

KOMMENTAR

Der G20 Compact with Africa
*Ludger Schuknecht, Johannes Wolff,
Andreas Gies und Stefan Oswald*

FORSCHUNGSERGEBNISSE

**Produktivitätssignale auf dem
Arbeitsmarkt**

*Marc Piopiunik, Guido Schwerdt,
Lisa Simon und Ludger Wößmann*

Folgen der US-Handelspolitik

Erdal Yalcin und Marina Steininger

DATEN UND PROGNOSEN

**Realwert des Bruttoinlands-
produkts und Terms of Trade**

Wolfgang Nierhaus

Der »Messe Index«

Horst Penzkofer

**ifo Weltwirtschaftsklima sehr
stark verbessert**

Ergebnisse des 139. World Economic
Survey (WES) für das erste Quartal 2018

Dorine Boumans

IM BLICKPUNKT

**Kurz zum Klima:
Preise für Wind- und
Solarenergie**

*Adelina Jashari, Jana Lippelt und
Marie-Theres von Schickfus*

**Gesamtwirtschaftliche
Kapazitäten**

*Klaus Wohlrabe und
Timo Wollmershäuser*

ZUR DISKUSSION GESTELLT

US-Steuerreform: Chancen und Risiken: Wer gewinnt – wer verliert?

*Christoph Spengel, Marcel Olbert und Kathrin Stutzenberger,
Thomas Straubhaar, Johannes Becker und Joachim Englisch,
Joachim Lang, Patrick Kompolsek, Michael Riedle und
Martin Ruf*



ifo Schnelldienst
ISSN 0018-974 X (Druckversion)
ISSN 2199-4455 (elektronische Version)

Herausgeber: ifo Institut, Poschingerstraße 5, 81679 München, Postfach 86 04 60, 81631 München,
Telefon (089) 92 24-0, Telefax (089) 98 53 69, E-Mail: ifo@ifo.de.
Redaktion: Dr. Marga Jennewein.
Redaktionskomitee: Prof. Dr. Dr. h.c. Clemens Fuest, Annette Marquardt, Prof. Dr. Chang Woon Nam.
Vertrieb: ifo Institut.
Erscheinungsweise: zweimal monatlich.
Bezugspreis jährlich:
Institutionen EUR 225,-
Einzelpersonen EUR 96,-
Studenten EUR 48,-
Preis des Einzelheftes: EUR 10,-
jeweils zuzüglich Versandkosten.
Layout: Kochan & Partner GmbH.
Satz: ifo Institut.
Druck: Majer & Finckh, Stockdorf.
Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise):
nur mit Quellenangabe und gegen Einsendung eines Belegexemplars.

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

ZUR DISKUSSION GESTELLT**US-Steuerreform: Chancen und Risiken: Wer gewinnt – wer verliert?**

3

Die Steuerreform von US-Präsident Donald Trump sieht deutliche Steuersenkungen für Unternehmen und bescheidene Entlastungen für Privatpersonen vor. Sie wird voraussichtlich die Konjunktur in den USA anschieben und den USA durch die Senkung der Unternehmensteuersätze einen massiven Wettbewerbsvorteil bescheren. Wie sollten die europäischen Länder reagieren? *Christoph Spengel, Marcel Olbert* und *Kathrin Stutzenberger*, ZEW, Mannheim, machen deutlich, dass europäische Hochsteuerländer wie Deutschland möglicherweise zu den Verlierern der US-Steuerreform zählen, während die Position der USA als Investitionsstandort im globalen Steuerwettbewerb deutlich verbessert wird. *Thomas Straubhaar*, Universität Hamburg, schlägt vor, generell das Einkommen und nicht die Unternehmen zu besteuern. Dies sei die richtige Antwort auf Globalisierung und Digitalisierung. *Johannes Becker* und *Joachim Englisch*, Universität Münster, sehen als eindeutige Gewinner bisher »nur die steuerberatende Zunft«. Klarer Verlierer dagegen sei die OECD, der deutlich die Grenzen eines international koordinierten Vorgehens gegen sog. »*Base Erosion and Profit Shifting (BEPS)*« aufgezeigt und deren Autorität darum beschädigt werde. Auch könnte der durch die US-Reform befeuerte globale Standortwettbewerb es notwendig machen, in Deutschland eine Senkung der Unternehmensteuersätze in Betracht zu ziehen. Für *Joachim Lang*, BDI, sind die großen Gewinner der Reform vor allem US-Unternehmen: Sie profitieren unmittelbar von der Steuersatzsenkung und der Sofortabschreibungsmöglichkeit. Große Risiken könnten sich dagegen für den Standort Deutschland ergeben. Für *Patrick Kompolsek, Michael Riedle* und *Martin Ruf*, Universität Tübingen, lässt sich die Frage, »Wer gewinnt – wer verliert?«, nicht pauschal beantworten. Unter den Unternehmen werde es sowohl Gewinner als auch Verlierer geben.

KOMMENTAR**Der G20 Compact with Africa – ein neuer Ansatz der wirtschaftlichen Zusammenarbeit mit afrikanischen Ländern**

20

Ludger Schuknecht, Johannes Wolff, Andreas Gies und Stefan Oswald

In ihrem Beitrag stellen *Ludger Schuknecht, Johannes Wolff*, Bundesministerium der Finanzen, *Andreas Gies* und *Stefan Oswald*, Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, den entwicklungspolitischen Ansatz »G20 Compact with Africa« vor und erläutern, dass mit der Gründung der Compact-Initiative im G20-Rahmen Deutschland das Spektrum seiner (entwicklungspolitischen) Instrumente erweitert und einen privatsektororientierten Ansatz gewählt hat.

FORSCHUNGSERGEBNISSE**Die Bedeutung von Produktivitätssignalen auf dem Arbeitsmarkt:
Ein Experiment mit Lebensläufen unter Personalleitern**

25

Marc Piopiunik, Guido Schwerdt, Lisa Simon und Ludger Wößmann

Wie treffen Personalleiter die Entscheidung, welche Kandidaten zum Vorstellungsgespräch eingeladen werden? Personalleiter können die Produktivität ihrer Bewerber nicht direkt beobachten, sondern müssen Schlüsse aus den Signalen schriftlicher Bewerbungen ziehen. Eine Studie des ifo Instituts analysiert, welche Fähigkeitssignale Arbeitgeber relevant und glaubwürdig finden. Die Ergebnisse zeigen, dass Signale bezüglich kognitiver Fähigkeiten, sozialer Fähigkeiten und Reife für die Einstellungsentscheidung der Arbeitgeber wichtig sind. Welches Signal relevant ist, hängt aber vom Bildungsstand und Geschlecht der Berufsanfänger ab. Abschlussnoten und soziale Fähigkeiten sind für männliche und weibliche Bewerber sowie für Realschulabsolventen und Hochschulabsolventen gleichermaßen relevant. IT- und Sprachkenntnisse spielen insbesondere bei weiblichen Bewerbern eine große Rolle, während bei männlichen Bewerbern die Reife besonders wichtig ist.

Weltweite ökonomische Folgen einer zunehmend protektionistischen US-Handelspolitik 30 *Erdal Yalcin und Marina Steininger*

Viele Länder stehen dem Problem des zunehmenden Protektionismus gegenüber. Mit der Ernennung des neuen US-Präsidenten Donald Trump hat diese Entwicklung ein neues Level erreicht. Der Artikel quantifiziert die wirtschaftlichen Folgen protektionistischer Bestrebungen, indem er sich auf Szenarien, die von der US-Regierung als potenzielle Handelspolitiken kommuniziert wurden, konzentriert. Die Ergebnisse der drei Simulationen – 1. die Vereinigten Staaten ziehen sich aus dem Nordamerikanischen Freihandelsabkommen NAFTA zurück, 2. eine *Border Tax Adjustment* wird eingeführt und 3. die US-amerikanischen Zölle werden erhöht – zeigen, dass von allen angedrohten protektionistischen Maßnahmen weder die USA noch ihre Handelspartner profitierten.

DATEN UND PROGNOSEN

Realwert des Bruttoinlandsprodukts und Terms of Trade: Ergebnisse für das Jahr 2017 39 *Wolfgang Nierhaus*

Das Statistische Bundesamt veröffentlicht neben dem realen Bruttoinlandsprodukt auch den Realwert des Bruttoinlandsprodukts. Die beiden Schlüsselindikatoren unterscheiden sich um den Terms-of-Trade-Effekt. 2017 musste die deutsche Wirtschaft erstmals seit vier Jahren einen Terms-of-Trade-Verlust verbuchen. Daraus resultiert für die deutsche Wirtschaft ein Minus beim Realwert des Bruttoinlandsprodukts in Höhe von 12,7 Mrd. Euro.

Der »Messe Index«: Ergebnisse 2017 und Ausblick 2018 44 *Horst Penzkofer*

Der »Messe Index« basiert auf den Daten des ifo Konjunkturtests und legt für Unternehmen, die ihre Produkte auf internationalen Konsum- und Investitionsgütermessen in Deutschland ausstellen können, die wirtschaftliche Verfassung offen. Mittels einer Sonderfrage im Berichtskreis des ifo Konjunkturtests kann zudem zwischen Unternehmen mit und ohne Messebeteiligung unterschieden werden. Die Ergebnisse des »Messe Index« für 2017 zeigen, dass ausstellende Unternehmen eine bessere wirtschaftliche Verfassung aufweisen als Nicht-Aussteller. Dabei profitieren insbesondere kleinere, aber auch mittlere Unternehmen von Messebeteiligungen.

ifo Weltwirtschaftsklima sehr stark verbessert 48 **Ergebnisse des 139. World Economic Survey (WES) für das erste Quartal 2018** *Dorine Boumans*

Das ifo Weltwirtschaftsklima hat sich sehr stark verbessert. Die Experten beurteilten die aktuelle Wirtschaftslage deutlich positiver, und auch die Konjunkturerwartungen verbesserten sich außerordentlich. Der weltweite Aufschwung verfestigt sich.

IM BLICKPUNKT

Kurz zum Klima: Unerwartet schnell fallende Preise für Wind- und Solarenergie – Hintergründe, Auswirkungen und Perspektiven 60 *Adelina Jashari, Jana Lippelt und Marie-Theres von Schickfus*

Erneuerbare Energien spielen eine zunehmend wichtige Rolle im Energiesystem: 2016 betrug ihr Anteil am globalen Primärenergieverbrauch 9%, nachdem sie seit 2000 mit 4% pro Jahr doppelt so schnell wuchsen wie der Primärenergiebedarf. Die Geschwindigkeit und das Ausmaß dieses Wachstums übertrafen die Erwartungen aus Szenarien und Prognosen bei weitem. Der Beitrag gibt einen Überblick über die Entwicklung und skizziert die Erwartungen im Hinblick auf den Ausbau erneuerbarer Energien.

Gesamtwirtschaftliche Kapazitäten zunehmend überausgelastet 68 *Klaus Wohlrabe und Timo Wollmershäuser*

Die ifo Kapazitätsauslastung der Gesamtwirtschaft ist im Januar 2018 weiter gestiegen und erreichte mit 88,4% den höchsten Wert seit 2008. Der gesamtwirtschaftliche Auslastungsgrad liegt nunmehr um 3,1 Prozentpunkte über seinem langfristigen Mittelwert. Damit ist die deutsche Wirtschaft zunehmend überausgelastet.

US-Steuerreform: Chancen und Risiken: Wer gewinnt – wer verliert?

Die Steuerreform von US-Präsident Donald Trump sieht deutliche Steuersenkungen für Unternehmen und bescheidene Entlastungen für Privatpersonen vor. Vor allem Bezieher hoher Einkommen werden von der Reform profitieren. Zudem dürften die Staatsschulden nach vorläufigen Berechnungen über das kommende Jahrzehnt um mindestens eine Billion Dollar anwachsen. Die Steuerreform wird aber auch voraussichtlich die Konjunktur in den USA anschieben, und sie wird den USA durch die Senkung der Unternehmensteuersätze einen massiven Wettbewerbsvorteil beschern. Wie sollten die europäischen Länder reagieren?

Christoph Spengel, Marcel Olbert** und Kathrin Stutzenberger****

US-Steuerreform 2018 – Implikationen und Konsequenzen für Europa¹

Am 22. Dezember 2017 verabschiedete US-Präsident Donald Trump mit Unterzeichnung des »Tax Cuts and Jobs Act« die größte Reform des US-Steuersystems seit 1986. Diese sieht mit Wirkung ab dem 1. Januar 2018 auf Unternehmensebene neben einer Senkung des Körperschaftsteuersatzes von 35% auf 21% unter anderem eine Sofortabschreibung für bestimmte Anlagegüter, die Freistellung ausländischer Dividenden ab einer Beteiligungshöhe von 10%, die einmalige Nachversteuerung der seit 1986 gestundeten Gewinne ausländischer Tochtergesellschaften sowie die Einführung einer Zinsschranke und Ausweitung der Hinzurechnungsbesteuerung vor. Infolge der letzten großen US-Steuerreform im Jahr 1986 reagierten viele Mitgliedstaaten der Europäischen Union mit gleichfalls weitreichenden Steuerreformen (vgl. Altshuler und Goodspeed 2015). Vor diesem Hintergrund werden im Folgenden die Konsequenzen der US-Reform für die EU-Mitgliedstaaten aufgezeigt. Dabei wird auf die Aus-

wirkungen auf effektive Unternehmensteuerbelastungen und die damit verbundenen Konsequenzen, mögliche Folgen für die Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen sowie auf das Verhältnis der Reform zu aktuellen steuerpolitischen Entwicklungen auf EU-Ebene eingegangen (vgl. Spengel et al. 2018).

AUSWIRKUNGEN DER US-STEUERREFORM AUF DIE EFFEKTIVE UNTERNEHMENSTEUERBELASTUNG

Die Konsequenzen der US-Steuerreform für die effektive Unternehmensteuerbelastung im Verhältnis zu den 28 EU-Mitgliedstaaten können mit dem neoklassischen Investitionsmodell nach Devereux und Griffith ermittelt werden.² Als Hauptelemente der Reform werden dabei die Senkung des US-Körperschaftsteuersatzes von derzeit 35% auf 21%, die Sofortabschreibung bestimmter Anlagegüter sowie ein Wechsel zum Territorialprinzip anhand der Freistellung ausländischer Dividenden berücksichtigt.

Für rein inländische Investitionen verbessert sich die Wettbewerbsposition der USA im Verhältnis zu den EU-Mitgliedstaaten deutlich (vgl. Tab. 1). Dabei werden für die USA Investitionen im Bundesstaat Kalifornien betrachtet und die dortige lokale Körperschaftsteuer einbezogen. Während vor der Reform die Effektivsteuerbelastung für unternehmerische Investitionen in den USA höher war als in Deutschland, sinkt der effektive Durchschnittssteuersatz (EATR) als Indikator für die steuerliche Standortattraktivität bei profitablen Investitionen unter die EATR im Fall einer Inlandsinvestition in Deutschland und nähert sich der durch-



Christoph Spengel



Marcel Olbert



Kathrin Stutzenberger

* Prof. Dr. Christoph Spengel ist Inhaber des Lehrstuhls für Allg. BWL und Betriebswirtschaftliche Steuerlehre II der Universität Mannheim, Research Associate am ZEW Mannheim sowie Sprecher und Direktor des Leibniz WissenschaftsCampus MaTax.

** Marcel Olbert, M.Sc., ist wissenschaftlicher Mitarbeiter an diesem Lehrstuhl und Mitglied des MaTax.

*** Kathrin Stutzenberger, M.Sc., ist wissenschaftliche Mitarbeiterin an diesem Lehrstuhl und Mitglied des MaTax.

¹ Dieser Beitrag basiert auf einer Studie des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) und der Universität Mannheim (vgl. Spengel et al. 2018).

² Vgl. Spengel et al. (2018, S. 9–11) für einen Überblick über die zugrunde liegende Methodik sowie Spengel et al. (2018, S. 21–28) für die Auswirkungen der US-Steuerreform auf die effektive Unternehmensteuerbelastung.

Tab. 1

Effektive Steuerbelastung nach der US-Steuerreform im Ländervergleich (Inlandsfall), in %

Land	Kapitalkosten	EATR	Tariflicher Steuersatz	Land	Kapitalkosten	EATR	Tariflicher Steuersatz
Bulgarien	5,3	9,0	10,0	EU 28	6,0	20,9	23,0
Zypern	5,3	13,1	12,5	Großbritannien	6,6	21,5	20,0
Litauen	5,6	13,6	15,0	Niederlande	6,0	22,5	25,0
Irland	5,7	14,1	12,5	Österreich	6,2	23,1	25,0
Lettland	5,7	14,3	15,0	USA (Steuersatz i.H.v. 21%, Sofortabschreibung)	6,0	23,3	26,3
Rumänien	5,6	14,7	16,0	Italien	5,2	23,6	31,3
Slowenien	5,7	15,5	17,0	Luxemburg	6,0	25,5	29,2
Estland	5,2	15,7	20,0	USA (Steuersatz i.H.v. 21%)	6,7	26,0	26,3
Kroatien	5,4	16,5	20,0	Portugal	6,3	26,6	29,5
Tschechische Republik	5,6	16,7	19,0	Griechenland	6,6	27,6	29,0
Polen	5,8	17,5	19,0	Deutschland	6,4	28,2	31,0
Finnland	6,0	18,9	20,0	Belgien	5,9	28,3	34,0
Ungarn	6,0	19,3	20,9	Spanien	7,1	30,3	30,6
Schweden	5,8	19,4	22,0	Malta	6,8	32,2	35,0
Slowakische Republik	5,8	19,6	22,0	USA (vor Reform)	7,6	36,5	37,9
Dänemark	5,9	20,0	22,0	Frankreich	7,4	38,4	38,9

Quelle: Berechnungen der Autoren; vgl. Spengel et al. (2018, S. 23), USA: Bundesstaat Kalifornien.

schnittlichen effektiven Steuerbelastung über alle EU-28-Mitgliedstaaten an. In der Folge wird der Investitionsstandort USA insgesamt attraktiver, was durch die deutliche Senkung der Kapitalkosten auch für die Ausweitung bestehender Investitionen gilt.

Werden grenzüberschreitende Investitionen betrachtet, wird der Anreiz für in den USA ansässige multinationale Unternehmen nach der Steuerreform deutlich, ihre Aktivitäten in europäische Niedrigsteuerländer wie etwa Irland zu verlagern. Insbesondere aufgrund der Freistellung von mittels Dividenden repatrierten Auslandsgewinnen können US-Unternehmen bei eigenkapitalfinanzierten Investitionen hohe Steuerzahlungen in den USA vermeiden und von einem geringeren Steuerniveau in Europa profitieren. Für in europäischen Niedrigsteuerländern ansässige multinationale Unternehmen hingegen ist die Fremdfinanzierung von Investitionen in den USA weiterhin vorteilhaft, um den steuerpflichtigen Gewinn anhand von Zinszahlungen nach Europa zu verschieben. Die Einführung einer Zinsschranke in den USA könnte den Vorteil der Fremdfinanzierung für die in europäischen Niedrigsteuerländern ansässigen Unternehmen allerdings abmildern.

Im Verhältnis zu Ländern wie Deutschland, die nach der US-Steuerreform eine höhere effektive Steuerbelastung als die USA aufweisen, bestehen im Gegensatz dazu Anreize, steuerpflichtige Gewinne in die USA zu verschieben; im Ergebnis könnte die US-Steuerreform mithin zu einer Aushöhlung des Steuersubstrats in den europäischen Hochsteuerländern führen. Für in den USA ansässige multinationale Unternehmen bestehen nach der Steuerreform Anreize zur Fremdfinanzierung von Investitionen in europäische Hochsteuerländer. Investitionen in europäischen Hochsteuerländern ansässigen Unternehmen in die USA können vorzugsweise mit einbehaltenen Gewinnen finanziert werden, um der hohen Steuerbelastung in Europa zu entgehen.

AUSWIRKUNGEN AUF AUSLÄNDISCHE DIREKTINVESTITIONEN

Die USA sind derzeit der wichtigste Standort für ausländische Direktinvestitionen von in der EU ansässigen Unternehmen: Zwischen 2008 und 2012 betrug der jährliche Bestand US-amerikanischer Direktinvestitionen in den EU-28-Mitgliedstaaten 1,28 Billionen Euro, der jährliche Bestand an Direktinvestitionen der EU-28-Mitgliedstaaten in den USA belief sich auf 1,35 Billionen Euro.

