschaftsbereichen (Land- und Forstwirtschaft, Fischerei, Produzierendes Gewerbe ohne Baugewerbe, Baugewerbe, Handel, Gastgewerbe und Verkehr, Finanzierung, Vermietung und Unternehmensdienstleister sowie öffentliche und private Dienstleister)⁵,
- nach der *Verwendung* für den (privaten und öffentlichen) Konsum bzw. für Investitionen (Ausrüstungen, Bauten und Vorratsveränderungen einschließlich Nettozugang an Wertsachen) unter Berücksichtigung der Außenhandelsbeziehungen (Exporte abzüglich Importe von Waren und Dienstleistungen).

Normalerweise liefern die beiden Ansätze unterschiedliche Ergebnisse für das reale Bruttoinlandsprodukt. In Deutschland ist die Entstehungsseite des BIP am »aktuellen Rand«⁶ wirtschaftsstatistisch besser fundiert. Auf eine finale Abschätzung des BIP über die Verwendungsseite wird deshalb bei Kurz-

fristprognosen üblicherweise verzichtet. Ansonsten erfolgt der notwendige Abgleich beider BIP-Seiten in aller Regel da-

Kasten 2: Veränderungsraten

Die Veränderung der Werte einer Zeitreihe y_t lässt sich auf unterschiedliche Art darstellen (Nierhaus 1999). Soll die aktuelle Veränderung gegenüber der *Vorperiode* im Mittelpunkt stehen, dann wird die *laufende bzw. konjunkturelle Rate* herangezogen. Dieses Verfahren wendet man sinnvollerweise nur für Zeitreihen in saison- und kalenderbereinigter Form an. Die laufende *diskrete* Veränderungsrate Δy_t (in Prozent) ist gegeben durch den Ausdruck:

$$(2.1) \quad \Delta y_t = 100 \times \left(\frac{y_t}{y_{t-1}} \right) - 100$$

Oftmals werden saison- und kalenderbereinigte Zeitreihen in logarithmischer Form aufbereitet. Dann kann die laufende *stetige* Veränderungsrate Δy_t (in Prozent) durch die erste Differenz der (natürlichen) Logarithmen dargestellt werden³:

$$(2.2) \quad \Delta y_t = 100 \times (\ln y_t - \ln y_{t-1})$$

Soll die Veränderung der Zeitreihe gegenüber dem *Vorjahr* betrachtet werden (oder liegen die Daten nicht in saison- und kalenderbereinigter Form vor⁴, so wird die Veränderungsrate auf den vergleichbaren Vorjahreszeitraum bezogen:

$$(2.3) \quad \Delta y_t = 100 \times \left(\frac{y_t}{y_{t-m}} \right) - 100$$

oder

$$(2.4) \quad \Delta y_t = 100 \times (\ln y_t - \ln y_{t-m})$$

wobei m die Gesamtzahl der Perioden pro Jahr darstellt.

Oftmals sollen Vergleiche direkt auf Jahresbasis angestellt werden. Die Umrechnung in laufende Jahresraten ermöglicht einen direkten Vergleich von unterjährigen Veränderungsdaten. Die Formeln für die *laufende Jahresrate* Δy_t^{an} einer saison- und kalenderbereinigten Zeitreihe y_t lauten:

$$(2.5) \quad \Delta y_t^{an} = 100 \times \left(\frac{y_t}{y_{t-n}} \right)^{\left(\frac{m}{n} \right)} - 100$$

oder

$$(2.6) \quad \Delta y_t^{an} = 100 \times \frac{m}{n} \times (\ln y_t - \ln y_{t-n})$$

wobei n ($1 \leq n$) die Zahl der betrachteten Teilperioden darstellt. Im Fall $m = n$ spricht man auch von *Jahresverlaufsrate*. Schließlich lässt sich auch die durchschnittliche Veränderung (pro Periode) über einen bestimmten Zeitraum (z.B. n Perioden) berechnen. Die Formeln für die *durchschnittliche Veränderungsrate* Δy_t^{av} lauten:

$$(2.7) \quad \Delta y_t^{av} = 100 \times \left(\frac{y_t}{y_{t-n}} \right)^{\left(\frac{1}{n} \right)} - 100$$

oder

$$(2.8) \quad \Delta y_t^{av} = \frac{100}{n} \times (\ln y_t - \ln y_{t-n})$$

³ Der Vorteil von stetigen Veränderungsdaten liegt zum einen darin, dass der Rechengang insbesondere bei Verknüpfungen von Variablen einfacher ist, zum anderen sind stetige Veränderungsdaten symmetrisch. Steigt der Wert einer Zeitreihe beispielsweise in der ersten Periode von 100 auf 110 und sinkt in der nächsten Periode wieder auf 100, so ergibt die diskrete Veränderungsrate einen Anstieg um 10,00% in der ersten und einen Rückgang um (nur noch) 9,09% in der zweiten Periode, während die stetigen Veränderungsdaten in den beiden Zeiträumen mit $\pm 9,53\%$ vom Betrag her gleich groß sind.

⁴ Der Vorjahresvergleich kann als rudimentäre Saisonbereinigungsmethode aufgefasst werden. Bei Veränderungsdaten gegenüber dem Vorjahr fallen saisonale Einflüsse quasi »automatisch« heraus, sofern sie von Jahr zu Jahr annähernd konstant bleiben. Bei Vorjahresvergleichen von Quartals- und Monatswerten aus Zeitreihen mit starkem Kalendereinfluss sollte noch eine ergänzende Kalenderbereinigung der Ursprungswerte vorgenommen werden.

⁵ In einer hierzu parallel durchgeführten zweiten Entstehungsrechnung wird das reale BIP aus einer Schätzung der Arbeitsproduktivität (pro Stunde) und des geleisteten Arbeitsvolumens (Produkt aus der Zahl der jährlich zur Verfügung stehenden Arbeitstage, der Zahl der je Arbeitstag geleisteten Arbeitsstunden und der Erwerbstätigenzahl) abgeleitet.

⁶ Zeitraum, der kalendärisch ganz oder zumindest teilweise bereits abgelaufen ist, für den aber noch kein oder nur unvollständiges Datenmaterial vorliegt.

durch, dass Komponenten der Entstehungs- bzw. Verwendungsseite, die statistisch nicht sonderlich gut abgesichert sind oder bei denen sich kleinere Bewegungen der absoluten Werte aufgrund ihres Volumens nur minimal in der Veränderungsrate niederschlagen, entsprechend korrigiert werden, wobei die so gewonnenen Schätzungen hinsichtlich ihrer ökonomischen Konsistenz selbstverständlich überprüft werden müssen. Jede Prognose des realen Bruttoinlandsprodukts und seiner Entstehungs- und Verwendungskomponenten wird normalerweise ergänzt durch eine Schätzung

- der Preisindizes der Verwendungskomponenten des BIP, woraus sich die *nominale* Verwendungsseite ergibt sowie – unter Hinzunahme ergänzender Berechnungen – die *Verteilung* des BIP (im Inland entstandene Arbeitseinkommen, Betriebsüberschüsse, Selbständigen- und Vermögenseinkommen unter Hinzurechnung der Abschreibungen sowie der Produktions- und Importabgaben abzüglich der Subventionen),
- der wichtigsten Arbeitsmarktdaten (Erwerbstätige, Selbständige, beschäftigte Arbeitnehmer, Arbeitslose, Erwerbspersonenpotential und Stille Reserve),
- der staatlichen Einnahmen (Steuern, Sozialbeiträge, Vermögenseinkommen, Verkäufe usw.), der Ausgaben (Vorleistungen, Arbeitnehmerentgelte, monetäre Sozialleistungen, Bruttoinvestitionen usw.) und des Finanzierungssaldos.

Wie wird prognostiziert?

Für die Konjunkturprognose stehen heute mehrere Verfahren zur Verfügung, die auf unterschiedlichen statistischen und theoretischen Voraussetzungen beruhen: Der Indikatoransatz, die iterativ-analytische Methode und die ökonomische Prognose. Es handelt sich hierbei nicht um einander ausschließende Ansätze, sondern um Methoden, die in der Rechenpraxis miteinander kombiniert werden können, so dass ihre jeweiligen Vorteile gemeinsam nutzbar sind.

Der Indikatoransatz wird primär für Kurzfristprognosen mit einem Zeithorizont von bis zu maximal neun Monaten herangezogen. Das Konzept nützt den systematischen Gleich- bzw. Vorlauf von monatlichen Indikatoren aus Konjunkturumfragen (wie dem ifo Konjunkturtest) bzw. aus der amtlichen Statistik gegenüber zu prognostizierenden Referenzreihen aus. Indikatoransätze werden auch für die Schätzung von Werten aus zurückliegenden Perioden verwendet, sofern es für diese noch keine amtlichen Angaben gibt.

Das iterativ-analytische Verfahren (VGR-Methode) wird für den klassischen Prognosezeitraum von ein bis zwei Jahren benützt. Die Methode stützt sich in besonderem Maße auf die Prognosen einzelner Experten. Die Konsistenz der Einzelschätzungen wird iterativ, d.h. in einem mehrstufigen, sich

wiederholenden Rechenprozess im System der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) sichergestellt. Dabei stehen gleichberechtigt formale wirtschaftsstatistische Verfahren neben nichtformalisierten Ansätzen, die auf der persönlichen Kenntnis über das Wirtschaftsgeschehen beruhen (intuitive Prognoseverfahren). Der besondere Vorteil der Methode besteht darin, dass alle verfügbaren qualitativen wie quantitativen Informationen in die Prognose eingebaut werden können. Das iterativ-analytische Verfahren ist daher sehr flexibel bei der Berücksichtigung von wirtschaftlichen Ereignissen, die in dieser Form oder in dieser Stärke in der Vergangenheit noch nicht eingetreten waren (exogene Schocks).

Die ökonomische Prognose baut auf der Regressionsanalyse von Zeitreihen aus der Wirtschaftsstatistik auf. Mit großen *Strukturmodellen* wird bevorzugt die mittelfristige Wirtschaftsentwicklung abgeschätzt. Außerdem lässt sich der Einfluss unterschiedlicher – im Modell exogen gesetzter – Parameter (z.B. Steuer- und Zinssätze) auf die endogenen Modellvariablen (Bruttoinlandsprodukt, Preise usw.) abschätzen. Neben Strukturmodellen werden auch *zeitreihenanalytische* Verfahren eingesetzt, die Prognosewerte ohne größere Rückgriffe auf explizite ökonomische Zusammenhänge hauptsächlich aus der Entwicklung der eigenen Vergangenheit erklären. Autoregressive Schätzmethoden lassen sich in Konkurrenz zu Indikatoransätzen gut für Kurzfristprognosen nutzen.⁷

Die ökonomische Prognose

Die ökonomische Prognose baut auf der Regressionsanalyse auf. In der heutigen Praxis kommt dem Einsatz von ökonomischen Strukturmodellen und autoregressiven Schätzansätzen besondere Bedeutung zu. Bei allen ökonomischen Verfahren wird zunächst der durchschnittliche Zusammenhang zwischen den zu prognostizierenden Variablen und ihren Erklärungsvariablen (Regressoren) für die Vergangenheit geschätzt. Die eigentliche Prognose erfolgt mit Hilfe der ermittelten Regressionsbeziehung, sofern genügend Werte für die erklärenden Variablen im Prognosezeitraum zur Verfügung stehen. In autoregressiven Schätzansätzen werden alle Variable allein mit Hilfe ihrer vergangenen Werte prognostiziert, während Strukturmodelle immer auch Variable enthalten, die nicht durch das Modell erklärt werden und deshalb zusätzlich geschätzt werden müssen (exogene Variable).

Strukturmodelle fassen die wichtigsten Beziehungen zwischen den modellbestimmten (= endogenen) Variablen und

⁷ Daneben gibt es freilich noch eine Anzahl anderer statistischer Prognoseverfahren (neuronale Netze, chaostheoretische Ansätze usw.), die sich allerdings zum Teil noch im Entwicklungsstadium befinden und deshalb noch nicht in nennenswertem Umfang in die praktische Prognosearbeit Eingang gefunden haben.

den exogenen Variablen in einem System von Verhaltens- und Definitionsgleichungen zusammen.

- *Verhaltensgleichungen* bilden die theoretisch angenommenen Reaktionsmuster der Wirtschaftssubjekte ab, die nach den Sektoren der VGR zusammengefasst werden (private Haushalte, Unternehmen, staatlicher Sektor, Ausland). Dabei wird davon ausgegangen, dass alle Gleichungen, die ökonomisches Verhalten widerspiegeln, durch Zufallseinflüsse gestört werden können.⁸
- *Definitionsgleichungen* sichern die Konsistenz des ökonomischen Modells. Sie bilden die wichtigsten Konten der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung in Gleichungsform ab (*Ex-post-Identitäten*), vielfach können sie auch als *Ex-ante-Markträumungsbedingungen (Gleichgewichtsbedingungen)* interpretiert werden. Da Definitionsgleichungen immer erfüllt sind, enthalten sie keine Zufallseinflüsse (vgl. Kasten 3).

In gesamtwirtschaftlichen Strukturmodellen zählen zu den modellbestimmten Variablen, die durch Verhaltensgleichungen erklärt werden, die Verwendungskomponenten privater bzw. öffentlicher Konsum (*C*), Bruttoinvestitionen (*I*), Exporte (*X*) und Importe (*M*). Zu den exogenen Variablen gehören in der Regel das Welthandelsvolumen, die Wechselkurse, die Zinsen, die öffentlichen Abgabensätze und der nicht von der Konjunktur beeinflusste Teil der Staatsausgaben. Zu den Definitionsgleichungen gehört üblicherweise die bekannte ma-

⁸ Entsprechend komplexe Strukturmodelle enthalten zusätzlich auch noch *technische Gleichungen* und *institutionelle Gleichungen*. Technische Gleichungen sind z.B. makroökonomische Produktionsfunktionen, die den Zusammenhang zwischen dem Einsatz von Produktivleistungen und der Ausbringung im Rahmen von Produktionsprozessen auf gesamtwirtschaftlicher Ebene zeigen. Typische Beispiele für institutionelle Gleichungen sind Steueraufkommensfunktionen, die die Beziehung zwischen dem Steueraufkommen und der jeweiligen Bemessungsgrundlage darstellen. Auch technische und institutionelle Gleichungen sind in der Regel zufallsbehaftet.

Kasten 3: Ökonometrisches Strukturmodell

Ein anschauliches Beispiel liefert das folgende Strukturmodell, das aus einer dynamischen Konsumfunktion (Gleichung 3.1) und einer Einkommensidentität (Gleichung 3.2) besteht:

$$(3.1) C_t = \beta Y_t + \lambda C_{t-1} + u_{1t}$$

$$(3.2) Y_t = C_t + Z_t$$

Gleichungen (3.1) und (3.2) heißen *Strukturgleichungen*. Dabei bezeichne Y_t : Einkommen in Periode t , ($t = 1, 2, \dots, T$), C_t : Konsum, Z_t : Summe aus Investitionen und Außenbeitrag, β , λ : Regressionsparameter (mit β : marginale Konsumneigung), u_{1t} : Zufallsvariable mit Erwartungswert $E(u_{1t}) = 0$ und Varianz $E(u_{1t}^2) = \sigma^2 > 0$. Ferner sei Z_t unkorreliert mit u_{1t} , d.h. $Cov(Z_t, u_{1t}) = 0$. Die Variable Z_t ist exogen, Y_t und C_t werden endogen via Z_t , C_{t-1} und u_{1t} bestimmt:

$$(3.3) C_t = \frac{\lambda}{1-\beta} C_{t-1} + \frac{\beta}{1-\beta} Z_t + \frac{1}{1-\beta} u_{1t}$$

$$(3.4) Y_t = \frac{\lambda}{1-\beta} C_{t-1} + \frac{1}{1-\beta} Z_t + \frac{1}{1-\beta} u_{1t}$$

Gleichungen (3.3) und (3.4) bilden die *reduzierte Form* des Modells. Die Ausdrücke $\frac{\beta}{(1-\beta)}$ und $\frac{1}{(1-\beta)}$ sind die aus der komparativ-statischen Analyse bekannten *kurzfristigen Multiplikatoren*:

$$\frac{\Delta C_t}{\Delta Z_t} = \frac{\beta}{1-\beta}, \quad \frac{\Delta Y_t}{\Delta Z_t} = \frac{1}{1-\beta}$$

Sie geben die Veränderung der endogenen Variablen C_t und Y_t bei einer Änderung der exogenen Variablen Z_t an. Darüber hinaus lassen sich *dynamische Multiplikatoren* ableiten, die die Veränderungen von C_t und Y_t bei einer Änderung von Z_{t-s} ($t-1 \geq s \geq 0$) zeigen. Zunächst folgt aus den Gleichungen (3.3) und (3.4) durch wiederholtes Einsetzen die *Finalform* des Modells:

$$(3.5) C_t = \left(\frac{\lambda}{1-\beta}\right)^t C_0 + \sum_{s=0}^{t-1} \left(\frac{\lambda}{1-\beta}\right)^s \left(\frac{\beta}{1-\beta}\right) Z_{t-s} + \sum_{s=0}^{t-1} \left(\frac{\lambda}{1-\beta}\right)^s \left(\frac{1}{1-\beta}\right) u_{1t-s}$$

$$(3.6) Y_t = \left(\frac{\lambda}{1-\beta}\right)^t C_0 + \sum_{s=0}^{t-1} \left(\frac{\lambda}{1-\beta}\right)^s \left(\frac{1}{1-\beta}\right) Z_{t-s} + \sum_{s=0}^{t-1} \left(\frac{\lambda}{1-\beta}\right)^s \left(\frac{1}{1-\beta}\right) u_{1t-s}$$

Fortsetzung Kasten 3:

aus der sich unmittelbar die gesuchten dynamischen Multiplikatoren errechnen:

$$\frac{\Delta C_t}{\Delta Z_{t-s}} = \left(\frac{\lambda}{1-\beta} \right)^s \left(\frac{\beta}{1-\beta} \right), \quad \frac{\Delta Y_t}{\Delta Z_{t-s}} = \left(\frac{\lambda}{1-\beta} \right)^s \left(\frac{1}{1-\beta} \right)$$

Dynamische Multiplikatoren charakterisieren das dynamische Verhalten des Modells bezüglich Änderungen der exogenen Variablen; in diesem Beispiel die Summe aus Investitionen und Außenbeitrag (Z_t).

Um aufzuzeigen, wie endogene Variable über die Zeit hinweg auf einen stochastischen Schock reagieren, der direkt auf diese Variable oder indirekt über andere endogene Variable ausgeübt wird, werden sog. *impulse response Funktionen* verwendet. Im vorliegenden Beispiel kann ein Schock bzw. ein *Impuls* lediglich von der Zufallsvariablen u_{1t} ausgehen. Dieser Schock beeinflusst unmittelbar den Konsum C_t (weswegen es als stochastischer Konsumschock betrachtet wird) und – über die Einkommensidentität (3.2) – indirekt auch das Volkseinkommen Y_t . Naturgemäß kommt es zu weiteren Reaktionen in den beiden endogenen Variablen, da sich die Anfangseffekte des Impulses im Modell nach und nach weiter fortpflanzen. Die impulse response Funktionen – die sich in diesem Beispiel auf die t Ausdrücke $\left(\frac{\lambda}{1-\beta} \right)^s \left(\frac{1}{1-\beta} \right)$ mit $s = 0, K, t - 1$ reduzieren – verfolgen die Ausbreitung dieses Schocks im Modell.

Für die Prognose ist eine aktuelle numerische Spezifikation des Modells Voraussetzung. Hierzu sind die Parameter der Verhaltensgleichungen (im Beispiel: β und λ) für den Beobachtungszeitraum aus den Zeitreihenwerten der endogenen und exogenen Variablen (hier: C_t , Y_t und Z_t) zu schätzen. Das bei Einzelgleichungen übliche Verfahren, die Parameter so zu wählen, dass die Summe der Residuenquadrate, im Beispiel: $\sum_{t=1}^T u_{1t}^2 = \sum_{t=1}^T (C_t - \beta Y_t - \lambda C_{t-1})^2$ minimiert wird (Methode der kleinsten Quadrate), führt bei Strukturmodellen wegen der Korrelation von erklärenden Variablen mit den Zufallsgrößen in der Regel zu inkonsistenten Schätzungen (so ist im Beispiel das Einkommen Y_t abhängig von u_{1t} ; vgl. Gleichung 3.4). Es gibt allerdings eine Vielzahl ökonometrischer Verfahren, die konsistente und unverzerrte Schätzwerte der Parameter gewährleisten.

kroökonomische Relation: $BIP = C + I + X - M$. Diese Gleichung kann zum einen als Ex-post-Identität im Sinne des Güterkontos der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung aufgefasst werden, zum anderen als Ex-ante-Markträumungsbedingung. In letzterer Interpretation besagt die Gleichung, dass die geplante Güternachfrage $C + I + X - M$ dem geplanten Güterangebot (in Höhe des BIP) entspricht, so dass der Gütermarkt geräumt und damit im Gleichgewicht ist.

Der Vorteil von Strukturmodellen besteht vor allem darin, dass die zugrunde gelegten ökonomischen Theorien in den Verhaltensgleichungen (Konsumfunktion, Investitionsfunktion usw.) explizit niedergeschrieben sind. Damit lassen sich diese ökonomischen Thesen durch das Modell auf ihre empirische Relevanz hin rigoros testen. Dynamische Strukturmodelle⁹ erlauben es zudem, die Interaktion von endogenen Variablen ex-post, d.h. im Stützzeitraum der Regression, systematisch zu simulieren (*dynamische Simulation*) und ex-ante für Prognosen zu verwenden. Auch lassen sich *Alternativprognosen* für unterschiedliche exogene Größen (wie Wechselkurse oder Welthandelsvolumen) durchfüh-

ren. Insbesondere kann der Einfluss unterschiedlicher Staatsausgaben bzw. Steuer- und Zinssätze auf die Wirtschaftsentwicklung quantifiziert werden. Derartige Alternativrechnungen lassen sich mit anderen Prognoseverfahren entweder gar nicht oder nur mit großem Zeitaufwand bewältigen. Schließlich können auch Konjunkturindikatoren in Strukturmodelle einbezogen werden.

Der Nachteil von Prognosen mit ökonometrischen Strukturmodellen liegt darin, dass alle exogenen Variablen für den Prognosezeitraum modellextern bestimmt werden müssen. Dies kann zum einen durch einfache Setzung geschehen, zum anderen durch zusätzliche Schätzungen mit Hilfe eines neuen Modells. Im letzteren Fall besteht allerdings die Gefahr des infiniten Regresses, da auch das neue Modell in der Regel exogene Größen enthält usw. Ein weiteres Problem besteht darin, dass die geschätzten Verhaltensgleichungen eines ökonometrischen Modells infolge von Strukturbrüchen im Prognosezeitraum – insbesondere durch Verhaltensänderungen von Investoren und Verbrauchern in Reaktion auf wirtschaftspolitische Maßnahmen – ihre ökonomische Relevanz verlieren können, was die Aussagekraft bei Alternativprognosen na-

⁹ Dynamische Strukturmodelle enthalten – neben exogenen Variablen – auch zeitverzögerte endogene Variable als Regressoren.

turgemäß einschränkt (*Lucas-Kritik*).¹⁰ Schließlich sind Strukturmodelle am aktuellen Rand bezüglich neuer Informationen im Vergleich zu anderen Prognosemethoden relativ unflexibel.¹¹

Seit Beginn der achtziger Jahre hat sich eine zweite Klasse von ökonometrischen Prognosemodellen, die sog. vektorautoregressiven Schätzansätze (VAR-Modelle) auf dem Prognosemarkt etabliert.¹² Bei diesen Modellen, die auf zeitreihenanalytischen Verfahren basieren, ist die arbiträre Unterscheidung zwischen endogenen und exogenen Variablen, die für die Klasse ökonometrischer Strukturmodelle wesentlich ist, aufgehoben. VARs können als eine Verallgemeinerung von autoregressiven Ansätzen (AR-Modelle) aufgefasst werden. In AR-Modellen wird jede Variable aus eigenen verzögerten Werten und einer Zufallsgröße dargestellt. Bei VAR-Modellen wird dieses Grundprinzip auf einen *Vektor* von Variablen (Systemvariable) übertragen, d.h. jede Systemvariable wird durch eigene verzögerte Werte und durch die verzögerten Werte aller übrigen Systemvariablen (plus Zufallsschocks) erklärt (vgl. Kasten 4).