Basierend auf den Veränderungen der EATR sowie in der empirischen Literatur aus vergangenen Steuersatzsenkungen abgeleiteten Steuersatzelastizitäten im internationalen Kontext können die Auswirkungen der US-Steuerreform auf bilaterale Handelsströme zwischen den USA und den EU-28-Mitgliedstaaten geschätzt werden (vgl. Spengel et al. 2018, S. 28–34). Die EU-28-Mitgliedstaaten sind dabei jeweils unterschiedlich von den Auswirkungen der US-Steuerreform betroffen: Für Investitionen aus den USA in europäische Hochsteuerländer wie Deutschland sinkt die effektive Steuerbelastung weniger stark als im umgekehrten Fall einer ausländischen Direktinvestition in den USA. Infolgedessen wird die zunehmende Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen in den USA voraussichtlich nicht gleichermaßen durch zusätzliche Direktinvestitionen US-amerikanischer Unternehmen in Deutschland kompensiert, was aus deutscher Sicht vermutlich zu einem Nettokapitalabfluss führen wird. Unseren Schätzungen zufolge beträgt der Nettokapitalabfluss etwa 32 Mrd. Euro. Im Verhältnis zu Niedrigsteuerländern wie Irland ist hingegen ein vergleichsweise symmetrischer Anstieg der bilateralen Investitionstätigkeit sowohl in den USA als auch in Europa zu erwarten, unsere Schätzungen ergeben einen Nettokapitalabfluss von rund 4 Mrd. Euro in Irland.

Da nach der Reform Gewinnausschüttungen ausländischer Tochterunternehmen in die USA steuerlich

freigestellt werden, gewinnt aus Sicht der US-Investoren das Steuersatzgefälle innerhalb der EU folglich zunehmend an Bedeutung in Bezug auf Standortentscheidungen. Somit verschärft die US-Steuerreform nicht nur den Steuerwettbewerb zwischen den USA und den Mitgliedstaaten der EU, sondern auch den innereuropäischen Steuerwettbewerb selbst. Infolgedessen verlieren europäische Hochsteuerländer wie beispielsweise Deutschland oder Frankreich für US-Investoren im Verhältnis zu europäischen Niedrigsteuerländern wie Irland deutlich an Attraktivität.

STEUERWETTBEWERB IN EUROPA

Die aufgezeigten Entwicklungen und der daraus resultierende erhöhte Wettbewerbsdruck für die europäischen Hochsteuerländer sind auch im Kontext der aktuellen europäischen Steuerpolitik zu sehen (vgl. Spengel et al. 2018, S. 35–43; Spengel und Stutzenberger 2018). Mit der im Juli 2016 verabschiedeten Antimissbrauchsrichtlinie³ zur Umsetzung der Ergebnisse des BEPS-Projekts der OECD sowie der Einführung eines möglicherweise sogar öffentlichen Country-by-Country-Reporting (CbCR) wurden auf EU-Ebene unlängst verschiedene Missbrauchsbekämpfungsvorschriften und Initiativen zur Erhöhung der Steuertransparenz verabschiedet. Diese Maßnahmen sind jedoch nicht geeignet, um mögliche negative Effekte der US-Steuerreform in den betroffenen EU-Mitgliedstaaten abzumildern, sondern könnten im Gegenteil vielmehr zu einer weiteren Verschlechterung der steuerlichen Standortbedingungen in Europa beitragen: Grundsätzlich sind Zinsabzugsbeschränkungen zwar geeignet, um übermäßige Fremdfinanzierung und den damit verbundenen Verlust von Steuersubstrat aus Hochsteuerländern zu vermindern, allerdings erhöhen sie gleichzeitig auch das Doppelbesteuerungsrisiko. Die Vorschriften zur Hinzurechnungsbesteuerung sind wiederum auch nach der drastischen Senkung des US-Körperschaftsteuersatzes um 14 Prozentpunkte im Verhältnis zu US-Tochtergesellschaften in keinem EU-Mitgliedstaat anwendbar. Die in der Antimissbrauchsrichtlinie enthaltenen Regelungen wirken insgesamt somit lediglich zulasten der Steuerpflichtigen (vgl. u.a. auch Kahlenberg 2016, S. 911; Linn 2016, S. 652; Schnitger, Nitzschke und Gebhardt 2016, S. 960). Darüber hinaus ist zu befürchten, dass eine Verschärfung der Antimissbrauchsvorschriften mit negativen Investitionswirkungen einhergeht (vgl. Dutt, Spengel und Vay 2017, S. 35) und das internationale Steuersatzgefälle zunehmend an Bedeutung für Investitionsentscheidungen gewinnt.

Erhöhte Transparenzpflichten infolge der Einführung eines öffentlichen CbCR würden die Attraktivität der EU-Mitgliedstaaten als Investitionsstandorte

ebenfalls beeinträchtigen: Anders als Unternehmen ohne Niederlassungen in der EU wären die betroffenen Unternehmen grundsätzlich zur Veröffentlichung potenziell sensibler Geschäftsinformationen verpflichtet, die Wettbewerber zu ihrem Vorteil verwerten können (vgl. Dutt, Spengel und Vay 2017, S. 22 f.).

Neben der US-Steuerreform erhöhen auch innereuropäische Entwicklungen wie (angekündigte) Steuersatzsenkungen in Großbritannien und Frankreich die Dynamik des internationalen Steuerwettbewerbs. Die Zukunftsfähigkeit dieser Art von Wettbewerb ist insbesondere vor dem Hintergrund abnehmender Möglichkeiten zur weiteren Verbreiterung der körperschaftsteuerlichen Bemessungsgrundlage als Ausgleich für gesunkene Körperschaftsteuersätze sowie der dadurch bedingten erhöhten Gefahr einer indirekten Substanzbesteuerung in Krisenzeiten zu hinterfragen (vgl. Bräutigam, Spengel und Stutzenberger 2017, S. 15). Um im weltweiten Steuerwettbewerb nicht weiter zurückzufallen, sollte daher anstelle der Beschränkung auf rein defensive Maßnahmen vielmehr die Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Steuersysteme Schwerpunkt der Steuerpolitik insbesondere in den Hochsteuerländern wie Deutschland sein.

FAZIT

Insgesamt wird deutlich, dass europäische Hochsteuerländer wie Deutschland ohne angemessene Gegenmaßnahmen, die über eine bloße Verschärfung der Abwehrgesetzgebung hinausgehen, möglicherweise zu den Verlierern der US-Steuerreform zählen. Die Reform verbessert die Position der USA als Investitionsstandort im globalen Steuerwettbewerb hingegen deutlich; insbesondere aus Sicht der europäischen Hochsteuerländer werden die USA künftig zu einem attraktiven Investitionsstandort. Aus Sicht der US-Investoren gewinnt der Steuersatzwettbewerb innerhalb der EU an Bedeutung, so dass überwiegend europäische Niedrigsteuerländer an Attraktivität gewinnen und daher gleichermaßen von der US-Steuerreform profitieren könnten.

Um mit der Dynamik des weltweiten Steuerwettbewerbs Schritt zu halten, erscheint daher eine Neuausrichtung der Steuerpolitik der europäischen Hochsteuerländer geboten: Anstelle der Einführung oder Verschärfung von Abwehrmechanismen sollte vielmehr die Steigerung der Standortattraktivität in den Vordergrund rücken, etwa durch Steuersatzsenkungen und die Einführung oder Ausweitung einer steuerlichen Forschungsförderung oder eine attraktive Gestaltung von steuerlichen Verlustverrechnungsvorschriften.

LITERATUR

- Altshuler, R. und T.J. Goodspeed (2015), »Follow the Leader? Evidence on European and US Tax Competition«, *Public Finance Review* 43(4), 485–504.
 Bräutigam, R., Chr. Spengel und K. Stutzenberger (2017), »The Development of Corporate Tax Structures in the European Union from 1998 to 2015 –

³ Richtlinie (EU) 2016/1164 des Rates vom 12. Juli 2016 mit Vorschriften zur Bekämpfung von Steuervermeidungspraktiken mit unmittelbaren Auswirkungen auf das Funktionieren des Binnenmarktes, ABl. EU 2016, L 193/1.

Qualitative and Quantitative Analysis«, ZEW Discussion Paper No. 17-034, Mannheim.

Dutt, V., Chr. Spengel und H. Vay (2017), *Der EU-Vorschlag zum Country-by-Country Reporting im Internet: Kosten, Nutzen, Konsequenzen*, Stiftung Familienunternehmen, München.

Kahlenberg, C. (2016), »BEPS wird Realität: Die Anti-BEPS-RL als Sekundärrechtsakt gegen Gewinnverlagerung und Bemessungsgrundlagen-erosion«, *StuB – Unternehmensteuern und Bilanzen* (23), 911–917.

Linn, A. (2016), »Die Anti-Tax-Avoidance-Richtlinie der EU – Anpassungsbedarf in der Hinzurechnungsbesteuerung?«, *IStR – Internationales Steuerrecht* (16), 645–652.

Schnitger, A., D. Nitzschke und R. Gebhardt (2016), »Anmerkungen zu den Vorgaben für die Hinzurechnungsbesteuerung nach der sog »Anti-BEPS-Richtlinie«: Systematische Würdigung der Implikationen für den deutschen Rechtskreis«, *IStR – Internationales Steuerrecht* (23), 960–975.

Spengel, Chr., F. Heinemann, M Olbert, O. Pfeiffer, T. Schwab und K. Stutzenberger (2018), *Analysis of US Corporate Tax Reform Proposals and their Effects for Europe and Germany – Update 2018*, Mannheim, verfügbar unter http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gutachten/US_Tax_Reform_2018.pdf.

Spengel, Chr. und K. Stutzenberger (2018), »Widersprüche zwischen Anti-Tax Avoidance Directive (ATAD), länderbezogenem Berichtswesen (CbCR) und Wiederauflage einer Gemeinsamen (Konsolidierten) Körperschaftsteuer-Bemessungsgrundlage (GK(K)B)«, *IStR – Internationales Steuerrecht* (2), 37–44.

Thomas Straubhaar*

Was folgt aus der US-Steuerreform für Deutschland?

Wer eigentlich zahlt künftig noch Steuern? Mehr denn je stellt sich die Frage nach einem Verschwinden der Steuerbasis, seit auf Initiative von Donald Trump die Unternehmensteuern in den USA massiv gesenkt wurden. Allerdings beschleunigt der US-Präsident nur ein bereits früher erkennbares *Race to the Bottom* bei der Besteuerung von Firmen und deren Profite: »Bei den Steuersätzen auf Unternehmensgewinne besteht seit längerer Zeit ein Abwärtstrend. Angesicht der zunehmenden Mobilität von Unternehmen senken viele Länder ihre Steuern, um Investitionen und Jobs ins Land zu holen. Gleichzeitig nutzen vor allem multinationale Unternehmen Möglichkeiten, die ihnen das teils hochkomplexe internationale Steuerrecht bietet, um Steuern zu vermeiden und Gewinne in Steueroasen zu verlagern. Das verstärkt den Abwärtsdruck auf Gewinnsteuersätze, denn hohe Steuersätze verstärken den Anreiz zur Gewinnverlagerung.« (Fuest et al. 2017, S. 22).

Der amerikanische Präsident dürfte mit seiner Unternehmensteuerreform somit nicht den Beginn, sondern lediglich eine weitere Runde im weltweiten Wettrennen um immer tiefere Steuersätze eingeläutet haben. Denn die übrigen Volkswirtschaften, allen voran Europa und damit auch Deutschland, werden vermehrt unter Druck geraten, nun ihrerseits ihre mittlerweile deutlich höheren Steuersätze senken zu müssen. Ansonsten dürften stärkere Anreize für multinational tätige Unternehmen entstehen, ihre Erträge in die USA zu transferieren, um sie dort zu jetzt weiter günstigeren Konditionen als andernorts zu versteuern und im Rahmen von Doppelbesteuerungsabkommen hierzulande vom Fiskus verschont zu bleiben. Das dürfte vor allem für die Gewinne amerikanischer Unternehmen der Datenwirtschaft der Fall sein.

Alphabet (Google), Amazon, Apple, Microsoft und andere global agierende US-Digitalisierungsfirmen werden wohl nun ihre in der ganzen Welt erwirtschafteten Erträge vermehrt in den USA und nicht mehr in Europa und auch weniger in Steueroasen wie Irland oder Zypern versteuern. Das dürfte in Europa den Vorwurf verstärken, dass amerikanische Technologiekonzerne hierzulande zu wenig Steuern bezahlen: »Apple ist eine Geldmaschine, wie es auf der Welt nur wenige gibt. An jedem einzelnen iPhone verdient der Konzern rund 400 Dollar. Grob überschlagen, könnte Apple mit deutschen Kunden rund 10 Mrd. Euro Umsatz machen – 5% seines Gesamtumsatzes. Rund 2% von Apples Mitarbeitern sind in Deutschland am Werk. Doch für seine beiden deutschen Gesellschaften hat der Konzern nur rund 0,2% der weltweiten Steuerlast abgeführt: 25 Mio. Euro – so schätzen es Steuerberater aus den Jahresabschlüssen.« (Bernau 2017)

* Prof. Dr. Thomas Straubhaar ist Inhaber der Professur für Internationale Wirtschaftsbeziehungen der Universität Hamburg.

Spätestens an den Beispielen der Datenwirtschaft zeigt sich deutlicher denn je, dass eine dem Prinzip der »kongruenten Territorialität« folgende Philosophie der Unternehmensbesteuerung (die Unternehmensgewinne dort besteuern will, wo sie entstehen), deren historischen Wurzeln in der britischen Kolonialzeit des 19. Jahrhunderts zu finden ist, im 21. Jahrhundert der Digitalisierung und Globalisierung ihre Eignung, Effektivität und Effizienz verloren hat und zunehmend weiter verlieren wird. Ökonomische Transaktionen des Digitalisierungszeitalters lösen sich mehr und mehr von Standorten und somit von »Territorialität«. Dadurch aber wird es erschwert bis unmöglich festzustellen, wo der Ort der Produktion und wo der Ort der Gewinnentstehung liegen und wie weit die beiden deckungsgleich sind.

»Wo findet die ›Produktion‹ statt, wenn ein Deutscher bei Amazon einkauft? In dem Land, wo die Server stehen? Wo das Versandzentrum ist? Wo die entscheidenden Technologien, wie z.B. die Empfehlungsalgorithmen, entwickelt wurden? Diese Zuordnung ist in einer Welt mit zunehmender Digitalisierung mehr und mehr willkürlich geworden.« (Langenmayr 2017, S. 12)

Natürlich gibt es unterschiedliche Versuche der Nationalstaaten, sich einem *Race to the Bottom* zu widersetzen. Die einfachste Reaktion wäre eine verstärkte internationale Zusammenarbeit, so dass multinational agierenden Firmen auch multinational organisierten Steuerbehörden gegenüberstehen. Dann könnte am Territorialprinzip in dem Sinne festgehalten werden, dass Unternehmensgewinne irgendwo entstehen können, aber sie wären nach international gleichermaßen gültigen Konzepten zu versteuern, so dass eine Steuervermeidung durch Transfers der Gewinne in Steueroasen entweder nicht mehr möglich oder nicht mehr lohnend wäre. National erhobene Unternehmensteuern multinational tätiger Firmen müssten demgemäß nach einem Verteilungsschlüssel weltweit an die übrigen Finanzämter weitergeleitet werden. Ebenso könnten steuerliche Rahmenbedingungen multilateral vereinbart werden, beispielsweise könnten Mindeststeuersätze festgelegt oder gemeinsame Erfassungsrichtlinien beschlossen werden.

Seit Jahren wird eine verstärkte internationale Zusammenarbeit bei der Unternehmensbesteuerung vor allem innerhalb der G 20 und der OECD angestrebt (vgl. Schubert 2017). Die Erfolge sind eher bescheiden und beschränken sich primär auf offensichtliche Fälle von Steuerbetrug. Eine politisch koordinierte Annäherung oder gar Harmonisierung von Bemessungsgrundlagen und Unternehmensteuersätzen ist nicht erkennbar. Selbst in Europa und innerhalb der Europäischen Union ist eine Aufgabe nationalstaatlicher Steuerkompetenzen wenig wahrscheinlich. Zu stark divergieren die nationalen Vorstellungen, wie weit eine steuerliche Zusammenarbeit, Harmonisierung oder eine europäische Fiskalunion zu gehen habe. Für die nächsten Jahre ist somit davon auszugehen, dass es bei einer nationa-

len Unternehmensbesteuerung bleiben wird und jedes Land seine nationalen Interessen verfolgen wird – unbesehen der Auswirkungen auf andere.

Eine andere in Theorie und Praxis diskutierte Lösung könnte darin bestehen, nicht die Produktion, sondern den Konsum zu besteuern. Da Verbraucher(innen) relativ weniger mobil sind als Firmen, könnten sie der Steuerbelastung weniger einfach ausweichen als Unternehmen. Die Ideen, über Umsätze die Gewinne im Lande des Konsums zu besteuern, »sind im Anfangsstadium und nicht in allen Details ausgearbeitet.« (Langenmayr 2017, S. 13). Zudem wäre auch bei dieser Vorgehensweise »eine international koordinierte Lösung wünschenswert – aber diese wird nicht leicht zu erreichen sein.« (Langenmayr 2017, S. 13)

Wenn überhaupt, können nur die Firmen selber mit Hilfe betriebsinterner Verrechnungsschlüssel, Gemeinkosten- und Deckungsbeitragsrechnungen eine Zuordnung ihrer Gewinne auf einzelne Standorte und Länder vornehmen. Damit aber begibt sich der Fiskus in die Hände der Betroffenen und deren Wille zur ehrlichen Kooperation. Bei der Messung, wo Konzerne wann welche Gewinne erwirtschaften, bleibt jedoch vieles Ermessen, grobe Schätzung und damit willkürlich. Auch schärfste Gesetze vermögen da nichts zu ändern. Das gilt übrigens auch bei der Frage, ob eine Firma in- oder ausländisch, deutsch oder amerikanisch oder sonst was sei. Geht es hier um die Eigentümer, die Umsätze oder die Produktionsstätten?

In Zeiten von Globalisierung und Digitalisierung sollte man sich eingestehen und damit abfinden, dass es faktisch sowieso immer schwieriger wird, Unternehmen zu besteuern. Einmal, weil Firmen mobiler geworden sind und einfacher denn je Erträge und Kosten von einem Land ins andere verschieben können. Betriebsinterne Verrechnungsschlüssel tun ein Übriges, um mit von Land zu Land unterschiedlichen Steuersätzen zu jonglieren, mit einfachen Tricks Gewinne und Verluste über Staatsgrenzen hin und her zu transferieren und mit nationalen Finanzbehörden Katz und Maus zu spielen. Dann auch, weil mit der Digitalisierung ein immer größer werdender Anteil der Wertschöpfung und Umsätze sowieso losgelöst von der Erde irgendwo im Orbit des Internets und in weltumspannenden Clouds produziert wird. Damit aber wird eine nationale Erfassung, Bilanzierung und Besteuerung ohnehin mehr oder weniger willkürlich.

Klüger als eine aus vielen Gründen international kaum realisierbare Standardisierung der Firmenbesteuerung anzustreben, dürfte deshalb zunehmend ein anderes Vorgehen werden. Es ist darauf ausgerichtet, nicht die Unternehmen, sondern deren Eigentümer zu besteuern. Und es folgt der Überzeugung, dass Firmen zu besteuern, im 21. Jahrhundert ganz grundsätzlich ein falscher Ansatz ist. Wie schon Blankart (2017/1991, 243) mit Blick auf die Körperschaftsteuer feststellte, bleibt die Forderung nach einer Abschaffung der Unternehmensbesteuerung und einem Verzicht, Unternehmen zu besteuern, richtiger als jemals zuvor,



Thomas Straubhaar

»denn eine Steuer, die infolge von unklaren Überwälzungsmöglichkeiten von der Fiskalillusion lebt, kann wenig zu rationalen finanzpolitischen Entscheidungen beitragen«.

Unabhängig von der Rechtsform, ob Personen- oder Kapitalgesellschaft, sind Unternehmen nämlich hauptverantwortlich dafür, dass in einer Volkswirtschaft die Masse der Menschen Arbeit findet. Sie sorgen für eine Wertschöpfung, die den Belegschaften in Form von Löhnen und den Kapitalgebern in Form von Zinsen zugutekommt. Beides kann vom Staat als Einkommen besteuert werden, sobald Löhne oder Kapitalerträge an Privatpersonen bezahlt werden. Neben dem Selbstzweck dienen Firmen somit ganz automatisch einem gesamtwirtschaftlichen Nutzen. Wieso sollen sie da noch Steuern zahlen?