Aufgrund der Beschränktheit der Datenmenge ist die Anzahl der Variablen in einem VAR-Modell ziemlich begrenzt. Dadurch ist es schwierig, z.B. spezielle Merkmale des Steuersystems abzubilden. Aus diesem Grund werden VAR-Modelle im Gegensatz zu Strukturmodellen, in denen die Zahl der Variablen im Prinzip unbegrenzt ist, relativ selten für spezifische Politiksimulationen herangezogen (wie Änderungen in den jeweiligen Grenzsteuersätzen). Ein Vorteil von VAR-Modellen besteht darin, dass sie wegen des Fehlens von exogenen Variablen keine Informationen aus dem Prognosezeitraum benötigen, so dass »unbedingte« Prognosen¹³ über beliebig weite Zeiträume möglich sind. Nachteilig ist allerdings, dass die prognostizierte Entwicklung aller Variablen – unabhängig von wirtschaftstheoretischen Überlegungen – allein aus der Dynamik der Zeitreihen folgt. Hinzu kommt die letztlich willkürliche Auswahl von Variablen und

Verzögerungen; auch bleibt die Problematik von Strukturbrüchen im Prognosezeitraum bestehen.

Exkurs: Stationäre Zeitreihen und Kointegration

Seit den achtziger Jahre ist es in der Ökonometrie immer deutlicher geworden, dass es bei der Modellierung von Zeitreihen darauf ankommt, ob der stochastische Prozess, der die Zeitreihenwerte generiert, invariant bezüglich der Zeit ist. Ändern sich nämlich die stochastischen Eigenschaften eines Prozesses über die Zeit hinweg, d.h. ist der Prozess *nichtstationär*, dann ist es oftmals schwierig, die Zeitreihe über vergangene bzw. zukünftige Zeitintervalle hinweg durch einfache lineare Modelle abzubilden. Ist der stochastische Prozess hingegen zeitinvariant, d.h. *stationär*, dann lässt sich der Prozess durch eine Gleichung mit festen Koeffizienten darstellen, die man mit Standardmethoden schätzen kann (vgl. Stock 1987).

Vielen makroökonomischen Zeitreihen liegen allerdings nichtstationäre Prozesse zugrunde. So ist das reale Bruttoinlandsprodukt in vielen Industrieländern fast durchwegs stetig gestiegen. Allein aus diesem Grund dürften sich die stochastischen Eigenschaften, die der Zeitreihe des BIP zugrunde liegen, heute ziemlich grundlegend von denen vor 50 Jahren unterscheiden.

Regressiert man nichtstationäre Variable aufeinander, dann besteht die Gefahr der sog. Scheinkorrelation. Konventionelle Signifikanztests können in diesem Fall eine Abhängigkeit zwischen Variablen indizieren, die in Wirklichkeit gar nicht besteht. Da viele makroökonomische Zeitreihen nichtstationär sind, ist es häufig erforderlich, durch geeignete Transformationen daraus neue stationäre Zeitreihen zu bilden, die man mit Standardmethoden regressieren kann. So ist die Zeitreihe des Logarithmus des realen Bruttoinlandsprodukts normalerweise nicht zeitinvariant, hingegen ist die Veränderungsrate des BIP (erste Differenz der Logarithmen; vgl. Kasten 2) stationär. Sie oszilliert um einen (festen) Mittelwert, und ihre Varianz ist grosso modo keine Funktion der Zeit, also konstant.

Durch die Differenzenbildung gehen aber Informationen über die Langfristbeziehungen zwischen Variablen verloren. Nun ist es aber durchaus möglich, dass zwei Variable nichtstationären Prozessen folgen, es aber trotzdem eine Linearkombination gibt, die stationär ist. Ist dies der Fall, so sind die beiden Variablen *kointegriert*. Beispielsweise sind sowohl der Konsum als auch das Einkommen nichtstationäre Variable, gleichwohl kann man erwarten, dass sie sich langfristig ähnlich bewegen, so dass eine Linearkombination der beiden Größen stationär sein sollte (vgl. Engle und Granger 1987).

Ein Hauptmerkmal kointegrierter Variablen ist, dass ihre Zeitpfade vom Ausmaß der jeweiligen kontemporären Abwei-

¹⁰ Nach der *Lucas-Kritik* können sich die Regressionsparameter ökonometrischer Modelle unter dem Einfluss der Wirtschaftspolitik dann ändern, wenn die Marktakteure veränderte Politikregeln erkennen und in ihr ökonomisches Verhalten einbeziehen. Sofern ein Strukturmodell derartige Erwartungsanpassungen nicht adäquat (d.h. über hinreichend mikroökonomisch fundierte Optimierungskalküle) berücksichtigt, eignen sich Modelle, deren Parameter auf der Basis zurückliegender Daten geschätzt wurden, bestenfalls näherungsweise für die Evaluierung zukünftiger wirtschaftspolitischer Maßnahmen (vgl. Lucas 1976).

¹¹ Diese Starrheiten lassen sich allerdings durch ein »Nachsteuern von Hand«, auch »fine-tuning« genannt, reduzieren. Technisch geschieht das, indem für diejenigen Störvariablen der Verhaltensgleichungen, deren Ergebnisse im Prognosezeitraum oder bereits am aktuellen Rand aufgrund neuer Informationen korrekturbedürftig erscheinen, statt Null ein Wert eingesetzt wird, der das Prognoseergebnis in die gewünschte Richtung ändert (judgemental adjustment).

¹² Das vektorautoregressive Schätzverfahren geht auf Sims zurück (vgl. Sims 1980).

¹³ Hängt die Richtigkeit einer Prognose dagegen vom Zutreffen bestimmter Annahmen über exogene Variable ab, so spricht man von einer »bedingten« Prognose.

chungen vom langfristigen Gleichgewicht beeinflusst werden. Kehrt ein System (automatisch) zum langfristigen Gleichgewicht zurück, so sollten die Bewegungen zumindest einiger Variabler von der Größe des kurzfristigen Ungleichgewichts abhängig sein. So impliziert die Keynesianische Konsumtheorie eine gleichgerichtete Langfristbeziehung zwischen Konsum und Einkommen. Ist in der Vorperiode der faktische Konsum größer als der Gleichgewichtskonsum, der aus der Langfristbeziehung folgt, so sollte in der laufenden Periode das Einkommen rascher als der Konsum

steigen, um die Lücke zumindest zu verkleinern. Dies kann dadurch geschehen, dass (1) das Einkommen zunimmt und/oder die Konsumausgaben sinken, (2) dass der Konsum steigt und das Einkommen noch stärker zunimmt oder (3) dass der Konsum und das Einkommen sinken, letzteres aber weniger stark. Ohne eine komplette dynamische Spezifikation des Modells lässt sich nicht bestimmen, welcher der drei Fälle eintreten wird. Nichtsdestotrotz sollte aber die kurzfristige Dynamik des Modells von der Abweichung zur Langfristbeziehung beeinflusst werden.

Kasten 4: Vektorautoregressives Modell (VAR)

Ein Beispiel für ein vektorautoregressives Modell ist das folgende VAR, das einen Vektor (C_t, Y_t) ($t = 1, K, T$), bestehend aus Konsum C_t und Einkommen Y_t , allein durch eigene verzögerte Werte (C_{t-1}, Y_{t-1}) sowie Zufallsschocks erklärt:

$$(4.1) \quad C_t = \alpha_{11}C_{t-1} + \alpha_{12}Y_{t-1} + v_{1t}$$

$$(4.2) \quad Y_t = \alpha_{21}C_{t-1} + \alpha_{22}Y_{t-1} + v_{2t}$$

oder in Vektorform $\begin{pmatrix} C_t \\ Y_t \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \alpha_{11} & \alpha_{12} \\ \alpha_{21} & \alpha_{22} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} C_{t-1} \\ Y_{t-1} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} v_{1t} \\ v_{2t} \end{pmatrix}$

v_{1t} und v_{2t} sind Zufallsvariable mit Erwartungswert $E(v_{1t}) = E(v_{2t}) = 0$ und Varianz $E(v_{1t}^2) = \sigma_1^2$, $E(v_{2t}^2) = \sigma_2^2$. Ferner gelte $Cov(v_{it}, C_{t-1}) = Cov(v_{it}, Y_{t-1}) = 0$ für $i = 1, 2$ und $Cov(v_{1t}, v_{1t-r}) = Cov(v_{2t}, v_{2t-r}) = 0$ ($r \neq 0$). Die Regressionsparameter α_{ij} ($i, j = 1, 2$) können mit der Methode der kleinsten Quadrate konsistent geschätzt werden. Aus prognostischer Sicht besteht der besondere Vorteil von VAR-Modellen darin, dass sie wegen des Fehlens von exogenen Variablen keine zusätzlichen Informationen aus dem Prognosezeitraum benötigen, so dass Prognosen über beliebig weite Zeiträume ohne modellexterne Informationen gemacht werden können.

In vielen Fällen ist es möglich, Strukturmodelle in VAR-Modelle zu überführen. Als Beispiel kann das Strukturmodell von Kasten 3 dienen, sofern der Zeitpfad der Variablen Z_t (Investitionen + Außenbeitrag) einem autoregressiven Prozess erster Ordnung AR(1) folgt, d.h. es gelte $Z_t = \rho Z_{t-1} + u_{2t}$; ($\rho > 0$; u_{2t} : Zufallsvariable). Aus der Substitution von $\rho Z_{t-1} + u_{2t}$ in die Gleichungen (3.3) und (3.4) der *reduzierten Form* folgt nämlich:

$$(4.3) \quad C_t = \frac{\lambda}{1-\beta} C_{t-1} + \frac{\beta\rho}{1-\beta} Z_{t-1} + \frac{1}{1-\beta} (u_{1t} + \beta u_{2t})$$

$$(4.4) \quad Y_t = \frac{\lambda}{1-\beta} C_{t-1} + \frac{\rho}{1-\beta} Z_{t-1} + \frac{1}{1-\beta} (u_{1t} + u_{2t})$$

woraus sich unter Berücksichtigung von $Z_{t-1} = Y_{t-1} - C_{t-1}$:

$$(4.5) \quad C_t = \left(\frac{\lambda - \beta\rho}{1-\beta} \right) C_{t-1} + \left(\frac{\beta\rho}{1-\beta} \right) Y_{t-1} + \frac{1}{1-\beta} (u_{1t} + \beta u_{2t})$$

$$(4.6) \quad Y_t = \left(\frac{\lambda - \rho}{1-\beta} \right) C_{t-1} + \left(\frac{\rho}{1-\beta} \right) Y_{t-1} + \frac{1}{1-\beta} (u_{1t} + u_{2t})$$

ergibt, was ein VAR-Modell mit den Parametern $\alpha_{11} = \frac{\lambda - \beta\rho}{1-\beta}$, $\alpha_{12} = \frac{\beta\rho}{1-\beta}$, $\alpha_{21} = \frac{\lambda - \rho}{1-\beta}$, $\alpha_{22} = \frac{\rho}{1-\beta}$, $v_{1t} = \frac{u_{1t} + \beta u_{2t}}{1-\beta}$

und $v_{2t} = \frac{u_{1t} + u_{2t}}{1-\beta}$ ist.

Offensichtlich impliziert das Strukturmodell *Restriktionen* für die VAR-Darstellung: Die vier VAR-Koeffizienten α_{ij} ($i, j = 1, 2$) sind jetzt Funktionen der Parameter λ , β der dynamischen Konsumfunktion sowie des Parameters ρ des AR(1) Prozesses. Außerdem sind die VAR-Zufallsschocks v_{1t} und v_{2t} Linearkombinationen der Zufallsvariablen u_{1t} und u_{2t} . Diese Restriktionen bleiben bei der normalen VAR-Analyse offenbar unberücksichtigt. Damit ist das VAR-Modell (Gleichungen 4.1 und 4.2) auch für andere mögliche strukturelle Beziehungen zwischen den Variablen C , Y und Z gültig, was ein zusätzlicher Vorteil von VAR-Modellen ist (Kugler 1996).

Fortsetzung Kasten 4:

Da VAR-Modelle prinzipiell nur endogene Variable enthalten, wird ihr dynamisches Verhalten normalerweise über *impulse response Funktionen* analysiert (vgl. Kasten 3). Idealtypisch möchte man stochastische Schocks, d.h. einmalige Impulse in den Residuen (wie v_{1t} und v_{2t}) spezifischen endogenen Variablen (wie C_t oder Y_t) zuordnen, so dass sich zeigen lässt, wie eine zufällige Änderung einer Variablen alle übrigen Variablen über die Zeit hinweg beeinflusst. Sofern die Störterme (v_{1t} und v_{2t}) miteinander unkorreliert sind, ist dies vergleichsweise einfach. Wenn die Störterme jedoch miteinander korreliert sind (was oft genug der Fall ist), so gibt es keine elementare Methode mehr, stochastische Schocks eindeutig spezifischen Variablen zuzuordnen. In derartigen Fällen ist es inzwischen üblich geworden, willkürlich alle Initialeffekte derjenigen Variablen zuzuordnen, die zuerst im System erscheint (*Choleski-Dekomposition*). Obwohl z.B. v_1 mit v_2 korreliert wäre, würde man dann den gesamten Initialeffekt dem Konsum und nicht dem Einkommen zuweisen. Bei diesem Vorgehen ist freilich problematisch, dass die impulse response Funktionen von der jeweiligen Reihenfolge der Gleichungen im Modell abhängig sind. Eine andere Möglichkeit bestünde darin, ein sog. *strukturelles VAR-Modell* (SVAR) zu spezifizieren, in dem einige zusätzliche Restriktionen, die aus der ökonomischen Theorie hervorgehen, benützt werden, um die impulse response Funktionen zu identifizieren. So impliziert das strukturelle Modell von Kasten 3 (ergänzt um den AR(1) Prozess für Z_t), dass $v_{1t} = \frac{u_{1t} + \beta u_{2t}}{1 - \beta}$ und $v_{2t} = \frac{u_{1t} + u_{2t}}{1 - \beta}$ gilt, wobei u_{1t} und u_{2t} die eigentlichen exogenen Änderungen in den beiden Variablen C_t und Z_t sind.

Der Indikatoransatz

Das Konzept nutzt den systematischen Gleichlauf bzw. Vorlauf von Konjunkturindikatoren gegenüber den zu prognostizierenden Referenzvariablen aus, die dann – nach Ablauf der Prognoseperiode – von den statistischen Ämtern ausgewiesen werden. Die meisten Indikatoren stammen von monatlichen, viertel- oder halbjährlichen Befragungsergebnissen, hinzu kommen schnell verfügbare Informationen aus der amtlichen Monatsstatistik. Nach der Art des statistischen Messverfahrens lassen sie sich in quantitative und qualitative Indikatoren einteilen.

Quantitative Konjunkturindikatoren resultieren aus stetig gemessenen Daten. In aller Regel handelt es sich um monatlich veröffentlichte Volumen-, Umsatz- oder Preisindizes der amtlichen Statistik (z.B. Index des Auftragseingangs, Index der Einzelhandelsumsätze, Preisindex für die Lebenshaltung aller privaten Haushalte usw.). Die hohe Messgenauigkeit dieser Indikatoren kann sich in der Prognosepraxis aber auch als Nachteil erweisen: Es dauert geraume Zeit, bis die Indizes von den statistischen Ämtern erhoben, aufbereitet und veröffentlicht werden, so dass sie zum Prognosezeitpunkt oftmals noch nicht im gewünschten Umfang bzw. in der benötigten Aktualität zur Verfügung stehen. Hinzu kommt, dass sie aufgrund zunächst fehlender Meldungen später revidiert werden können, was bei Konjunkturprognosen entsprechend berücksichtigt werden muss.¹⁴

Qualitative Indikatoren werden aus nicht-stetig gemessenen Daten gewonnen (kategoriale Variable). Gute Beispiele dafür sind die Indikatoren, die aus Unternehmensbefragungen des ifo Instituts stammen. Hier gibt es einmal Fragen, die, obwohl qualitativ gestellt, auf quantitative Variable der amtlichen

Statistik Bezug nehmen.¹⁵ Ein typisches Beispiel ist die Frage: »Unsere inländische Produktionstätigkeit ist gestiegen (+), etwa gleich geblieben (=) oder gesunken (-)«. ¹⁶ Die entsprechende monatliche Referenzreihe aus der Industriestatistik für Deutschland ist der Produktionsindex, die wiederum hierzu passende vierteljährliche Referenzreihe aus der VGR ist die Bruttowertschöpfung im Verarbeitenden Gewerbe.

Wichtiger noch für die Kurzfristprognose sind qualitative Indikatoren, die – über das quantitativ ausgerichtete Erhebungsprogramm der amtlichen Statistik hinaus – Informationen über *Urteile und Erwartungen* der Unternehmen liefern. Zu diesen Indikatoren, die in Deutschland zum überwiegenden Teil aus Befragungen des ifo Instituts herrühren, gehören etwa die Beurteilung der Fertigwarenlager durch die Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes oder die Frage nach den Erwartungen zur allgemeinen Geschäftslage: »Unsere Geschäftslage

¹⁴ So werden vom Statistischen Bundesamt in Deutschland für den Produktionsindex für das Produzierende Gewerbe zunächst vorläufige Monatswerte publiziert, die für Unternehmen, deren Daten noch nicht eingegangen sind, die entsprechenden Werte des Vormonats enthalten. Erst etwa drei Wochen später folgen berichtigte Werte. Die berichtigten Werte werden, sobald Ergebnisse der umfassenderen vierteljährlichen Produktionserhebung vorliegen, nochmals revidiert und schließlich erfolgt – jeweils zu Jahresbeginn – eine sog. Jahreskorrektur sämtlicher Monatsdaten des Vorjahres.

¹⁵ Der Vorteil, dass im ifo Konjunkturtest originär stetige Daten in kategorialer Form erhoben werden, liegt darin, dass durch die verringerte Informationsanforderung die Erhebungskosten für die Firmen sinken, weil der Zeitaufwand für die Beantwortung der Fragen geringer ist. Dies erhöht naturgemäß die Antwortbereitschaft der befragten Unternehmen.

¹⁶ Um aus den Antworten einen Indikator für die Gesamtwirtschaft herzuleiten, werden die Einzelangaben zunächst zusammengewichtet. Das Ergebnis drückt aus, welcher gewichtete Prozentsatz der befragten Unternehmen eine günstige, eine indifferente oder negative Meldung abgegeben hat (z.B. »gestiegen«: 40%; »etwa gleich geblieben«: 50%, »gesunken«: 10%). Dann wird ein Saldo aus den positiven und negativen Prozentsätzen gebildet (im Beispiel: 40% – 10% = + 30%). Durch das Aneinanderreihen der Salden entstehen Zeitreihen, die mit Daten aus der amtlichen Statistik verglichen werden können (vgl. Lindlbauer 1995).

Kasten 5: Fehlerkorrekturmodelle

Existiert eine Langfristbeziehung, so kann die Abweichung von dem langfristigen Gleichgewichtswert die kurzfristige Dynamik der Systemvariablen bestimmen (*Fehlerkorrekturmodell*). Nimmt man im Beispiel an, dass Konsum und Einkommen in den ersten Differenzen stationär sind (d.h. die beiden Variablen sind integriert vom Grad 1), so könnte ein elementares (Vektor-) Fehlerkorrekturmodell für Konsum und Einkommen lauten:

$$(5.1) \quad \Delta C_t = -\gamma_1 (C_{t-1} - \eta Y_{t-1}) + \zeta_{1t}$$

$$(5.2) \quad \Delta Y_t = \gamma_2 (C_{t-1} - \eta Y_{t-1}) + \zeta_{2t}$$

In diesem Modell reagieren Konsum und Einkommen auf kontemporäre stochastische Schocks (repräsentiert durch die beiden stationären Zufallsvariablen ζ_{1t} bzw. ζ_{2t}) sowie auf die Abweichung in der vorangegangenen Periode vom langfristigen Gleichgewichtswert $C_{t-1} - \eta Y_{t-1}$, wobei γ_1 , γ_2 und η Regressionsparameter darstellen. Ist die Abweichung $C_{t-1} - \eta Y_{t-1}$ positiv, so sinkt ceteris paribus der Konsum und das Einkommen steigt. Das langfristige Gleichgewicht ist dann erreicht, wenn $C_t = \eta Y_t$ gilt.

Das Beispiel zeigt sehr anschaulich die enge Verbindung, die zwischen Fehlerkorrekturmodellen und kointegrierten Variablen besteht. Annahmegemäß sind die beiden ersten Differenzen auf der jeweils linken Seite der beiden Gleichungen ΔC_t bzw. ΔY_t stationär. Damit müssen die Ausdrücke auf der rechten Seite der beiden Gleichungen ebenfalls stationär sein. Da die beiden Zufallsvariablen ζ_{1t} bzw. ζ_{2t} annahmegemäß stationär sind, muss zwangsläufig auch die Linearkombination $C_{t-1} - \eta Y_{t-1}$ stationär sein. Damit sind aber Konsum und Einkommen kointegriert mit dem Kointegrationsparameter η . Offensichtlich fordert die Fehlerkorrekturdarstellung, dass die beiden Variablen kointegriert sind. Dieses Ergebnis ändert sich auch nicht, wenn das Modell z.B. dadurch verallgemeinert wird, dass verzögerte Differenzen von Konsum und Einkommen in die Gleichungen aufgenommen werden:

$$(5.3) \quad \Delta C_t = \phi_{10} - \gamma_1 (C_{t-1} - \eta Y_{t-1}) + \phi_{11} \Delta C_{t-1} + \phi_{12} \Delta Y_{t-1} + \zeta_{1t}$$

$$(5.4) \quad \Delta Y_t = \phi_{20} + \gamma_2 (C_{t-1} - \eta Y_{t-1}) + \phi_{21} \Delta C_{t-1} + \phi_{22} \Delta Y_{t-1} + \zeta_{2t}$$

Wiederum sind beide Zufallsvariablen ζ_{1t} bzw. ζ_{2t} und alle Terme, die Differenzen ΔC bzw. ΔY enthalten, stationär. Damit ist aber auch die Linearkombination von Konsum und Einkommen $C_{t-1} - \eta Y_{t-1}$ stationär.

Betrachtet man die beiden Gleichungen, so fällt die Ähnlichkeit mit dem bivariaten VAR-Modell in Kasten 4 ins Auge. Das vektorielle Fehlerkorrekturmodell (Vector Error-Correction Model; VECM) ist offensichtlich ein in den ersten Differenzen bivariates VAR-Modell, das um die beiden Fehlerkorrekturterme $-\gamma_1 (C_{t-1} - \eta Y_{t-1})$ bzw. $\gamma_2 (C_{t-1} - \eta Y_{t-1})$ erweitert wurde. Die beiden Parameter γ_1 bzw. γ_2 definieren dabei die Anpassungsgeschwindigkeit. Je größer γ_1 ist, desto schneller reagiert der Konsum auf die Abweichung vom langfristigen Gleichgewicht in der Vorperiode. Umgekehrt würden sehr kleine Werte von γ_2 indizieren, dass das Einkommen auf den Gleichgewichtsfehler der Vorperiode kaum reagiert. Sind schließlich beide Koeffizienten Null, so ist die Kurzfrisdynamik unabhängig von der langfristigen Dynamik. In diesem Fall gibt es keine Fehlerkorrekturdarstellung, Konsum und Einkommen sind nicht kointegriert und das Modell geht in ein traditionelles VAR-Modell in ersten Differenzen über.

Wenn zumindest einer der beiden Parameter γ_1 bzw. γ_2 von Null verschieden ist, so reagiert umgekehrt wenigstens eine der beiden Variablen auf der linken Gleichungsseite auf die Vorperioden-Abweichung vom langfristigen Gleichgewicht. Die einfache Schätzung eines VAR-Modells in ersten Differenzen wäre in diesem Fall offensichtlich falsch, weil es eine Fehlerkorrekturdarstellung gibt. Die Nichtberücksichtigung der Langfristbeziehung $C_{t-1} - \eta Y_{t-1}$ würde einen Spezifikationsfehler bedeuten.

ge wird in den nächsten 6 Monaten in konjunktureller Hinsicht – also unter Ausschaltung rein saisonaler Schwankungen oder unterschiedlicher Monatslängen – eher günstiger (+), etwa gleich bleiben (=) oder eher ungünstiger (-)«. Bei dieser Frage bleibt sogar offen, was unter dem Begriff »Geschäftslage« konkret zu verstehen ist (z.B. erwarteter Umsatz, zukünftige Produktion, voraussichtliche Gewinnsituation usw.). Da Urteile und Erwartungen im Allgemeinen Auslöser für unternehmerische Handlungen sind, eignen sich derartige Ten-

denzfragen besonders gut als Frühindikatoren, wobei allerdings die entsprechenden Referenzreihen aus der amtlichen Statistik – in einem der eigentlichen Konjunkturprognose vorgelagerten Schritt – erst zu identifizieren sind. Ein national und international besonders beachteter qualitativer Frühindikator für die Wirtschaftsentwicklung in Deutschland ist z.B. das *ifo Geschäftsklima*, das als Mittelwert aus den Salden der aktuellen Geschäftslagebeurteilung und der Geschäftserwartungen für die nächsten sechs Monate berechnet wird.