Erzielen Unternehmen Gewinne, sollen diese dann, aber eben erst dann und nicht früher, besteuert werden, wenn sie ausgeschüttet werden. Einbehaltene Gewinne bleiben steuerfrei. Sobald Dividenden, Tantiemen, Boni oder andere Auszahlungen bezahlt werden, kann und soll der Fiskus zugreifen. Das gilt auch, wenn Unternehmen Löhne und Gehälter an ihre Beschäftigten, Fach- und Führungskräfte auszahlen, oder wenn Selbständige oder Familienbetriebe Geld in welcher Form auch immer aus ihren Firmen entnehmen. Die Begünstigten müssten jeden Zufluss von Geld und somit auch die Ausschüttungen von Unternehmensgewinnen zu ihrem übrigen Einkommen schlagen. Die Summe aller Einkommen bildet dann die Grundlage, auf der die Finanzbehörde die fällig werdenden Einkommenssteuern berechnet. Im Wesentlichen entspricht dieses Vorgehen dem heute für Personengesellschaften und Selbständigen gültigen Verfahren der Gewinnbesteuerung. Nun würde es auch für Kapitalgesellschaften gelten.

Stellt man Unternehmen steuerfrei und besteuert stattdessen die Eigentümer beziehungsweise jene Personen, die von den Gewinnen und Auszahlungen profitieren, trifft man verschiedene Fliegen auf einen Schlag:

- Die Unternehmen werden steuerlich entlastet, was deren internationale Wettbewerbsfähigkeit stärkt. Ebenso steigt der Anreiz für multinationale Konzerne, Hauptsitze in Volkswirtschaften ohne Unternehmensbesteuerung anzusiedeln. Beides wirkt sich positiv auf die Beschäftigungslage aus, was wiederum den Staatshaushalten zugutekommt, weil alles Einkommen natürlicher Personen weiterhin national besteuert wird.
- Solange Gewinne von Unternehmen einbehalten werden, sollten sie steuerfrei bleiben. Einbehaltene Gewinne sind für die Unternehmen die einfachste und billigste Möglichkeit, die Eigenkapitaldecken zu verstärken, Finanzierungsrisiken zu verringern und neue Investitionen zu finanzieren. Das verbessert auch die makroökonomische Stabilität und sorgt gesamtwirtschaftlich für Nachhaltigkeit bei

Wachstum, Wertschöpfung und Beschäftigung. Der Verzicht einer direkten Unternehmensbesteuerung heute führt somit für den Fiskus indirekt zu höheren Steuereinnahmen in Zukunft.

- Das Thema einer Erbschaftsteuer bei einer Unternehmensnachfolge fällt bei einem Verzicht der Besteuerung einbehaltener Gewinne vom Tisch. Solange bei einer Betriebsfortführung die Erben auf eine Auszahlung verzichten, verbleibt alles wie es ist, und es wird nichts besteuert. Der Eigentümerwechsel bleibt steuerfrei. Insbesondere können keine Probleme entstehen, sollten Erben nicht in der Lage sein, eine Erbschaftsteuer auf das Betriebsvermögen zu bezahlen. Es gibt keine Erbschaftsteuer bei einer Unternehmensnachfolge.
- Die mit der Abgeltungsteuer geschaffene Differenz bei der Besteuerung von Unternehmensgewinnen und privaten Kapitalerträgen (insbesondere gilt das für eigenfinanzierte Unternehmensinvestitionen) würde beseitigt. Die am heutigen System notwendigen schwierigen Korrekturen einer Dualen Einkommensteuer würden sich erübrigen.
- Selbstverständlich sollen alle Firmen, unabhängig ob in- oder ausländische, dafür bezahlen, dass sie die Infrastruktur nutzen und von Rechtsstaat, öffentlichen Einrichtungen und dem friedlichen Miteinander profitieren. Dafür aber sind Nutzer- und verursachergerechte Gebühren und Abgaben präzisere Instrumente, um Nutzen und Kosten in Einklang zu bringen. Mit einer konsequenten Anwendung des Äquivalenzprinzips ließe sich gleich auch eine grundlegende Reform der Gewerbesteuer angehen, die ja eigentlich ein Entgelt dafür sein sollte, dass die Gemeinden den Unternehmen Infrastrukturleistungen wie Wasser-, Energieversorgung, Abwasser- und Müllentsorgung, Verkehrsanbindung, ein funktionierendes Verwaltungs- und allgemeines Bildungssystem zur Verfügung stellen. In der Realität jedoch hat sich die Gewerbesteuer längstens von einer nutzungsorientierten Abgabe zu einer Ertragsteuer der Kommunen entwickelt. Deshalb »besteht heute ein weitgehender Konsens darüber, dass die Gewerbesteuer eine schlechte Steuer sei. ... Besser wäre es, sie durch ein Gebührensystem zu ersetzen, das diese Nutzungen widerspiegelt.« (Blankart 2017/1991, S. 253). Ein Konzept »Preise bzw. Nutzergebühren anstatt Unternehmensteuern« würde einen sachgerechten Orientierungsrahmen bieten.
- Anstelle von Unternehmen alle finanziellen Ausschüttungen von Unternehmen an Eigentümer, Management und Beschäftigte zu besteuern, entspricht der Forderung nach einer wesentlichen Vereinfachung des deutschen Steuerrechts. Alles Einkommen, das von Unternehmen an Personen fließt, müsste gleichermaßen besteuert werden, unabhängig, ob es als Löhne durch Menschen, als Kapitalerträge durch Roboter und Maschinen oder eben als Gewinne durch »Unternehmen« geschaf-

fen wurde. Das würde auch dem Sachverhalt Rechnung tragen, dass im Zeitalter der Digitalisierung die Arbeit von Menschen nicht anders als die Arbeit von Robotern und physische Dinge nicht anders als virtuelle Daten zu besteuern sind.

Auf eine Besteuerung der Unternehmen zu verzichten, wird vorschnell als Kapitulation vor der Macht der Unternehmen bewertet. Dann würden Personen ja stärker belastet, weil sie nun alles und die Firmen nichts zum Steueraufkommen beitragen müssten. Das stimmt, bedeutet aber nicht, dass es deswegen weniger gerecht zugehen würde. Denn richtig ist eben auch, dass »Steuerlasten grundsätzlich nur von Menschen getragen werden können, nicht von ›Unternehmen« (Fuest et al. 2017, S: 22). Wie Fuest et al. (2017, S. 27) zeigen, belasten im heutigen System Unternehmenssteuern weniger die Unternehmenseigner als vielmehr die Arbeitnehmer(innen). Höhere Unternehmensteuern führen vor allem bei niedrigqualifizierten Arbeitnehmern, jungen Arbeitnehmern und Frauen zu signifikant geringerem Lohnwachstum.

Einkommen und nicht Unternehmen zu besteuern, ist die richtige Antwort auf Globalisierung und Digitalisierung. Unternehmensteuern abzuschaffen, dafür aber Unternehmensbesitzer stärker zu besteuern, ist weder verrückt noch ungerecht noch ein Weg in eine fiskalische Sackgasse. Es ist eine zeitgemäße und für alle wohlfördernde Herangehensweise an neue Herausforderungen – nicht zuletzt als Antwort auf die Unternehmensteuersenkungspolitik eines Donald Trump.

LITERATUR

Bernau, P. (2017), »Warum zahlt Apple so wenig Steuern?«, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 28. Juni, verfügbar unter: http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/recht-steuern/technologiekonzern-warum-zahlt-apple-so-wenig-steuern-15063714.html?printPageArticle=true#pageIndex_0.

Blankart, C. (2017), *Öffentliche Finanzen in der Demokratie. Eine Einführung in die Finanzwissenschaft*, 9. Aufl. (1. Aufl. 1991), Vahlen, München.

Fuest, C., A. Peichl und S. Sieglöcher (2017), »Wer trägt die Lasten von Steuern auf Unternehmensgewinne? Lehren aus den Erfahrungen mit der deutschen Gewerbesteuer«, *ifo Schnelldienst* 70(24), 22–27.

Langenmayr, D (2017), »Steuerflucht – ein (lösbares?) Problem«, *Wirtschaftsdienst* 97(12), 830–831.

Schubert, C. (2017), »Die Steuerflucht soll enden«, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 7. Juni, verfügbar unter: <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/recht-steuern/multinationaler-vertrag-die-steuerflucht-soll-enden-15051038.html>.

Johannes Becker* und
Joachim Englisch**

BEAT the GILTI – Gewinner und Verlierer der außensteuerrechtlichen Sonderregime der US-Steuerreform

Die zum 1. Januar 2018 in Kraft getretene US-Steuerreform hat einen fundamentalen Umbau des Unternehmenssteuerrechts bewirkt. Neben Steuersatzsenkung, temporärer Cashflow-Besteuerung und Zinsschrankenregelung sind vor allem erhebliche Umwälzungen im Außensteuerrecht zu verzeichnen. Das bisherige System der Welteinkommensbesteuerung mit Besteuerungsaufschub für Auslandsgewinne wird im Grundsatz auf ein territoriales System der Besteuerung ausschließlich von im Inland erwirtschafteten Gewinnen umgestellt. Noch nicht repatriierte Gewinne werden mit einer Einmalsteuer belastet. Darüber hinaus wird eine Reihe von permanenten Sonderregimen eingeführt, deren Grundanliegen die Bekämpfung der steuermotivierten Gewinnverschiebung ist und die effektiv eine Verbreiterung der US-Steuerbasis implizieren. Dabei verfahren die USA nach dem »Carrot and Stick«-Prinzip: In Rede stehen auf der einen Seite eine Mindeststeuer auf die Gewinne von Auslandsbeteiligungen (GILTI¹) sowie eine Zusatzsteuer auf eine fiktive inländische Wertschöpfung, die aufgrund »übermäßiger« Zahlungen an verbundene Unternehmen dem regulären Steuerzugriff entzogen ist (BEAT²). Auf der anderen Seite bieten die USA ein Art Quasi-Patentbox für Auslandsgewinne aus der mutmaßlichen Verwertung von heimischer IP (FDII³). In Kombination stellen FDII und GILTI sicher, dass mutmaßliche ausländische IP-Erträge nicht oder allenfalls unwesentlich geringer besteuert werden als im Inland. Während GILTI die Mindestbesteuerung für die Erträge ausländischer Tochtergesellschaften von US-Multis sichert, leistet BEAT das gleiche für die US-Geschäfte aller multinationalen Unternehmen.

Als eindeutiger Gewinner der Reform steht bislang nur die steuerberatende Zunft fest. Klarer Verlierer ist die OECD, der deutlich die Grenzen eines international koordinierten Vorgehens gegen BEPS aufgezeigt und deren Autorität darum beschädigt wird. Inwieweit die genannten Maßnahmen die bereits von der Steuersatzsenkung und der Cashflow-Besteuerung ausgehende Sogwirkung auf Investitionen, IP und Gewinne nochmals signifikant zu verstärken vermögen, ist hingegen noch nicht ausgemacht. Das wird nicht zuletzt auch



Johannes Becker



Joachim Englisch

* Prof. Dr. Johannes Becker ist Direktor des Instituts für Finanzwissenschaft an der Universität Münster und ifo-Forschungsprofessor.

** Prof. Dr. Joachim Englisch ist Geschäftsführender Direktor des Instituts für Steuerrecht an der Universität Münster.

¹ Global Intangible Low-Taxed Income.

² Base Erosion Anti-Abuse Tax.

³ Foreign-Derived Intangible Income.

davon abhängen, wie die übrigen Staaten und insbes. auch die EU und ihre Mitgliedstaaten auf die Reform reagieren.

DIE MASSNAHMEN IM ÜBERBLICK

BEAT (Base Erosion Anti-Abuse Tax)

Die BEAT ist als grob typisierende Maßnahme gegen Gewinnabsaugungen mittels unangemessener Verrechnungspreise konzipiert. Sie sieht eine Zusatzbelastung zur regulären Körperschaftsteuer vor, die an Zahlungen an verbundene Unternehmen im Ausland anknüpft. Die BEAT stellt sicher, dass potenzielle Gewinne von US-Ablegern multinationaler Unternehmen (wie sie sich vor Abzug von Zahlungen an verbundene Unternehmen im Ausland ergäben) vom amerikanischen Fiskus mindestens mit dem jeweiligen BEAT-Steuersatz belastet werden. Unterschreitet die Belastung des potenziellen Gesamteinkommens diesen Mindestwert, wird die Differenz als Steuer erhoben. Effektiv belastet dies Zahlungen an verbundene Unternehmen, die im Ausland regelmäßig der Ertragsbesteuerung (und somit dann einer Doppelbesteuerung) unterliegen. Der maßgebliche Referenzsteuersatz, der für die fiktive US-Wertschöpfung angestrebt wird⁴, liegt 2018 zunächst bei 5%, verdoppelt sich dann ab 2019 auf 10% und steigt schließlich ab 2026 auf 12,5%.⁵

Besteuert werden alle erfassten Zahlungen, soweit sie von der KSt-Bemessungsgrundlage abzugsfähig sind⁶, in den USA keiner ungemilderten Quellensteuer unterliegen und eine bestimmte Relation zum Gesamtaufwand übersteigen.⁷ Ausgenommen sind Zahlungen für Wareneingangsleistungen (*costs of goods sold*)⁸ sowie Dienstleistungen, für die Verrechnungspreise auf Kostenbasis bestimmt werden dürfen. Dasselbe gilt schließlich auch für Zinszahlungen, die infolge der Zinsschranke nicht abzugsfähig sind.⁹

Betroffen sind Multinationals mit mehr als 500 Mio. US-Dollar Jahresumsatz im dreijährigen Mittel und in diesem Rahmen alle Unternehmen, an denen im Konzern eine Beteiligung von mind. 25% gehalten

⁴ Für Banken und Wertpapierhändler ist jeweils ein um einen Prozentpunkt erhöhter Steuersatz anzusetzen.

⁵ Wenn G das potenzielle Gesamteinkommen und Z die Zahlungen an verbundene Unternehmen im Ausland sind, dann greift die BEAT, wenn $21\% (G - Z) < S^{BEAT} G$, also wenn

$$Z > \frac{21\% - S^{BEAT}}{S^{BEAT}} (G - Z), \text{ wobei } S^{BEAT} \text{ den Referenzsteuersatz bezeich-}$$

net. Die Zahlungen müssen also 2018 mehr als das Dreifache des bilanziellen Gewinns ($G - Z$) betragen, ab 2019 schrumpft diese Schwelle auf 110%, ab 2026 auf 68% des bilanziellen Gewinns.

⁶ Anschaffungskosten für Anlagegüter werden dabei entsprechend dem jährlichen Abschreibungsvolumen erfasst, für die Dauer der Cashflow-Besteuerung also zu 100%.

⁷ Die BEAT wird nur erhoben, wenn das Volumen »schädlicher« Zahlungen mehr als 3% des gesamten betrieblichen Aufwands der zahlenden Konzerneinheit ausmacht.

⁸ Solche Zahlungen werden technisch nicht als Betriebsausgaben behandelt, sondern als Verminderung der Bruttoeinnahmen. Die Ausnahme gilt allerdings nicht für bestimmte Inversions, die seit dem Stichtag 9. November 2017 durchgeführt wurden.

⁹ Das Gesetz sieht allerdings vor, nichtabziehbare Zinsen vorrangig Verbindlichkeiten gegenüber unverbundenen Dritten zuzurechnen.

wird. Die Erhebung der BEAT hängt nicht davon ab, ob die Muttergesellschaft in den USA oder im Ausland ansässig ist.

Die sich aus der BEAT ergebenden Abgrenzungsschwierigkeiten und Belastungsdivergenzen schaffen erhebliche Gestaltungsspielräume. Daher wird die BEAT bei vielen internationalen Konzernen zu einer erheblichen Umstellung von Finanzierungsströmen, Supply Chain Management und vertraglichen Gestaltungen bei Dienstleistungen und Rechteüberlassungen führen. Unternehmen werden insbes. bestrebt sein, Zahlungen für betriebliche Eingangsleistungen möglichst als *costs for goods sold* zu deklarieren. Verträge über Vertragsherstellung (*contract manufacturing*) dürften entsprechend angepasst werden, und Lizenzgebühren könnten verstärkt als integraler Kostenbestandteil der Lieferung von Handelsware bzw. Zwischenprodukten ausgewiesen werden. Im Dienstleistungssektor wird das Sub-Contracting über eine amerikanische Muttergesellschaft absehbar zugunsten direkter Serviceverträge zwischen ausländischem Kunden und ausländischer Tochter zurückgedrängt werden. Die direkte Darlehensaufnahme von US-Gesellschaften mit Patronatserklärung durch die ausländische Konzernmutter dürfte gegenüber der Mittelbeschaffung über konzernangehörige Finanzierungsgesellschaften an Bedeutung gewinnen. Eine Reihe weiterer möglicher Ausweichgestaltungen wird letztlich davon abhängen, welchen Standpunkt die US-Steuerbehörden zu klärungsbedürftigen Punkten einnehmen werden. So ist derzeit etwa noch offen, ob bei auf Kostenbasis aber mit Gewinnaufschlag kalkulierten Dienstleistungen nur der Aufschlag oder die gesamte Vergütung der BEAT unterliegt.

Für bestimmte Branchen und Unternehmen wird es gleichwohl schwierig werden, der BEAT zu entgehen. Das gilt insbesondere für den Dienstleistungs- und Bankensektor, weil für deren Äquivalent zu *cost of goods sold* (Kosten für Vorleistungen bzw. Zinsen) keine generelle Ausnahme von der BEAT vorgesehen ist. Für diesen Fall droht eine ungemilderte Doppelbesteuerung. Denn die mit der BEAT belegten Zahlungen unterliegen regelmäßig im Ansässigkeitsstaat des Zahlungsempfängers der Ertragsbesteuerung, deren Anrechnung (im Wege eines *foreign tax credit* bzw. »FTC«) in den USA nicht vorgesehen ist. Damit besteht insoweit ein Anreiz, Gewinne (insbesondere über Verrechnungspreisgestaltungen, Finanzierungsmodelle oder die Wahl des IP-Holdingstandorts) in die USA zu verlagern, zu Lasten der ausländischen und vor allem der europäischen Steuerjurisdiktionen.

FDII (Foreign-Derived Intangible Income)

Neben der Peitsche BEAT bieten die USA künftig speziell bei der Entscheidung über die Zuweisung von IP im Konzern auch das Zuckerbrot FDII. Danach werden Gewinne aus dem Export von Waren und Dienstleistungen einem günstigeren Steuersatz unterworfen, wenn

sie mutmaßlich unter Einsatz von in den USA gehaltener IP erzielt wurden.

Der begünstigungsfähige Anteil am Gesamtgewinn des exportierenden Unternehmens wird grob typisierend in mehreren Stufen ermittelt. Zunächst wird eine Normalrendite von 10% auf bestimmte vom Steuerpflichtigen gehaltene materielle Anlagegüter des notwendigen Betriebsvermögens berechnet (sog. *qualified business asset investment* bzw. QBAI). Der überschießende Teil des Einkommens wird als solches aus der Verwertung von *intangibles* behandelt. Dieser wird anteilig dem Einkommen aus dem Absatz von Waren und Dienstleistungen ins Ausland¹⁰ zugerechnet (der Anteil entspricht dabei dem Exportanteil am Gesamteinkommen) – dies ergibt das *Foreign-Derived Intangible Income* (FDII). In einem dritten und letzten Schritt wird das FDII zu 62,5% bzw. (ab 2026) zu 78,125% der regulären Besteuerung unterworfen; das entspricht einer Belastung mit (Bundes-)KSt von 13,125% bzw. ca. 16,4% anstelle der regulären 21%.

Inwieweit das Exportunternehmen tatsächlich über IP verfügt, ob und inwieweit diese gegebenenfalls in den USA geschaffen wurde und um welche Art von geistigem Eigentum es sich dabei handelt, ist für die Begünstigung irrelevant. Das Präferenzregime widerspricht damit den (rechtlich unverbindlichen) Standards der BEPS Action 5; es verstößt außerdem im Kontext des GATT gegen das welthandelsrechtliche Verbot von Exportsubventionen.

Da die Steuerbelastung an typischen IP-Holdingstandorten auch unter Berücksichtigung der GILTI-Mindestbesteuerung (s.u.) nicht höher als nach der FDII-Begünstigung liegen dürfte, haben US-Unternehmen allerdings kaum einen Anreiz, bereits bestehendes geistiges Eigentum wieder in den USA anzusiedeln. Das FDII-Regime wirkt daher eher in die Zukunft, indem es die USA zu einem interessanteren FuE-Standort bzw. IP-Holding-Standort für noch in der Entwicklung befindliche IP macht.

GILTI (Global Intangible Low-Taxed Income)

Der Name ist Programm: Wer sich der Steuerflucht in Niedrigsteuerländer schuldig macht, soll künftig mit seinen Auslandsgewinnen einer US-Mindeststeuer (GILTI) unterliegen. Konkret soll sichergestellt werden, dass Gewinne, die in – großzügig definierten – ausländischen Zwischengesellschaften (CFC für *Controlled Foreign Company*) mutmaßlich unter Einsatz von IP erzielt werden, einer Mindeststeuerbelastung unterliegen, soweit sie entsprechend dem Beteiligungsumfang anteilig US-Anteilseignern zuzurechnen sind. Diese Durchbrechung des Territorialitätsprinzips stellt

insofern sogar eine Verschärfung im Vergleich zur bisherigen Rechtslage dar, als kein Steueraufschub bis zur Repatriierung der Gewinne gewährt wird, sondern eine sofortige Besteuerung nach den Grundsätzen der Hinzurechnungsbesteuerung greift. Das GILTI, also der Anteil der IP-Verwertung am Gesamteinkommen aller CFC, wird wie bei der FDII grob typisierend als Residualgröße ermittelt (aggregierte Gewinnanteile abzüglich einer Normalverzinsung von 10% des aggregierten anteiligen QBAI aller CFC¹¹). Besteuert wird damit auch die Normalverzinsung des IP selbst, was selbst über die fiskalfreundlichsten Varianten der BEPS Action 3-Empfehlungen zur Hinzurechnungsbesteuerung noch hinausgeht. Im Übrigen kommt es weder darauf an, ob und ggf. in welchem Umfang die jeweiligen CFC tatsächlich IP halten und verwerten noch auf die Klassifizierung von Einkünften als aktiv oder passiv.

Das so ermittelte GILTI wird beim US-Anteilseigner zu 50% der regulären US-Besteuerung unterworfen, d.h. mit einem Effektivsteuersatz von 10,5% belastet. Ab 2026 steigt die Belastung auf effektiv 13,125%. Zugleich wird ein FTC in Höhe von 80% der anteilig auf das GILTI entfallenden Summe der ausländischen Ertragsteuerbelastung gewährt, unabhängig von der geographischen Verteilung des QBAI. Damit fällt keine US-Mindeststeuer mehr an, sobald das über alle CFC hinweg gewichtete¹² Mittel ausländischer Ertragsteuern 13,125% (bzw. ab 2026 ca. 16,4%) übersteigt. Potenziell getroffen wird damit das Geschäftsmodell von Steueroasen sowie von Präferenzregimen für IP-Einkommen (sog. »IP-Boxen«). Da GILTI allerdings nicht auf einer Country-by-country-Basis, sondern nach Maßgabe weltweit aggregierter Größen besteuert wird, bleibt die Ansiedlung von IP in niedrig besteuerten Staaten gleichwohl in gewissem Maße attraktiv. Sie kann dann durch – aus Gründen der Imagepflege u.U. sogar erwünschten – Steuerzahlungen in Hochsteuerstaaten kompensiert werden, ohne US-Steuern auszulösen. Möglicherweise kann der Schuss gegen ausländische Niedrigsteuerregime sogar gänzlich nach hinten losgehen, weil die Berechnungsmodalitäten von GILTI Anreize setzen, materielle Anlagegüter (QBAI) bzw. Produktion in ausländische – etwa europäische – CFC zu verlagern, wo sie eine Abschirmwirkung gegenüber der amerikanischen Mindestbesteuerung entfalten. Diese Konstruktion ist somit dazu angetan, Trumps »America First«-Ideologie zu konterkarieren. Profitieren dürften gerade auch europäische Standorte, denn diese Anlagegüter dürften regelmäßig nicht an den Strand von Steueroasen, sondern in Staaten mit hinlänglicher industrieller Basis und Infrastruktur verbracht werden.

¹¹ Der Betrag der vor GILTI abschirmenden Normalrendite vermindert sich außerdem noch um die von der CFC geleisteten anteiligen Zinszahlungen. Eine hohe Fremdkapitalisierung bzw. hohe Zinslasten erhöhen damit die Wahrscheinlichkeit und ggf. das Ausmaß einer Besteuerung von GILTI.

¹² Die Gewichtung hängt davon ab, in welcher Höhe dem US-Anteilseigner jeweils – ggf. anteilig – das Einkommen der CFC für die Zwecke der Berechnung des GILTI zuzurechnen ist; hingegen kommt es nicht darauf an, wie hoch der jeweilige GILTI-Anteil an diesem zurechenbaren Einkommen ist.

¹⁰ Ist der Abnehmer eine dem Exporteur nahestehende Person, muss zusätzlich nachgewiesen werden, dass die Exportware letztlich zum Weiterverkauf bzw. zur Förderung des Warenabsatzes an Dritte bestimmt ist und dass exportierte Dienstleistungen nicht über ein U-turn-Geschäft letztlich doch in den USA verwertet werden. Für die Leistung an inländische Zwischenhändler vor dem Export gelten ebenfalls Sonderregeln.

FAZIT

Die mit der US-Steuerreform neu geschaffenen außensteuerlichen Sonderregime werden erhebliche und komplexe Gestaltungsanstrengungen der betroffenen multinationalen Konzerne auslösen, die teilweise den wirtschaftspolitischen Bestrebungen der Trump-Administration zuwiderlaufen und vielfach Effizienzeinbußen zur Folge haben. Sie werden Steueroasen nicht gänzlich austrocknen, ziehen aber dem Steuerwettbewerb innerhalb Europas aus US-amerikanischer Sicht einen unteren Korridor ein. Industriestaaten wie Irland, die sich mit ihrer Steuerbelastung dort ansiedeln, könnten sogar zu Gewinnern der Reform werden, weil die noch niedriger besteuerte Konkurrenz ausgeschaltet wird.

Für Hochsteuerländer wie Deutschland hingegen verstärken BEAT und FDII die Sogwirkung auf Kapital, IP und Buchgewinne, die ohnehin schon von der Steuersatzsenkung und der temporären Cashflow-Besteuerung ausgehen. Ein etwaiges Mehraufkommen, das aus der Abmilderung des Steuerwettbewerbs zwischen den EU-Staaten resultieren könnte, wird diese negativen Effekte vermutlich nicht kompensieren. Auch die bereits vorhandenen oder derzeit diskutierten Defensivinstrumente wie robustere Verrechnungspreiscontrollen, eine umfassende Wegzugsbesteuerung und ein Ausbau von Abzugsbeschränkungen für Zinsen und Lizenzgebühren werden die Anziehungskraft des US-Steuersystems allenfalls marginal begrenzen, aber nicht neutralisieren können. Der durch die US-Reform befeuerte globale Standortwettbewerb könnte es letztlich notwendig machen, eine Senkung der Unternehmensteuersätze, Steuerbegünstigungen für FuE oder Elemente einer Cashflow-Besteuerung in Betracht zu ziehen.

Zu den Verlierern der US-Steuerreform darf sich schon jetzt die OECD zählen. Sie steht auf zentralen Feldern ihrer BEPS-Initiative vor einem Trümmerfeld. Die USA als mit Abstand wichtigster Mitgliedstaat haben die Empfehlungen der BEPS Actions 3 und 5 ignoriert, und ihre BEAT stellt den neuen Verrechnungspreisregeln der Actions 8–10 die Note »ungenügend« aus. Die Vorgaben der Art. 7 und 9 des OECD-Musterabkommens werden wohl schon dem Buchstaben, zumindest aber dem Geiste nach missachtet. Damit haben die USA das System konsensbasierter Regeln zur Aufteilung des Steueraufkommens in erheblichen Maße destabilisiert und womöglich einen permanenten Bedeutungsverlust der OECD eingeleitet. Das wäre dann ein Eigentümer, das langfristig allen Industriestaaten zum Nachteil gereicht.

Joachim Lang*

Deutschland muss sich dem Steuerwettbewerb stellen

Repräsentantenhaus und Senat haben sich kurz vor Weihnachten 2017 auf eine umfassende Reform der US-amerikanischen Einkommens- und Ertragsbesteuerung geeinigt. Die aus Sicht der Wirtschaft in Deutschland wichtigsten Aspekte der Reform lassen sich in drei Kategorien aufteilen:

1. Senkung der Steuersätze,
2. Übergang vom Welteinkommens- zum Territorialprinzip mit begleitenden Maßnahmen zur Sicherung des Steueraufkommens und
3. Maßnahmen zur Attrahierung von Investitionen und zur (Rück-)Verlagerung von Kapital in die USA.

SENKUNG DER US-STEUERSÄTZE

Mit der Senkung des Körperschaftsteuersatzes auf Bundesebene von 35 auf 21% erreicht der neue Tarif der USA nahezu das OECD-Durchschnittsniveau. 2017 betrug der Abstand mit einer kombinierten Belastung aus Bundessteuer und Steuer der Bundesstaaten von insgesamt 38,9% zum Durchschnitt der übrigen OECD-Länder von 23,7% noch 15,2 Prozentpunkte. Nun liegen die USA mit einer tariflichen Gesamtbelastung von 25,7% (vgl. PWC, S. 2) zwar noch 2 Prozentpunkte oberhalb des OECD-Durchschnitts, aber unterhalb aller anderen G-7-Staaten mit Ausnahme von Großbritannien. Zusätzlich sieht die US-Steuerreform ab 2018 für fünf Jahre eine Sofortabschreibung für die meisten Wirtschaftsgüter vor; ausgenommen sind vor allem Betriebsgebäude. Als Folge sinken sowohl der effektive Grenz- als auch der effektive Durchschnittsteuersatz für nationale Investitionen von Werten über 40% auf rund 23%.¹

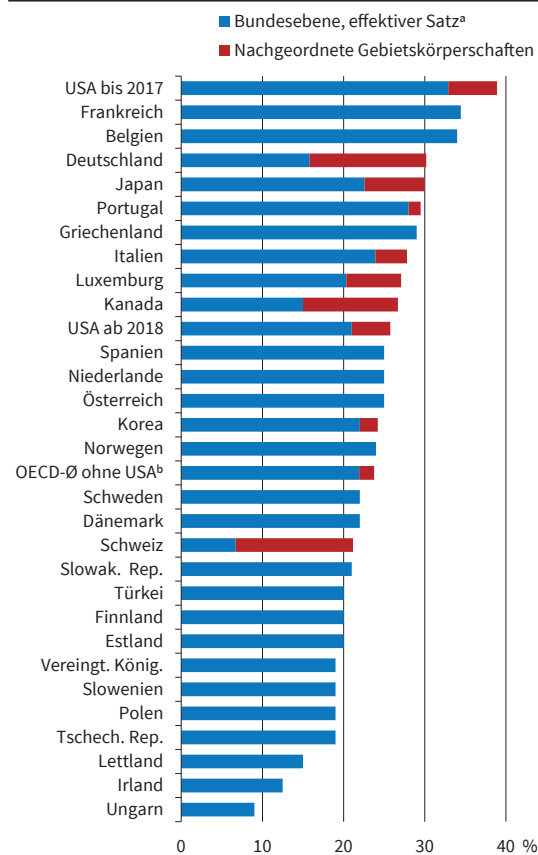
Deutschland verharrt in der OECD-Statistik mit einer kombinierten Belastung aus Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuer mit einem Wert von 30,2% in der absoluten Spitzengruppe. Nur Belgien und Frankreich haben noch höhere Gesamtbelastungen, und Frankreich hat bereits angekündigt, seinen Körperschaftsteuersatz ab 2020 für alle Unternehmen auf 28%, bis 2022 sogar auf 25% zu senken (vgl. KPMG 2018).

Die OECD unterstellt in ihren Berechnungen zudem einen unrealistisch niedrigen Gewerbesteuer-Hebesatz von 410%. Ermittelt man den Durchschnitt für Städte und Gemeinden mit mehr als 50 000 Einwohnern, ergeben sich für 2017 ein Wert von 453% und eine tarifliche Gesamtbelastung von 31,8%. Damit liegt die durchschnittliche nominale Steuerbelastung für Kör-

* Dr. Joachim Lang ist Hauptgeschäftsführer und Präsidiumsmitglied des Bundesverbands der Deutschen Industrie e.V.

¹ BDI-Berechnung auf Basis des Devereux-Griffith-Modells (vgl. Devereux und Griffith 1999).

Abb. 1
Körperschaftsteuersätze in ausgewählten OECD-Ländern
Im Jahr 2017



^a Effektiver Satz auf Bundesebene einschließlich Zuschläge und nach Anrechnung der Steuern nachgeordneter Gebietskörperschaften.

^b OECD-Durchschnitt ohne USA ist ungewichtet.

Quelle: OECD; BDI.

© ifo Institut

perschaften in Deutschland um 6 Prozentpunkte höher als in den USA.

ÜBERGANG VOM WELTEINKOMMENS- ZUM TERRITORIALPRINZIP MIT BEGLEITENDEN MASSNAHMEN ZUR SICHERUNG DES STEUERAUFKOMMENS

Mit der US-Steuerreform vollziehen die USA einen Übergang vom Welteinkommens- zum Territorialprinzip, flankiert durch eine Freistellung empfangener Dividenden aus ausländischen Beteiligungen.² Ergänzt wird dieser Systemwechsel durch Maßnahmen zur Sicherung des Steueraufkommens. Dazu gehört zunächst eine verpflichtende Einbeziehung nicht ausgeschütteter Gewinne ausländischer Tochtergesellschaften, die in den Jahren 1987 bis 2017 entstanden sind und die bisher in den USA nicht steuerlich erfasst wurden, in die US-Bemessungsgrundlage. Der Steuersatz dieser *Toll Tax* beträgt 15,5% für liquide Mittel, ansonsten 8%, jeweils unter Anrechnung von im Ausland gezahlten Steuern auf diese Gewinne. Diese Maßnahmen zielen damit auf einen Anstieg der sogenannten Repatri-

² Gebunden an eine Mindestbeteiligungsquote von 10% und eine Mindesthaltfrist.

ierung sowohl bereits bestehender wie künftiger ausländischer Gewinne von US-Unternehmen.

Zudem wird durch die US-Steuerreform eine Zins-schranke eingeführt. Damit wird die Abzugsfähigkeit des Nettozinsaufwands von der steuerlichen Bemessungsgrundlage auf 30% des bereinigten Einkommens, bis 2021 ähnlich dem EBITDA, danach ähnlich dem EBIT, begrenzt. Diese Maßnahme soll einer Unterkapitalisierung von Unternehmen in den USA vorbeugen.

Hinzu kommt eine Mindeststeuer auf *Global Intangible Low-Taxed Income* (GILTI). Anders als der Name suggeriert, wird diese Steuer nicht nur auf niedrig besteuertes ausländisches Einkommen erhoben. Stattdessen wird durch GILTI die US-Hinzurechnungsbesteuerung grundlegend überarbeitet. Der Steuersatz bei GILTI beträgt bis 2025 die Hälfte des Standardsatzes, also 10,5%, danach effektiv 13,125%. Die GILTI-Regelung dürfte im Zusammenspiel mit der Foreign-Derived-Intangible-Income-Bestimmung dazu führen, Aktivitäten außerhalb den USA weniger attraktiv zu machen und in der Folge Forschung und Entwicklung verstärkt in den USA auszuführen bzw. *Intellectual Property* (IP) in den USA zu halten.

Eine weitere Maßnahme zur Sicherung der nationalen Bemessungsgrundlage ist die *Base Erosion and Anti-Abuse Tax* (BEAT). Sie ist als Mindeststeuer ausgestaltet und unterwirft Zahlungen an ausländische nahe-stehende Personen für (immaterielle) Leistungen im weiteren Sinne (u.a. Dienstleistungen, Lizenzen) oberhalb bestimmter Schwellenwerte einer Zusatzbesteuerung. Der wirtschaftliche Hintergrund für die Geschäftsbeziehungen mit dem Ausland oder auch das Besteuerungsniveau im ausländischen Staat werden dabei ausgeblendet. In der Belastung solcher ganz regulärer Geschäftstransaktionen, die auch die G-5-Finanzminister gegenüber der US-Administration kritisiert haben, zeigt sich der überschießende Charakter der Neuregelung. Er geht weit über reine Missbrauchsvermeidung und die entsprechenden Vereinbarungen auf OECD-Ebene hinaus. Immerhin wurde auf die zwischenzeitlich diskutierte Einbeziehung von Aufwendungen für Waren verzichtet. Die BEAT wirft zudem zahlreiche Fragen auf, etwa bezüglich der Nichtdiskriminierungsklauseln in Doppelbesteuerungsabkommen. Denn die Regelung verweigert einen Teil der Abzugsfähigkeit für Zahlungen an ausländische verbundene Unternehmen, während vergleichbare Zahlungen in den USA voll abzugsfähig bleiben. Damit zielt die Regelung in erster Linie auf grenzüberschreitend tätige Konzernunternehmen, insbesondere auch US-Tochtergesellschaften ausländischer Konzernmütter. Sie sind einem erheblichen Doppelbesteuerungsrisiko ausgesetzt.

ENTLASTENDE MASSNAHMEN ZUR ATTRAHIERUNG VON INVESTITIONEN UND ZUR (RÜCK-) VERLAGERUNG VON KAPITAL IN DIE USA

Neben den Maßnahmen zur Sicherung des Steuer-substrats haben die USA auch eine Tarifiermäßigung für



Joachim Lang

© Christian Kruppa

Foreign-Derived Intangible Income (FDII) beschlossen. Dabei handelt es sich um ein Präferenzregime für im Ausland erzielte Einkünfte, die aus Sicht des US-amerikanischen Fiskus keinem materiellen Wirtschaftsgut zugerechnet werden können. Die auf diesen Teil der Einkünfte anzuwendenden Körperschaftsteuerartef betragen 13,125 bzw. 16,41% ab 2026. Die Begrenzung auf Fälle mit Auslandsbezug deutet darauf hin, dass auch die FDII-Regelung darauf gemünzt ist, die Attraktivität des US-Standorts unter anderem für IP und Lizenzen zu erhöhen (vgl. EY 2018).

Auch die 100%-ige Sofortabschreibung auf die meisten Investitionsgüter dürfte für eine spürbare Zunahme des Investitionsvolumens in den USA sorgen. Zusammen mit der Steuersatzsenkung auf 21% werden die USA auch für hochprofitable Investitionen deutlich attraktiver, was insbesondere zu einer Rückverlagerung von IP in die USA führte könnte.

Die Sofortabschreibungsmöglichkeit hat zudem eine weitere wichtige Funktion mit Blick auf unternehmerische Standortentscheidungen, sofern etwa eine Entstrickungsbesteuerung³ bei der Übertragung von Vermögenswerten und betrieblichen Funktionen ins Ausland fällig und die Differenz zwischen Buch- und Marktwert des Wirtschaftsgutes im abgebenden Staat der Besteuerung unterworfen wird. Mit der Sofortabschreibung in den USA vermindert sich der Gewinn des Unternehmens dort um den gesamten Marktwert, zu dem das Wirtschaftsgut in die Bilanz aufgenommen wird. Folglich steht einer Besteuerung der stillen Reserven im abgebenden Staat eine Steuerersparnis in den USA gegenüber.

CHANCEN UND RISIKEN AUS SICHT DER WIRTSCHAFT

Die erste große Steuerreform in den USA seit über 30 Jahren hat dieses Jahr mit einem steuerpolitischen Paukenschlag eingeleitet. Große Gewinner der Reform sind vor allem US-Unternehmen: Sie profitieren unmittelbar von der Steuersatzsenkung und der Sofortabschreibungsmöglichkeit sowie der Vorzugsbesteuerung für im Ausland erzielte Einkünfte aus immateriellem Vermögen im Rahmen der FDII-Regelung. Zwar bringen Zinsschranke, BEAT und GILTI auch Verschärfungen. Diese dürften die US-Unternehmen jedoch im Verhältnis zu ihren ausländischen Wettbewerbern nur unterproportional treffen (v.a. BEAT) und etwa durch die (teilweise) Anrechnungsmöglichkeit ausländischer Steuern im Rahmen der GILTI-Regelung deutlich entschärft werden. Auch der US-Standort profitiert von den erheblichen Investitionsanreizen und den Folgen aus der angeordneten Repatriierung der Auslandsgewinne von US-Unternehmen. Diesen Effekt zeigen die bereits angekündigten Investitionsprogramme von US-Firmen als Reaktion auf die Steuerreform.

³ Vgl. etwa Richtlinie des Rates (EU) 2016/1164 vom 12. Juli 2016, Brüssel, verfügbar unter: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32016L1164&from=EN>.