Es wird seit 1972 regelmäßig vom ifo Institut veröffentlicht. Gegenüber der Konjunkturkomponente des Produktionsindex im Verarbeitenden Gewerbe hat das ifo Geschäftsklima einen durchschnittlichen Vorlauf von zwei Monaten (vgl. Kasten 6).

Der Vorteil qualitativer Indikatoren für die Kurzfristprognose besteht naturgemäß in der besonders raschen Verfügbarkeit (bei ifo Konjunkturtestdaten bereits in der vierten Woche des laufenden Berichtsmonats). Daher können gleichlaufende qualitative Indikatoren dazu verwendet werden, bereits vor dem Er-

scheinen der amtlichen Statistik Vorstellungen zumindest über die Entwicklungsrichtung, in gewissem Ausmaß aber auch über die Intensität der Änderungen zu gewinnen. Im Falle echter Frühindikatoren lassen sich entsprechende Hinweise auf die voraussichtliche Veränderung der amtlichen Statistik in den folgenden Monaten gewinnen. Dies gilt besonders für Befragungsdaten, die sich auf Erwartungen und Pläne von Unternehmen beziehen. Weiterhin ist vorteilhaft, dass qualitative Konjunkturindikatoren – bis auf allfällige Änderungen von Ergebnissen in saisonbereinigter Form infolge eines verlänger-

ten Stützzeitraums – keinen späteren Korrekturen unterliegen. Im Durchschnitt zeigen sie ein stabileres Verhalten über die konjunkturellen Auf- und Abschwungsphasen hinweg, d.h. saisonale und zufällige Einflüsse wirken sich weniger stark aus als bei Indikatoren der amtlichen Statistik. Insbesondere in Urteilsreihen aus dem ifo Konjunkturtest haben kurzfristige nichtkonjunkturelle Schwankungen einen geringeren Anteil an der Gesamtstreuung als in den meisten quantitativen Reihen (vgl. Lindlbauer 1995, S. 76). Zudem enthalten qualitative Indikatoren in aller Regel keinen Trend; sie zeigen also bis auf saisonale und Zufallseinflüsse die »reine« Konjunktur.

Nachteilig ist allerdings, dass der Vorlauf der meisten Indikatoren bei einem Befragungshorizont von bis zu sechs Monaten relativ kurz ist. Deshalb können qualitative (wie auch quantitative) Indikatoren konjunkturelle Wendepunkte überhaupt nur dann signalisieren, wenn diese nicht allzu weit entfernt sind. Probleme aus der zeitlich begrenzten Reichweite ergeben sich insbesondere an unteren konjunkturellen Wendepunkten, also bei Prognosen des beginnenden konjunkturellen Aufschwungs: Hier ist der Vorlauf zumeist deutlich geringer als an oberen Wende-

Kasten 6: ifo Geschäftsklima und Konjunkturkomponente der Produktion im Verarbeitenden Gewerbe

Der durchschnittliche Vorlauf eines konjunkturellen Frühindikators gegenüber einer Referenzreihe wird üblicherweise anhand von Korrelogrammen geprüft. Hierbei wird der Frühindikator auf der Zeitachse sukzessive verschoben, und die Korrelation zwischen dem verschobenem Frühindikator und der Referenzreihe jedes Mal neu berechnet. Wird z.B. festgestellt, dass die Korrelation (gemessen am Korrelationskoeffizienten) zwischen den beiden Reihen dann am größten ist, wenn der Zeitindex t des Frühindikators um zwei Perioden vermindert wird, dann beträgt der mittlere Vorlauf des Indikators zwei Perioden.

Das ifo Geschäftsklima ist das geometrische Mittel aus den *Salden* der aktuellen Geschäftslagebeurteilung und der Geschäftserwartungen für die nächsten sechs Monate.¹⁷ Aus theoretischen Gründen ist zu erwarten, dass die Vorlaufeigenschaften der beiden originären Indikatoren Geschäftslage und Geschäftserwartungen bzw. das daraus abgeleitete ifo Geschäftsklima gegenüber der Konjunkturkomponente (Trendabweichung) des Produktionsindex des Verarbeitenden Gewerbes¹⁸ jeweils unterschiedlich sind. Eine Korrelogrammanalyse für den Zeitraum Januar 1991 bis November 2002 bestätigt diese Vermutung; so beträgt der durchschnittliche Vorlauf der Geschäftserwartungen gegenüber der Trendabweichung der Produktion sechs Monate, die Beurteilung der Geschäftslage ist koinzident und das ifo Geschäftsklima schließlich hat einen Vorlauf von zwei Monaten (vgl. Abb. 2).

In der Prognosepraxis wird naturgemäß nicht nur das ifo Geschäftsklima (oder seine beiden Komponenten Geschäftslage bzw. Geschäftserwartungen) zur Quantifizierung der Produktion im Verarbeitenden Gewerbe genutzt. So ist zu erwarten, dass auch vergangene Werte der Produktion Informationen enthalten, die prognostisch nutzbar sind. Folgt man einem derartigen autoregressiven Ansatz zur Abschätzung der Konjunkturkomponente der Produktion, so ist zu fragen, ob die drei Indikatoren Geschäftslage, Geschäftserwartungen und Geschäftsklima in statistisch signifikantem Ausmaß zusätzliche Informationen enthalten, die über das hinausgehen, was durch die verzögerten Werte der Produktion bereits erklärt wird.

Um dies zu testen, werden verschiedene Modelle zur Bestimmung der Konjunkturkomponente der Produktion (P) geschätzt. Konkret wird ein univariater autoregressiver Ansatz benützt, der um jeweils einen der drei ifo Klimaindikatoren (und möglicherweise um dessen eigene verzögerte Werte) erweitert wird. Das Akaike (1969, 1970) Final-Prediction-Error-Kriterium (FPE-Kriterium) wird herangezogen, um die geeignete Spezifikation für die verzögerte abhängige Variable und den jeweiligen Klimaindikator auszuwählen. Gleichung (6.1) zeigt das Ergebnis für den Saldo der Geschäftslage (GL) (Standardabweichungen in Klammern):

¹⁷ Formal ergibt sich das ifo Geschäftsklima GK aus der Beziehung

$$GK = \sqrt{(GL + 200)(GE + 200)} - 200,$$

wobei GL den Saldo aus den positiven und negativen Meldungen zur aktuellen Geschäftslage bezeichnet und GE den Saldo aus den positiven und negativen Meldungen zu den Geschäftsaussichten in den nächsten sechs Monaten. Zur Vermeidung von negativen Werten im Wurzelterm werden die beiden Variablen GL und GE jeweils um die Konstante 200 erhöht.

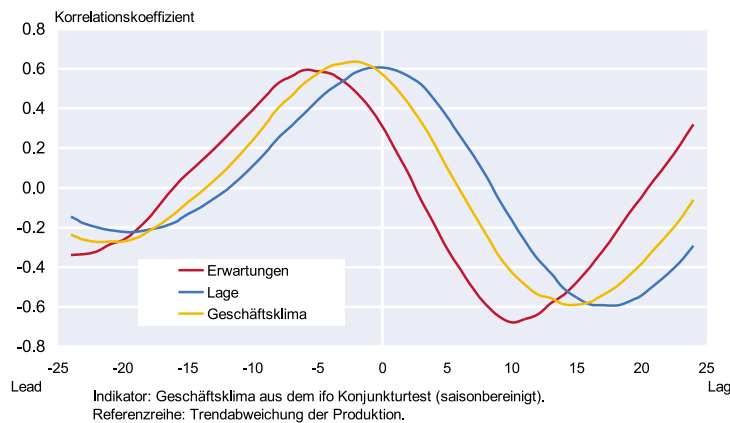
¹⁸ Für die Berechnung der Konjunkturkomponente wurde zunächst die saison- und kalenderbereinigte Produktion im Verarbeitenden Gewerbe (in Logarithmen) mit einem Hodrick-Prescott-Filter ($\lambda = 14\,400$) trendbereinigt. Die Trendabweichung wurde dann anhand der Differenzen der logarithmierten saison- und kalenderbereinigten Reihe und der Trendreihe berechnet.

Fortsetzung Kasten 6:

Abb. 2

ifo Geschäftsklima und Komponenten

Berechnungen des mittleren Vorlaufs in Monaten im Zeitraum Januar 1991 bis November 2002



$$(6.1) \quad P_t = 0,185 + 0,497 P_{t-1} + 0,197 P_{t-2} + 0,024 GL_t$$

(0,115) (0,084) (0,082) (0,007) $R^2 = 0,674$

Nach dem FPE-Kriterium ist der unverzögerte Wert der Geschäftslage (GL_t) optimal. Gleichung (6.2) zeigt das Ergebnis für den Saldo der Geschäftserwartungen (GE):

$$(6.2) \quad P_t = 0,031 + 0,505 P_{t-1} + 0,214 P_{t-2} + 0,032 GE_{t-4}$$

(0,103) (0,084) (0,081) (0,009) $R^2 = 0,674$

Nach dem FPE-Kriterium ist diesmal der um 4 Monate verzögerte Wert der Geschäftserwartungen (GE_{t-4}) optimal. Gleichung (6.3) zeigt schließlich das Ergebnis für den Saldo des Geschäftsklimas (GK):

$$(6.3) \quad P_t = 0,161 + 0,471 P_{t-1} + 0,214 P_{t-2} + 0,037 GK_{t-1}$$

(0,108) (0,084) (0,080) (0,009) $R^2 = 0,686$

Hier ist nach dem FPE-Kriterium der um 1 Monat verzögerte Wert des ifo Geschäftsklimas optimal. Die Ergebnisse machen klar, dass gemäß dem FPE-Kriterium von Akaike in allen drei Fällen die Indikatoren aus dem ifo Konjunkturtest in den univariaten autoregressiven Schätzansatz zusätzlich einbezogen werden sollten, da sie offensichtlich Informationen enthalten, die in den verzögerten Werten der abhängigen Variablen nicht enthalten sind. Zudem gehen die Geschäftserwartungen – wie es nach der Korrelogrammanalyse zu erwarten war – mit dem größten Lag in die Regressionsgleichung ein, während die Geschäftslage unverzögert enthalten ist. Schließlich nimmt das Bestimmtheitsmaß (R^2) – das gleich dem Anteil der erklärten Varianz an der Gesamtvarianz der abhängigen Variablenwerte ist – für das ifo Geschäftsklima den höchsten Wert an. Offenbar ist der prognostische Gehalt der beiden Teilindikatoren Geschäftslage bzw. Geschäftserwartungen größer, wenn sie in einem Gesamtindikator wie dem ifo Geschäftsklima zusammengefasst werden.

punkten, d.h. beim beginnenden Abschwung. Qualitative Frühindikatoren, die für Deutschland untere konjunkturelle Wendepunkte vergleichsweise zuverlässig angekündigt haben, sind die Exporterwartungen für die nächsten drei Monate, die Beurteilung der Fertigwarenlager und die Geschäftserwartungen für die nächsten sechs Monate. Gute Frühindikatoren für obere Wendepunkte sind die Urteile über

den Auftragsbestand, das Fertigwarenlagerurteil und die Beurteilung der augenblicklichen Geschäftslage (alle genannten Indikatoren stammen aus dem ifo Konjunkturtest) (vgl. Nerb 1995, S. 324).

Es ist wenig sinnvoll, für verschiedene Länder einheitliche Indikatoren bestimmen zu wollen. Außerdem muss darauf hingewiesen werden, dass auch aus Unternehmens- und Verbraucherbefragungen gewonnene Konjunkturindikatoren – trotz der im langfristigen Durchschnitt oftmals größeren Stabilität – kurzfristig sensibel reagieren können. Einzelne Monatsergebnisse können durch unsystematische Zufallseinflüsse (u.a. saisonunübliche Witterung, Streiks, wechselndes Meldeverhalten der Befragungsteilnehmer, besondere wirtschaftspolitische bzw. weltpolitische Ereignisse) nach oben oder nach unten verzerrt sein. Besser abgesicherte Prognosen lassen sich deshalb erst nach Vorliegen von mindestens zwei Monatsergebnissen machen, was freilich einen entsprechenden Aktualitätsverlust bedeutet. Schließlich können zum Prognosezeitpunkt verschiedene (quantitative wie qualitative) Indikatoren unterschiedliche Signale über den weiteren Konjunkturverlauf geben. In derartigen Situationen bleibt es letztlich der persönlichen Erfahrung überlassen, welches aktuelle Gewicht den einzelnen Indikatoren beigemessen wird, sofern nicht durch geeignete Aggregation der Einzelindikatoren ein Gesamtindikator vorliegt, dessen Konjunktursignal eindeutiger ist.

Das iterativ-analytische Verfahren

Der iterativ-analytische Ansatz ist das umfassendste und flexibelste Prognoseverfahren. Noch mehr als ökonometrische Strukturmodelle basiert dieser Ansatz auf detaillierten Annahmen über exogene Variable und Politikparameter, die ihrerseits zumeist auf vorgelagerten prognostischen Überlegungen beruhen, in manchen Fällen jedoch lediglich Setzungen sind (Randbedingungen der Prognose). Iterativ-analytische Schätzungen

sind damit immer »bedingte« Prognosen.¹⁹

¹⁹ Welche Variable aus der eigentlichen Konjunkturprognose heraus erklärt und welche Variablen als Randbedingungen gesetzt werden, kann nicht definitorisch, sondern allein im Hinblick auf die jeweilige Problemstellung entschieden werden. Die Aussagekraft einer Konjunkturprognose hängt davon ab, inwieweit zentrale Variable durch die eigentliche Prognose erklärt oder lediglich in den Annahmen enthalten sind (vgl. Weichhardt 1982, S. 11).

Zu den wichtigsten Annahmen, die bei der Prognose der deutschen Konjunktur regelmäßig gemacht werden, zählen die Entwicklung von Weltkonjunktur, Welthandel, Rohstoffpreisen und Wechselkursen. Hinzu kommen Annahmen über den erwarteten Kurs der Geld-, Fiskal- und Lohnpolitik. Hierzu gehören konkret die voraussichtliche Höhe der Leitzinsen sowie der kurz- und langfristigen Zinsen in der Europäischen Währungsunion und die absehbare Entwicklung von Tariflöhnen und Steuersätzen, Sozialbeiträgen sowie staatlich administrierten Preisen. Diese Annahmen können sich zum Teil auf bereits bekannte Tatsachen (z.B. bereits beschlossene Erhöhungen von Sozialabgaben oder indirekten Steuern, Lohnerhöhungen aus früheren Tarifrunden) stützen, überwiegend beruhen sie jedoch auf eigenen prognostischen Überlegungen.²⁰ Zu den weiteren Randbedingungen der Prognose, die normalerweise nicht explizit ausgeführt werden, zählen Einflussgrößen wie das allgemeine politische Umfeld, die meteorologischen Bedingungen oder die Entwicklung an den internationalen Finanz- und Devisenmärkten. Radikale Änderungen dieser Faktoren (exogene Schocks) können unkalkulierbare Strukturbrüche im Verhalten von Wirtschaftssubjekten und Wirtschaftspolitik bewirken. Deshalb wird in aller Regel von Konstanz bzw. von Normalentwicklung ausgegangen, d.h. es wird die Abwesenheit von exogenen Schocks postuliert (*Status-quo-Hypothese*).

Vor dem Beginn der eigentlichen Prognose wird beim iterativ-analytischen Verfahren versucht, den Standort im Konjunkturzyklus zu bestimmen. Hierzu werden die neuesten amtlichen Daten und Befragungsergebnisse interpretiert und auf die jeweils aktuellen Konjunkturkräfte hin analysiert (*Konjunkturdiagnose*).²¹ Insbesondere wird gefragt, ob die jeweiligen Faktoren im Prognosezeitraum fortbestehen, sich verstärken oder abschwächen. Hinzu kommt die Suche nach neuen Kräften, die sich endogen aus dem Zyklus heraus ergeben oder von außen auf die Wirtschaft einwirken können. Insbesondere werden die neuralgischen Punkte für die jeweilige Prognose herausgearbeitet. Die Untersuchungsschwerpunkte wechseln dabei von Prognose zu Prognose.

²⁰ Dabei ist insbesondere auf die innere Konsistenz der Annahmen zu achten: So muss eine Annahme über den Euro-Wechselkurs gegenüber dem US-Dollar u.a. harmonisieren mit den Annahmen über den Kurs der Geldpolitik in den USA und in der Europäischen Währungsunion. Auch sind die jeweiligen Staats- und Leistungsbilanzdefizite zu berücksichtigen.

²¹ Hierzu ein Beispiel: So muss am aktuellen Rand geprüft werden, ob eine signifikante Erhöhung der Vorratsinvestitionen, die sich in den jüngsten VGR-Ergebnissen finden mag, ein Indiz für eine konjunkturelle Besserung ist (wenn z.B. die Unternehmen in Erwartung steigender Umsätze ihre Rohstofflager aufstocken) oder aber für eine Verschlechterung (wenn aufgrund sinkender Umsätze die Fertigwarenlager ansteigen, so dass eine Einschränkung der Produktion zu erwarten ist) oder ob sich dahinter lediglich ein statistisches Messproblem verbirgt. Letzteres wäre dann der Fall, wenn z.B. das Statistische Bundesamt aufgelaufene Differenzen zwischen der Entstehungs- und Verwendungsseite des BIP bei der ersten vorläufigen Schätzung mangels näherer Information der Lagerveränderung zuordnet und sie erst später bei mehr Information als Konsum, Investition oder Export verbucht.

An die Analyse der aktuellen Konjunkturkräfte schließt sich die eigentliche Prognosearbeit an. Abweichend vom Proceedere in ökonometrischen Strukturmodellen werden beim iterativ-analytischen Verfahren die volkswirtschaftlichen Kerngrößen nicht simultan bestimmt, sondern zunächst unabhängig voneinander geschätzt. Bei diesem ersten Prognoseschritt können sowohl indikatorgestützte als auch ökonometrische Verfahren für die Einzelschätzungen der BIP-Komponenten, des Arbeitsmarkts und des Staatskontos zur Anwendung gelangen. Hinzu kommen nichtformalisierte, auf der persönlichen Kenntnis des gegenwärtigen und des vergangenen Wirtschaftsgeschehens beruhende Ansätze (intuitive Prognoseverfahren). Sie basieren auf dem theoretischen Wissen und auf der Erfahrung des Prognostikers, insbesondere auf der Kenntnis der durchschnittlichen Streuung der zu prognostizierenden Variablen in der Vergangenheit sowie der singulären Anpassungsreaktionen bei exogenen historischen Schocks. Des Weiteren werden Analogien aus früheren vergleichbaren Konjunkturphasen herangezogen (stylized facts), hinzu kommen Trendextrapolationen von Einzelvariablen und autoregressive Ansätze. Schließlich gibt es institutionell prädestinierte Schätzansätze. Diese werden u.a. bei der Prognose der staatlich geleisteten Transfers an die privaten Haushalte (Geldleistungen der Sozialversicherung, Geldleistungen für die Kindererziehung, Sozialhilfe usw.) verwendet oder bei der Prognose der Arbeitseinkommen (z.B. tarifvertraglich vereinbarte Lohnerhöhungen oder spezielle Arbeitszeitregelungen in einzelnen Wirtschaftsbereichen).

In einem zweiten Schritt werden die Einzelschätzungen der BIP-Komponenten mit Hilfe des Kontensystems der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen zusammengefügt. In einem mehrstufigen (iterativen) Prozess werden die Teilprognosen des BIP, des Arbeitsmarkts und des Staatskontos auf ihre ökonomische Konsistenz geprüft und solange geändert (»rundgerechnet«), bis sich ein widerspruchsfreies Bild ergibt, dem die größte subjektive Wahrscheinlichkeit beigemessen wird. Bei der Überprüfung macht man sich vor allem die saldenmechanischen Zusammenhänge der VGR zunutze. Zur Absicherung und Überprüfung der iterativ-analytischen Prognoseergebnisse können zusätzlich auch ökonometrische Strukturmodelle verwendet werden. Weicht eine analytische Prognose – bei gleich gesetzten exogenen Variablen und Politikparametern – gravierend vom Modellergebnis ab, so kann dies auf Prognosefehler hindeuten. Strukturmodelle sind damit ein wichtiges Instrument zur Konsistenzprüfung von iterativ-analytischen Schätzergebnissen. Letztere können – vice versa – natürlich auch zur Überprüfung der Spezifikation eines Strukturmodells herangezogen werden.

Der besondere Vorteil des iterativ-analytischen Verfahrens besteht darin, dass das gesamte verfügbare qualitative wie quantitative Datenmaterial verwendet werden kann. Neue Informationen am aktuellen Rand lassen sich jederzeit mü-

helos einbauen. Es gibt keine Begrenzung der Variablenzahl. Aufgrund der Mehrstufigkeit des Verfahrens können die Teilprognosen von Bereichsspezialisten erstellt werden, die auf ihrem jeweiligen Arbeitsgebiet über ein großes Detailwissen verfügen. Der Schätzansatz bietet eine besondere Flexibilität, sich auf die jeweils wichtigsten neuralgischen Punkte der Konjunktur am aktuellen Rand und im eigentlichen Prognosezeitraum zu konzentrieren. Besondere Vorteile ergeben sich auch bei der Berücksichtigung von Statistikmängeln oder bei der Einbeziehung von wirtschaftlichen Sonderereignissen (exogene Schocks, Vorzieh- und Nachholeffekte, Großprojekte). Wie die Erfahrungen mit den Prognosen für die deutsche Wirtschaft nach der Wiedervereinigung zeigen, können selbst Transformationsprozesse, die ja von großen Strukturbrüchen gekennzeichnet sind, in gewissen Grenzen berücksichtigt werden. Schließlich können für iterativ-analytische Teilprognosen (insbesondere für die Verwendungskomponenten des realen BIP) bei Bedarf auch spezielle ökonomische Schätzgleichungen, zeitreihenanalytische Verfahren oder Indikatoransätze herangezogen werden, was eine Brücke zu den anderen Prognosemethoden schlägt. Nachteilig ist allerdings, dass die Komplexität des Verfahrens die Konsistenz der einzelnen Teilschätzungen gefährden kann. Außerdem sind iterativ-analytische Prognosen aufgrund des angewandten Methodenpluralismus intersubjektiv immer nur begrenzt nachvollziehbar.

Die ifo Konjunkturprognose

Die übliche ifo Konjunkturprognose für Deutschland hat einen Prognosehorizont von bis zu zwei Jahren und basiert auf dem iterativ-analytischen Verfahren, in das ökonomische Schätzungen einzelner BIP-Komponenten integriert sind. Für die wichtige Analyse und Diagnose der konjunkturellen Situation am aktuellen Rand, die naturgemäß die Ausgangsbasis für die Konjunktur im Prognosezeitraum bildet und auf die im ifo Institut besonderes Augenmerk gelegt wird, werden in der Regel VAR gestützte Indikatoransätze herangezogen. Diese basieren primär auf eigenen Befragungsergebnissen und Monatsdaten der Bundesstatistik (vgl. Übersicht). Für ergänzende Kontrollrechnungen und Politiksimulationen wird derzeit ein internationales ökonomisches Strukturmodell verwendet, das die wichtigsten westlichen Industrieländer abbildet und über die Außenhandelsverflechtungen miteinander verknüpft (Oxford Economic Forecasting-Modell). Mit dem Modell werden vorrangig auch die Auswirkungen von internationalen Ereignissen auf die Entwicklung der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft abgegriffen, wobei selbstverständlich auch die Ergebnisse des ifo World Economic Survey (WES) Berücksichtigung finden.

In der Rechenpraxis wird vom ifo Institut eine Vielzahl von Variablen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen und an-

derer amtlicher Statistiken (z. B. Spezialhandelsstatistik, Verbraucherpreisstatistik, Arbeitsmarkt- und Tariflohnstatistik, Abrechnungsergebnisse der Sozialversicherungsträger usw.) vorausgeschätzt. Die Teilprognosen, die bis auf das Staatskonto auf vierteljährlicher, oftmals sogar auf monatlicher Basis erstellt werden, werden mit Hilfe des Tabellensystems der VGR zusammengefasst und für die Veröffentlichung auf Halbjahres- bzw. Jahreswerte umgerechnet. Besonders wichtige Kennzahlen werden für West- und Ostdeutschland getrennt prognostiziert; die Werte für Gesamtdeutschland ergeben sich in derartigen Fällen nachrichtlich.