Risiken für den US-Standort können sich mittel- bis langfristig allerdings aus der erheblichen Schuldenfinanzierung der Steuerreform ergeben. Das parteiübergreifend besetzte Congressional Budget Office hat den aufgrund der Steuerreform zu erwartenden Anstieg des Haushaltsdefizits bis 2027 auf 1,8 Billionen US-Dollar beziffert. Das entspricht einer Schuldenstandsquote i.H.v. 97,5% des BIP (Juni 2017: 91,2%) (vgl. Congressional Budget Office 2018). Zum Vergleich: Zum dritten Quartal 2017 betrug der Schuldenstand in Deutschland 65,1% im Verhältnis zum BIP, in der gesamten Eurozone 88,1% des BIP (vgl. Statista 2018).

Chancen aus der US-Steuerreform ergeben sich auch für deutsche Unternehmen. Sofern sie in den USA über Tochtergesellschaften tätig sind, profitieren sie von der Steuersatzsenkung und den verbesserten Abschreibungsmöglichkeiten. Diesen entlastenden Maßnahmen stehen mit der BEAT und der Zinsschranke jedoch auch gegenläufige, permanent belastende Effekte gegenüber. Sie gehen zumindest teilweise über internationale Vereinbarungen im Rahmen des OECD-BEPS-Projekts hinaus und führen für die betroffenen Unternehmen zu Doppelbesteuerungsrisiken. Es ist daher gut, dass US-Finanzminister Steven Mnuchin gegenüber den G-5-Finanzministern seine Bereitschaft signalisiert hat, die Regelungen zur BEAT noch einmal zu überprüfen.

STANDORT DEUTSCHLAND MUSS WETTBEWERBSFÄHIG WERDEN

Mit der deutlichen Absenkung des Körperschaftsteuersatzes um 14 Prozentpunkte verschärfen die USA den internationalen Steuerwettbewerb erheblich, denn unter dem Strich überwiegen die entlastenden Effekte. Große Risiken können sich für den Standort Deutschland ergeben. Die wesentlichen Elemente der Reform – Steuersatzsenkung, Sofortabschreibung, Präferenzregime für im Ausland erzielte Einkünfte, Hinzurechnung von ausländischen GILTI-Einkünften, Abzugsbeschränkungen für Zahlungen ins Ausland – fächern einen ganzen Strauß von Anreizen auf, Wertschöpfung insgesamt, aber vor allem geistiges Eigentum wie Patente und Lizenzen verstärkt in den USA anzusiedeln und Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten zunehmend dort durchzuführen.

Während ausländische Lizenzentnahmen in den USA meist nur noch einem nominalen Steuersatz von 13,125% unterliegen, werden sie in Deutschland bislang mit dem regulären Satz von 31,8%⁴ belastet. Damit ist ihre Steuerlast in Deutschland mehr als doppelt so hoch wie künftig in den USA. Hinzu kommt, dass neben der steuerlichen Begünstigung bei der Verwertung von FuE-Ergebnissen in den USA zudem eine steuerliche FuE-Förderung für alle Unternehmen (unabhängig von Größe, Mitarbeiterzahl etc.) besteht. Durch die BEAT werden weiterhin Vorleistungen im Rahmen der

⁴ Bei einem Gewerbesteuer-Hebesatz von 453%, s.o.

Verwertung von FuE-Ergebnissen aus dem Ausland in den USA mit einer Sondersteuer belegt. Hier geht die BEAT-Regelung sogar deutlich über die sogenannte Lizenzschranke in Deutschland hinaus. Dies zeigt: Während die Lizenzschranke durch den Nexus-Ansatz eher Anlass für den Aufbau von FuE-Aktivitäten in Ländern mit Lizenzboxen gibt, setzen die US-Regelungen mit der Abwehrregelungen der BEAT und der privilegierten Besteuerung von Lizenzen sowie der steuerlichen FuE-Förderung deutliche Anreize für den Aufbau von FuE-Aktivitäten in den USA. Erste Schätzungen gehen von einem Anstieg deutscher Direktinvestitionen in den USA um rund 39 Mrd. Euro insgesamt aus – einer Steigerung um 25% (vgl. ZEW und Universität Mannheim 2017).

Werden zudem die Pläne der Europäischen Kommission für eine stärkere Besteuerung digitaler Geschäftsmodelle innerhalb der EU realisiert, würde die EU selber dazu beitragen, den Sog in Richtung USA zusätzlich zu verstärken. Drohende Verschärfungen durch eine Strafsteuer auf die Digitalisierung und die Modernisierung von Geschäftsmodellen über alle Stufen der Wertschöpfungskette hinweg (Industrie 4.0) sollten daher dringend unterbleiben. Dies gilt umso mehr, als mit der Ausdehnung der US-Hinzurechnungsbesteuerung im Rahmen der GILTI-Regelung und der Umstellung auf ein Territorialsystem bzw. der *Toll Tax* die Besteuerung im Ausland erzielter US-Gewinne als hinreichend sichergestellt angesehen werden kann; und zwar in einer Höhe, die diejenige von EU-Mitgliedstaaten wie Irland übersteigt, die typischerweise Ziel von US-Auslandsinvestitionen sind. Einseitige EU-Maßnahmen, wie die Einführung einer Ausgleichsteuer, lassen sich seit Verabschiedung der US-Steuerreform nicht mehr mit einer unangemessen niedrigen Besteuerung von US-Internetunternehmen rechtfertigen. Außerdem bleibt es aufgrund der nach wie vor bestehenden Höherbelastung gerade auch deutscher Unternehmen dabei: Eine Ausgleichsteuer wird das angestrebte Ziel verfehlen, international gleiche steuerliche Wettbewerbsbedingungen für die digitalisierte Wirtschaft zu schaffen.

Die US-Steuerreform und die Entwicklungen in anderen Industriestaaten wie Frankreich oder Großbritannien werfen ein Schlaglicht auf die zentralen Herausforderungen für die Unternehmensbesteuerung in Deutschland. Der Handlungsdruck hat fundamental zugenommen. Dabei ist ein Perspektivwechsel entscheidend: weg von einer reinen Betrachtung des Missbrauchseinzelfalls hin zu einer wettbewerbsfähigen Ausrichtung des deutschen und europäischen Unternehmensteuerrechts. Der Verweis auf die sprudelnden Steuereinnahmen greift als Rechtfertigung für eine Fortsetzung der bisherigen Steuerpolitik in Deutschland zu kurz. Als Industrie- und Exportnation muss Deutschland den internationalen Steuerwettbewerb endlich aktiv mitgestalten.

Einer wettbewerbsfähigen Gesamtsteuerbelastung für alle Unternehmen gleich welcher Rechtsform

hierzulande kommt ein zentraler Signalcharakter zu: Dauerhaft wird sich Deutschland keine höhere Steuerbelastung als andere Industriestaaten leisten können. Hier besteht dringender Handlungsbedarf. Die Struktur des deutschen Unternehmensteuerrechts mit dem Nebeneinander von Einkommen- und Körperschaftsteuer sowie Gewerbesteuer und Solidaritätszuschlag ist jedoch verkrustet. Dadurch ist die notwendige steuerpolitische Flexibilität abhandengekommen, adäquat und zeitnah auf internationale Entwicklungen zu reagieren. Mindeststeuersätze für die Unternehmensbesteuerung, wie auf EU-Ebene und im Rahmen der deutsch-französischen Konvergenzbemühungen diskutiert, würden die engen bestehenden Spielräume noch weiter einschränken. Umso wichtiger sind strukturelle Reformen – etwa bei den gewerbesteuerlichen Hinzurechnungen, im Außensteuerrecht oder in der Digitalisierungsfähigkeit des Steuerrechts. Ein steuerliches »Weiter-So« ist unangebracht: Die Steuerpolitik in der jungen Legislaturperiode muss sich dem Wettbewerb ambitionierter als bislang erkennbar stellen.

LITERATUR

Congressional Budget Office (2018), Brief vom 2. Januar 2018, verfügbar unter: <https://www.cbo.gov/system/files/115th-congress-2017-2018/costestimate/53437-wydenltr.pdf>.

Devereux, M.P. und R. Griffith (1999), »The Taxation of Discrete Investment Choices – Revision 2«, IFS Working Paper, W98/16, London, verfügbar unter: <http://www.ifs.org.uk/wps/wp9816.pdf>.

EY (2018), »Die US-Steuerreform und ihre Folgen für Unternehmen in Deutschland«, Positionspapier des wissenschaftlichen Beirats von EY, Januar, verfügbar unter: <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-tlm-2018-q1-special-die-us-steuerreform/SFILE/ey-tlm-2018-q1-special-die-us-steuerreform.pdf>.

KPMG (2018), »Insights«, 5. Januar, verfügbar unter: <https://home.kpmg.com/xx/en/home/insights/2018/01/tnf-france-corporate-individual-tax-measures-in-newly-enacted-laws.html>.

PWC (2017), *Congress gives final approval to tax reform conference committee agreement*, verfügbar unter: <https://www.pwc.com/us/en/tax-services/publications/insights/assets/pwc-congress-gives-final-approval-to-tax-reform.pdf>.

Statista – das Statistikportal (2018), »Europäische Union: Staatsverschuldung in den Mitgliedsstaaten im 3. Quartal 2017 in Relation zum Bruttoinlandsprodukt (BIP)«, verfügbar unter: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/163692/umfrage/staatsverschuldung-in-der-eu-in-prozent-des-bruttoinlandsprodukts>.

ZEW und Universität Mannheim (2017), *Analysis of US Corporate Tax Reform Proposals and their Effects for Europe and Germany*, 11. Dezember, verfügbar unter: http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gutachten/US_Tax_Reform_2017.pdf.

Patrick Kompolsek*, Michael Riedle**
und Martin Ruf***

Die US-Steuerreform und unternehmerische Investitionen



Patrick Kompolsek



Michael Riedle



Martin Ruf

Die US-Steuerreform des Jahres 2018 hat viele unterschiedliche Facetten. Aus diesem Grund ist die Frage: Wer gewinnt – wer verliert? nicht pauschal zu beantworten. Unter den Unternehmen wird es Gewinner wie Verlierer geben. Eine zentrale Frage bei der Bewertung der US-Steuerreform ist aber sicher deren Wirkung auf unternehmerische Investitionen. Der Beitrag greift daher wichtige Teilaspekte der US-Unternehmenssteuerreform auf und diskutiert basierend auf wissenschaftlicher Evidenz die zu erwartenden Folgen auf eben diese. Er begründet weiter, warum hohe bilanzielle Verluste in der Unternehmensbilanz aufgrund der Unternehmensteuerreform, wie beispielsweise bei der Deutschen Bank, keine relevanten Signale für den Kapitalmarkt beinhalten.

MEHRINVESTITIONEN DURCH STEUERSATZSENKUNG?

Die Absenkung des Unternehmensteuersatzes in den USA von 35% auf 21% ist beachtlich großzügig. Es liegt beinahe eine Halbierung des Unternehmensteuersatzes vor. Gleichzeitig wird Personengesellschaften ein bis Ende des Jahres 2025 befristeter Vorwegabschlag von 20% des Unternehmensgewinns gewährt, um einen Ausgleich für die Reduzierung des Unternehmensteuersatzes zu schaffen. Infolgedessen sind nur noch 80% des Gewinns zu den persönlichen Steuersätzen zu versteuern. Die zeitliche Begrenzung des Vorwegabschlages führt langfristig aber zu einer relativen Benachteiligung von Personengesellschaften. Nach Schätzungen des *Joint Committee on Taxation (JCT)* sinken die Steuereinnahmen durch die Absenkung des Unternehmensteuersatzes und durch den Vorwegabschlag in den nächsten zehn Jahren um 1 613 Mrd. US-Dollar.¹ Die Denkfabrik *Tax Foundation (TF)* schätzt diese Mindereinnahmen auf eine Höhe von 1 709 Mrd. US-Dollar (vgl. *Tax Foundation 2017, Tab. 5*).

Steuermindereinnahmen in dieser Höhe müssen durch Steuererhöhungen oder Ausgabenkürzungen an anderer Stelle, beispielsweise durch weniger staatliche Investitionen oder Sozialausgaben, ausgeglichen werden. Häufig wird ein Selbstfinanzie-

rungseffekt von Steuerreformen unterstellt, der solche Ausgabenkürzungen oder Steuererhöhungen mildern oder im Idealfall sogar unnötig machen würde. Dieser könnte im vorliegenden Fall eintreten, wenn durch die Absenkung in großem Umfang zusätzliche unternehmerische Investitionen zu erwarten wären. Diese würden dann steuerbare Gewinne und damit zusätzliche Steuereinnahmen im Bereich der Unternehmensteuer generieren.

Die empirische Forschung im Bereich der Wirtschaftswissenschaften hat sich vielfach mit der Frage beschäftigt, welche Wirkung eine Senkung von Unternehmensteuersätzen auf internationale Direktinvestitionen haben kann. Feld und Heckemeyer (2011) fassen die Erkenntnisse zusammen. Es ist zunächst festzustellen, dass die Ergebnisse sehr uneinheitlich sind.

Obwohl es dafür keine überzeugenden wissenschaftlichen Argumente gibt, wird oft mit den errechneten durchschnittlichen Effekten von Steuersatzsenkungen auf Investitionen aus Metastudien gerechnet. Dieser durchschnittliche Effekt ist im Fall der Metastudie von Feld und Heckemeyer (2011) eine Semielastizität von 2,5. Ausgehend von dieser Semielastizität und der Absenkung des statutarischen Unternehmensteuersatzes um 14 Prozentpunkte errechnet sich ein Effekt auf die Investitionen von Ausländern in den USA i.H.v. 35%.

Die viel wichtigere Frage ist aber, wie sich die Summe aus in- und ausländischen Investitionen in Folge der Unternehmensteuerreform verändert. Die empirische Evidenz dazu ist sehr spärlich. Steinmüller et al. (2017) berechnen eine Elastizität der Investitionen in das Anlagevermögen hinsichtlich einer Veränderung des Unternehmensteuersatzes i.H.v. – 0,84. Demzufolge steigert eine 10%-ige Senkung des statutarischen Unternehmensteuersatzes die Investitionen in das Anlagevermögen um 8,4%. Die aktuelle 40%-ige Senkung des Unternehmensteuersatzes führt folglich zu einem Anstieg der Investitionen in das Anlagevermögen i.H.v. 33,6% und damit ebenfalls um etwa 35%.

Wenn die Investitionen im Unternehmenssektor tatsächlich um die errechneten 35% zunehmen, könnte ein Großteil der Steuerausfälle durch die Senkung des Unternehmensteuersatzes kompensiert werden. Unterstellt man in einer stark vereinfachten Rechnung, dass die steuerliche Bemessungsgrundlage vor der Reform 100 beträgt, so würde sich die steuerliche Bemessungsgrundlage infolge der Zunahme der Investitionen um 35% auf dann 135 erhöhen. 21% von 135 sind 28. In diesem Fall wären nur noch Steuerausfälle im Bereich der Unternehmensteuer i.H.v. 20% des Ausgangsniveaus zu verkraften ($(35 - 28)/35 = 20\%$).

Uns erscheinen diese Effekte hoch. Wie oben bereits beschrieben, sind die empirischen Ergebnisse der zitierten Metastudie mit Bezug auf die Investitionseffekte von Steuerreformen sehr heterogen. Im

* Patrick Kompolsek, M.Sc., ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für International Business Taxation an der Universität Tübingen.

** Michael Riedle, M.Sc., ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für International Business Taxation an der Universität Tübingen.

*** Prof. Dr. Martin Ruf ist Inhaber des Lehrstuhls für International Business Taxation an der Universität Tübingen.

¹ Vgl. *Joint Committee on Taxation (2017)*. Die aufgeführte Zahl ergibt sich aus der Summe der Posten I.B.1 und 2 und des Posten II.B.

spezifischen Fall der USA gilt zudem, dass die USA eine der wenigen wirklich großen Volkswirtschaften sind. Die oft intendierte Zunahme ausländischer Direktinvestitionen aufgrund von Steuersatzsenkungen dürfte daher für die USA eine geringere Bedeutung haben als für viele andere Länder. Aus diesem Grund ist eine Übernahme der empirischen Ergebnisse in diesem spezifischen Fall besonders kritisch zu sehen.

SCHMÄLERUNG DER BMG – SOFORT-ABSCHREIBUNG UND INVESTITIONEN

Absenkungen des Unternehmensteuersatzes gingen in der Vergangenheit typischerweise einher mit einer Verbreiterung der Bemessungsgrundlage (vgl. Devereux et al. 2002). Das gilt auch für die beiden großen Unternehmensteuerreformen in Deutschland in den Jahren 2002 und 2008. Mit Bezug auf die US-Unternehmensteuerreform des Jahres 2018 ist das Bild dagegen nicht eindeutig. So wird im Rahmen der US-Steuerreform ein Sonderabschreibungsbetrag von 100% für Investitionen in Sachanlagen für die nächsten fünf Jahre gewährt. Danach schmilzt die Möglichkeit zur Sofortabschreibung jährlich um 20% ab und läuft damit nach zehn Jahren aus.

Typischerweise werden Abschreibungsvergünstigungen, wie die Einführung einer Sofortabschreibung, im Zuge von Konjunkturpaketen ermöglicht. In Deutschland war dies im Jahr 2009 der Fall. Es überrascht, dass die USA in konjunkturell sehr guten Zeiten solche erheblichen Abschreibungsvergünstigungen einführen. Aufgrund geringerer Steuerzahlungen zum Zeitpunkt der Investition verbessern Sofortabschreibungen unmittelbar die Liquiditätslage von Unternehmen. Diese verbesserte Liquidität hat aus zwei Gründen positive Effekte auf unternehmerische Investitionen: Wenn Unternehmen einen eingeschränkten Zugang zum Kapitalmarkt haben, kann diese Liquidität ausschlaggebend für unternehmerische Investitionen sein. Haben Unternehmen Zugang zum Kapitalmarkt, verringert dies ihren Kapitalbedarf und damit die zukünftigen Zinsaufwendungen. Investitionen werden damit betriebswirtschaftlich attraktiver. In Zeiten niedriger Zinsen sollte der letzte Effekt allerdings von geringer Bedeutung sein.

Zwick und Mahon (2017) und House und Shapiro (2008) untersuchen den Einfluss von Abschreibungsvergünstigungen auf Investitionen in den USA empirisch. Sie können zeigen, dass Unternehmen in der Folge solcher Abschreibungsvergünstigungen tatsächlich ihre Investitionen deutlich erhöht haben. Die errechneten Effekte sind allerdings abhängig vom spezifischen Unternehmen und dem betrachteten Wirtschaftsgut. Aus diesem Grund ist es nicht möglich, allgemein gültige Aussagen zur Höhe des zu erwartenden Investitionseffektes zu treffen.

Die Einführung und Erweiterung dieser Sonderabschreibungen bedeutet eine zumindest für die nächs-

ten fünf Jahre nicht unerhebliche Reduktion der steuerlichen Bemessungsgrundlage. Das JCT schätzt die Kosten dieser Reform in den nächsten zehn Jahren auf 86,3 Mrd. US-Dollar. Danach kann sich dieser Effekt auch umkehren. Aufgrund der Sofortabschreibung sind diese Wirtschaftsgüter bereits abgeschrieben und können die Bemessungsgrundlage nicht länger mindern. Im Alternativszenario, ohne sofortige Vollabschreibung, wäre ihr Buchwert dagegen noch größer null und würde zu positiven Abschreibungen führen.

VERBREITERUNG DER BMG – VERLUST-VERRECHNUNG, ZINSSCHRANKE UND INVESTITIONEN

Weiter wird eine Regelung eingeführt, die die Verlustverrechnung in den USA deutlich einschränkt. Die Verlustverrechnung in den USA wird dadurch vergleichbar mit §10d EStG in Deutschland. Eine noch bedeutendere Reformierung bezieht sich auf die Abzugsfähigkeit der Fremdkapitalzinsen. Ähnlich der deutschen Regelung im § 4h EStG sind in den USA Aufwendungen für Fremdkapital zukünftig nur bis zu einer Höhe von 30% des Gewinns vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) von der Bemessungsgrundlage abziehbar. Diese Abzugsbeschränkung wird nach vier Jahren nochmals deutlich restriktiver. Die 30%-Grenze bemisst sich dann nach dem Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT), ohne die Abschreibungen miteinzubeziehen. Der Umfang der dadurch zu erwartenden steuerlichen Mehreinnahmen beträgt nach dem JCT in den nächsten zehn Jahren 253,4 Mrd. US-Dollar.

Aus ökonomischer Sicht gibt es zwei Kritikpunkte an der Zinsschranke: Zum einen wirkt die Zinsschranke antizyklisch. Der Umfang der abziehbaren Zinsaufwendungen knüpft an EBITDA oder EBIT an. Sinken in einer Rezession die Gewinne, reduziert das auch die abziehbaren Zinsaufwendungen. Es kann der Fall eintreten, dass positive Steuerzahlung geleistet werden müssen, obwohl im betreffenden Wirtschaftsjahr, mangels ökonomischen Gewinns, keine Liquidität vorhanden ist. Das kann das bereits deutlich höhere Insolvenzrisiko in einer Rezession weiter erhöhen. Deutschland hat aus diesem Grund während der Finanzkrise im Konjunkturpaket 2009 die Freigrenze für die Zinsschranke von 1 Mio. Euro auf 3 Mio. Euro erhöht. Zum anderen führen nicht abziehbare Zinsaufwendungen zu einer Erhöhung der Kapitalkosten. Es gibt allerdings keine überzeugende empirische Evidenz dafür, dass dies zu negativen Effekten auf Investitionen im körperschaftlichen Sektor führt (vgl. Ruf und Schindler 2015).

EINFÜHRUNG DES FREISTELLUNGSVERFAHRENS UND US-INVESTITIONEN IM AUSLAND

Im Rahmen der US-amerikanischen Steuerreform führen die USA das Freistellungssystem auf ausländische

Unternehmensgewinne ein. Infolgedessen steht eine Zunahme von Investitionen im Ausland durch US-Investoren zu erwarten. Eine vergleichbare Reform gab es bereits 2009 im Vereinigten Königreich und in Japan. Liu (2017) stellt fest, dass die Unternehmen des Vereinigten Königreichs nach der Reform ihre Investitionen in Ländern mit niedrigen Steuersätzen um 15,7% erhöhten. Feld et al. (2016) prognostizieren für die USA infolge des Übergangs zum Freistellungsverfahren eine Erhöhung der ausländischen Unternehmenskäufe um 11%. Inwiefern die Zunahme an Auslandsinvestitionen auf Kosten inländischer Investitionen geschieht, ist empirisch ungeklärt.²

EINMALIGE ZWANGSSTEUER AUF AUSLÄNDISCHE GEWINNE

Im Rahmen des Systemwechsels belegen die USA einmalig sämtliche im Ausland thesaurierten Gewinne mit einer Zwangssteuer. Bei einer Thesaurierung in Form von liquiden Mitteln beträgt diese 15,5% und sonst 8%. Die Steuer wird pauschal erhoben, also unabhängig von der tatsächlichen Ausschüttung. Der Liquiditätseffekt dieser Eimalbesteuerung kann auf acht Jahre verteilt werden. Multinationale US-amerikanische Konzerne bekommen damit die schon lange erwartete Möglichkeit, ihre im Ausland gelassenen Gewinne steuerbegünstigt repatriieren zu können. Hartman (1985) und Sinn (1987) zeigen, dass Unternehmen die Repatriierungssteuer in ihren Investitionsentscheidungen grundsätzlich nicht berücksichtigen sollten. Die jahrelange Hortung der Gewinne im Ausland durch US-amerikanische Unternehmen ist der Beleg dafür, dass die Unternehmen – wie sich herausgestellt hat zu Recht – immer mit einer Senkung der Repatriierungssteuer rechneten.

Aus ökonomischer Sicht ist diese Zwangsabgabe eine Steuer ohne unerwünschte Verzerrungen unternehmerischer Entscheidungen, denn die Unternehmen können dieser Steuer nicht ausweichen. Es stehen zudem ganz erhebliche Steuereinnahmen zu erwarten. Das JCT schätzt die Einnahmen dieser einmaligen Repatriierungssteuer in den nächsten zehn Jahren auf 338,8 Mrd. US-Dollar. Es ist allerdings zu bezweifeln, dass durch die Rückführung von finanziellen Mitteln wie erhofft zusätzliche unternehmerische Investitionen in den USA erfolgen. In Bezug auf den vergleichbaren *Tax Holiday* des Jahres 2005 zeigen Dharmapala et al. (2011), dass die ganz erheblichen Repatriierungen damals nicht zu mehr Inlandsinvestitionen in den USA führten. Gleiches gilt auch für die Forschungs- und Entwicklungsausgaben und das Niveau der Beschäftigung. Stattdessen wurde von einem US-Dollar, der repatriiert wurde, 0,60–0,92 US-Dollar meist in Form von Aktienrückkäufen an die Aktionäre verteilt.

² Die USA kombinieren die Einführung des Freistellungssystems mit der Einführung einer *Base Erosion and Abuse Tax* (BEAT-Steuer), die in Loose (2018) erläutert wird.

RELEVANZ DER BILANZIELLEN VERLUSTE DURCH DIE REFORM FÜR DIE KAPITALMÄRKTE

Unternehmen, die in den vergangenen Jahren Verluste angehäuft haben, sind die vermeintlich Leidtragenden der US-Steuerreform, denn sie weisen aktuell hohe bilanzielle Verluste aus. Zu diesen Unternehmen gehören Großkonzerne weltweit, exemplarisch General Motors, die Bank of America oder die Deutsche Bank. Letztere hat 2017 vor Berücksichtigung von Steuereffekten 1,3 Mrd. Euro Gewinn erwirtschaftet. Nach Steueraufwendungen wird ein Verlust von 0,5 Mrd. Euro ausgewiesen. Der Großteil dieses Verlusts basiert auf der Neubewertung latenter Steuern i.H.v. 1,4 Mrd. Euro (vgl. Deutsche Bank 2018).

Der Hauptzweck des Konzernabschlusses ist die Informationsfunktion. Im Zeitpunkt der Bildung von aktiven latenten Steuern wird eine relevante Information an die Kapitalmärkte gegeben. Die steuerlichen Verluste mindern zukünftig die steuerlichen Gewinne und damit die Steuerzahlungen. Folglich erhöhen sie potenziell auch die Dividendenzahlungen an die Kapitalgeber. Diese Information ist relevant für die Bewertung von Unternehmen an den Kapitalmärkten.

Die durch die Senkung des Unternehmensteuersatzes bedingte niedrigere Bewertung aktiver latenter Steuerpositionen führt in den Bilanzen zu erheblichen Verlusten. Daraus resultiert aber keine entsprechende Veränderung von potenziellen Dividendenzahlungen an Kapitalgeber. Die in den Bilanzen ausgewiesenen Verluste haben damit keine Relevanz für die Bewertung von Unternehmen an den Kapitalmärkten. Diese Buchverluste senden tendenziell falsche Informationen an den Kapitalmarkt.

LITERATUR

- Deutsche Bank (2018), »Deutsche Bank: Vorsteuergewinn von 1,3 Milliarden Euro im Jahr 2017 – Verlust nach Steuern von 0,5 Milliarden Euro«, verfügbar unter: https://www.db.com/newsroom_news/2018/deutsche-bank-vorsteuergewinn-von-1-3-milliarden-euro-im-jahr-2017-verlust-nach-steuern-von-0-5-milliarden-euro-de-11482.htm.
- Devereux, M., R. Griffith und A. Klemm (2002), »Corporate income tax reforms and international tax competition«, *Economic Policy* 17, 449–495.
- Dharmapala, D., F. Foley und J. Forbes (2011), »Watch What I Do, Not What I Say: The Unintended Consequences of the Homeland Investment Act«, *Journal of Finance* 66, 753–787.
- Feld, L. und J. Heckemeyer (2011), »FDI and Taxation: A Meta-Study«, *Journal of Economic Surveys* 25, 233–272.
- Feld, L., M. Ruf, U. Scheuring, U. Schreiber und J. Voget (2016), »Repatriation taxes and outbound M&As«, *Journal of Public Economics* 139, 13–27.
- Hartman, D. (1985), »Tax policy and foreign direct investment«, *Journal of Public Economics* 26, 107–121.
- House, C. und M. Shapiro (2008), »Temporary Investment Tax Incentives: Theory with Evidence from Bonus Depreciation«, *American Economic Review* 98, 737–768.
- Joint Committee on Taxation (2017), »Estimated Budget Effects of the Conference Agreement for H.R.1, the »Tax Cuts And Jobs Act«, verfügbar unter: <https://www.jct.gov/publications.html?func=startdown&id=5053>.
- Liu, L. (2017), »Where Does Multinational Investment Go with Territorial Taxation? Evidence from the UK«, Working Paper, Oxford University Centre for Business Taxation, verfügbar unter: https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Business_Taxation/Docs/Publications/Working_Papers/Series_17/WP1705.pdf.

Loose, T. (2018), »USA: Zustimmung im Senat – Steuerreform auf der Zielgeraden«, *ISTR-LB – Internationales Steuerrecht Länderbericht*, 6–8.

Ruf, M. und D. Schindler (2015), »Debt Shifting and Thin-Capitalization Rules – German Experience and Alternative Approaches«, *Nordic Tax Journal*, 17–33.

Sinn, H.-W. (1987), *Capital Income Taxation and Resource Allocation*, North Holland, Amsterdam.

Steinmüller, E., G. Thuncke und G. Wamser (2017), »Corporate Income Taxes Around the World – A Survey on Forward-looking Tax Measures and Two Applications«, Working Paper, Research School of International Taxation, verfügbar unter: http://www.rsit.uni-tuebingen.de/WP/RSITWP_05-2017.pdf.

Tax Foundation (2017), »Preliminary Details and Analysis of the Tax Cuts and Jobs Act«, verfügbar unter: <https://files.taxfoundation.org/20171220113959/TaxFoundation-SR241-TCJA-3.pdf>.

Zwick, E. und J. Mahon (2017), »Tax Policy and Heterogeneous Investment Behavior«, *American Economic Review* 107, 217–248.

Ludger Schuknecht, Johannes Wolff, Andreas Gies und Stefan Oswald*

Der G20 Compact with Africa – ein neuer Ansatz der wirtschaftlichen Zusammenarbeit mit afrikanischen Ländern¹

In ihrem Beitrag stellen Ludger Schuknecht, Johannes Wolff, Andreas Gies und Stefan Oswald den entwicklungspolitischen Ansatz »G20 Compact with Africa« vor.

HERAUSFORDERUNGEN DER MODERNEN ENTWICKLUNGSPOLITIK

Die großen Herausforderungen der Entwicklungspolitik (Armut und Armutsmigration, Klimawandel, Finanz- und Überschuldungskrisen) verlangen nach kohärenten, national und international abgestimmten Lösungsansätzen, die auf der Eigenverantwortung der Zielländer aufbauen. Die unter der deutschen G20-Präsidentschaft initiierte Partnerschaft mit Afrika, der Marshallplan mit Afrika und die Compact-with-Africa-Initiative stehen für einen solchen modernen entwicklungspolitischen Ansatz, der auf die Reformbereitschaft afrikanischer Länder auf Grundlage der Agenda 2063 der Afrikanischen Union und der Agenda 2030 und die verstärkte bilaterale und multilaterale Koordination zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für private Investitionen setzt.

Eine Kernherausforderung internationaler Politik und damit auch der Entwicklungspolitik ist die nationale und internationale Fragmentierung sowie die Betonung der Entwicklungsrolle des Staates. Die Wirksamkeit bilateraler entwicklungspolitischer Ansätze und der Maßnahmen multilateraler Akteure wie IWF, Weltbank, regionaler und multilateraler Entwicklungsbanken und der EU ließen sich durch eine stringenter Koordination und eine stärkere Einbeziehung des Privatsektors effizienter gestalten. Durch eine verbesserte Koordination und die Ausbalancierung unterschiedlicher Zielsetzungen, insbesondere in politischen Fragen, ließe sich überdies eine größere Hebelwirkung zur Umsetzung erforderlicher politischer und wirtschaftlicher Reformen der Partner entfalten. Hierzu sind technische Unterstützung und Kapazitätsaufbau ebenso wichtig wie der Ausbau zielgerichteter Finanzinstru-

mente in der bi- und multilateralen Entwicklungszusammenarbeit. Dadurch können die Institutionen des Staates und das Funktionieren der Märkte gestärkt werden.

Die deutsche Entwicklungspolitik folgt immer mehr dieser Strategie. Das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) hat in den vergangenen Jahren seine entwicklungspolitische Zusammenarbeit konzentriert und mit dem »Marshallplan mit Afrika« einen Fokus auf die Unterstützung reformbereiter Staaten in Afrika im Rahmen von Reformpartnerschaften sowie die Stärkung des privaten Sektors gelegt.

Die entwicklungspolitische Afrikastrategie zielt zudem darauf ab, dass technische und finanzielle Mittel der Entwicklungszusammenarbeit – auch über den katalytischen Einsatz dieser Instrumente – zunehmend zur Stärkung der Rahmenbedingungen für die privatwirtschaftliche Entwicklung in diesen Ländern eingesetzt werden. Dies greift den Gedanken der Agenda 2030 auf, die einen aktiven Part der Privatwirtschaft bei der Erreichung der nachhaltigen Entwicklungsziele (SDGs) vorsieht. Die Partnerschaft mit Afrika, der Marshallplan mit Afrika und die Compact-with-Africa-Initiative stehen exemplarisch für die Neuausrichtung der deutschen Entwicklungs- und Afrikapolitik.

Von zentraler Bedeutung für den Erfolg jeder Entwicklungs- und Afrikapolitik zur Stärkung des Privatsektors, aber auch der produktiven Rolle des Staates, sind drei Dinge. Erstens gilt es, die makroökonomische Stabilität zu verbessern, das heißt gesamtwirtschaftliche Stabilität und Schuldentragfähigkeit, Mobilisierung inländischer Ressourcen, ein investitionsfreundliches Steuersystem und handelsfreundliche Zollgestaltung, ein solides Management öffentlicher Investitionen, die Reform von Staatsbetrieben und ein modernes Public Financial Management. Außerdem muss das Geschäftsumfeld investitionsfreundlich sein. Dazu gehören Rechtssicherheit, verlässliche Regulierung und Institutionen, Investorenschutz und Streitbeilegungsmechanismen, bessere Projektvorbereitung und die Standardisierung von Projekt- und

* Ludger Schuknecht ist Chefvolkswirt des Bundesministeriums der Finanzen und deutscher G20 Deputy. Johannes Wolff leitet das Compact with Africa Team im deutschen Finanzministerium, Andreas Gies ist Abteilungsleiter für bilaterale Entwicklungspolitik im Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ), Dr. Stefan Oswald leitet die Unterabteilung Subsahara Afrika im BMZ.

¹ Der Artikel ist Anfang Februar in italienischer Sprache in der Zeitschrift *Limesonline* erschienen.

Finanzierungsverträgen. Auch die Finanzmarktraumbedingungen und den Zugang zu Finanzdienstleistungen gilt es, u.a. durch die Weiterentwicklung inländischer Kapitalmärkte zur Ermöglichung attraktiver fristenkongruenter Finanzierungen, des Regulierungsrahmens für Langzeitinvestoren, der Instrumente zur Risikominderung sowie der Finanzinstrumente zur Infrastrukturfinanzierung, zu verbessern.

DER G20 COMPACT WITH AFRICA

Im Rahmen seiner G20-Präsidentschaft hat sich Deutschland deshalb auch dort für einen fokussierten Ansatz der G20 in der Zusammenarbeit mit Afrika stark gemacht. Die G20 haben ihre Verpflichtung zu wirtschafts- und finanzpolitischer Zusammenarbeit auf internationaler Ebene sowie ihr Streben nach solidem, nachhaltigem, ausgewogenem und inklusivem Wachstum bekräftigt. Einen besonderen Schwerpunkt haben sie auf die Erhöhung der Krisenfestigkeit der Weltwirtschaft als Voraussetzung für das Erreichen dieser Ziele gelegt.

Jahrzehntelang hatte Afrika keine wirtschaftspolitische Priorität. Afrika galt – vielfach zu Unrecht – als Fass ohne Boden: politische Unsicherheiten, kaum wirtschaftliche Dynamik, kleine fragmentierte Märkte, Armut, Korruption, kaum Erfolgsgeschichten. Entsprechend halbherzig fiel das Engagement von Wirtschaft und Politik – mit Ausnahme des entwicklungspolitischen Ressorts – aus.

Drei Dinge haben sich jedoch in der Zwischenzeit geändert: Erstens ist Afrika politisch wieder ein wichtiges Thema geworden. Der Zustrom von Migranten nach Europa hat deutlich gemacht, dass nur die Schaffung von Perspektiven vor Ort das Verlassen der Heimat unattraktiv macht.

Zweitens ist das Afrikabild nuancierter und realistischer geworden. Die Vorstellung von Afrika als einem in Chaos und Elend versinkenden Kontinent hat sich dahingehend gewandelt, dass viele internationale Partner – auch die G20 – Afrika als Chancenkontinent entdecken. Zwar gibt es gescheiterte Staaten, aber es gibt auch viele erfolgreiche Staaten. Eine Reihe von Ländern, darunter die Länder, die dem Compact with Africa beigetreten sind, arbeiten erfolgreich an Reformen zur Steigerung des Wirtschaftswachstums.

Drittens gehen wir die Herausforderung, nationale Politiken wie Finanz-, Wirtschafts-, Handels-, Außen- und Agrarpolitik kohärent mit der Entwicklungspolitik zu gestalten, konstruktiv an. Mit den Afrikapolitischen Leitlinien von 2014 und dem Kabinettsbeschluss zur Wirtschaftlichen Entwicklung Afrikas vom 7. Juni 2017 hat die Bundesregierung als Ganzes ein Signal der Kohärenz gesetzt. Auch die EU hat sich schon seit vielen Jahren der Verbesserung der Kohärenz und der Koordinierung verschrieben. Das weithin bereits praktizierte *Joint Programming* ist diesbezüglich ein wichtiges Instrument zur Überwindung nationaler Alleingänge.

Die Arbeit im G20-Kontext in der Entwicklungsarbeitsgruppe und dem Compact with Africa zielen ebenfalls auf die verbesserte Koordinierung von bilateralen und multilateralen Entwicklungsakteuren ab. Mit dem Compact with Africa wollen wir die gesamtwirtschaftlichen und unternehmerischen Rahmenbedingungen sowie die Finanzierungsmöglichkeiten für private Investoren verbessern und dies zu einer Gemeinschaftsaufgabe der G20 machen.

THEORIE UND PRAXIS DER COMPACT INITIATIVE

Die Diskussion um die Hilfe für die ärmsten Länder der Welt wurde in den letzten drei Jahrzehnten von drei Schulen dominiert. Eine Schule geht davon aus, dass man nur die Entwicklungshilfe verdoppeln müsse, um das Armutsproblem in den ärmsten Ländern zu lösen. Eine zweite Schule, angeführt u.a. von William Easterly (»Wir retten die Welt zu Tode«) geht davon aus, dass Entwicklungshilfe und ihre Sachwalter mehr schaden als nützen, da sie die Anreize zur Selbsthilfe verringern und Fehlanreize setzen. Eine dritte Gruppe, um Daron Acemoglu und James Robinson (»Warum Nationen scheitern«), betont die Bedeutung »guter« Institutionen und Regeln für nachhaltiges Wachstum.

Daron Acemoglus institutionenökonomische Analyse ist ein auch empirisch fundierter Ansatz: Länder mit guten Institutionen, die die produktive Rolle von Staat und Markt entfalten lassen, konnten auch größere Entwicklungserfolge erzielen. Die oben ausgeführten Prinzipien moderner Entwicklungspolitik, reflektieren diesen institutionenökonomischen Ansatz.

Der Compact with Africa (CwA), der im G20-Finanzbereich – dem sogenannten Finance Track – vorangetrieben wird sowie der Marshallplan mit Afrika setzen hier an. Das Konzept zum CwA geht auf Thesen des führenden Afrikaökonomen Paul Collier zurück. Sein Grundgedanke: Die internationale Staatengemeinschaft trägt zum Aufbau guter ökonomischer Institutionen bei, indem sie in einen »compact« mit reformwilligen armen Ländern eintritt, zu dem alle Partner beitragen, um vor Ort die Rahmenbedingungen für private Investitionen zu verbessern. Die deutsche Präsidentschaft 2017 hat dieses Konzept in der G20 eingeführt.

Afrikanische Länder, die über eine Investitionsvereinbarung (»Compact«) der Initiative beitreten möchten, erklären sich bereit, die Bedingungen für private Investitionen zu verbessern. Ziel der Länder ist es, Risiken, die privaten Investitionen bisher im Wege stehen, zu senken. Allerdings nicht durch willkürliche Zuwendungen an Unternehmen und ihre Lobbyisten, sondern durch eine grundlegende Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen, unternehmerischen und finanzmarktpolitischen Rahmenbedingungen. Die teilnehmenden afrikanischen Länder wählen deshalb die für sie passenden Elemente aus einem »Katalog« modular nutzbarer Maßnahmen zur Verbesserung der makroökonomischen, unternehmens- und finanzpolitischen Rahmenbedingungen.