Das reale Bruttoinlandsprodukt wird zunächst getrennt aus den einzelnen Komponenten der Entstehungs- und Verwendungsseite geschätzt. Die *Entstehungsseite* des BIP folgt aus der prognostizierten Entwicklung der amtlichen Produktionsindizes (aus den Bereichen Bergbau, Energie, Verarbeitendes Gewerbe und Bau) bzw. den produzierten Mengen landwirtschaftlicher Güter, aus den voraussichtlichen Umsätzen von Groß- und Einzelhandel sowie aus der erwarteten Produktion im Dienstleistungssektor und beim Staat (unter Einrechnung der Wertschöpfung der privaten Haushalte und Organisationen ohne Erwerbszweck). Die Produktion in den beiden letztgenannten Sektoren wird global über die voraussichtliche Entwicklung der Arbeitsproduktivität und der Zahl der Beschäftigten quantifiziert. Die *Verwendungsseite* des BIP wird disaggregiert geschätzt über eine Prognose der Inlandsnachfrage (Konsum, Anlageinvestitionen und Vorratsveränderungen) und des Außenbeitrags. Die Prognose der Anlageinvestitionen erfolgt wiederum getrennt nach Ausrüstungsinvestitionen, sonstigen Anlagen, gewerblichem und öffentlichem Bau sowie Wohnungsbau. Der Außenhandel wird über eine Schätzung der Waren- und Dienstleistungsströme zwischen In- und Ausland erfasst, wobei fallweise auch eine disaggregierte Quantifizierung des Warenhandels nach Ländern und Ländergruppen vorgenommen wird. Die *Verteilungsseite* des Bruttonationaleinkommens ergibt sich aus der Abschätzung der Lohn- und Gehaltsentwicklung (die wiederum von der erwarteten – bzw. in Teilbereichen bereits bekannten – Anhebung der Tarifverdienste und der Zahl der beschäftigten Inländer abhängt) und der Unternehmens- und Vermögenseinkommen. Letztere ergeben sich aus der Saldenmechanik der VGR residual, wobei neben dem nominalen BIP und den Arbeitnehmerentgelten (Bruttolöhne und -gehälter zuzüglich Sozialbeiträge der Arbeitgeber) der Saldo der Primäreinkommen aus der übrigen Welt, die Abschreibungen, die den wertbedingten Verschleiß der Produktion messen, und die Produktions- und Importabgaben abzüglich der Subventionen geschätzt werden.

Zusätzlich wird das Staatsbudget quantifiziert, das einmal vom nominalen Staatskonsum abhängt, d. h. von der Wertschöpfung der staatlich Bediensteten und von den Güterkäufen der Gebietskörperschaften und der Sozialversiche-

Übersicht
Ausgewählte Indikatoren für die ifo Kurzfristprognose

Volkswirtschaftliche Endnachfrage		Volkswirtschaftliches Angebot, Arbeitsmarkt und Preise	
ifo Indikatoren ¹	Andere Indikatoren	ifo Indikatoren ¹	Andere Indikatoren
<p>Privater Konsum</p> <p>In der Verbrauchs- und Gebrauchsgüterindustrie - Geschäftslage - Geschäftserwartungen</p> <p>Im Einzelhandel - Geschäftslage - Geschäftserwartungen - Lagerbeurteilung - Umsatzentwicklung</p> <p>Ausrüstungsinvestitionen</p> <p>In der Industrie - Geschäftslage - Geschäftserwartungen - Beurteilung der Auftragsbestände - Kapazitätsauslastung</p> <p>ifo Investitionstest</p> <p>Bauinvestitionen</p> <p>Im Bauhauptgewerbe - Geräteauslastung - Auftragsbestand - Geschäftslage - Geschäftserwartungen</p> <p>ifo Architektenumfrage</p> <p>Vorratsveränderungen</p> <p>Beurteilung der Fertigwarenbestände</p> <p>Exporte</p> <p>In der Industrie - Exporterwartungen - Wettbewerbsposition auf den Auslandsmärkten</p> <p>ifo World Economic Survey (WES)</p>	<p>Einzelhandelsumsätze</p> <p>Reiseausgaben im Ausland</p> <p>Kfz-Zulassungen</p> <p>Indikatorensystem Konsum- und Sparklima (GfK)</p> <p>Auftragseingang aus dem Inland bei den Investitionsgüterherstellern</p> <p>Inlandsumsatz der Investitionsgüterhersteller</p> <p>Auftragseingang im Maschinenbau (VDMA)</p> <p>Einfuhr von Investitionsgütern</p> <p>Auftragseingang im Bauhauptgewerbe</p> <p>Baugenehmigungen</p> <p>Hypothekenzusagen</p> <p>Wohnungsbauüberhang</p> <p>Importquote</p> <p>Auftragseingang aus dem Ausland</p> <p>Warenausfuhr (Spezialhandel)</p> <p>Dienstleistungsausfuhr (Zahlungsbilanzstatistik)</p> <p>Auslandsproduktion</p>	<p>Inländische Produktion</p> <p>Auftragseingang in der Industrie Auftragsbestand - in der Industrie - im Bauhauptgewerbe</p> <p>Produktion in der Industrie Bautätigkeit</p> <p>Produktionspläne in der Industrie</p> <p>Erwartete Bautätigkeit</p> <p>Kapazitätsauslastung - in der Industrie - im Bauhauptgewerbe</p> <p>Umsatzentwicklung im Handel</p> <p>ifo Konjunkturtest für DV-Dienstleistungen - Geschäftslage - Geschäftserwartungen</p> <p>Importe</p> <p>-</p> <p>Arbeitsmarkt</p> <p>Produktionsbehinderung durch Arbeitskräftemangel - in der Industrie - im Bauhauptgewerbe</p> <p>Beschäftigterwartungen - in der Industrie - im Bauhauptgewerbe - im Großhandel - im Einzelhandel</p> <p>Preise</p> <p>Preiserwartungen - in der Industrie - im Bauhauptgewerbe - im Großhandel - im Einzelhandel</p>	<p>Produktion im Produzierenden Gewerbe</p> <p>Produktion in der Landwirtschaft</p> <p>Umsätze im Gastgewerbe</p> <p>Umsätze im Großhandel</p> <p>Wareneinfuhr (Spezialhandel)</p> <p>Dienstleistungseinfuhr (Zahlungsbilanzstatistik)</p> <p>Beschäftigte - im Produzierenden Gewerbe - in anderen Sektoren</p> <p>Beschäftigte in Arbeitsmarktförderungsmaßnahmen</p> <p>Arbeitslose</p> <p>Offene Stellen</p> <p>Vermittlungen</p> <p>Kurzarbeiter</p> <p>Rohstoffpreise</p> <p>Preise im Außenhandel</p> <p>Erzeugerpreise im Inland</p> <p>Baupreise</p> <p>Lebenshaltungspreise</p>
<p>1) Aus dem ifo Konjunkturtest, sofern nicht anders vermerkt.</p>			

Quelle: ifo Institut.

zung. Außerdem sind die zukünftigen Einnahmen an direkten und indirekten Steuern sowie die Transferzahlungen des Staates detailliert abzugreifen. Schließlich wird die voraussichtliche Arbeitsmarktentwicklung in Abstimmung mit der erwarteten Konjunktur in den wichtigsten Wirtschaftssektoren prognostiziert. Die Gesamtzahl der Beschäftigten hängt ab von der Entwicklung des realen BIP und der erwarteten Veränderung der Arbeitsproduktivität, die Zahl der Arbeitslosen folgt aus der Differenz von Arbeitsangebot und der Zahl der Erwerbstätigen (abhängig Beschäftigte und Selbständige). Insbesondere gilt es den zum Prognosezeitpunkt bereits bekannten arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen Rechnung zu tragen, die erfahrungsgemäß in nicht unerheblichem Maße auf die Arbeitsmarktentwicklung einwirken können. Zusätzlich ist die Veränderung der Stillen Reserve abzuschätzen.

Die Schätzung der Verwendungsseite des BIP erfolgt in jeweiligen und konstanten Preisen; die Entstehungsseite wird dagegen nur real prognostiziert. Die Verteilung des Bruttonationaleinkommens, die sich zum Teil residual ergibt, wird aufgrund des fehlenden Mengengerüsts lediglich in laufenden Preisen ausgewiesen. Die Überprüfung der Prognose auf ökonomische Konsistenz erfolgt in mehreren Schritten: Die Produktionsschätzungen, wie sie sich aus dem VGR-Rahmen ergeben, werden in der Regel durch spezifische Branchenprognosen (wichtige Industriesparten und Handel) abgeglichen, deren Bausteine nicht zuletzt wieder aus ifo Konjunkturumfragen genommen werden. Der iterativ-analytischen Top-Down-Prognose wird also eine sektorale Bottom-up-Prognose gegenübergestellt. Eine zweite Kontrolle der Entstehungsseite erfolgt dadurch, dass die Teilergebnisse für einzelne Wirtschaftsbereiche mit den Prognosen für verwandte Nachfragekategorien abgestimmt werden (so Einzelhandel mit privatem Konsum oder Bauproduktion mit Bauinvestitionen). Die Prognose des realen privaten Konsums wird insbesondere überprüft durch einen Abgleich mit den verfügbaren Einkommen (Bruttolöhne und -gehälter nach Abzug von Lohnsteuer und Sozialversicherungsbeiträgen der Arbeitnehmer, Saldo der übertragenen Einkommen und verteilte Betriebsüberschüsse und Selbständigeneinkommen einschließlich der Vermögenseinkommen) unter Berücksichtigung der Sparquote (Ersparnis in % des verfügbaren Einkommens einschließlich der Zunahme betrieblicher Versorgungsansprüche) und der Verbraucherpreisentwicklung. Die Prognose der Waren- und Dienstleistungsimporte wird anhand der Importelastizität überprüft, die sich implizit aus der BIP-Prognose ergibt. Auch ein Konsistenzcheck der Schätzungen von Einkommensverwendung und -verteilung wird gemacht, indem z.B. die Entwicklung der Ausrüstungsinvestitionen mit der erwarteten Veränderung der Gewinne verglichen wird. In einem mehrstufigen Prozess werden die einzelnen Teilprognosen auf Konsistenz solange geprüft und immer wieder geändert, bis sich ein ökonomisch widerspruchsfreies Bild ergibt. In der

letzten Iterationsrunde werden Feinabstimmungen primär nur noch bei den Vorratsinvestitionen und den Unternehmens- und Vermögenseinkommen vorgenommen, weil diese Aggregate selbst ex-post von der amtlichen Statistik lediglich mit größeren Schätzungenauigkeiten ermittelt werden können.

Summa Summarum

Letztlich basieren alle vorgestellten Prognosemethoden auf der systematischen, theoriegestützten Fortschreibung der durchschnittlichen Entwicklung der Vergangenheit in die Zukunft. Der Schätzfehler wird dann minimal sein, wenn das vorhandene Wissen des Prognostikers über die Gegenwart (Diagnose der gegenwärtigen konjunkturellen Situation) möglichst umfassend ist, die im Schätzzeitraum geltenden Rahmenbedingungen hinreichend gut getroffen werden (was die Abwesenheit von Strukturbrüchen oder internationalen Krisen beinhaltet) und die zugrunde gelegten wirtschaftstheoretischen Paradigma angemessen sind. Letzterer Punkt verdient besondere Aufmerksamkeit: Anders als in vielen Naturwissenschaften besteht in den Wirtschaftswissenschaften nahezu keine Möglichkeit, Erkenntnisse über den Zusammenhang zwischen erklärenden und zu erklärenden Variablen in kontrollierten Experimenten zu gewinnen. Volkswirtschaftliche Theorien sind daher lediglich orts- und zeitgebundene Quasi-Gesetze. Sie gelten umso gesicherter, je mehr Widerlegungsversuche sie überstanden haben. Gleichwohl bleibt aber immer eine mehr oder weniger ausgeprägte Unsicherheit über die Gültigkeit der für die Prognose herangezogenen Gesetzmäßigkeiten bestehen.

Konjunkturprognosen lassen sich damit als theoriegestützte »Wenn-Dann«-Aussagen auffassen, denen im Zeitpunkt der Erstellung die größte subjektive Eintrittswahrscheinlichkeit zugebilligt wird.²² Ändern sich wichtige Rahmendaten, so sind Prognoserevisionen und auch Prognosefehler geradezu zwangsläufig. Für Konjunkturprognosen besteht das Dilemma oftmals darin, dass in wirtschaftlich turbulenten Zeiten, in denen die Nachfrage nach Prognosen naturgemäß besonders groß ist, die Produktionsbedingungen für wissenschaftliche Prognosen besonders schlecht sind (vgl. Borchardt 1979, S. 8).

Nicht von der Hand zu weisen ist dabei die Gefahr, dass Prognosen nach ihrer Veröffentlichung durch entsprechende Reaktionen seitens der Marktakteure oder der Wirtschaftspolitik Verstärkungs- oder Abschwächungseffekte (»Feedback-Effekte«) bis hin zur Selbstzerstörung bzw. Selbster-

²² Der deutsche Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR) stellt hierzu fest: Die Prognose »ist eine Projektion, der wir zwar eine größere Wahrscheinlichkeit beimessen als allen anderen, aber sie braucht noch nicht einmal eine hohe Wahrscheinlichkeit zu besitzen.« SVR, Jahresgutachten 1964/65, TZ 217.

füllung hervorrufen. So kann im Falle einer Rezessionsprognose eine Tendenz zur Selbstverstärkung der konjunkturellen Prozesse dann ausgelöst werden, wenn sich Investoren und Verbraucher nach der Veröffentlichung der Prognose in ihren Entscheidungen besonders zurückhalten. Wird umgekehrt ein prognostizierter Konjunkturabschwung durch das Gegensteuern der Wirtschaftspolitik rechtzeitig abgewendet, so würde dadurch die ursprüngliche Einschätzung der Konjunktur zunichte gemacht (vgl. Oppenländer 2000, S. 429 ff.; Weichardt 1982, S. 19 ff.) Notwendig für das Auftreten derartiger Feedback-Effekte ist, dass eine hinreichend große Zahl von Marktakteuren die jeweiligen Prognosen kennt und ihnen Glauben schenkt. Angesichts der modernen Informationsgesellschaft könnten derartige Wirkungsmechanismen heute sogar häufiger als früher auftreten. Freilich sind Feedback-Prozesse angesichts der Länge von Entscheidungs- und Wirkungsverzögerungen umso weniger wahrscheinlich, je kürzer der Prognosezeitraum ist. Das Beharrungsvermögen der Verhaltensweisen von Wirtschaftsobjekten dürfte zudem auch heute noch beträchtlich groß sein. Gleichwohl: Da Rückkoppelungs-Effekte niemals ausgeschlossen werden können, kommt dem Prognostiker eine besonders große Verantwortung zu.

Bei der Interpretation von quantitativen Prognosen sollte stets im Auge behalten werden, dass die Veröffentlichung exakter Zahlen allein aus Gründen der Rechengenauigkeit und der arithmetischen Nachvollziehbarkeit erfolgt. Denn die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung lässt sich aufgrund der vielfältigen Rahmenbedingungen und des ständigen Wandels, dem menschliches Verhalten unterliegt, nicht exakt ermitteln. Im Vergleich von prognostizierten Zahlen mit den veröffentlichten amtlichen Ist-Zahlen darf zudem nicht übersehen werden, dass sich die statistisch bekannte Ausgangslage zum Zeitpunkt einer Prognose in aller Regel anders darstellt, als sie später – oftmals nach deutlichen Korrekturen des amtlichen Datenmaterials – erscheint.

Schließlich sind Konjunkturprognosen – trotz aller Verfeinerungen und Weiterentwicklungen der Schätzverfahren – in den letzten beiden Jahrzehnten nicht leichter geworden. In besonderem Maße schlägt hier die Internationalisierung der Wirtschaft und die Globalisierung der Märkte mit ihren vielfältigen Rückwirkungen zu Buche. Außerdem gilt es dem Regimewechsel der Wirtschaftspolitik – Abkehr von nachfrageorientierten Maßnahmen, Hinwendung zu angebotspolitischen Maßnahmen – Rechnung zu tragen. Der konjunkturelle Primärimpuls staatlicher Ausgabenprogramme ist vergleichsweise leicht abzugreifen. Angebotspolitik zielt dagegen in ihrer kurzfristigen Wirkungsrichtung auf die Erwartungsbildung der Marktakteure ab, die naturgemäß schwer zu prognostizieren ist. Hier kommt den monatlichen Konjunkturumfragen besondere Bedeutung zu, da sie frühzeitig über Erwartungsänderungen der Marktteilnehmer Auskunft geben können.

Literatur

- Akaike, H. (1969), »Fitting Autoregressive Models for Prediction«, *Annals of the Institute of Statistical Mathematics* 21, 243–247.
- Akaike, H. (1970), »Statistical Predictor Identification«, *Annals of the Institute of Statistical Mathematics* 22, 203–217.
- Borchardt, K. (1979), »Produktions- und Verwertungsbedingungen von Langfristprognosen in historischer Perspektive«, *Allgemeines Statistisches Archiv* 63 (1), 1–25.
- Deutsche Bundesbank (1987), »Die Saisonbereinigung als Hilfsmittel der Wirtschaftsbeobachtung«, *Monatsberichte der Deutschen Bundesbank*, Oktober, 30–40.
- Engle, R.F. and C.W.J. Granger (1987), »Co-integration and error correction: representation, estimation, and testing«, *Econometrica* 55, 251–276.
- Goldrian, G. (1996), »Probleme der Datenaufbereitung und Zeitreihenzerlegung«, in: G. Goldrian (Hrsg.), *Saisonbereinigung und Konjunkturanalyse, Beiträge zur quantitativen Wirtschaftsforschung*, Band 5, München: ifo Institut, 44–55.
- Kugler, P. (1996), »Empirische Makroökonomik«, in: J. von Hagen, A. Börsch-Supan und P.J.J. Welfens (Hrsg.), *Springers Handbuch der Volkswirtschaftslehre*, Heidelberg: Springer, 348–386.
- Lindlbauer, J.-D. (1995), »Ausgewählte Einzelindikatoren«, in: K.H. Oppenländer (Hrsg.), *Konjunkturindikatoren*, München, Wien, 70–83.
- Lucas, R.E. (1976), »Econometric Policy Evaluation: A Critique«, in: K. Brunner and A.H. Meltzer (Hrsg.), *The Phillips Curve and Labor Markets*, Vol. 1 of Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, Amsterdam, 19–46.
- Nerb, G. (1995), »Aussagefähigkeit ausgewählter Indikatoren an konjunkturellen Wendepunkten«, in: K.H. Oppenländer (Hrsg.), *Konjunkturindikatoren*, München, Wien, 317–341.
- Naggl, W. (1999), *Konjunktur*, Frankfurt: Peter Lang.
- Nierhaus, W. (1998), »Praktische Methoden der Konjunkturprognose«, *ifo Schnelldienst* 51 (28), 7–19.
- Nierhaus, W. (1999), »Aus dem Instrumentenkasten der Konjunkturanalyse: Wachstumsraten im Vergleich«, *ifo Schnelldienst* 52 (27), 11–19.
- Oppenländer, K.H. (2000), *Empirische Wirtschaftsforschung als Grundlage für unternehmerisches und wirtschaftspolitisches Handeln*, Berlin: Duncker & Humblot.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, *Jahresgutachten* (1964/65).
- Sims, C.A. (1980), »Macroeconomics and Reality«, *Econometrica* 48, 1–49.
- Stock, J. (1987), »Asymptotic properties of least-squares estimators of cointegrating vectors«, *Econometrica* 55, 1035–1056.
- Vosgerau, H.-J. (1978), »Konjunkturtheorie«, in: *Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften* Bd. 4, 478–507.
- Weichardt, R. (1982), *Zur Beurteilung von Konjunkturprognosen*, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).

Entwicklung der Einzelhandelspreise und der Lebenshaltungskosten seit Einführung des Euro

24

Klaus Volker Beck

Die Preisentwicklung im Einzelhandel und in der Lebenshaltung stand vor allem im vergangenen Jahr erheblich in der öffentlichen Diskussion. Der vorliegende Beitrag nimmt die Diskussion auf und zeigt die Preisentwicklung in 2002 im Einzelhandel sowie in der Lebenshaltung auf. Im Einzelhandel bezieht sich die Analyse im Wesentlichen auf die Preisentwicklung bei Nahrungs- und Genussmitteln sowie bei Gebrauchsgütern. Im Bereich der Lebenshaltung wird die Bedeutung der Ausgaben für einzelhandelsaffine Güter den Ausgaben für andere Verwendungszwecke wie u.a. Verkehr und Bildungswesen gegenübergestellt. In Ergänzung zur Preisentwicklung in Einzelhandel und Lebenshaltung wird auf den Rang der Einzelhandelsausgaben im Rahmen der Lebenshaltungskosten insgesamt, auf Strukturverschiebungen in den Ausgabeblöcken für die Lebenshaltung sowie auf die für die »Teuro«-Diskussion einflussreiche Konjunktur- und Kaufkraftentwicklung eingegangen.

Die Entwicklung des Index der Einzelhandelspreise und der Preisindizes für die Lebenshaltung, gemessen durch das Statistische Bundesamt¹, zeigt die Preisveränderungen für ausgewählte Güter und Dienstleistungen seit Beginn 2002 zum einen auf der Stufe des institutionellen Einzelhandels und zum anderen auf der Stufe des privaten Verbrauchs. Die Bezugsgröße für die Indizes ist die Summe der Umsätze im Einzelhandel bzw. die Summe der Ausgaben für den privaten Verbrauch im Basisjahr (1995), wie sie durch die amtliche Statistik nachgewiesen wird. Die Indizes werden als gewogener Durchschnitt aus den Preisveränderungszahlen (Durchschnittsmesszahlen) für eine repräsentative Auswahl von Gütern und Dienstleistungen im Einzelhandel bzw. in der Lebenshaltung (Warenkorb²) gebildet. Als Wägungszahlen für die Gewichtung der einzelnen Güter und Dienstleistungen im Warenkorb dienen die Umsätze der Unternehmen des Einzelhandels bzw. die Ausgaben der privaten Haushalte für diejenigen Güter und Dienstleistungen im Basisjahr, für die Einzelpreisreihen als repräsentativ angesehen werden. Die monatlich ermittelten Wettbewerbspreise sind im Allgemeinen effektive Endverbraucherpreise einschließlich Mehrwertsteuer, Verbrauchssteuern und anderer gesetzlicher Abgaben.

Mit einem Anteil von fast zwei Dritteln haben die jeweiligen Umsätze mit Waren verschiedener Art (mit Schwerpunkt auf dem Sortimentseinzelhandel mit Nahrungs- und Genussmitteln) sowie die Umsätze im Sonstigen Facheinzelhandel (mit Schwerpunkt auf den Gebrauchsgütern) bei der Wägung das größte Gewicht. Bei der Wägung der Strukturanteile der Ausgaben für die Lebenshaltung nach Verwendungszwecken spielen neben den Ausgaben der Konsumenten im Einzelhandel für die verschiedenen Warengruppen vor allem die Ausgaben für Wohnungszwecke, Verkehr und Freizeit sowie Daseinsvorsorge eine wichtige Rolle. Insgesamt nimmt die Gruppe der einzelhandelsrelevanten Güter ungefähr ein Drittel der Strukturanteile für die Lebenshaltung ein.

Geringfügige Veränderung der Einzelhandelspreise

Tabelle 1 gibt einen Überblick über den Index bzw. die Veränderung der Einzelhandelspreise nach Wirtschaftszweigen. Auf die Jahresdurchschnittswerte der Indizes 2001 und 2002 bezogen zeigt sich sowohl bei den ausgewählten Warengruppen als auch im Gesamtindex³ 2002

¹ Vgl. Statistisches Bundesamt, Preisindizes für die Lebenshaltung 2002 und 2001, Fachserie 17/Reihe 7.

² Jeweils zum Basisjahr, zuletzt 1995, überarbeitet das Statistische Bundesamt den Warenkorb hinsichtlich seiner Zusammensetzung und seiner Gewichtung. Ab dem kommenden Jahr gilt 2000 als Basisjahr.

³ Der Gesamtindex der Einzelhandelspreise nach Wirtschaftszweigen umfasst: Einzelhandel mit Waren verschiedener Art; Facheinzelhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren; Apotheken, Facheinzelhandel mit medizinischen, orthopädischen und kosmetischen Artikeln; Sonstiger Facheinzelhandel; Einzelhandel (nicht in Verkaufsräumen); Einzelhandel mit Kraftwagen; Einzelhandel mit Kraftwagenteilen und Zubehör; Einzelhandel mit Krafträdern, Teilen und Zubehör; Tankstellen.

Tab. 1
Index/(Veränderung^{a)}) der Einzelhandelspreise nach Wirtschaftszweigen
(1995 = 100)

Indexentwicklung Jahr/Monat	Insgesamt 1 000 (Jahresindex)		Einzelhandel mit Waren verschiedener Art ^{b)} 330,33 (Indexanteil)		Facheinzelhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken, Tabakwaren 37,15 (Indexanteil)		Sonstiger Facheinzel- handel ^{c)} 306,74 (Indexanteil)	
	2001 ^{d)}	104,6	(1,6)	104,1	(2,8)	107,9	(3,8)	102,2
2002 ^{d)}	105,3	(0,7)	105,1	(1,0)	109,7	(1,7)	102,9	(0,7)
Dezember 2001	104,8	(1,3)	104,7	(3,1)	108,1	(3,3)	102,8	(0,9)
Januar 2002	105,3	(1,8)	105,9	(3,6)	110,5	(4,6)	103,0	(1,2)
Februar 2002	105,4	(1,6)	105,7	(3,0)	110,3	(3,8)	103,0	(1,2)
März 2002	105,6	(1,5)	105,7	(2,4)	110,1	(2,9)	103,2	(1,2)
April 2002	105,7	(1,2)	105,7	(1,6)	110,2	(2,0)	103,1	(1,0)
Dezember 2002	105,0	(0,2)	104,5	(-0,2)	109,2	(1,0)	102,8	(0,0)

^{a)} Veränderung gegenüber dem entsprechenden Vorjahresergebnis in Prozent. - ^{b)} Schwerpunkt Sortimentseinzelhandel mit Food and Non-Food-Artikeln. - ^{c)} Einzelhandel mit Gebrauchsgütern. - ^{d)} Jahresdurchschnittszahlen.

Quelle: Preisindizes für die Lebenshaltung (Eilbericht), Statistisches Bundesamt, Fachserie 17/Reihe 7, Dezember 2002.

im Vergleich zum Vorjahr eine nur leichte Steigerung um 0,7%. Die monatlichen Preisveränderungen in Prozent weisen im Jahresverlauf 2002 für die verschiedenen Monate auf deutlich niedrigere Preissteigerungen im Vergleich zu 2001 hin; lediglich im Sonstigen Facheinzelhandel blieb der Preisanstieg gleich, jedoch auf niedrigem Niveau.

Im Rahmen des im Jahresverlauf 2002 in der Öffentlichkeit vieldiskutierten »Teuro«-Effekts interessiert zunächst die monatliche Preisentwicklung von Dezember 2001 auf Januar 2002. In der Tat zeigte sich im Januar 2002 und im Vergleich zu den folgenden monatlichen Jahresdurchschnittswerten 2002, gegenüber dem jeweiligen entsprechenden Vorjahresergebnis, relativ hohe Preiszunahmen; allerdings spielten auch schon in den vorherigen Monaten vorgezogene Preiserhöhungen wie beispielsweise im Segment der Spirituosen eine gewisse Rolle. Im Verlauf der darauf folgenden Monate, ab April 2002 und danach noch deutlicher, flachte sich der Preisauftrieb allerdings spürbar und durchgehend ab. Im Dezember 2002 war im Vergleich zum Vorjahresmonat im gesamten Einzelhandel nach dem Preisindex für den Einzelhandel insgesamt nur noch ein relativ geringer Preisanstieg (0,2%) zu beobachten. Der Einzelhandel mit Waren verschiedener Art (Sortimentseinzelhandel mit Nahrungs- und Genussmitteln), der auch die Discounter umfasst, verzeichnete im Dezember 2002 sogar einen geringfügigen Preisrückgang um 0,2%, und beim Einzelhandel mit Gebrauchsgütern war in diesem Monat mit 0,0% kein Preisanstieg festzustellen (vgl. Tab. 1).

Veränderung der Lebenshaltungskosten

Ähnlich dem Rückgang der Einzelhandelspreise sind auch die Lebenshaltungskosten in 2002 verglichen mit dem Vor-

jahr langsamer angestiegen, wenngleich im Verhältnis zum Einzelhandelspreisindex auf wesentlich höherem Niveau (vgl. Tab. 2). Der Gesamtindex⁴ der Lebenshaltungskosten nahm 2002 mit 1,3% gegenüber 2001 (2,5%) deutlich weniger stark zu. Im Jahresvergleich 2002 zu 2001 sind bei Nahrungsmitteln und alkoholfreien Getränken die durchschnittlichen Preissteigerungsraten mit 0,9% gegenüber 4,5% erheblich niedriger ausgefallen; bei Gebrauchsgütern wie Bekleidung und Schuhen sowie Einrichtungsgegenständen für den Haushalt zeigten sie mit Anstiegen um 0,7 bzw. 1% eine gleichbleibende, also sehr verhaltene Entwicklung. Auch die Ausgaben für Wohnungszwecke stiegen 2002 mit durchschnittlich 0,7% im Vergleich zum Vorjahr (3,0%) deutlich langsamer an. Bei den Beherbergungs- und Gaststättendienstleistungen war 2002 mit 3,6% im Vergleich zum Vorjahr (1,7%) allerdings eine merkliche bzw. überdurchschnittlich hohe Preissteigerung festzustellen. Die Ausgaben für Verkehr wiesen 2002 bei sehr unruhigem monatlichen Verlauf insgesamt zwar eine rückläufige Preissteigerungsrate von 3,2 auf 1,9% aus, zuletzt im Dezember 2002 stiegen sie jedoch wieder um 3,4% kräftig an (vgl. Tab. 2).

Etwa entsprechend der Entwicklung bei den Einzelhandelspreisen zeigten sich in der Lebenshaltung im Januar 2002 und im Vergleich der monatlichen Jahresdurch-

⁴ Der Gesamtindex für die Lebenshaltung aller privaten Haushalte enthält folgende Verwendungszwecke: Nahrungsmittel und alkoholfreie Getränke; Alkoholische Getränke, Tabakwaren; Bekleidung und Schuhe; Wohnung, Wasser, Strom, Gas und andere Brennstoffe; Einrichtungsgegenstände u.ä. für den Haushalt sowie deren Instandhaltung; Gesundheitspflege; Verkehr; Nachrichtenübermittlung; Freizeit, Unterhaltung und Kultur; Bildungswesen; Beherbergungs- und Gaststättendienstleistungen; Andere Waren und Dienstleistungen.

Tab. 2
Preisindex/(Veränderung^{a)}) für die Lebenshaltung aller privaten Haushalten
(1995 = 100)

Indexentwicklung Jahr/Monat	Gesamtindex (1 000)		Nahrungsmittel und alkoholische Getränke 131,26 (Indexanteil)		Wohnung, Wasser, Strom, Gas und andere Brennstoffe 274,77 (Indexanteil)		Verkehr 138,82 (Indexanteil)		Beherbergungs- und Gaststätten- dienstleistungen 46,8 (Indexanteil)	
2001 ^{b)}	109,6	(2,5)	105,8	(4,5)	114,2	(3,0)	117,2	(3,2)	108,0	(1,7)
2002 ^{b)}	111,0	(1,3)	106,8	(0,9)	115,0	(0,7)	119,4	(1,9)	111,9	(3,6)
Dezember 2001	109,6	(1,7)	106,2	(4,7)	114,0	(1,0)	115,6	(1,2)	108,0	(2,1)
Januar 2002	110,6	(2,1)	108,9	(5,8)	114,6	(1,1)	116,9	(1,6)	109,9	(3,7)
Februar 2002	110,9	(1,7)	108,4	(4,9)	114,7	(0,9)	117,7	(0,5)	110,4	(3,6)
März 2002	111,1	(1,8)	108,2	(3,7)	114,9	(1,1)	119,0	(1,5)	110,3	(3,7)
April 2002	111,2	(1,6)	108,1	(2,1)	115,0	(0,9)	120,4	(2,0)	110,8	(3,2)
Dezember 2002	110,8	(1,1)	105,1	(-1,0)	115,2	(1,1)	119,5	(3,4)	111,5	(3,2)

^{a)} Veränderung gegenüber dem entsprechenden Vorjahresergebnis in Prozent. - ^{b)} Jahresdurchschnittszahlen.

Quelle: Preisindizes für die Lebenshaltung (Eilbericht), Statistisches Bundesamt, Fachserie 17/Reihe 7, Dezember 2002.

schnittswerte 2002 gegenüber 2001 nur leichte Veränderungen, insgesamt aber dennoch höhere Preiszunahmen. Im Verlauf der folgenden Monate bis April 2002 stiegen die Preise auch hier weniger stark an, und bis zum Jahresende flachte der Preisauftrieb weiter ab. Im Dezember 2002 war mit 1,1% ein geringerer Preisanstieg im Vergleich zum Vorjahresmonat (1,7%) zu registrieren. Wohl ursächlich für die durchschnittlich verhaltene Preisentwicklung bei den Lebenshaltungskosten war aber der Einzelhandel und dort vor allem die Warengruppen Nahrungsmittel und alkoholfreie Getränke (- 1,0%) sowie Bekleidung und Schuhe, bei denen zum Jahresschluss 2002 sogar Preisrückgänge festzustellen waren (vgl. Tab. 2).

Bemerkenswert in diesem Zusammenhang sind neben preisrelevanten Entwicklungen vor allem strukturelle Veränderungen im Einzelhandel insgesamt. Die rückläufige Umsatzentwicklung im gesamten Einzelhandel liegt nicht nur an den ungünstigen konjunkturellen Rahmenbedingungen, sondern ist mehr und mehr auch auf Strukturverschiebungen zurückzuführen. Dem zunehmenden Kreis der älteren Kunden mit beispielsweise höheren Ausgaben für Gesundheit und Altersvorsorge stehen höhere Ansprüche insbesondere der jüngeren Konsumenten in den Bereichen Verkehr, Wohnung und Freizeit sowie Urlaub gegenüber, so dass das klassische Einzelhandelsangebot in seiner Struktur in vielen Fällen nicht mehr der aktuellen Nachfrage der privaten Haushalte entspricht. Viele Konsumausgaben gehen weitgehend am klassischen Einzelhandel vorbei, so dass der Anteil des Einzelhandelsumsatzes an den gesamten Konsumausgaben sich von rund 40% im Jahr 1980 auf etwa ein Drittel in 2001 verringert hat (vgl. Greipl und Täger 2001). Um dieser strukturell bedingten Ausgabenverlagerung der privaten Haushalte bei

der Nachfrage nach Waren im Einzelhandel besser begegnen zu können, versuchen vor allem die großen Einzelhandelsunternehmen, sich immer stärker auf die Entwicklung von neuen Waren- und Dienstleistungsangeboten für Güter der Unterhaltung und Freizeit zu konzentrieren. Diese zum Teil sehr speziellen Produktgruppen tragen wesentlich zur Individualisierung der Nachfrage von Konsumenten mit relativ hoher Kaufkraft bei.

Entwicklung der Einzelhandelspreise im Vergleich zu den Lebenshaltungskosten

In der Übersicht zeigen die Veränderungen bei den Einzelhandelspreisen sowie den Lebenshaltungskosten im Jahresverlauf 2002 eine nur leicht ansteigende und zum Teil sogar fallende Tendenz. Dabei muss allerdings deutlich darauf hingewiesen werden, dass es sich um Durchschnittspreise über größere Warengruppen handelt, in denen möglicherweise (kurzfristige) stärkere Preissteigerungen einzelner Güter und das Agieren einzelner »schwarzer Schafe« in der großen Mehrheit wettbewerbskonformer Verhaltensweisen nicht ausreichend zum Ausdruck kommen. Ähnliches gilt für die Entwicklung in der Lebenshaltung, wobei aber die Kosten der Lebenshaltung, und zwar besonders in solchen Bereichen, die nicht zum Einzelhandel gehören, deutlich stärker anstiegen. Der Anstieg der Gesamtindizes im Einzelhandel und in der Lebenshaltung geben Auskunft über die unterschiedlich schnellen Veränderungen (vgl. Tab. 3). Dennoch hielt sich in der Bevölkerung die Diskussion um den »Teuro«-Effekt und der Eindruck »gefühlter« Preissteigerungen, die im Wesentlichen überdurchschnittlich hohen Preisanstiegen einzelner Güter im Einzelhandel zugeschrieben wurden. Im Folgenden sollen die dafür maß-

Tab. 3
Gesamtindices (Veränderung ^{a)}) Einzelhandelspreise/Lebenshaltungskosten (1995 = 100)

Indexentwicklung Jahr/Monat	Gesamtindex Einzelhandelspreise		Gesamtindex Lebenshaltungskosten	
	Insgesamt	Veränderung	Insgesamt	Veränderung
1995	100,0	.	100,0	.
1996	100,8	0,8	101,4	1,4
1997	101,3	0,5	103,3	1,9
1998	101,7	0,4	104,3	1,0
1999	101,9	0,2	104,9	0,6
2000	103,0	1,1	106,9	1,9
2001	104,6	1,6	109,6	2,5
2002	105,3	0,7	111,0	1,3

^{a)} Veränderung gegenüber dem entsprechenden Vorjahresergebnis in Prozent.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Preisindices für die Lebenshaltung, Fachserie 17/Reihe 7, Dezember 2002.

geblichen Gründe in Konjunktur, Kaufkraft und Handel kurz angesprochen werden.

Entwicklungen in Konjunktur, Kaufkraft und Handel

Nach einer konjunkturellen Erholung in der ersten Jahreshälfte 2002 gerieten weltweit die Stimmung und das Konsumklima der Verbraucher ab dem Sommer 2002 vor allem aufgrund des aufkommenden Konflikts im Mittleren Osten in eine erneute Schwächephase. Die damit verbundenen wirtschaftlichen und politischen Unsicherheiten führten zu den bekannten heftigen Kursrückgängen an den Börsen und zum Anstieg der Rohölpreise. Die hieraus resultierenden negativen Vermögenseffekte und erschwerten Finanzierungsbedingungen wirkten sich hemmend auf die Konsumbereitschaft der Verbraucher und die Investitionsneigung der Unternehmen aus. Der Indikator für das Weltwirtschaftsklima des vierteljährlich vom ifo Institut durchgeführte World Economic Survey lag im Oktober 2002 mit einem Stand von 86,8 Punkten (1995 = 100) deutlich unter dem langjährigen Durchschnitt von 93,9 (vgl. CESifo, Ifo World Economic Survey 2002).

In Deutschland stieg das reale Bruttoinlandsprodukt im Jahresdurchschnitt 2002 um geschätzte 0,2% an, was praktisch einer Stagnation entspricht. Das Geschäftsklima für die gewerbliche Wirtschaft scheint zwar nach einer über halbjährigen kontinuierlichen Eintrübung im Januar 2003 einen Tiefpunkt gefunden zu haben und im Verarbeitenden Gewerbe sind die Auftragseingänge leicht nach oben gerichtet, die Impulse beruhen aber vornehmlich auf der nach wie vor hohen Auslandsnachfrage. Neben den weltwirtschaftlichen Unsicherheiten mit ihren Rückwirkungen auf Deutschland be-

einflussten ab Herbst 2002 vor allem die Ankündigung der Bundesregierung, in größerem Umfang (Verbrauchs-)Steuern und Sozialabgaben zu erhöhen, zusätzlich das Konsumklima. Der antizipierte Kaufkraftentzug durch Sparmaßnahmen und Abgabenerhöhungen der verschiedenen Gebietskörperschaften wirkte restriktiv auf die Konsum- und Investitionsneigung von Verbrauchern und Unternehmen.

Auch die Entwicklung des privaten Verbrauchs blieb in 2002 mit nominal 0,9% erheblich hinter den Erwartungen zurück (vgl. Sinn et al. 2002). Maßgeblich hierfür war, dass zum ersten Mal seit 1992 die Kaufkraft der privaten Haushalte – gemessen am real verfügbaren Einkommen – abgenommen hat. Außerdem stieg die Sparquote aufgrund des zunehmenden Vorsorgesparens an. Alles in allem sank der private Konsum real um 0,5%, was einem aus konjunktureller Sicht ähnlich schlechten Ergebnis zuletzt im Jahr 1982 entspricht.

Aufgrund der Konjunkturschwäche und des daraus resultierenden schlechten Konsumklimas haben sich nach vorläufigen Angaben des Statistischen Bundesamts in 2002 die Umsätze im Einzelhandel rückläufig entwickelt. Insgesamt muss der Einzelhandel für das Jahr 2002 ein nominales Umsatzminus in der Größenordnung von 2,5% (real – 2%) verkraften. Der inhabergeführte Facheinzelhandel mit Lebensmitteln musste in einem unter extremem Wettbewerbsdruck stehenden Markt überdurchschnittlich hohe Minusraten in einer Größenordnung von nominal 5 bis 8% hinnehmen. Selbst Nischenmärkte mit Naturkostprodukten aller Art, die generell über eine kaufkräftige Kundschaft verfügen, dürften nach Jahren beträchtlichen Wachstums kaum noch Umsatzzunahmen verzeichnet haben. Die Discounter konnten dagegen mit vehementen Niedrigpreis- und Werbeaktivitäten ein Plus in der Größenordnung von nominal 8% erzielen. Der Marktanteil der filialisierten Discounter mit ihrem preisgünstigen Angebot macht damit inzwischen etwa ein Drittel des Lebensmittelmarkts aus.

Fazit

Angesichts der wirtschaftlichen Unsicherheiten in Deutschland bestehen anhaltende Konjunktur-, Konsum- und Investitionsschwächen. Sie sind vor allem auf die hohe und vermutlich noch steigende Arbeitslosigkeit, die Vermögensverluste der privaten Haushalte an der Börse, das wachsende Bewusstsein, dass für die soziale Sicherung der Zukunft zunehmend auch eigene Zusatzleistungen aufgebracht werden müssen, die wirtschaftlichen Folgen der Attentate des 11. September und den gegenwärtig drohenden Krieg

um den Irak sowie steigende Steuern und Abgaben zurückzuführen. Bei nur leichtem Anstieg bzw. teilweise sogar einem Rückgang der Einzelhandelspreise und der Lebenshaltungskosten ist für 2002 kein »Teuro«-Effekt im gesamten Preisniveau des Einzelhandels festzustellen. Allerdings sind die Lebenshaltungskosten insgesamt im Vergleich zu den Einzelhandelspreisen seit dem Basisjahr 1995 deutlich stärker angestiegen und bewegen sich auf einem wesentlich höheren Niveau. Insofern hat der Einzelhandel im Rahmen der Lebenshaltungskosten insgesamt eher einen deutlich dämpfenden Einfluss auf die gesamte Preisentwicklung ausgeübt. Dabei muss allerdings darauf hingewiesen werden, dass es sich um Durchschnittspreise über ganze Waren- und Dienstleistungsgruppen handelt, in denen möglicherweise (kurzfristige) stärkere Preissteigerungen einzelner Güter und das Agieren einzelner »schwarzer Schafe« in der großen Zahl der aktiven Marktteilnehmer nicht ausreichend zum Ausdruck kommen.

Nach Berechnungen und Schätzungen des ifo Instituts wird sich für 2003 kein belebender Umsatzverlauf im Einzelhandel ergeben. Infolge der ungünstigen und strukturellen Rahmenbedingungen im Rahmen des Einzelhandels und der Lebenshaltung insgesamt ist für den Einzelhandel mit einem weiteren leichten Umsatzminus in der Größenordnung von rund 1% zu rechnen. Für das zweite Halbjahr 2003, wenn die Konsumenten mehr Informationen über ihre aktuellen sowie künftigen Belastungen und deren Auswirkungen für die Daseinsvorsorge verfügen, kann allerdings eine leicht positive Entwicklung im Einzelhandel erwartet werden.

Literatur

- CESifo, Ifo World Economic Survey (2002), 1 (4), December.
Greipl, E. und Uwe Chr. Täger (2001), »Handels- und wettbewerbspolitische Entwicklungen der deutschen und europäischen Warendistribution«, *ifo Schnelldienst* 54 (19), 27–39.
Sinn, H.-W., W. Nierhaus, W. Meister, O.-E. Kuntze und J.-E. Sturm (2002), »Ifo Konjunkturprognose 2003: Nur zögerliche Belebung«, *ifo Schnelldienst* 55 (24), 22–44.

Leasing: Stark eingetrübte Erwartungen drücken Geschäftsklima auf neues Tief

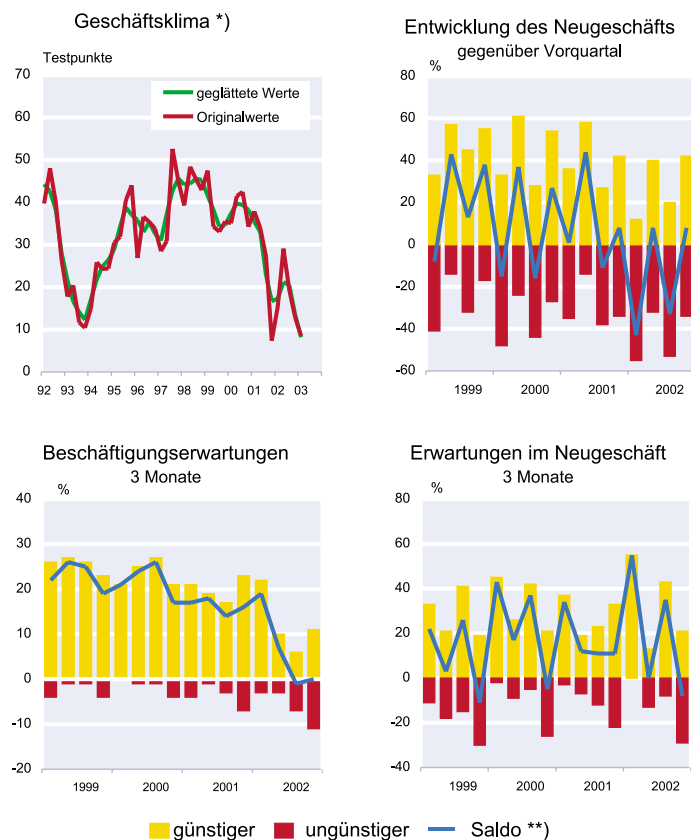
Joachim Gürtler und Arno Städtler

Die Besorgnis erregende Investitionsschwäche in Deutschland hält noch immer an. Im Jahr 2002 reduzierten sich die Ausgaben für Ausrüstungsgüter und sonstige Anlagen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes nominal um rund 6,5%, nach - 4,3% in 2001. Die Investitionen erweisen sich damit weiter als die Achillesferse der Konjunkturentwicklung. Ausschlaggebend hierfür sind die gering ausgelasteten Produktionskapazitäten bei weiterhin labiler Gesamtnachfrage und die Unsicherheit bezüglich der künftigen wirtschaftlichen Entwicklung, hinzu kommen verstärkte Finanzierungs- und Ertragsprobleme vieler mittelständischer Unternehmen, die Zurückhaltung der Banken bei der Kreditvergabe sowie die anhaltend schwachen Aktienbörsen. Last but not least ist die große Verunsicherung der Investoren durch das Steuerpaket der Bundesregierung zu nennen.

Die markante Investitionszurückhaltung der Unternehmen im vergangenen Jahr hat auch in der Leasingbranche kräftige Bremsspuren hinterlassen, wie der jüngste Konjunkturtest bei den Leasingunternehmen zeigt. Bereits seit fast zwei Jahren ist der Stimmungsindikator – mit Ausnahme des ersten Quartals 2002 – abwärts gerichtet. Das Geschäftsklima, das geometrische Mittel aus Geschäftslage und Geschäftserwartungen, fiel im vierten Quartal 2002 auf den niedrigsten Wert seit Beginn der Umfrage im Jahr 1990 und erreichte zum Jahresende ein neues »All time low« (vgl. Abb. 1). Dies lag in erster Linie an den deutlich weniger zuversichtlichen Geschäftserwartungen, bei der Beurteilung der aktuellen Geschäftslage gewannen die positiven Einflüsse dagegen etwas an Gewicht. Fast jedes fünfte Leasingunternehmen bewertete im vierten Quartal die Lage als günstig, 69% als befriedigend, und 12% der Testteilnehmer empfanden ihren augenblicklichen Geschäftsverlauf als schlecht. Die Urteile liegen aber noch weit vom vergleichbaren Vorjahreswert entfernt (per saldo + 7% gegenüber + 24% im 4. Quartal 2001). Der Optimismus in den Erwartungen für das erste Halbjahr 2003 hat kräftig nachgelassen, mit per saldo + 10% hatten die zuversichtlichen Stimmen nur noch ein geringes Übergewicht. 30% der Testteilnehmer erwarten einen günstigeren Geschäftsverlauf, jeder fünfte ist aber skeptisch.

nisse des zweiten, dritten und vierten Quartals deutlich hinter den Vorjahreswerten zurück. Allerdings hat sich der Abwärtstrend nicht weiter beschleunigt. Die positiven Erwartungen im dritten Quartal

Abb. 1
Mobilien-Leasing: Geschäftsklima erreicht neues "All time low"
 4. Berichtsquartal 2002



*) Mittelwerte aus den Firmenmeldungen zur gegenwärtigen und der in den nächsten 6 Monaten erwarteten Geschäftslage.
 **) Saldo: Differenz aus den %-Anteilen der positiven und negativen Firmenmeldungen.

Quelle: ifo Konjunkturtest, Leasing 2003.