Bei der Auswahl der Maßnahmen und Prioritäten arbeiten die Länder mit der Afrikanischen Entwicklungsbank (AfDB), dem Internationalen Währungsfonds (IWF) und der Weltbankgruppe (WBG) sowie bilateralen G20-Partnern zusammen. Dadurch soll die Koordinierung zwischen den Entwicklungspartnern verbessert werden. Und über die G20 bekommen die afrikanischen Länder eine Plattform, um über Transparenz und *peer support* ihre Reformen zu bewerben und voneinander zu lernen, um die Unterstützung der Partner einzufordern und um die »Compacts« bei Investoren bekannt zu machen. Denn der Lackmустest für Erfolg ist nicht der »compact« selbst, sondern die Investoren, die mobilisiert werden: international und vor allem national; für Handel, Produktion und Infrastruktur; von großen Unternehmen, aber am wichtigsten durch das verbesserte Umfeld für kleine und mittlere Unternehmen.

Die Umsetzung der in den »Compacts« festgelegten Maßnahmen wird in sogenannten Compact Teams koordiniert und überprüft. Sie bestehen aus Vertretern des Landes, der Internationalen Organisationen und der beteiligten bilateralen Partner vor Ort. Auf G20-Ebene wird die Arbeit in der Africa Advisory Group koordiniert.

Der Compact with Africa ist langfristig angelegt und steht allen afrikanischen Ländern offen, die Interesse an einer nachhaltigen Verbesserung der Rahmenbedingungen für private Investitionen im Rahmen eines solchen Programms haben. Der Erfolg oder Misserfolg des Compact eines Landes hängt von der erfolgreichen Umsetzung der Maßnahmen ab, die nach Auffassung des Landes und der Privatwirtschaft für einen Ausbau der Investitionstätigkeit erforderlich sind.

Auf einen Katalog von Aufnahme- oder Ausschlusskriterien für den CwA wurde bewusst verzichtet. Gerade deshalb ist eine kritische Selbstselektion besonders wichtig. Dazu tragen der einer Aufnahme vorgeschaltete Dialog mit den drei internationalen Organisationen (Weltbank, IWF und Afrikanische Entwicklungsbank) sowie die Verpflichtung zur Entwicklung einer Compact-bezogenen »Infrastruktur« (die schon genannten Compact Teams, Pflege einer Website, sowie Investitionsprospekte und *Policy Matrices*, auf die wir noch eingehen) bei.

Im Laufe der deutschen G20-Präsidentschaft haben sich zehn afrikanische Länder der Initiative angeschlossen: Ägypten, Äthiopien, Benin, Elfenbeinküste, Ghana, Guinea, Marokko, Ruanda, Senegal und Tunesien. Allen diesen Ländern ist gemeinsam, dass sie die Initiative nutzen wollen, um sich weiter zu verbessern und zu den *emerging markets* aufzu-

schließen. Kernelement dabei ist, dass es in erster Linie auf die Länder selbst und ihren Willen zur Veränderung ankommt.

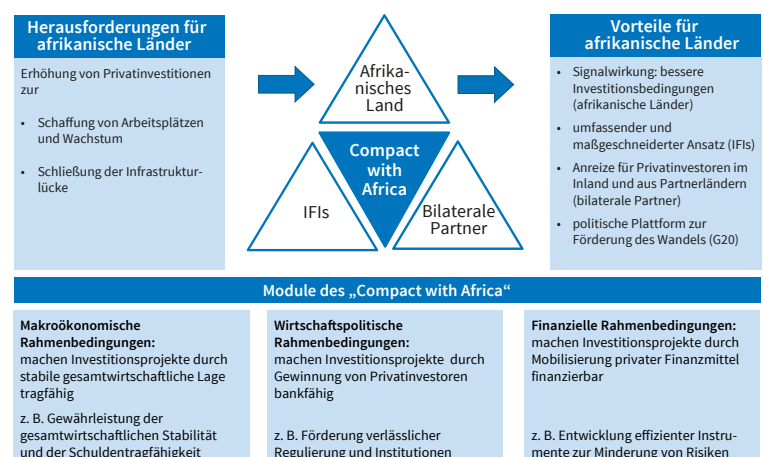
Alle oben genannten Länder haben sogenannte Prospekte vorgelegt, die ihre Prioritäten und Reformabsichten skizzieren. Sieben der Länder haben ihre Investitionspartnerschaften bereits weiter konkretisiert und *Policy Matrices* entwickelt, die ihre Reformvorhaben detaillierter beschreiben. Jede Matrix enthält nachprüfbar Ziele sowie einen Zeitplan für die Maßnahmen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für private Investitionen. Die *Policy Matrices* sind damit eindrucksvoller erster Indikator dafür, dass es die Länder ernst meinen. Außerdem erhalten die *Policy Matrices* die komplementären Unterstützungsmaßnahmen der internationalen Organisationen und Partnerländer aus dem Kreis der G20 und darüber hinaus. Dies ist ganz im Sinne einer Partnerschaft, zu der jeder beiträgt.

Alle maßgeblichen Informationen zu den Compacts – u.a. die oben erwähnten Länderprospekte und Maßnahmenmatrizes – sind auf der CwA-Website unter www.compactwithafrica.org zu finden.

Die G20-Finanzminister haben sich verpflichtet, die Fortführung des CwA auch nach Ende der deutschen Präsidentschaft zu gewährleisten. Durch die Fortführung der Africa Advisory Group wollen sie die Entwicklung des CwA innerhalb der G20 vorantreiben und die Fortschritte in den Compact-Ländern verfolgen. Die Gruppe berichtet zweimal jährlich an die G20-Finanzminister und Notenbankchefs. Diese diskutieren den Fortschritt der Initiative und ihrer eigenen Beiträge. Außerdem wird die G20 auf einer jährlichen Investorenveranstaltung für Investitionsmöglichkeiten in den Compact-Ländern werben, so die Reformen umgesetzt werden. Das soll Investoren das Vertrauen geben, sich mit Investitionsprojekten in den Compact-Ländern zu engagieren.

Abb. 1
Compact with Africa

Die Initiative „Compact with Africa“ ist die zentrale Säule der Afrika-Partnerschaft der deutschen G20-Präsidentschaft: Afrikanische Länder, internationale Finanzinstitutionen (IFIs) und bilaterale Partner erarbeiten **umfassende, abgestimmte und länderspezifische** Reformvereinbarungen mit frühzeitigem privatwirtschaftlichem Engagement und politischer Unterstützung durch die G20. Dieser Ansatz verspricht **Glaubwürdigkeit, Sichtbarkeit und Reichweite**.



Quelle: Darstellung der Autoren.

Die G20 wollen den CwA damit als eine Art Marke etablieren, als Qualitätssiegel, das privaten Investoren, die an der Erschließung des enormen Wachstumspotenzials Afrikas interessiert sind, die Investitionsmöglichkeiten mit hohem Potenzial aufzeigt. Der »G20 Compact with Africa« kann somit auch Unternehmen bei ihren Investitionsentscheidungen in afrikanischen Ländern eine Orientierungshilfe geben.

Jedes afrikanische Land, das am CwA teilnimmt, ist am Ende selbst für den Erfolg seines Compacts verantwortlich. Die treibende Kraft hinter dem CwA ist die Eigenverantwortung der afrikanischen Länder; es sind nicht die Vorschriften der westlichen Staaten. Die wirtschaftlichen Reformschwerpunkte werden von den afrikanischen Ländern selbst festgelegt. Die G20 werden die CwA-Länder mit verschiedenen Maßnahmen unterstützen – auch indem wir den Privatsektor in unseren Ländern auf die eingegangenen Verpflichtungen für verbesserte Investitionsbedingungen und -möglichkeiten in den CwA-Ländern aufmerksam machen.

Die Länderprospekte und Matrizen der Compact-Länder sind wichtige Informationsquellen für die Privatwirtschaft. Die CwA-Länderteams, die in allen Compact-Ländern eingerichtet wurden, dienen als zentrale Anlaufstelle für private Investoren, die mit Verantwortlichen der jeweiligen Länder im Rahmen der Compact Initiative in Kontakt treten möchten. Die CwA-Website liefert zudem Informationen darüber, wie privatwirtschaftliches Engagement in den Compact-Ländern unterstützt werden kann. Dort ist auch ein Bericht der International Finance Corporation über die Finanzierungsinstrumente zu finden, die in den CwA-Ländern zur Verfügung stehen.

DIE ROLLE DEUTSCHLANDS ALS BILATERALER PARTNER

Deutschland hat sich im Rahmen der CwA-Initiative zur besonderen Unterstützung von drei Partnerländern (Ghana, Cote d'Ivoire und Tunesien) verpflichtet: Diese sogenannten Reformpartnerschaften sind Deutschlands bilaterale Beiträge zum CwA und Teil des »Marshallplans mit Afrika« des deutschen Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ). So wird auch bilateral zusätzliche Unterstützung an die Umsetzung von Reformschritten sowie an gute Regierungsführung inklusive Bewahrung der Menschenrechte, stärkere Eigenleistungen und Privatsektororientierung des Partnerlandes geknüpft. Mit den Reformpartnerländern wurden konkrete Reformen für mehr Wachstum und Beschäftigung vereinbart. Im Gegenzug unterstützt Deutschland Ghana, Cote d'Ivoire und Tunesien mit zusätzlichen Mitteln von bis zu 300 Mio. Euro unter anderem bei der Entwicklung des Energiesektors sowie des Finanzsystems.

Schwerpunkt der Zusammenarbeit mit Ghana und Cote d'Ivoire ist der Bereich Erneuerbare Energien/Energieeffizienz. Konkret geht es um die Förderung privater Investitionen, flankiert durch berufliche Bildung

und verbesserter Zugang zu angepasster Finanzierung durch Unterstützung des Finanzsektors. So ist etwa der Energiesektor in Ghana hoch verschuldet. Die Regierung betreibt aktiv die Neustrukturierung des Sektors und den Schuldenabbau, u.a. indem (Teil-)Privatisierungen angestrebt werden. Ergänzend soll der Ausbau erneuerbarer Energien und der Energieeffizienz durch Unterstützung der für relevante Ausbildungsberufe auf allen Ebenen gefördert werden.

Die Elfenbeinküste hat ähnliche Prioritäten wie Ghana: Die Förderung der Privatwirtschaft und Beschäftigung und die Erhöhung der Stromerzeugungskapazität sowie die finanzielle Nachhaltigkeit des Sektors. Deutschland wird die Elfenbeinküste deshalb im Rahmen des CwA beim Netzausbau und der Netzstabilisierung, bei Investitionen in »Leuchtturmvorhaben«, bei der Förderung insbesondere von KMUs sowie bei der Erarbeitung eines Einspeisegesetzes und der Entwicklung standardisierter Vergabeverfahren für erneuerbare Energievorhaben unterstützen. Ergänzend zur Reformpartnerschaft unterstützt das BMZ mit einer Sonderinitiative die Elfenbeinküste dabei, beim wichtigsten Exportprodukt Kakao die Produktivität der gesamten Wertschöpfungskette zu erhöhen.

In Tunesien sind die Reformprioritäten andere: Der Kapitalverkehr ist stark reglementiert. Der Zugang zu Finanzierungen für Privatinvestitionen ist ineffizient. Finanzierungsangebote für kleinste, kleine und mittlere Unternehmen befinden sich erst im Aufbau. Aus diesen Gründen wurde von beiden Partnerseiten der Banken- und Finanzsektor als geeignetes Aktionsfeld für einen bilateralen Beitrag zum CwA identifiziert. Konkrete Reformschritte im Finanz- und Bankensektor sind Voraussetzung für die Reformpartnerschaft und werden von der tunesischen Regierung – in Abstimmung mit IWF und Weltbank – vorgebracht. Zu den Reformmaßnahmen gehören u.a. der Erlass eines neuen Haushaltsgesetzes, verbesserte Einlagensicherung sowie der Aufbau eines Kreditbüros zur Verbesserung der Auskunft über die Kreditwürdigkeit von Kreditnehmern.

Deutschland wird deshalb Tunesien u.a. unterstützen, verschiedene Reformmaßnahmen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für Privatinvestitionen im Finanz- und Bankensektor umzusetzen. Außerdem beraten das BMZ und seine Durchführungsorganisationen die tunesische Regierung im Rahmen der Reformpartnerschaft bei Reformen zur Investitionsförderung. So werden z.B. Garantieinstrumente für private Investitionen entwickelt, Darlehen für die KKMU-Finanzierung erleichtert oder die neu gegründete Investitionsbehörde unterstützt.

Dies sind nur einige Beispiele für die enge Zusammenarbeit Deutschlands mit seinen drei CwA Partnerländern. Auch in den anderen Compact-Ländern beteiligt sich Deutschland an der Koordinierung des Compact-Prozesses.

Zusätzlich zu den bestehenden finanziellen Instrumenten multilateraler Organisationen zur Unter-

stützung privater Investitionen in CwA-Ländern gibt es als deutschen Beitrag eine Reihe von finanziellen und institutionellen Initiativen, inklusive der Unterstützung bei der Finanzmarktentwicklung, des Umfeldes für KMU-Finanzierungen, der Verhandlung von Doppelbesteuerungsabkommen und eine stärker zielgerichtete Exportfinanzierung. Hierzu werden in den kommenden Monaten konkrete Vorschläge vorgelegt.

Zudem werben deutsche Wirtschaftsverbände und die Politik für die CwA-Länder bei der Privatwirtschaft. Die deutsche Regierung erarbeitet zurzeit mit Vertretern der deutschen Privatwirtschaft und weiteren Stakeholdern Strategien, wie Unternehmen, auch kleinere und mittelständische Unternehmen, von den sich entwickelnden und verbesserten Investitionschancen in CwA-Ländern überzeugt werden können, um den Schritt dorthin zu wagen. Die Instrumente der Außenwirtschaftsförderung und der Entwicklungspolitik sollen besser vernetzt und auf unsere reformorientierten Partner fokussiert werden. Ein konkretes Mittelstandsprogramm »Afrika« soll gerade den KMU-Sektor auf dem Kontinent stärken und dadurch dringend benötigte Arbeitsplätze schaffen.

FAZIT

In Europa, Amerika und Asien hat der Privatsektor eine führende Rolle beim Aufstieg aus Armut und Chancenlosigkeit gespielt. Dieses Potenzial besteht auch für Afrika. Mit der Neuausrichtung der deutschen Entwicklungs- und Afrikapolitik schafft Deutschland die Basis für einen wichtigen Beitrag zu diesem Ziel. Mit der Gründung und Unterstützung der Compact Initiative im G20-Rahmen hat Deutschland das Spektrum seiner (entwicklungspolitischen) Instrumente erweitert, Afrika in den G20 verankert und einen privatsektororientierten Ansatz gewählt. Der G20 Compact with Africa kann – und will – nicht alle Probleme afrikanischer Staaten lösen, aber der Compact with Africa eröffnet einen Ansatz, neue Erfolgsgeschichten in Afrika auf den Weg zu bringen und bestehende weiter zu befördern.

LITERATUR

- Acemoglu, D. und J.A. Robinson (2012), *Warum Nationen scheitern: Die Ursprünge von Macht, Wohlstand und Armut*, Fischer, Frankfurt am Main.
- Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (2017), *Afrika und Europa – Neue Partnerschaft für Entwicklung, Frieden und Zukunft, Eckpunkte für einen Marshallplan mit Afrika*, Berlin.
- Collier, P. (2008), *Die unterste Milliarde: Warum die ärmsten Länder scheitern und was man dagegen tun kann*, C.H. Beck, München.
- Collier, P. und A. Betts (2017), *Gestrandet: Warum unsere Flüchtlingspolitik allen schadet – und was jetzt zu tun ist*, Siedler Verlag, München.
- Easterly, W. (2001), *The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*, The MIT Press, Cambridge, MA.
- G20 Compact with Africa Website@ <https://www.compactwithafrica.org/content/compactwithafrica/home.html>.
- G20 Compact with Africa (2017a), *The G-20 Compact with Africa – A Joint AfDB, IMF and WBG Report*, März, verfügbar unter: <https://www.compactwithafrica.org/content/dam/Compact%20with%20Africa/2017-03-30-g20-compact-with-africa-report.pdf>.
- G20 Compact with Africa (2017b), *Report to G20 Finance Ministers and Central Bank Governors on Compacts*, Oktober, verfügbar unter: https://www.compactwithafrica.org/content/dam/Compact%20with%20Africa/cwa_report_oct_2017/CwA_ReportMinisters_Final_20171012.pdf.
- G20 Compact with Africa (2017c), *TOOLBOX-Instruments Available to Support Private Investment in CWA Countries*, Oktober, verfügbar unter: https://www.compactwithafrica.org/content/dam/Compact%20with%20Africa/inventoryofinstruments/cwa_inventory_2017.pdf.

Marc Piopiunik, Guido Schwerdt, Lisa Simon und Ludger Wößmann

Die Bedeutung von Produktivitätssignalen auf dem Arbeitsmarkt: Ein Experiment mit Lebensläufen unter Personalleitern*

Wie treffen Personalleiter die Entscheidung, welche Kandidaten zum Vorstellungsgespräch eingeladen werden? Personalleiter können die Produktivität ihrer Bewerber nicht direkt beobachten, sondern müssen Schlüsse aus den Signalen schriftlicher Bewerbungen ziehen.¹ In einer neuen Studie analysieren wir, welche Fähigkeitssignale Arbeitgeber relevant und glaubwürdig finden, indem wir eine repräsentative Stichprobe deutscher Personalleiter in einem Entscheidungsexperiment zwischen jeweils zwei Lebensläufen von Berufsanfängern mit verschiedenen, zufällig zugeteilten Fähigkeitssignalen auswählen lassen. Hierbei konzentrieren wir uns auf drei Kategorien von Fähigkeitssignalen: kognitive Fähigkeiten, soziale Fähigkeiten und Reife. Die Ergebnisse zeigen, dass Signale in allen drei Kategorien für die Einstellungsentscheidung der Arbeitgeber wichtig sind. Welches Signal in der jeweiligen Kategorie relevant ist, hängt aber vom Bildungsstand und Geschlecht der Berufsanfänger ab: Wir unterscheiden zwischen Realschulabsolventen, die sich auf eine Lehrstelle bewerben, und Hochschulabsolventen, die sich auf eine erste Festanstellung bewerben. Abschlussnoten und soziale Fähigkeiten sind für männliche und weibliche Bewerber sowie für beide Berufseinsteigergruppen gleichermaßen relevant. IT- und Sprachkenntnisse spielen insbesondere bei weiblichen Bewerbern eine große Rolle, während bei männlichen Bewerbern die Reife besonders wichtig ist. Ältere Personalleiter sowie Geschäftsführer schauen weniger auf Abschlussnoten und mehr auf andere Fähigkeitssignale. In größeren Firmen wird besonders auf die Hochschulnote geachtet.

Weil potenzielle Arbeitgeber die Fähigkeiten von Bewerbern nicht direkt beobachten können, müssen die Bewerber auf dem Arbeitsmarkt Signale nutzen, um ihre Fähigkeiten kenntlich zu machen. Der positive Zusammenhang zwischen verschiedenen Fähigkeiten und Arbeitsmarkterfolg ist in der ökonomischen Forschung weit belegt (vgl. z.B. Heckman, Stixrud und Urzua 2006). Es ist allerdings unklar, ob dieser Zusammenhang kausal ist oder ob die Fähigkeiten mit anderen Dingen korrelieren, die der Arbeitgeber schätzt, vom Wissenschaftler aber nicht beobachtet werden. Wir wissen also nicht, was der direkte kausale Einfluss

von Fähigkeitssignalen auf die Einstellungsentscheidung ist. Der Hauptgrund dafür ist, dass es schwierig ist, unabhängige, exogene Variation in Fähigkeitsmerkmalen zu beobachten, da diese in der Praxis stark miteinander korrelieren. Beispielsweise hat eine Person mit guten Noten tendenziell vermutlich auch gute Sprach- oder IT-Kenntnisse.

DAS EXPERIMENT

Aus diesem Grund haben wir ein Experiment mit einer repräsentativen Stichprobe von 579 deutschen Personalleitern aus der ifo Personalleiterbefragung durchgeführt, in dem wir Lebenslaufmerkmale von fiktiven Kandidaten zufällig verteilt haben. Das Experiment untersucht den ersten Teil des Bewerbungsprozesses, also die Auswahl von Kandidaten anhand schriftlicher Bewerbungen für Vorstellungsgespräche. Die Personalleiter wurden gebeten, zwischen zwei fiktiven Bewerbern anhand ihrer Lebensläufe zu wählen und anzugeben, wen sie eher zum Vorstellungsgespräch im Unternehmen einladen

* Der Artikel ist im Rahmen des Projekts »Abschlussprüfungen als Steuerungsinstrument im Schulsystem: Die Bedeutung von Schulabschlussnoten bei der Einstellungsentscheidung von Unternehmen« entstanden und fasst die in Piopiunik et al. (2018) berichteten Ergebnisse zusammen. Wir danken dem Bundesministerium für Bildung und Forschung für die finanzielle Unterstützung im Forschungsschwerpunkt »Steuerung im Bildungssystem« (01JG1305), dem ifo Zentrum für Makroökonomik und Befragungen für den Zugang zur ifo Personalleiterbefragung und den Kollegen im ifo Zentrum für Bildungsökonomik für Anmerkungen zum Design der Studie.