Nachdem die Leasingunternehmen im ersten Quartal 2002 erstmalig mit einem spürbar rückläufigen Neugeschäft konfrontiert wurden, blieben auch die Ergeb-

2002 haben sich bei den Leasingunternehmen offenbar erfüllt, zum Jahresende hin verbuchten die Unternehmen wohl eine leichte Zunahme beim Neugeschäft. Gegenüber dem vergleichbaren Vorjahr dürfte das Plus sogar noch einen »Tick« höher gelegen haben, offenbar prägten gewisse Vorzieheffekte das relativ gute Quartalsergebnis. Erstmals seit 1994 verfehlt das Neugeschäft im Mobilen-Leasing im Jahresdurchschnitt das Vorjahresergebnis, und zwar in einer Größenordnung von gut 2% (Städtler 2002). Gleichwohl dürfte die Leasingquote 2002 weiter gestiegen sein (über 22%). Diese neuerlichen Marktanteilsgewinne sind nicht zuletzt auch auf die zurückhaltendere Kreditvergabe des Bankensektors gegenüber mittelständischen Unternehmen zurückzuführen.

In Bezug auf das künftige Neugeschäft ist der bisherige Optimismus aber von deutlicher Skepsis abgelöst worden. Die Diskussion zur »Leasingsteuer« und zur »Dienstwagenbesteuerung« hat die Testteilnehmer wohl veranlasst, die Entwicklung des Neugeschäfts vorsichtig einzuschätzen. Nur noch 21% der Leasinggesellschaften erwarten in den nächsten Monaten ein höheres Neugeschäft, jeder zweite rechnet mit einer gleichbleibenden Entwicklung, aber 29% der Testteilnehmer befürchten eine weitere Abnahme.

Nach wie vor etwas günstiger scheint die aktuelle Geschäftslage im Kraftfahrzeug-Leasing zu sein. Der Geschäftsverlauf hat sich im Berichtszeitraum sogar noch verbessert, per saldo sprachen zwei von fünf Testteilnehmern von einem günstigen Geschäftsverlauf. Dennoch lassen die Auftragsbücher vieler Unternehmen zu wünschen übrig, das Neugeschäft ist sowohl gegenüber dem Vorquartal als auch dem Vorjahresquartal etwas deutlicher zurückgegangen als im Durchschnitt der Leasingbranche. Die Geschäftsaussichten für das erste Halbjahr 2003 waren wieder stärker von Optimismus geprägt, gleichwohl dürfte das Neugeschäft in den ersten Monaten 2003 aber noch rückläufig sein.

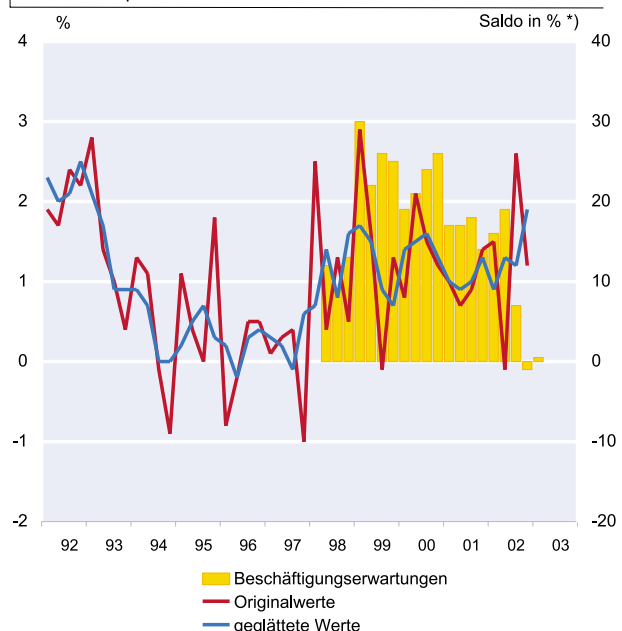
Zwei von drei Leasinggesellschaften klagen mittlerweile über Behinderungen der Geschäftstätigkeit. Das nachlassende Neugeschäft macht zwar den Unternehmen immer noch schwer zu schaffen, die Sorgen über schwach gefüllte Auftragsbücher stehen aber nicht mehr an erster Stelle. Nach Ansicht der Testteilnehmer boten zwar die fehlenden Aufträge im vierten Quartal 2002 etwas weniger Anlass zur Kritik, fast 40% der Unternehmen klagten aber immer noch darüber. Behinderungen durch rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen erhöhten sich dagegen kräftig und stehen dabei an erster Stelle: 43% der Testteilnehmer fühlten sich zuletzt davon betroffen. Sowohl die »Leasingsteuer« als auch die »Dienstwagensteuer« dürften hierfür verantwortlich sein. Die konjunkturelle Entwicklung hat den Fachkräftemangel von Leasingexperten fast vergessen lassen, nur noch vereinzelt waren diese Klagen zu hören (4%

gegenüber 22% im entsprechenden Vorjahresquartal). Refinanzierungsprobleme blieben mit 12% der Nennungen unverändert, sonstige Einflussgrößen spielten nach wie vor keine Rolle (3%).

Beschäftigung tendiert leicht nach oben

Nachdem das Beschäftigungswachstum in der Leasingbranche bis zur Jahresmitte 2002 – wenn auch mit Unterbrechungen – spürbar an Schwung verlor, tendieren zumindest die geglätteten Werte nach oben. Nach den aktuellen Befragungsergebnissen hatten im vierten Quartal 2002 45% der Leasingunternehmen Personal eingestellt, dem standen aber 16% mit Personalentlassungen gegenüber, 39% der Testfirmen konnten ihr Personal halten. Insgesamt erhöhte sich damit vorübergehend die Zahl der Beschäftigten um rund 1%. Dabei fällt auf, dass die kleineren Gesellschaften ihr Personal in etwa halten konnten, die größeren dagegen Personal einstellten. Als Trendwende am Arbeitsmarkt ist diese vorübergehende Verbesserung aber noch nicht zu interpretieren: Die Erwartungen für die nächste Zeit sind nach wie vor von Vorsicht geprägt, positive und negative Stimmen halten sich lediglich die Waage. Die überwiegende Mehrheit der Testteilnehmer (78%) geht davon aus, dass sich die Zahl der Beschäftigten in den nächsten Monaten im Großen und Ganzen kaum verändern wird (vgl. Abb. 2).

Abb. 2
**Mobilen-Leasing:
Beschäftigung tendiert nach oben**
4. Berichtsquartal 2002



*) Saldo: Differenz aus den %-Anteilen der positiven und negativen Firmenmeldungen.

Quelle: ifo Konjunkturtest, Leasing 2003.

**Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen:
Prognose extrem schwierig**

Das Steuerpaket der Bundesregierung und die nach wie vor sehr verhaltene Konjunkturentwicklung haben bei den Investoren zu einer fehlenden Planungssicherheit und zu einem ausgeprägten Attentismus geführt. Es werden nur die wichtigsten Anschaffungen getätigt und die zyklischen Aufwärtstendenzen dadurch unterdrückt. Das Geschäftsklima der Leasinggesellschaften, das zusammen vom ifo Institut und dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) ermittelt wird, korreliert meist sehr eng mit der allgemeinen Investitionsentwicklung, da die Leasinggesellschaften alle Arten von Investitionsgütern an alle Sektoren der Wirtschaft vermieten und die Leasingquote für Mobilien mit gut 22% recht hoch ist.

Das ifo Geschäftsklima Leasing verschlechterte sich ab dem zweiten Quartal 2002 deutlich und hat im vierten Quartal sogar einen neuen Tiefpunkt erreicht, obwohl die Geschäftslageurteile der Leasinggesellschaften etwas besser ausgefallen waren als zuvor, was vermutlich auch mit gewissen Vorzieheffekten von Investoren im Hinblick auf die für 2003 geplanten Maßnahmen der Bundesregierung zusammenhängt. Für die Klimateinbrüche waren ausschließlich die kaum noch zuversichtlichen Geschäftserwartungen der Leasinggesellschaften für das erste Halbjahr 2003 verantwortlich. Diese sind in erster Linie von den Steuerplänen der Regie-

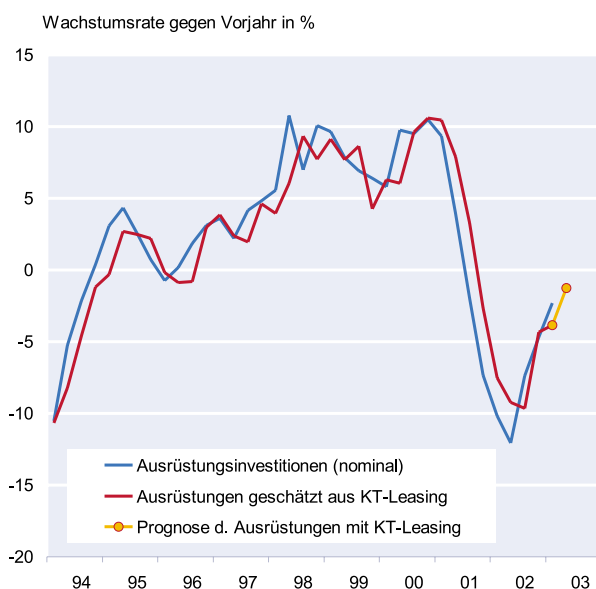
rung beeinflusst, die die Leasingbranche überproportional belasten würden. Sowohl die »Leasingsteuer« als auch die »Dienstwagensteuer« würden hier massiv zu Buche schlagen. Der scheinbare Widerspruch zwischen dem aktuellen Verlauf des Leasing-Geschäftsklimas und der Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen im dritten und vierten Quartal 2002 ist auf diese besonders starken Auswirkungen des Steuerpakets auf das Leasinggeschäft zurückzuführen. Die Unsicherheit ist so groß, dass erstmals seit 25 Jahren weder vom BDL noch vom ifo Institut eine Prognose für das Leasingneugeschäft des Jahres 2003 abgegeben werden konnte.

Sollten die Maßnahmen der Bundesregierung, euphemistisch »Steuervergünstigungsabbaugesetz« genannt, tatsächlich umgesetzt werden, so muss für die Leasingbranche in 2003 mit einem kräftigen Minus im Neugeschäft gerechnet werden. Das würde auch die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen tangieren, denn Leasinginvestitionen können derzeit gar nicht in nennenswertem Umfang wieder vom Investitionskredit der Banken substituiert werden.

Sollte das Steuerpaket allerdings alsbald zurückgezogen werden, so ist damit zu rechnen, dass sich die seit drei Quartalen aufwärts gerichtete Entwicklung der Ausrüstungsinvestitionen fortsetzt und eventuell schon im zweiten Quartal 2003 eine positive Veränderungsrate erreicht wird (vgl. Abb. 3). Im Jahresdurchschnitt könnte dann das vom ifo Institut prognostizierte nominale Wachstum von reichlich 3% realisiert werden. Zugleich würde dann der Leasing-Geschäftsklimaindex bei der nächsten Erhebung wohl einen kräftigen Sprung nach oben machen.

Abb. 3

**Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen:
Hält der Trend ?**
- geschätzt aus den Geschäftserwartungen Mobilien-Leasing -



Quelle: ifo Konjunkturtest, Leasing 2003, Statistisches Bundesamt, Berechnungen des ifo Instituts, 4. Quartal 2002.

Literatur

Städler, A. (2002), »Leasing im Sog der Investitionsflaute – Trotz Einbußen im Neugeschäft werden Marktanteilsgewinne realisiert«, ifo Schnelldienst 55 (22), 34–42.

Moderates Wirtschaftswachstum 2002 und 2003. Deutliche Konjunkturerholung 2004. Geld-, Finanz- und Lohnpolitik stimulieren. Überhöhter Wechselkurs der Krone bremst kräftig. Steigende Chancen für einen Beitritt zur EU. Immer noch günstige Lage auf dem Arbeitsmarkt. Rascherer Preisanstieg. Weiterhin sehr hohe Überschüsse der Leistungsbilanz.

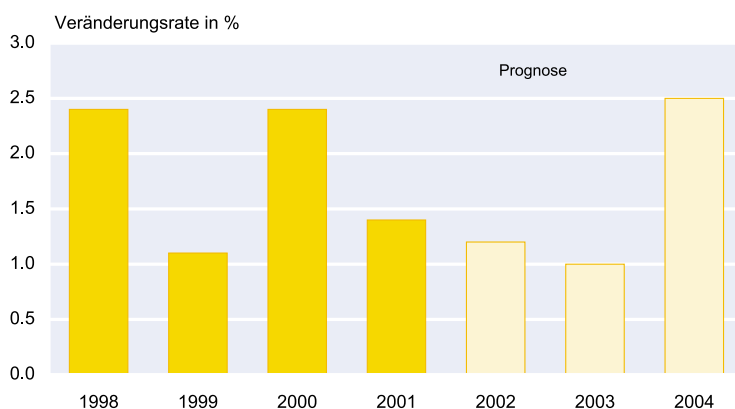
Das politische und soziale Umfeld war 2002 geprägt von der anhaltenden Schwäche der Sozialdemokraten, während sich die im Herbst 2001 ans Ruder gelangte bürgerliche Regierungskoalition gut etablieren konnte. Kurz danach büßte die tradierte Einkommenspolitik ihre Grundlage ein. Heuer und in den kommenden Jahren könnte die seit dem Beginn der siebziger Jahre das Land spaltende Frage des Beitritts zur EU, wenn auch unter internen Spannungen, überraschend zu einer neuen Position führen.

Die im zwanzigsten Jahrhundert das politische Leben dominierende sozialdemokratische Arbeiterpartei erlitt bei den Parlamentswahlen vom September 2001 eine schwere Niederlage und konnte nur noch 24,4% der Stimmen auf sich vereinigen. Von diesem Rückschlag hat sie sich noch nicht erholt; gemäß Umfragen unterstützen sie nur noch 15 bis 20% der Wähler. Damit wird sie von der deutlich linksstehenden Sozialistisk Vensterparti hart bedrängt. 2002 wurde das Formtief durch einen in der Öffentlichkeit ausgetragenen, auch als Generationenkonflikt zu verstehenden Streit innerhalb der Parteispitze unterstrichen. Nach einer längeren Pha-

se der Schuldzuweisungen begann der den Traditionalisten zuzurechnende Parteichef Jagland einen Disput um den Parteivorsitz mit dem als Erneuerer geltenden Fraktionsvorsitzenden und Wahlverlierer Stoltenberg. Letzterer ist zwar im vorigem Herbst Parteichef geworden. Doch damit geht die Konsolidierung und der Neuaufbau der Arbeiterpartei erst los. Bis dieser nicht abgeschlossen ist, und das kann Jahre dauern, dürfte das der rechten Mitte zuneigende Regierungsbündnis im Sattel bleiben. Unter dem Premierminister Bondevik koalieren dessen Christliche Volkspartei, die konservative Høyre sowie die kleine liberale Venstre. Diese drei Parteien haben indes nur 62 von 165 Sitzen im Storting. Minderheitsregierungen sind wie in Dänemark und in Schweden auch in Norwegen schon lange die Norm. Mehrheiten werden von Fall zu Fall gebildet; der Staatshaushalt 2003 wurde z.B. mit Hilfe der rechtsstehenden Fremskrittspartiet verabschiedet. Sprengstoff innerhalb der Koalition bildet u.a. die in der Koalitionsvereinbarung tabuisierte, in der öffentlichen Diskussion seit einiger Zeit aber wieder hochaktuelle Frage des EU-Beitritts. Auch das Erstarken der Immigranten gegenüber kritischen Fortschrittspartei, die Umfragen zufolge bei bis zu einem Viertel der Wähler auf Sympathien stößt, bereitet Probleme.

Die innerhalb der Koalition mit Tabu belegte Frage des EU-Beitritts könnte indes in absehbarer Zeit eine Stellungnahme der Regierung erzwingen, nachdem es im Lande diesbezüglich bis zum Herbst 2002 ruhig geblieben war. Doch erstens werden zunehmend die wirtschaftlichen Nachteile eines Abseitsstehens auch von der traditionell euroskeptischen, von Landwirtschaft und Fischerei lebenden Bevölkerung erkannt. Zweitens sind die Spannungen zwischen EU und Norwegen so gewachsen, dass sich eine grundle-

Reales Bruttoinlandsprodukt



Quelle: EUROSTAT, Prognose des ifo Instituts.

gende Neuorientierung aufdrängt. Und drittens ergeben die Resultate von Meinungsumfragen seit einigen Monaten eine Zweidrittelmehrheit der Befürworter. Einen unerwarteten, kräftigen Stimmungsumschwung hatte es auch in Schweden Mitte der neunziger Jahre nach jahrzehntelanger Euro-paskepsis gegeben.

Mit den im Frühjahr 2002 erfolgten, weit überhöhten Tarifabschlüssen für den privaten Sektor und für die öffentlich Bediensteten ist die seit Mitte der neunziger Jahre die Unternehmerverbände, Gewerkschaften und Staat verbindende korporativistische Klammer endgültig obsolet geworden. Und es ist nicht zu erkennen, wie die überfällige Lohnmäßigung in diesem traditionell konsensual bestimmten Land auf antagonistischem Wege ohne schwere politische und volkswirtschaftliche Reibungsverluste herbeigeführt werden kann.

Von der **Wirtschaftspolitik** erhält die Konjunktur 2003 und 2004 Anstöße. Dabei steht nicht mehr der 2002 dominierende Spagat zwischen expansiv ausgerichteter Finanz- und stabilisierungsorientierter Geldpolitik im Mittelpunkt, sondern die auch 2004 noch exzessiven Lohnerhöhungen sowie die für Unternehmen auf dem Festland exportdämpfende, ausgeprägte Überbewertung der Krone. Der jahrelange Dissens zwischen Finanz- und Geldpolitik ist heuer gemildert, da die Zentralbank im vergangenen Herbst auf einen weniger restriktiven Kurs eingeschwenkt ist. Damit wird zwar dem überhöhten Wechselkurs der Krone entgegengewirkt. Aber dessen in der Vergangenheit zu beobachtende Volatilität resultiert nur teilweise aus Zinsdifferenzen. Vielfach reflektieren sie die Spekulation auf steigende oder sinkende Ölpreise etc., denen mit der klassischen Wechselkurspolitik nicht beizukommen ist. Die Lohnentwicklung für 2003 ist weitgehend determiniert, und es gibt keine Anzeichen für eine nennenswerte lohnpolitische Mäßigung im Jahre 2004. Integrationspolitisch sind jedoch Überraschungen möglich, mit erheblichen Rückwirkungen auch auf das soziale und politische Umfeld.

Wirtschaftsentwicklung 2002

Die **weltwirtschaftlichen Rahmendaten** stellten sich etwa folgendermaßen dar: In den **Vereinigten Staaten** stieg das reale Bruttoinlandsprodukt um 2¹/₂%. In **Japan** entsprachen Nachfrage und Produktion annähernd den Volumina von 2001. In **Mitteleuropa** expandierte die gesamtwirtschaftliche Erzeugung um fast 2¹/₂%. In **Westeuropa**, wie auch in der EU, nahm das reale Bruttoinlandsprodukt um knapp 1% zu; im Euro-Raum stieg es um gut 3¹/₄% und in Deutschland um 1¹/₄%. Der Einfuhrpreis für **Rohöl** betrug in den westlichen Industrieländern im Jahresdurchschnitt ca. 25 US-Dollar pro Barrel; gegenüber dem Vorjahr ist das eine Verteuerung um rund 4%. **Industrierohstoffe** (ohne Öl) verbilligten sich gegenüber dem Jahr 2001 auf Dollar-Basis um etwa 3%. Der

Wechselkurs des Euro betrug im Schnitt des Jahres 0,95 US-Dollar; im Jahre 2001 waren es 0,90 US-Dollar gewesen. Das Volumen des **Welthandels** hat gegenüber 2001 um 2³/₄% expandiert.

In **Norwegen** haben weltwirtschaftliche Flaute, kräftig überbewertete Krone und restriktive Geldpolitik die konjunkturelle Entwicklung stärker geprägt als expansive Finanz- und Lohnpolitik. Das reale **Bruttoinlandsprodukt** nahm vermutlich – die vorläufigen Zahlen werden erfahrungsgemäß noch revidiert – um etwa 1¹/₄% und damit etwa dem westeuropäischen Durchschnitt entsprechend zu. Dahinter steht ein Anstieg im ersten Halbjahr, gefolgt von einem leichten Rückgang. Obwohl bei den öffentlichen Investitionen Gegensteuer gegeben wurde, sind die Bruttoanlageinvestitionen auf dem Festland eingebrochen; das gilt besonders für die Unternehmensinvestitionen, da die preisliche Wettbewerbsfähigkeit gegenüber der Auslandskonkurrenz durch starke Lohnanhebungen und die kräftige Aufwertung der Krone erheblich gelitten hat. Der private Konsum expandierte hingegen – stimuliert vom starken Reallohnanstieg und von Steuersenkungen – deutlich, obwohl sich die Sparquote spürbar erhöhte und die Lage auf dem Arbeitsmarkt weniger günstig geworden ist (Arbeitslosenquote 3,9% im Jahresdurchschnitt). Die **Ausfuhr** hat gegenüber 2001 annähernd stagniert, und der **Import** nahm etwas zu. Vor allem dank stark verbilligter Importe sind die **Konsumentenpreise** bis zum Herbst langsam, dann aber schneller gestiegen; das Niveau von 2001 wurde um 1,3% übertroffen. Die **Leistungsbilanz** wies neuerlich einen sehr hohen Überschuss aus.

Träger des wirtschaftlichen Wachstums war der **Verbrauch**. Der **private Konsum** expandierte um knapp 3%, obwohl die **Beschäftigung** kaum noch zunahm und die Sparquote (ca. 7%), mitbedingt durch die sehr hohen Realzinsen, deutlich stieg. Anregend wirkten vor allem die realen verfügbaren Einkommen infolge der um rund 3¹/₄% erhöhten Reallohne, der Reduktion direkter und indirekter Steuern (Einkommen-, Flug-, Immobilien- sowie der extrem hohen Alkoholsteuern; Halbierung des Mehrwertsteuersatzes für Nahrungsmittel; Abschaffung der Besteuerung von Dividenden). Bei dauerhaften Gütern verschob sich die Nachfrage insofern, als der im Zuge des Wohnbaubooms 1999/2001 lebhaft abgesetzte Absatz von Einrichtungsgegenständen mit dem kaum noch expandierenden Wohnungsbau nachließ, während etwas mehr neue Personenautos gekauft wurden. Die Kursverluste an den Aktienbörsen beeinflussten das Verhalten der Verbraucher nicht nennenswert und wesentlich weniger als in Schweden, wo im Gegensatz zu Norwegen viele Haushalte Aktien besitzen. Außerdem ist die Bedeutung der – für die Aufnahme von Hypotheken wichtigen – Preise von Immobilien erheblich größer als jene der Aktien. Der **Staatsverbrauch** nahm um 2¹/₂% zu, wesentlich bedingt durch die hohen Lohnsteigerungen im öffentlichen Dienst.

Die **Bruttoanlageinvestitionen** sind um 21/4% zurückgegangen. Die 2001 registrierte ausgeprägte Rezession resultierte aus der starken Verringerung der Investitionen im Erdöl- und Ergassektor, während das Vorjahresniveau auf dem Festland knapp gehalten werden konnte. Nun war es umgekehrt: Im Off-shore-Bereich wurde mehr investiert, auf dem Festland sanken die Investitionen trotz abgeschaffter Investitionssteuer spürbar, obwohl die öffentliche Hand nach der kräftigen Einschränkung 2001 erheblich mehr investiert hat. Vor allem der Unternehmenssektor schränkte seine Investitionen ein. Dies war vor allem eine Reaktion auf die wesentlich verschlechterte preisliche Wettbewerbsfähigkeit gegenüber der ausländischen Konkurrenz im In- und Ausland infolge stark steigender Lohnstückkosten sowie der erheblichen Überbewertung des Wechselkurses der Krone. Nachlassender Auftragseingang, sinkende Auslastung der Kapazitäten, ungünstigere Absatz- und Ertragserwartungen sowie hohe Realzinsen taten ein Übriges. Hiervon waren die Ausrüstungsinvestitionen besonders betroffen. Die Entwicklung der Baubeginne im Wohnungsneubau lässt auf einen spürbaren Rückgang im Wohnungsbau schließen, obwohl die Instandhaltungsinvestitionen erheblich ausgeweitet wurden. Diese, im Widerspruch zum kräftigen Reallohnanstieg der privaten Haushalte stehende Entwicklung erklärt sich teilweise mit dem Rückgang des sozialen Wohnungsbaus. Ferner ergab er sich aus dem während der vorangegangenen Boomjahre entstandenen Übergang an teureren Wohneinheiten, der abgebaut werden musste. Entscheidend dürften jedoch die hohen Realzinsen, die weniger günstige Lage auf dem Arbeitsmarkt sowie die Erwartung nur mehr schwach steigender Preise für Wohnimmobilien gewesen sein.

Der **Export** von Gütern und Dienstleistungen ist nur wenig gestiegen. Die Lieferungen traditioneller Waren wurden durch das schwache weltwirtschaftliche Wachstum im Allgemeinen, den scharfen Lohnstückkostenanstieg sowie den überhöhten Wechselkurs der Krone und die weltweite Schwäche im IT-Sektor im Besonderen behindert. Gegenüber dem US-Dollar wertete die Krone um ca. 16% auf, und die seit 1998 zu beobachtende Aufwertung gegenüber den Euro setzte sich fort. Das Resultat wäre wesentlich schlechter gewesen, hätten die wichtigsten Exporteure ihre Kronenpreise nicht zu Lasten ihrer Gewinne um ungefähr 10% gesenkt, um Marktanteile zu halten. Der Absatz von Öl und Erdgas, auf den ungefähr die Hälfte der Ausfuhr von Gütern entfallen, expandierte schwächer als zuvor; zwar wurde in neuen Gasfeldern die Produktion aufgenommen, aber Erdöl wurde weniger gefördert worden, weil die Produktion im ersten Halbjahr eingeschränkt und Förderanlagen im zweiten Semester stillgelegt wurden. Die **Einfuhr** ist schwach gestiegen, weil die Käufe von Investitionsgütern kräftig sanken und Exportprodukte zu einem erheblichen Teil importierte Vorprodukte und/oder Komponenten enthalten. Das Aktivum der **Leistungsbilanz** wies bei verschlechterten Terms of

Trade zwar gegenüber 2001 einen deutlichen Rückgang aus, blieb mit einer Größenordnung von 14% des BIP jedoch außerordentlich hoch.

Auf dem **Arbeitsmarkt** ist die Situation im Verlauf des Jahres zwar stabil geblieben, gegenüber 2001 aber etwas ungünstiger geworden. Beschäftigung, Arbeitslosigkeit und Arbeitslosenquote (3,9% im Jahresdurchschnitt) blieben im Verlauf fast konstant. Im industriellen Bereich gestrichene Arbeitsplätze wurden durch Einstellungen im Dienstleistungssektor kompensiert. Auf verschiedenen Gebieten blieben Fachkräfte immer noch gesucht.

Die Preise sind trotz stark gesunkener Einfuhrpreise, herabgesetzter indirekter Steuern und recht mäßigem Wirtschaftswachstums im Verlauf des Jahres weiter gestiegen. Die **Konsumentenpreise** lagen um 1,3% über dem Niveau von 2001. Ursache dieser relativ enttäuschenden Entwicklung waren vor allem die stark gestiegenen Lohnstückkosten sowie die direkten und indirekten Folgen der ab Herbst rasant erhöhten Preise für elektrischen Strom (in geringerem Maße auch infolge anziehender Preise für Mineralölprodukte) als Resultat von Wassermangel bei den Kraftwerken, großer Kälte und dem völlig deregulierten Markt für Elektrizität.

Wirtschaftspolitik

Die Konjunktur erhält von der Wirtschaftspolitik 2003 und 2004 immer noch Impulse; sie dürften jedoch schwächer sein als 2002. Die Finanzpolitik wirkt zwar immer noch stimulierend, wiewohl mit abnehmender Intensität. Ähnliches ist von der Lohnpolitik zu erwarten. Demgegenüber beginnen die geldpolitischen Lockerungen ab Herbst 2003 ansatzweise und 2004 deutlich zu wirken; dabei geht es zunächst lediglich um ein allmähliches Nachlassen der sehr straffen Zügel. Die erheblich überbewertete Krone wertet sich zunächst noch etwas auf, doch dürfte im späteren Verlauf von 2003 eine allmähliche Abwertung erfolgen, die sich 2004 fortsetzt; infolge der zeitlichen Verzögerung entfaltet die vorjährige starke Aufwertung erst heuer ihre retardierende Wirkung voll.

Die **Finanzpolitik** bleibt 2003 und 2004 expansiv, wenn auch mit nachlassender Intensität, wie der Staatshaushalt 2003 zeigt. Wichtiges Ziel bleibt auch über 2003 hinaus die Senkung der (wie auch in Dänemark und Schweden) im westeuropäischen Vergleich mit ca. 55% des BIP weit überhöhten Steuer- und Abgabenbelastung, welche angesichts der jährlichen exorbitanten Haushaltsüberschüsse infolge reichlich fließender Einnahmen aus der Erdöl- und -gasförderung von den Wählern nicht mehr toleriert wird. Zwar wurden die Einkommensteuersätze nochmals herabgesetzt. Allerdings profitieren hiervon – infolge der relativ geringen marginalen Konsumquote weniger verbrauchswirksam – vor-

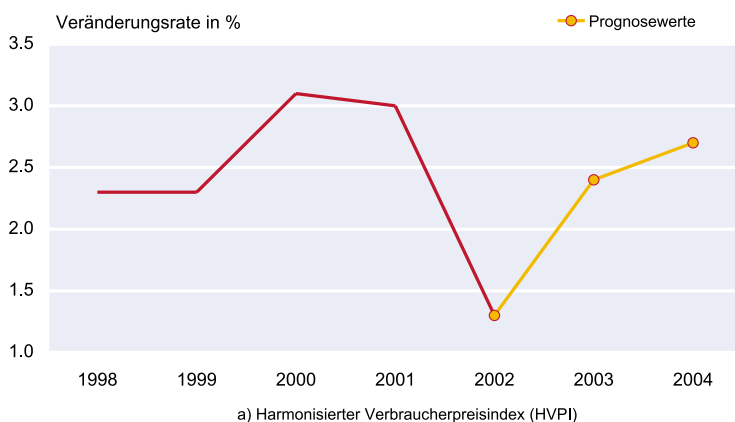
wiegend die Bezieher höherer Einkommen. Ferner wurden einige Verbrauchsteuern (u.a. die Besteuerung von Alkoholi-ka) gesenkt. Die Bezieher von Mindestpensionen erhalten höhere Zuwendungen. Und schließlich wird die im vierten Quartal 2002 erfolgte Abschaffung der Investitionssteuer erst heuer voll budgetwirksam. Gleichzeitig erfolgten jedoch auch Sparmaßnahmen; u.a. wurde der Selbstbehalt beim Kauf von Medikamenten erhöht und die Arbeitslosenunterstützung gekürzt. Schwerer wiegen die budgetierten Abstriche bei den geplanten Zuwendungen an Krankenhäuser, wobei hier allerdings nicht unterstellt wird, dass diese in vollem Umfang durchzusetzen sind. Die Einnahmen aus der Öl- und Erdgasförderung wurden mit 172,8 Mrd. NOK (23,7 Mrd. €) angesetzt. Hiervon werden 138 Mrd. NOK an den der Zukunftssicherung dienenden »Zukunftsfonds« überwiesen, dessen Vermögen sich damit Ende 2003 auf 846 Mrd. NOK belaufen dürfte. 34,8 Mrd. NOK werden in den Staatshaushalt 2003 eingestellt. Damit wird bereits sehr schnell gegen die erst 2002 eingeführten »Neuen Haushaltsregeln« verstoßen. Diese besagen, dass lediglich die rechnerischen Zinsen des »Zukunftsfonds« in Höhe von 4% für die Deckung des um die Öl- und Gaseinnahmen bereinigten Etatdefizits herangezogen werden dürfen. Heuer wird der hierdurch gesetzte Rahmen um gut 4 Mrd. NOK überschritten. Mäßiges Wirtschaftswachstum bei gleichzeitigen Steuerentlastungen dürfte zu einem weiteren Rückgang des Haushaltsüberschusses auf eine Größenordnung von 10% des BIP führen.

Die Geldpolitik ist immer noch deutlich restriktiv, obwohl die Zentralbank auch mit Blick auf die lahrende Konjunktur ihren Leitzins (Satz für Depositen der Geschäftsbanken bei der Notenbank) im Dezember 2002 sowie im Januar 2003 um jeweils 1/2 Prozentpunkt auf nunmehr 6% herabgesetzt hat; im vergangenen Juli war er auf 7% angehoben worden, nachdem man ihn im Zuge der Ereignisse vom September 2001 auf 6,5% gesenkt hatte. Norges Bank ver-

folgt seit Mai 2001 ein Inflationsziel, nachdem sich die vorher angestrebte Wechselkursstabilität der Krone gegenüber dem Euro nicht realisieren ließ. Dieses stellt darauf ab, den Anstieg der Verbraucherpreise mittelfristig auf 2,5% p.a. zu begrenzen. Dahinter steht die Vorstellung, der Wechselkurs der Krone könne gegenüber dem Euro am leichtesten stabil gehalten werden, wenn der Preisauftrieb in Norwegen etwa jenem im Euro-Raum gleicht. Die jüngste Lockerung der monetären Zügel sowie die wahrscheinlichen weiteren zwei Zinssenkungen erscheinen angemessen. Denn die Konsumentenpreise stiegen 2002 im Jahresdurchschnitt nur um 1,2%, die konjunkturelle Entwicklung ist schwach, die massive Überbewertung der Krone wird nur langsam korrigiert werden, die Finanzpolitik ist weniger expansiv als im vorigen Jahr, der führende Gewerkschaftsbund LO hat sich gegenüber der Regierung zur Lohnmäßigung bereit erklärt, und die Absatz- und Ertragsaussichten der Unternehmen auf dem Festland haben sich infolge von Aufwertung und starkem Lohnanstieg massiv verschlechtert, mit negativen Auswirkungen auf die Investitionstätigkeit. Sobald jedoch die Inflation infolge von anziehender Konjunktur und sinkendem Wechselkurs der Krone spürbar steigt, dürfte die Zentralbank das geldpolitische Ruder wieder herumlegen. Dieses wird jedoch kaum vor Anfang 2004 der Fall sein, so dass die Konjunktur ab Herbst 2003 von der monetären Seite günstig beeinflusst wird und restriktive Wirkungen frühestens gegen Ende kommenden Jahres zu erwarten sind.

Die Lohnpolitik bildet zusammen mit der Wechselkurspolitik seit dem Jahre 2000 die wirtschaftspolitische Achillesferse. Die auch den Lohnanstieg 2003 weitgehend determinierende Lohnrunde 2002 war mit Gehaltserhöhungen von 5% in der Privatwirtschaft und 6% im öffentlichen Dienst weit überzogen. Heuer steigen die Arbeitsentgelte in etwa gleichem Ausmaß. Im Jahre 1999 konnte an den in der ersten Hälfte der neunziger Jahre in punkto Lohn- und Preisstabilisierung so erfolgreichen Sozialpakt (»Solidaritätsinitiative«) angeknüpft werden. Extreme Gehaltserhöhungen und Aktienoptionszuteilungen, welche sich Manager vor allem großer Unternehmen zugestanden hatten, provozierten indes – wie in den Niederlanden auch – hohe Lohn- und Gehaltsforderungen und bewirkten damit das Scheitern dieses stabilitätspolitischen Ansatzes. Ende Januar 2003 schlossen Regierung und der einflussreiche Gewerkschaftsverband LO ein Abkommen, in dem sich letzterer zu mäßigen Lohnsteigerungen verpflichtet. Es sollte jedoch nur eine leichte Verlangsamung des Lohnauftriebs ins Jahr 2004 hinein unterstellt werden.

Konsumentenpreise ^{a)}



Quelle: EUROSTAT, Prognose des ifo Instituts.

Ordnungspolitisch will die Regierung mit De-regulierung und Liberalisierung fortfahren. Derzeit sieht sie sich hierin jedoch mit lan-

desweitem Widerstand konfrontiert. Dieser resultiert aus den in letzter Zeit gegenüber Ende 2001 auf das dreifache gestiegenen Preisen für Elektrizität. Norwegen erzeugt 99% seiner Elektrizität aus Wasserkraft, Strom war immer preiswert, und daher wird auch viel damit geheizt. Ab 1991 bildet sich der Strompreis frei nach Angebot und Nachfrage im Rahmen der skandinavischen Strombörse. Im vergangenen Sommer herrschte allerdings eine Trockenheit wie seit Jahrzehnten nicht mehr, und die Wasserstände in den Reservoirs sanken stark. Gleichwohl wurde bei voll ausgelasteten Kapazitäten Strom nach Schweden geliefert, wo ebenfalls Dürre herrschte. Bei außergewöhnlich kaltem Winterwetter wurde Strom knapp, und die Preise schossen derart in die Höhe, dass sozial Schwache ob der drastisch steigenden Stromrechnungen in Not geraten. Hieraus resultiert die landesweite Frage, ob nicht eine Regulierung des Strompreises geboten sei. Die Regierung lehnt dies, wie auch die Vergabe von Heizzuschüssen ab, verweist auf die ungewöhnlichen Witterungsbedingungen und empfiehlt, Strom zu sparen. Es erscheint fraglich, ob die ordnungspolitische Kraftprobe damit vom Tisch ist.

Integrationspolitisch bleibt die Mitgliedschaft im 1993 gegründeten Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) – zusammen mit der EU, Island und Liechtenstein – der Angelpunkt. Seitdem wurden mehr als 4000 EU-Regularien im Nachvollzug übernommen, ohne dass Norwegen bei deren Ausgestaltung hätte nennenswert mitreden können. Das erregt zunehmenden Unmut. Hinzu kommt die jüngst seitens der Kommission erhobene und seitens der Adressaten als barsch empfundene Forderung an die drei EWR-Partner, ihren Beitrag an die EU künftig um das dreißigfache zu erhöhen; der Beitrag gilt als Ausgleich für den ungehinderten Zugang der Drei zum EU-Binnenmarkt. Allein Norwegen würde mit 3,9 Mrd. NOK (535 Mill. €) belastet. Überraschenderweise hat diese Avance, die den politischen und wirtschaftlichen Preis für die integrationspolitische Außen-seiterrolle Norwegens weiter erhöhen würde, die Zahl der Befürworter einer EU-Mitgliedschaft stark steigen lassen. Besonders drastisch ist der Umschwung bei den oppositionellen Sozialdemokraten sowie bei der Sozialistisk Vensterparti; letztere zählten bei den Volksabstimmungen über einen EU-Beitritt 1972 und 1994 zu den engagiertesten EU-Gegnern. In den anderen bisher EU-skeptisch eingestellten Parteien ist der Wandel erst in Gang gekommen. Derzeit plädieren, Umfrageergebnissen zufolge, annähernd zwei Drittel der Wähler für einen Beitritt. Erklären lässt sich dies einmal mit dem aus der Außenseiterposition heraus besonders stark empfundenen Gefühl außenpolitischer Ohnmacht angesichts der Irak-Krise. Aber auch wirtschaftliche Gründe sind von Belang. Es geht u.a. um den Fischexport (Fischerei- und Agrarprodukte sind vom EWR-Abkommen ausgeklammert, doch wird der Handel durch Abkommen auf bilateraler Basis erleichtert), der bei den Bewohnern der bisher EU-skeptischen Küstenregionen zum Mei-

nungsumschwung führte. Und schließlich scheint die allgemeine Ansicht Platz zu greifen, dass man besser gleich Mitglied würde, wenn man schon den Großteil der Gesetze und Verordnungen von der EU übernehmen und erhebliche Gelder an diese zahlen müsse. Integrationspolitisch wird der Ausgang des schwedischen Referendums über die Einführung des Euro im September dieses Jahres sowie einer bei positivem Ausgang wahrscheinlichen Abstimmung in Dänemark wesentlichen Einfluss auf die künftige Haltung Norwegens gegenüber der EU haben. Doch auch unabhängig davon könnte es mit der Entscheidung zum EU-Beitritt schnell gehen – wie 1994 in Schweden. Sollte Norwegen auch noch den Euro einführen, dann wäre das die Wirtschaftsentwicklung ungünstig beeinflussende Problem des stark schwankenden Wechselkurses der Krone größtenteils gelöst.

Wirtschaftsentwicklung 2003

Als weltwirtschaftliche Rahmenbedingungen werden angenommen: Es kommt nicht zu einem bewaffneten Konflikt im Irak. In den USA erhöht sich das reale Bruttoinlandsprodukt um 2¹/₂%. Die gesamtwirtschaftliche Erzeugung expandiert in Japan um fast 3³/₄%. In Mitteleuropa nehmen Nachfrage und Produktion um 2³/₄% zu. In Westeuropa wird das reale Bruttoinlandsprodukt um knapp 1% ausgeweitet; für die EU sowie für den Euro-Raum sind niedrigere Raten zu erwarten. Der Einfuhrpreis für Rohöl liegt in den westlichen Industrieländern im Schnitt des Jahres bei 26¹/₂ US-Dollar pro Barrel. Die Preise für Industrierohstoffe (ohne Öl) steigen im Jahresmittel um 2¹/₂%. Der Wechselkurs des Euro bewegt sich im Schnitt des Jahres innerhalb einer Bandbreite von 1 bis 1,10 US-Dollar. Das Volumen des Welthandels expandiert in einer Größenordnung von 5³/₄%.

In Norwegen dürfte die Konjunktur, wie in den anderen westeuropäischen Ländern auch, erst nach dem Winterhalbjahr langsam wieder an Dynamik gewinnen, wenn die Irak-Krise nicht mehr belastet. Bremsklötze in Form des überhöhten Wechselkurses der Krone und des starken Anstiegs der Lohnkosten bleiben jedoch bestehen. Von einer ausgewogenen und spannungsarmen Entwicklung kann nach wie vor keine Rede sein. Der ökonomische Preis für das integrationspolitische Abseitsstehen wird höher. Das reale Bruttoinlandsprodukt nimmt bei allmählich schwächer werdenden Impulsen seitens der Wirtschaftspolitik um etwa 1% zu – sogar noch langsamer als der westeuropäischen Durchschnitt, was dafür spricht, dass die Nutzung der reichen Öl- und Erdgasressourcen nicht optimal ist. Die Bruttoanlageinvestitionen werden sich zwar beleben, doch ist dies nur den zunehmenden Investitionen im Off-shore-Bereich zu danken. Privater Konsum und Staatsverbrauch expandieren etwas langsamer als im Vorjahr, bleiben jedoch die

entscheidenden Stützen der Konjunktur. Die Ausfuhr stagniert annähernd auf dem Niveau des Vorjahres, während die Einfuhr deutlich zunimmt. Vom Außenbeitrag kommt folglich ein negativer Impuls. Der infolge von Sondereffekten zuletzt starke Preisauftrieb schwächt sich nur allmählich ab, so dass die Konsumentenpreise um 2 1/2% über dem Niveau von 2002 liegen dürften. Die Lage auf dem Arbeitsmarkt verschlechtert sich nochmals, und die Arbeitslosenquote steigt auf 4 1/2% im Jahresdurchschnitt. Das Aktivum der Leistungsbilanz sinkt weiter auf eine Größenordnung von 12% des BIP.

Der private Konsum expandiert vermutlich um 2 1/2%. Ausschlaggebend für die trotz weiterer Steuerentlastungen (allerdings weniger ausgeprägt als 2002) und niedrigerer Zinsen gegenüber dem Vorjahr zu erwartende Verlangsamung ist die weniger günstige Lage auf dem Arbeitsmarkt sowie der höhere Kaufkraftentzug durch die am Jahresanfang rasche und anschließend nur langsam abflauende Verteuerung der Lebenshaltung. Auch steigen die Nominallöhne, u.a. konjunkturbedingt, mit knapp 5% eher etwas weniger stark als 2002, zumal die Wage-drift im Zuge der Entspannung auf dem Arbeitsmarkt spürbar abnimmt. Die realen verfügbaren Einkommen nehmen mit fast 2% nicht mehr so ausgeprägt zu wie im vergangenen Jahr. Der Rückgang der Veränderungsrate wird nur teilweise kompensiert durch einen erfahrungsgemäß in derartigen Situationen eintretenden Anstieg der Sparquote. Die weiter abflauende Konjunktur im Wohnungsbau lässt weniger lebhaftere Käufe von Einrichtungsgegenständen erwarten. Auch der Absatz neuer Personautos dürfte bestenfalls das Ergebnis von 2002 erreichen. Der Staatsverbrauch expandiert vermutlich um 2% und damit stärker als geplant.

Die Bruttoanlageinvestitionen (ca. + 1%) dürften nur sehr langsam aus der dreijährigen Rezession heraus finden. Aus-

schlaggebend ist die starke Ausweitung der Investitionen im Erdöl- und Erdgassektor; auf diesen entfällt etwa ein Fünftel des Investitionsvolumens. Die vom Statistischen Zentralamt regelmäßig durchgeführte Investitionsumfrage lässt einen Anstieg in der Größenordnung von 12% erwarten. Diese sind in Bereichen geplant, in denen weniger Importe, sondern vielmehr heimische Produktion zum Einsatz kommen, der Impuls für das Wirtschaftswachstum also auch relativ größer ist als in den Vorjahren. Allerdings ist die Korrelation zwischen Planung und Realisierung in diesem Sektor wenig ausgeprägt, so dass man immer mit negativen oder positiven Überraschungen rechnen muss. Heuer wird die Annahme eines beträchtlichen Zuwachses gestützt durch die mit den hohen Ölpreisen (an welche die Gaspreise gekoppelt sind) verbundenen Ertragsverbesserungen der Ölgesellschaften sowie den seit einiger Zeit sinkenden Anteil der norwegischen Erzeugung an der Weltproduktion, dem man nun entgegenzutreten will. In der Festlandsindustrie setzt sich der Attentismus bei den Investitionen – das betrifft sowohl Ausrüstungen als auch Bauten – ungebremst fort. Hieran ändert auch die Ende 2002 abgeschaffte Investitionssteuer nichts. Der überhöhte Wechselkurs der Krone, die zunächst noch sinkende Kapazitätsauslastung, im internationalen Vergleich weiter deutlich überdurchschnittlich steigende Lohnstückkosten, die bis weit ins laufende Jahr hinein gedrückten Absatz- und Ertragserwartungen sowie ganz allgemein die schleppende Konjunktorentwicklung im Inland wirken retardierend. Die Ausrüstungsinvestitionen dienen weitestgehend der Rationalisierung und dem Ersatz veralteter Anlagen. Konjunktorentwicklung und langsamer steigende Hauspreise, vor allem aber die ungünstigere Lage auf dem Arbeitsmarkt lässt einen Rückgang des Wohnungsneubaus erwarten. In Bürobauten wird erheblich weniger investiert als Reaktion auf die während der vergangenen Jahre entstandenen Überkapazitäten, aus denen beträchtliche Leerstände, sinkende Verkaufserlöse sowie fallende Mieten

Veränderungsraten des realen BIP und seiner Komponenten

– in % –

	2001	2002 ^{a)}	2003 ^{a)}			2004 ^{a)}		
			SS ^{b)}	NB ^{c)}	OECD ^{d)}	SS ^{b)}	NB ^{c)}	OECD ^{d)}
Bruttoinlandsprodukt	1,4	1,1	0,8	2,0	1,6	2,9	2,5	2,3
Inlandsnachfrage (Festland)	1,8	1,6	1,8	2,2	2,7	2,5	2,5	2,8
Privater Verbrauch	2,5	3,0	2,7	3,5	3,2	3,6	3,2	2,9
Staatsverbrauch	2,0	2,6	1,6	0,8	0,5	2,0	2,0	1,0
Bruttoanlageinvestitionen	- 4,6	- 2,2	1,6	3,5	2,2	0,5	0,0	4,7
Exporte ^{e)}	4,2	0,1	0,3	1,5	0,6	3,7	1,8	2,8
Importe ^{e)}	0,0	0,9	4,3	3,7	3,4	2,9	1,3	4,2
Industrieproduktion (ohne Bau)	- 0,2	0,8	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Konsumentenpreise	3,0	1,2	3,1	2,0	2,3	1,4	2,3	2,5
Arbeitslosenquote	3,6	3,9	4,4	4,3	4,0	5,0	4,2	3,9
Leistungsbilanz (Saldo) ^{f)}	15,4	13,7	11,4	12,0	16,4	11,6	11,0	15,8
Finanzierungssaldo des Staates ^{g)}	15,0	12,4	n.a.	n.a.	10,2	n.a.	n.a.	9,8

^{a)} Schätzungen. – ^{b)} Statistisk Sentralbyrå, Oslo, vom Dezember 2002. – ^{c)} Norges Bank, Oslo, vom Dezember 2002. – ^{d)} Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris, vom November 2002. – ^{e)} Güter und Dienstleistungen. – ^{f)} In Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP).

resultieren. Die öffentliche Hand will ihre Bauinvestitionen nach der vorjährigen Expansion auf dem Niveau von 2002 etwa stabil halten. Doch könnte angesichts der sich abzeichnenden Schwierigkeiten in der Baubranche eine Aufstockung der Mittel erfolgen.