¹ Der besseren Lesbarkeit halber verwenden wir durchgehend nur die männliche Form von Personenbezeichnungen, die sich in gleicher Weise auf weibliche und männliche Personen beziehen.

Kasten 1

Methodik des Entscheidungsexperiments

Für unsere Untersuchung haben wir eine Online-Befragung unter Personalleitern der ifo Personalleiterbefragung, einer repräsentativen Stichprobe von Unternehmen in Deutschland, durchgeführt. Die Personalleiter wurden gebeten, sich zwischen zwei fiktiven Bewerbern auf eine fiktive freie Stelle in ihrem Unternehmen zu entscheiden, deren Lebensläufe nebeneinander auf dem Bildschirm angezeigt wurden. Konkret wurde gefragt, welchen der beiden Bewerber der Personalleiter eher zu einem Vorstellungsgespräch in seinem Unternehmen einladen würde. Der Personalleiter musste sich für einen der beiden Bewerber entscheiden.

Die eine Hälfte der Personalleiter erhielt Lebensläufe fiktiver Realschüler, die sich für eine Lehrstelle bewerben. Die andere Hälfte erhielt Lebensläufe von Hochschulabsolventen mit einem Bachelorabschluss in Betriebswirtschaftslehre für eine erste Festanstellung. Welcher Personalleiter welche Art von Bewerbung bekommt, wurde im Vorhinein anhand der Bildungsstruktur der Beschäftigten des jeweiligen Unternehmens zugeteilt, die in einer früheren Befragung der Unternehmen erhoben wurde. So wurde sichergestellt, dass jeder Personalleiter nur solche fiktiven Kandidaten evaluiert, die den Bewerbern aus seinem Alltag ähneln. Dieses Entscheidungsexperiment wurde einmal mit einer weiteren zufälligen Auswahl von Lebensläufen wiederholt.

Zum Abschluss gab es einen kurzen Befragungsteil, in dem die Personalleiter zunächst gebeten wurden anzugeben, wie wichtig ihnen unterschiedliche Lebenslaufmerkmale bei echten Einstellungsentscheidungen sind. Dies erlaubt es zu testen, ob die Angaben zwischen den in der Befragung angegebenen Präferenzen und den sich im Entscheidungsexperiment ergebenden Präferenzen konsistent sind bzw. ob unsere Fähigkeitssignale das beabsichtigte Signal auch tatsächlich übermitteln. Zum Schluss wurden einige Angaben zur Person des Personalleiters wie Alter, Geschlecht und Bildungsabschluss abgefragt. Zusammen mit den vorhandenen Informationen in der Datenbank zu den Unternehmen ermöglicht dies, Unterschiede in den Effekten für Bewerbungen in verschiedenen Firmen- und Personalleiterzusammenhängen zu schätzen.

würden (vgl. Kasten 1 für Details zur Methodik des Entscheidungsexperiments).

Die Lebensläufe enthielten randomisierte Produktivitäts- bzw. Fähigkeitssignale in Form von gängigen Lebenslaufmerkmalen wie Schul- bzw. Hochschulnoten, IT- und Sprachkenntnissen, ehrenamtliche Tätigkeiten und Praktika. Diese Signale lassen sich in drei übergeordnete Kategorien einordnen: kognitive Fähigkeiten, soziale Fähigkeiten und Reife – eine Kategorie, die möglicherweise gerade bei Berufsanfängern rele-

vant sein könnte.² Im Gegensatz zur Literatur, die die Methode der randomisierten Lebenslaufstudien übli-

² Für Studien, die einen Zusammenhang von kognitiven Fähigkeiten und Arbeitsmarkterfolg zeigen, vgl. Hanushek und Woessmann (2008) sowie Hanushek et al. (2015; 2017). Deming (2017) belegt, dass die Bedeutung von sozialen Kompetenzen am Arbeitsmarkt gestiegen ist. Heinz und Schumacher (2017) untersuchen Arbeitseffekte des sozialen Ehrenamts. Zur Forschung über die Bedeutung weiterer nicht-kognitiver Kompetenzen vgl. Almlund et al. (2011). Jenseits spezifischer Kompetenzen ist die Bedeutung von Bildungsabschlüssen am Arbeitsmarkt weit belegt (vgl. Card 1999; Heckman, Lochner und Todd 2006).

Kasten 2

Die Lebensläufe

Die Lebensläufe enthalten solche Informationen, die man von einem Berufsanfänger (Lehrstellenbewerber oder Hochschulabsolvent) üblicherweise erwarten würde. Diese wurden vorher in persönlichen Gesprächen mit Personalleitern erörtert. Das Geschlecht wird innerhalb der Lebenslaufpaare konstant gehalten, d.h. der Personalleiter vergleicht und bewertet stets zwei Bewerber desselben Geschlechts. Die Namen sind geläufige deutsche Vor- und Nachnamen, um die Entscheidungen hiervon nicht beeinflussen zu lassen.

Bei den Lehrstellenbewerbern kommen folgende Fähigkeitssignale auf dem Lebenslauf vor: Kognitive Fähigkeiten werden durch die Realschulabschlussnote, IT-Kenntnisse (HTML und Dreamweaver zusätzlich zu Microsoft Office), Englisch- und andere Fremdsprachenkenntnisse signalisiert. Soziale Fähigkeiten werden durch Engagement in einem sozialen Ehrenamt und Ausübung von Team- (im Gegensatz zu Einzel-) Sportarten gezeigt. Reife wird durch das Alter (Geburtsjahr innerhalb desselben Schuljahrgangs) sowie die Praktikumlänge (zwei oder vier Wochen) signalisiert.

Bei den Hochschulabsolventen werden kognitive Fähigkeiten durch die Hochschulabschlussnote signalisiert. Die Abiturnote interpretieren wir als Signal der Reife, da sie eine frühe Ausrichtung auf Leistungen bereits in der Schule signalisiert. Hier wird des Weiteren beim Ehrenamt nicht unterschieden, ob es vorhanden ist oder nicht, sondern ob es eine soziale Komponente enthält im Sinne von menschlicher Interaktion oder ob es sich um eine gemeinnützige ehrenamtliche Tätigkeit ohne Interaktion handelt. Die weiteren Fähigkeitssignale sind vergleichbar mit denen der Realschulabsolventen, wobei die Praktikumlänge ein, drei oder fünf Monate beträgt.

cherweise anwendet (vgl. Rich 2014; Neumark 2016; Bertrand und Duflo 2016), geht es in unserer Studie nicht um Diskriminierung anhand angeborener Merkmale wie Herkunft oder Hautfarbe, sondern um Produktivitätssignale, in die der Absolvent (Zeit, Geld oder Anstrengung) investiert hat, die er also selbst beeinflussen kann.

Es werden zwei Gruppen von fiktiven Berufsanfängern unterschieden: Realschulabsolventen, die sich auf Lehrstellen bewerben, und Hochschulabsolventen, die sich auf eine erste Festanstellung bewerben. Die Unterscheidung erfolgt, weil es wahrscheinlich ist, dass Personalleiter unterschiedliche Erwartungen und Ansprüche an sie haben und somit unterschiedliche Fähigkeitssignale relevant sind (vgl. Kasten 2 für Details zur Gestaltung der Lebensläufe).

WELCHE LEBENSLAUF-MERKMALE BEEINFLUSSEN DIE AUSWAHLENTSCHEIDUNG?

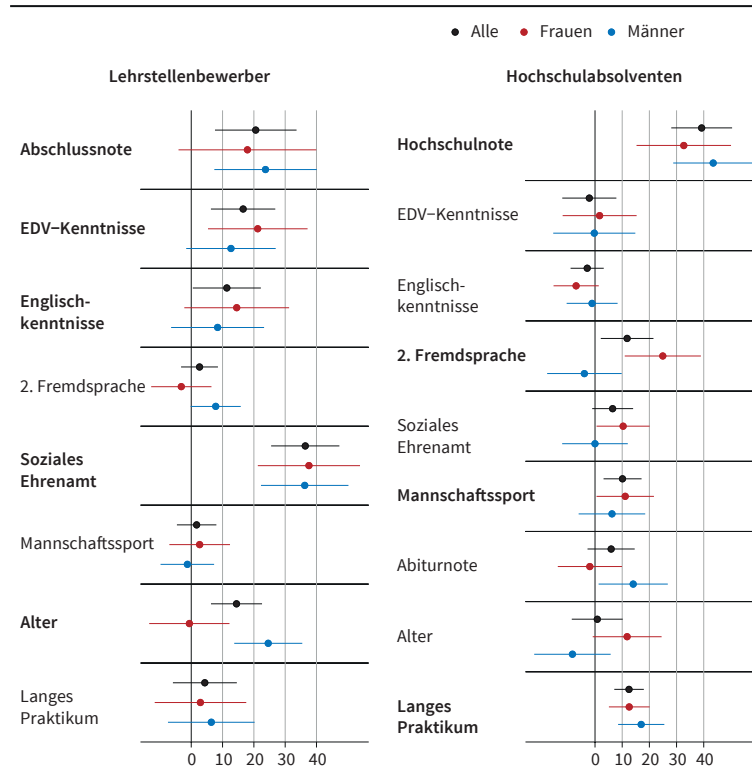
Die Ergebnisse zeigen, dass für beide Gruppen von Bewerbern – Lehrstellenbewerber und Hochschulabsolventen – Fähigkeitssignale in allen drei Kategorien – kognitive Fähigkeiten, soziale Fähigkeiten und Reife – die Einstellungswahrscheinlichkeit signifikant erhöhen. Abbildung 1 zeigt die Punktschätzer der Effekte der einzelnen Fähigkeitssignale und ihre Konfidenzintervalle für die Gesamtstichprobe sowie separat für weibliche und männliche Bewerber.

Kognitive Fähigkeiten sind für beide Bewerbergruppen wichtig, insbesondere die Realschulabschlussnote für Lehrstellenbewerber und die Hochschulnote für Hochschulabsolventen. Für letztere ist die Hochschulnote das wichtigste Fähigkeitssignal.³ Zusätzliche IT-Fähigkeiten über Microsoft Office hinaus, wie Kenntnisse in HTML und Dreamweaver, werden insbesondere bei Lehrstellenbewerbern belohnt. Für Hochschulabsolventen spielt dies keine große Rolle. Möglicherweise werden zusätzliche IT-Fähigkeiten bei Hochschulabsolventen als selbstverständlich angesehen, nicht aber bei Lehrstellenbewerbern, wo sie besonders hervorstechen. Bei getrennter Betrachtung der Geschlechter erreicht dieser Effekt nur bei Frauen statistische Signifikanz.

³ Da sich die Personalleiter für einen der beiden ihnen angezeigten Lebensläufe entscheiden müssen – sie können also nicht beide oder keinen auswählen –, können die Effektgrößen der Koeffizienten nur im Vergleich zueinander interpretiert werden; die absoluten Größen sind nur im Rahmen des gewählten experimentellen Designs bedeutsam.

Abb. 1

Der Effekt von Fähigkeitssignalen auf dem Lebenslauf auf die Einladung zum Vorstellungsgespräch
 Personalleiter reagieren positiv auf verschiedene Signale von kognitiver und sozialer Reife



Erklärung: Punktschätzer der Effekte der Fähigkeitssignale (mit 90%-Konfidenzintervall) im Entscheidungsexperiment unter Personalleitern. Effekte der fett gedruckten Merkmale sind statistisch signifikant auf dem 10%-Niveau. Siehe Piopiunik et al. (2018) für Details. Quelle: eigene Erhebung (2016). © ifo Institut

Englischkenntnisse sind ebenfalls für Lehrstellenbewerber relevant, nicht aber für Hochschulabsolventen. Signale scheinen also dort relevant zu sein, wo sie nicht schon von vornherein durchgehend als vorhanden angesehen werden. Für Kenntnisse einer zweiten Fremdsprache – entweder Spanisch oder Französisch – gilt der umgekehrte Befund: Sie sind nicht für Lehrstellenbewerber, dafür aber für Hochschulabsolventen relevant, dort allerdings nur für Frauen und nicht für Männer. Dies deutet darauf hin, dass Signale dort die Beschäftigungschancen erhöhen, wo sie relevant sind und gebraucht werden. So scheint es besonders bei Jobs für weibliche Hochschulabsolventinnen Bedarf an Spanisch- und Französischkenntnissen zu geben.

Soziale Fähigkeiten erhöhen ebenfalls bei beiden Berufsanfängergruppen die Chance auf ein Bewerbungsgespräch, wobei sich das jeweils relevante Signal aber unterscheidet. Bei Lehrstellenbewerbern wird soziales Ehrenamt sehr stark belohnt, es ist das Signal mit dem stärksten Effekt. Ein Ehrenamt im Lebenslauf vorzuweisen erhöht bei Lehrstellenbewerbern die Wahrscheinlichkeit, zum Vorstellungsgespräch eingeladen zu werden, um so viel wie eine um zwei Notenstufen bessere Realschulabschlussnote. Ob die Bewerber Einzel- oder Teamsportarten nachgehen, erweist sich unter den Lehrstellenbewerbern hingegen als nicht relevant.

Unter den Hochschulabsolventen ist der Befund tendenziell umgekehrt. Soziales Ehrenamt erweist sich lediglich für die weiblichen Hochschulabsolventinnen als relevant, allerdings in deutlich geringerem Ausmaß. Dies dürfte allerdings auch damit zusammenhängen, dass die Variation dieses Signals bei den Lebensläufen der Hochschulabsolventen geringer ist, da hier zwischen sozialem (menschlich interaktivem) Ehrenamt und Ehrenamt mit geringen menschlichen Interaktionen unterschieden wird und nicht, ob der Bewerber überhaupt eine ehrenamtliche Tätigkeit im Lebenslauf ausweist. Gleichzeitig erweist sich unter den Hochschulabsolventen insgesamt Team sport als ein Signal für soziale Fähigkeiten, das für die Auswahlentscheidung relevant ist. Möglicherweise wird soziales Engagement unter Hochschulabsolventen als strategisch eingesetzt und weit verbreitet angesehen, so dass es echte soziale Fähigkeiten nur unzureichend signalisiert. Hingegen wurde die jeweilige Sportart von 23-jährigen Hochschulabsolventen aktiv ausgewählt und weiterverfolgt und nicht lediglich vom Umfeld vorgegeben, so dass es als Signal der sozialen Kompetenz genutzt zu werden scheint.

Auch Signale von Reife, die etwa auf Ernsthaftigkeit und Zuverlässigkeit hindeuten, sind für beide Bewerbergruppen wichtig. Bei Lehrstellenbewerbern ist hier besonders das Alter wichtig, also der Tatbestand, im früheren Kalenderjahr innerhalb derselben Schulkohorte geboren worden zu sein. Getrennte Analysen nach Geschlecht zeigen, dass dieser Effekt ausschließlich für männliche Bewerber gilt. Junge männliche Lehrstellenbewerber profitieren also sehr davon, zumindest ein paar Monate älter zu sein.

Für männliche Hochschulabsolventen spielt in der Kategorie Reife die Abiturnote eine wichtige Rolle, die für Frauen – nach Herausrechnen der Effekte der Hochschulnote – hingegen keine Rolle spielt. Ein längeres Praktikum wirkt sich bei männlichen wie weiblichen Hochschulabsolventen positiv aus.

UNTERSCHIEDLICHE EFFEKTE BEI VERSCHIEDENEN PERSONALLEITERN UND FIRMEN

Die im Fragebogen erhobenen persönlichen Informationen über die Personalleiter sowie die in der ifo Personalleiterdatenbank vorhandenen Informationen über die Firmen ermöglichen

es zu untersuchen, ob sich die Effekte nach den Eigenschaften der Personalleiter und Firmen unterscheiden. Während sich die meisten berichteten Effekte nicht nach Merkmalen wie Alter, Geschlecht und Bildungshintergrund des Personalleiters oder Größe des Unternehmens unterscheiden, ergeben sich auch einige interessante Unterschiede.

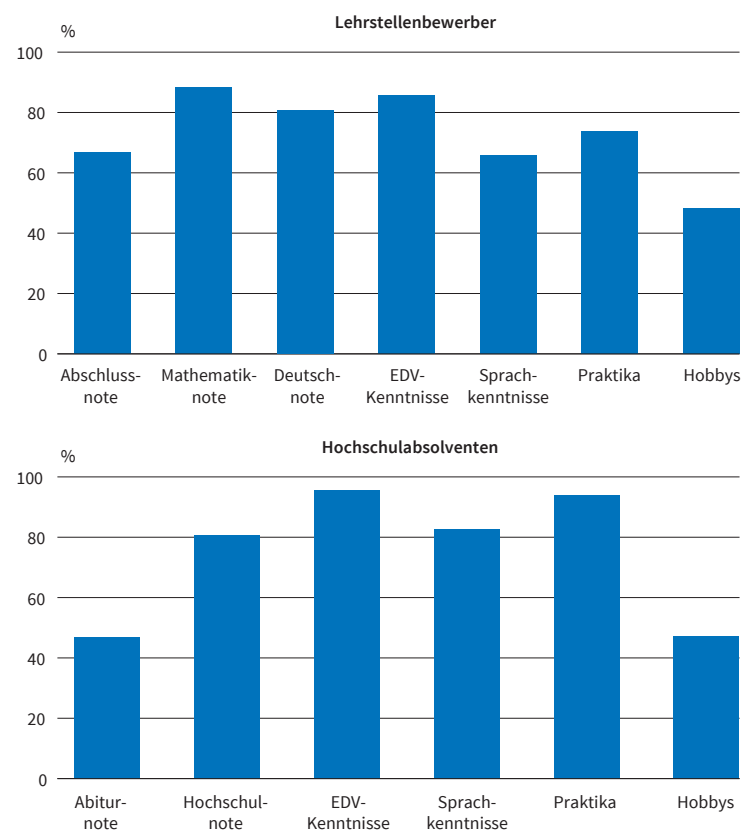
So legen in der Stichprobe der Lehrstellenbewerber ältere Personalleiter und solche, die selbst Geschäftsführer des Unternehmens sind, weniger Gewicht auf die Realschulnote und mehr Gewicht auf IT-Kenntnisse, soziale Fähigkeiten und ein längeres Praktikum. Bei den Hochschulabsolventen wird in großen Firmen ein deutlich größeres Gewicht auf die Hochschulnote gelegt. Dies könnte einen stärker standardisierten Bewerbungsprozess widerspiegeln.

ERGEBNISSE DER DIREKTEN BEFRAGUNG

Neben den Entscheidungsexperimenten haben wir die Personalleiter auch direkt befragt, welche Merkmale ihnen bei den Bewerbern in ihrem Unternehmen wichtig sind. Die Ergebnisse der direkten Befragung über die Wichtigkeit der abgefragten Merkmale werden in Abbildung 2 dargestellt. Die Balken stellen jeweils den

Abb. 2

Welche Merkmale sind Personalleitern wichtig?
Zahlreiche Merkmale werden als wichtig erachtet



Erklärung: Anteil der Personalleiter, die angeben, dass das jeweilige Merkmal »sehr wichtig« oder »eher wichtig« bei den Bewerbern in ihrem Unternehmen ist. Siehe Piopiunik et al. (2018) für Details. Quelle: Erhebung des ifo Instituts (2016).

© ifo Institut

Anteil der Personalleiter dar, der das Signal für wichtig oder sehr wichtig hält (auf einer Vierpunkteskala von sehr wichtig bis sehr unwichtig).

Unter den zu Realschulabsolventen befragten Personalleitern halten zwei Drittel (67%) die Schulabschlussnote für wichtig. Diese Personalleiter wurden auch nach der Wichtigkeit von Mathematik- und Deutschnoten befragt, die mit 89 bzw. 81% nochmals deutlich mehr Relevanz erhalten als die durchschnittliche Abschlussnote. Unter den zu Hochschulabsolventen befragten Personalleitern halten 81% die Hochschulnote für wichtig, aber nur 47% die Abiturnote.

Im Gegensatz zu den Ergebnissen der Entscheidungsexperimente finden mehr Personalleiter bei Hochschulabsolventen IT-Kenntnisse wichtig (96%) als bei Realschülern (86%). Wie in den Experimenten finden mehr Personalleiter