Der Export von Gütern und Dienstleistungen gewinnt auch heuer noch nicht wieder an Schwung, obwohl Öl- und Gasausfuhren steigen dürften; das Volumen wird wohl gegenüber 2002 stagnieren oder etwas zurückgehen. Zu schwer belasten der Wechselkurs der Krone sowie die hohen und weiter kräftig steigenden Lohnstückkosten die preisliche Konkurrenzfähigkeit. Da die Einfuhr, stimuliert vor allem vom privaten Konsum, jedoch spürbar steigt, dürfte das Aktivum der Leistungsbilanz trotz nochmals etwas verbesserter Terms of Trade auf eine Größenordnung von 12% des BIP sinken.

Auf dem Arbeitsmarkt – einem Nachläufer der Konjunktur – verschlechtert sich die Lage langsam aber stetig, und zwar auf sektoral breiter Basis, in allen Regionen des Landes und bei allen Altersgruppen. Es sind vor allem Berufsanfänger, Kräfte mit geringer Qualifikation, Asylanten mit Sprachproblemen sowie Beschäftigte mit zeitlich befristeten Verträgen, die entweder keine Arbeit bekommen oder entlassen werden. Die in den vergangenen Jahren meist ausgeprägte Knappheit an Fachkräften ist, wenn auch stark abgeschwächt, auf einigen Gebieten allerdings immer noch zu beobachten. Bei sinkender Beschäftigung dürfte die Arbeitslosenquote im Jahresdurchschnitt auf 4¹/₂% steigen – das ist weit weniger als im westeuropäischen Durchschnitt, liegt aber deutlich über der Marke der Vollbeschäftigung.

Die Preisentwicklung ist zunächst noch durch hohe Inflationsraten gekennzeichnet. Ab dem zweiten Quartal flaut die Teuerung spürbar ab. Dann werden die im laufenden Winterhalbjahr aufgetretenen Verwerfungen bei den Elektrizitäts- und sonstigen Energiepreisen korrigiert, und die Herabsetzung einiger indirekter Steuern (auf Alkoholika, Tabakwaren etc.) kommt stärker zum Tragen. Allerdings geht von der Lohnkostenentwicklung immer noch inflationärer Druck aus, und die Importpreise wirken nicht mehr im bisherigen Maße stabilisierend. Die Konsumentenpreise liegen um 2¹/₂% über dem Niveau von 2002.

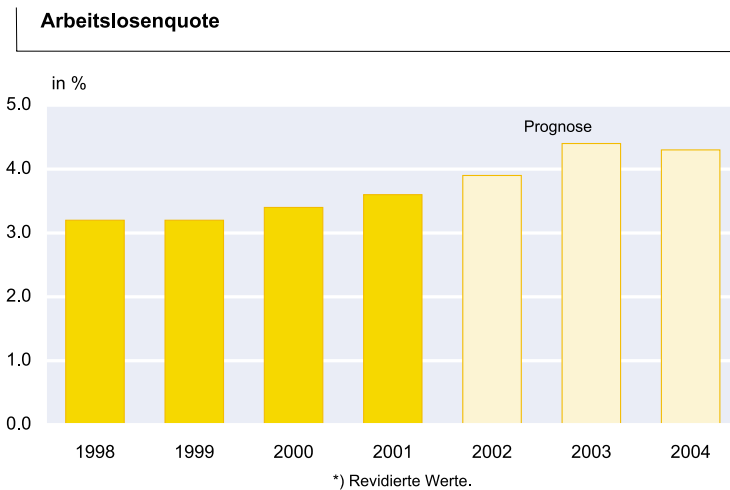
Wirtschaftsentwicklung 2004

Als weltwirtschaftliche Rahmendaten werden angenommen: In den Vereinigten Staaten expandiert das reale Bruttoinlandsprodukt um 2³/₄%. Nachfrage und Produktion nehmen in Japan um 1¹/₄% zu. In Mitteleuropa steigt die gesamtwirtschaftliche Erzeugung um ungefähr 3%. In Westeuropa, der EU und im Euro-Raum erhöht sich das reale Bruttoinlandsprodukt um knapp 2¹/₂%; in Deutschland ex-

pandiert es um fast 2¹/₄%. Der Importpreis für Rohöl liegt in den westlichen Industrieländern im Jahresdurchschnitt bei 24 US-Dollar pro Barrel. Industrierohstoffe (ohne Öl) kosten etwa 6% mehr als 2003. Der Wechselkurs des Euro liegt im Schnitt des Jahres innerhalb einer Bandbreite von 1,05 bis 1,15 US-Dollar. Das Volumen des Welthandels dürfte in einer Größenordnung von 7% ausgeweitet werden.

Auch in Norwegen gerät die Konjunktur stärker in den Aufwind des weltwirtschaftlichen Aufschwungs. Dabei wirkt die Wirtschaftspolitik immer noch anregend. Entscheidend sind jedoch die Anstöße, welche der Export durch den weltwirtschaftlichen Aufschwung bekommt, flankiert von einer allmählichen Abwertung der überbewerteten Krone. Hinzu addieren sich die Anstrengungen des Öl- und Erdgassektors, den Anteil auf dem Weltmarkt wieder zu erhöhen oder zumindest zu halten. Die von der Außenwirtschaft kommenden Impulse werden die Inlandsnachfrage deutlich anregen. Das gilt vor allem für den privaten Konsum, während Staatsverbrauch und Bruttoanlageinvestitionen nur in etwas schnellerem Rhythmus als im Vorjahr ausgeweitet werden. Das reale Bruttoinlandsprodukt expandiert um 2¹/₂%, was etwa dem westeuropäischen Durchschnitt entspricht. Da der Arbeitsmarkt auch auf eine Verbesserung der Konjunktur erst mit größerer Verzögerung reagiert, wird die Lage erst ab der Jahresmitte spürbar günstiger; die Arbeitslosenquote dürfte im Jahresdurchschnitt wieder bei 4¹/₂% liegen. Die Preise steigen wieder schneller, vor allem infolge von Importverteuerung und konjunkturbedingter Ausweitung der Gewinnmargen; die Verbraucherpreise liegen um 2³/₄% über dem Niveau von 2003. Trotz verschlechterter Terms of Trade dürfte die Leistungsbilanz wieder einen Überschuss in der Größenordnung von 12% des BIP ausweisen.

Die Ausfuhr von Gütern und Dienstleistungen, welche gut 40% des BIP ausmacht, dürfte um 3¹/₄% expandieren. Im Verlauf bedeutet das eine erhebliche Beschleunigung. Diese wird sowohl von erhöhten Öl- und Gaslieferungen, aber auch vom verstärkten Absatz traditioneller Produkte getragen. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit ist nicht mehr so unter Druck wie in den vergangenen Jahren, da die Krone allmählich abwertet und die Lohnstückkosten bei wenig verändertem Lohnauftrieb, aber besserer Kapazitätsauslastung, langsamer als bisher steigen – sie erhöhen sich aber immer noch stärker als im westeuropäischen Mittel. Die Öl- und Ergasexporteure wollen die bis 2002 zu registrierten Verluste an Weltmarktanteilen zumindest stoppen oder Anteile zurück erobern. Entscheidend ist für die Exportentwicklung jedoch der weltwirtschaftliche Aufschwung, zumal dieser auch Westeuropa erfasst, wohin mehr als drei Viertel der Güterausfuhr (inklusive Erdöl und Erdgas) gehen. Die Einfuhr nimmt etwas stärker zu als die Ausfuhr, so dass die Leistungsbilanz bei leicht verschlechterten Terms of Trade einen Überschuss in der Größenordnung von 11% des BIP ausweisen dürfte.



Quelle: EUROSTAT, Prognose des ifo Instituts.

Der private Konsum dürfte um annähernd 3% ausgeweitet werden. Das Konsumklima verbessert sich deutlich, da die Lage auf dem Arbeitsmarkt im weiteren Verlauf günstiger wird und die Reallöhne kräftig steigen. Denn bei konjunkturbedingt wieder zunehmender Wage-drift ist mit einem Nominallohnanstieg um reichlich 5% zu rechnen. Da zudem weitere Steuerentlastungen zu erwarten sind, nehmen die realen verfügbaren Einkommen um 2¹/₂% zu. Auch wird die Sparquote weiter sinken, mitbedingt durch rückläufige Zinsen; sie wird aber immer noch spürbar über dem langfristigen Durchschnitt liegen. Dauerhafte Güter profitieren in erster Linie von der lebhaften Konsumkonjunktur. Das gilt auch für Einrichtungsgegenstände, zumal der Wohnungsneubau wieder expandiert. Auch Pkw dürften häufiger gekauft werden. Der Staatsverbrauch nimmt um reichlich 2% zu.

Die Bruttoanlageinvestitionen steigen um etwa 1¹/₂%, wobei sich die einzelnen Aggregate wieder sehr unterschiedlich entwickeln. Der 2003 bestimmende Aufschwung im Öl- und Erdgassektor geht – den freilich wenig verlässlichen Planungen zufolge – nämlich nicht weiter, sondern wird von einer moderaten Zunahme abgelöst. Auf dem Festland geht die Rezession bei den Unternehmensinvestitionen zu Ende, gefolgt von einer raschen Erholung. Denn die Auslastung der Kapazitäten sowie die Produktions- und Gewinnerwartungen erhöhen sich deutlich. Stimulierend wirken der Aufschwung der Inlandsnachfrage, die günstigeren Exportaussichten dank weltwirtschaftlichem Aufschwung und sinkendem Wechselkurs der Krone, sowie niedrigere Zinsen und verbesserte Auslastung der Kapazitäten. Anregend wirkt auch die Aufwärtsentwicklung im zuvor stark gebeutelten IT-Sektor. Nach wie vor dominieren Rationalisierungs- und Ersatzinvestitionen; nur allmählich wird auch mehr in die Erweiterung der Anlagen investiert. Die Bauinvestitionen tendieren wieder aufwärts. So nimmt der Wohnungsneubau zu, angeregt durch die günstige Entwicklung von realen verfügbaren Einkommen und Arbeitsmarkt, günstige Zinsen

und im Verlauf etwas schneller steigenden Hauspreisen. Der öffentliche Bau nimmt schwach zu, und der gewerbliche Bau kommt noch nicht recht in Schwung, da besonders bei Büroraum noch Leerstände abzubauen sind.

Auf dem Arbeitsmarkt setzt sich die im späteren Verlauf von 2003 begonnene Besserung fort. Die Beschäftigung steigt (im industriellen Sektor setzt sich der Abbau nicht mehr fort), Kurzarbeit und Arbeitslosigkeit werden abgebaut. Wie schon während früherer Aufschwungsphasen zu beobachten, dürfte auch schnell wieder verbreitet Mangel an Fachkräften spürbar werden. Die Arbeitslosenquote dürfte auf 4¹/₄% zurück gehen.

Die Preisentwicklung tendiert wieder stärker aufwärts. Zwar erhöhen sich die Lohnstückkosten im Zuge der mit dem konjunkturellen Aufschwung verbundenen besseren Kapazitätsauslastung spürbar langsamer. Es dürften auch wieder indirekte Steuern gesenkt werden, und die Zinsen bleiben immer noch niedrig. Aber die Nachfragentwicklung erlaubt eine Ausweitung der in den zurückliegenden Jahren gedrückten Gewinnmargen, und die Importpreise wirken bei abwärts tendierendem Wechselkurs der Krone inflationär. Die Konsumentenpreise liegen um 2³/₄% über dem Niveau von 2003.

Abgeschlossen am 10. Februar 2003

Wettbewerbsposition der Industrie hat trotz höherem Euro noch wenig gelitten

40

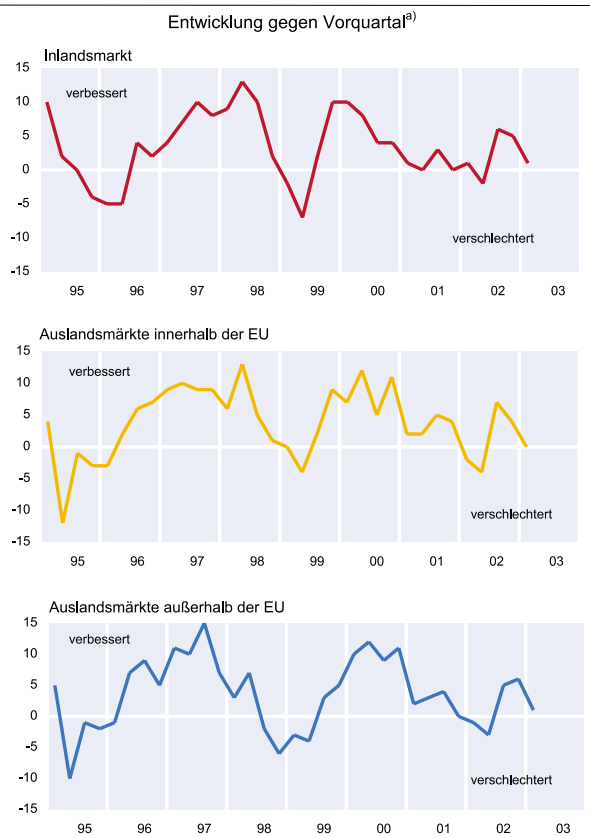
Ergebnisse einer Sonderfrage des ifo Konjunkturtests vom Januar 2003

Gernot Nerb

Seit 1994 werden die am ifo Konjunkturtest für das Verarbeitende Gewerbe teilnehmenden Firmen viermal im Jahr – jeweils zu Quartalsanfang – danach gefragt, wie sich ihrer Meinung nach die Wettbewerbssituation in den abgelaufenen drei Monaten im Inland und auf den Auslandsmärkten entwickelt hat. Bei den Antworten zu den Auslandsmärkten wird nach der Entwicklung innerhalb und außerhalb der EU unterschieden.

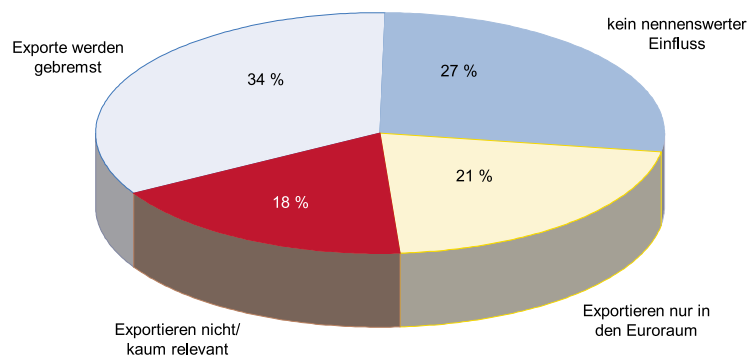
Wie sich aus Abbildung 1 ergibt, hatte sich nach Einschätzung der Industrieunternehmen ihre Wettbewerbsfähigkeit im zweiten Halbjahr 2002 auf den Inlands- und Auslandsmärkten gebessert. Offensichtlich hat sich der bereits in dieser Zeit gestiegene Euro nicht unmittelbar in einer ungünstigeren Einschätzung der Wettbewerbsslage niedergeschlagen. Erst mit der Fortsetzung des Aufwertungs-trends verringerten sich im vierten Quartal 2002 die von den Industriefirmen empfundenen Zugewinne an Wettbewerbsfähigkeit und verschwanden komplett zu Jahresan-

Abb. 1
Wettbewerbsposition in der Industrie



Quelle: ifo Konjunkturtest (Verarbeitendes Gewerbe einschl. Nahrungs- und Genussmittel).

Abb. 2
Einfluss der Euro-Aufwertung auf das Exportgeschäft (Verarbeitendes Gewerbe)



Quelle: ifo Institut, telefonische Umfrage im Auftrag d. Wirtschaftswoche bei 1000 Unternehmen, darunter 425 aus der Industrie.

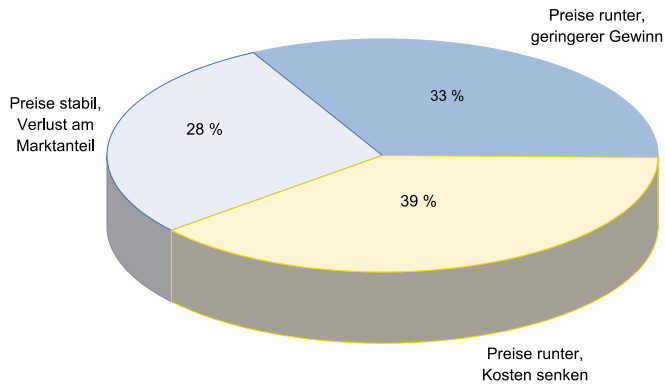
fang 2003, wie die jüngste Erhebung zeigt. Die negativen Einflüsse des gestiegenen Euro kompensierten offensichtlich die positiven Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie, die davon ausgehen, dass der Preisanstieg in Deutschland weiterhin deutlich unter dem im gesamten Euro-Raum liegt.

Nach Einschätzung der Unternehmen vom Januar 2003 hat die Wettbewerbsposition bisher zwar noch keinen größeren Schaden erlitten; der Besserungstrend, der im zweiten Halbjahr 2002 von den Unternehmen beobachtet worden war, scheint aber vorbei zu sein.

Mit weiter steigendem Euro-Kurs dürften die negativen Einflüsse auf die Wettbewerbsfähigkeit die Oberhand gewinnen. Es ist dann zu befürchten, dass die Exporte, das bisher einzige Zugpferd der Konjunktur, deutlich weniger stark wachsen. Hierfür sprechen die Ergebnisse einer aktuellen telefonischen Umfrage, die das ifo Institut im Auftrag der Wirtschaftswoche vor kurzem bei 1 000 Unternehmen durchgeführt hat. Rund ein Drittel der befragten Industriefirmen gab dabei an, der starke Euro bremse bereits derzeit ihre Exporte (vgl. Abb. 2). Nennenswerte Entlastungen auf der Kostenseite durch billige Importe sehen die meisten Unternehmen dagegen durch den starken Euro nicht. Nur bei 14% der Industrieunternehmen drückt nach dieser Umfrage der hohe Außenwert des Euro die Importrechnungen. Im Dienstleistungssektor, Baugewerbe und Handel ist wegen der geringeren Außenhandelsverflechtungen der Anteil noch geringer.

Um den Verlust von Marktanteilen im Ausland infolge der Euro-Aufwertung zu begrenzen, sind viele Exportfirmen zu Preiskonzessionen bereit: 39% der Industrieunternehmen wollen die Preissenkungen durch Kostenabbau auffangen (vgl. Abb. 3). Da die Personalausgaben den größten Kos-

Abb. 3
Reaktionen der Unternehmen auf die Aufwertung des Euro (Verarbeitendes Gewerbe)



Quelle: ifo Institut, telefonische Umfrage im Auftrag d. Wirtschaftswoche bei 1000 Unternehmen, darunter 425 aus der Industrie.

tenblock bilden, droht eine neue Entlassungswelle. Ein weiteres Drittel der Industrieunternehmen sieht keine Chance, die geringeren Gewinne infolge von Preissenkungen im Auslandsgeschäft, die durch den stärkeren Euro erzwungen wurden, zu kompensieren. Die verbleibenden 28% der Industrieunternehmen beabsichtigen ihre Preise im Auslandsgeschäft stabil zu halten, auch wenn sich hierdurch ein Verlust an Marktanteilen ergeben sollte.

Bisher rechnen die Industrieunternehmen nur mit einer kurzen Korrekturphase des Euro, nicht aber mit einem sich fortsetzenden Aufwärtstrend. Nur 36% der Industrieunternehmen gaben an, dass sie sich bereits auf eine weitere Aufwertung des Euro eingestellt hätten; fast zwei Drittel beantworteten diese Frage mit Nein und gaben an, dass sie in diesem Fall erst neu planen müssten. Hier liegt ein erhebliches Risikopotential für die deutsche Konjunktur. Lediglich im Grundstoffbereich der Industrie scheinen die Unternehmen sich überwiegend auf den Fall eines weiter steigenden Euro vorbereitet zu haben (z.B. durch Absicherungsgeschäfte).

ifo Forschungsberichte

- 1 *Internationaler Vergleich der Systeme zur Besteuerung der Land- und Forstwirtschaft.*
Von R. Parsche, P. Haug, A. Marcelo, Ch.W. Nam, B. Reichl. 232 S. 2001. € 20,-
- 2 *Municipal Finance and Governance in Poland, the Slovak Republic, the Czech Republic and Hungary.*
Von Ch.W. Nam, R. Parsche, B. Reichl. 91 S. 2001. € 15,-
- 3 *Verkehrsprognose Bayern 2015.*
Von R. Ratzenberger, J. Schmeider. 233 S. 2001. € 35,-
- 4 *Baukosten und Bauhandwerk im internationalen Vergleich.*
Von E. Gluch, K. Behring, V. Rußig. 182 S. 2001. € 19,-
- 5 *Fachkräftebedarf bei hoher Arbeitslosigkeit.*
Von S. Munz, W. Ochel. 166 S. 2001. € 15,-
- 6 *Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Wirtschaft und Arbeitsmarkt in Bayern.*
Von B. Alecke, H. Hofmann, V. Meier unter Mitarb. von J. Riedel, F. Scharr, G. Untiedt, M. Werding.
252 S. 2001. € 18,-
- 7 *Anpassung und Fortentwicklung des kommunalen Finanzausgleichs im Saarland.*
Von R. Parsche, Chr. Baretti, R. Fenge u.a. 284 S. 2001. € 25,-
- 8 *Schätzung der Bemessungsgrundlagen der steuerlichen Ostförderung.*
Von A. Müller, E. Gluch, P. Jäckel, A. Städtler. 95 S. 2002. € 15,-
- 9 *Fusion E.ON-Ruhr gas – Die volkswirtschaftlichen Aspekte.*
Von H.-W. Sinn. 74 S. 2002. € 20,-
- 10 *Der kommunale Finanzausgleich Sachsen.* Prüfung des Änderungsbedarfs für das geltende FAG im Gefolge des Urteils des Verfassungsgerichtshofes des Freistaats Sachsen vom 23. November 2000 zum FAG 1997.
Von R. Parsche, Ch.W. Nam, I. Wagner. 265 S. 2002. € 25,-
- 11 *Neugestaltung des Soziallastenansatzes im kommunalen Finanzausgleich Rheinland-Pfalz.*
Von R. Parsche, Chr. Baretti, E. Langmantel. 62 S. 2002. € 11,-
- 12 *Möglichkeiten und Risiken der Einführung eines grenzüberschreitenden Vorsteuerabzugs auf europäischer Ebene.*
Von A. Gebauer, Ch.W. Nam, R. Parsche unter Mitarb. von D. Radulescu, B. Reichl. 91 S. 2002. € 15,-
- 13 *Entwicklung des Umsatzsteueraufkommens und finanzielle Auswirkungen neuerer Modelle bei der Umsatzbesteuerung.*
Von D. Dziadkowski, A. Gebauer, W. Ch. Lohse, Ch. W. Nam, R. Parsche. 145 S. 2002. € 17,-
- 14 *Wirtschaftslage und Reformprozesse in den Ländern Zentralasiens unter dem Einfluss des Afghanistankriegs.*
Von J. Albrecht, G. Huber, S. Schönherr unter Mitarbeit von R. Osterkamp. 93 S. 2002. € 10,-
- 15 *Bewegungslose Arbeit, gefesselter Blick.* Sehen und Arbeiten bei neuen Produktionsmethoden.
Von U. Adler. 103 S. 2002. € 10,-
- 16 *Emissionshandel mit Treibhausgasen in der Europäischen Union.*
Von J. Wackerbauer. 80 S. 2003. € 10,-

Zu beziehen beim
ifo Institut für Wirtschaftsforschung, Poschingerstr. 5, 81679 München



16

ifo Forschungsberichte

Emissionshandel mit Treibhausgasen in der Europäischen Union

von

Johann Wackerbauer

REPORT ON THE EUROPEAN ECONOMY 2003

ECONOMIC OUTLOOK

CHAPTER 1

FISCAL POLICY

CHAPTER 2

SUBSIDIARITY

CHAPTER 3

FINANCIAL ARCHITECTURE

CHAPTER 4

BRAIN DRAIN

CHAPTER 5

LARS CALMFORS
University of Stockholm

GIANCARLO CORSETTI (Chairman)
Università di Roma Tre

JOHN FLEMMING
Wadham College, Oxford

SEPPONONKAPOHJA (Vice Chairman)
University of Helsinki

JOHN KAY
St. John's College, Oxford

WILLI LEIBFRITZ
OECD

GILLES SAINT-PAUL
Université des Sciences Sociales, Toulouse

HANS-WERNER SINN
ifo Institut and Universität München

XAVIER VIVES
INSEAD

EEAG

EUROPEAN ECONOMIC
ADVISORY GROUP AT

CESifo

ifo Institut für Wirtschaftsforschung

im Internet:

<http://www.ifo.de>

Englisch:

<http://www.cesifo.de/IfolInstitute>

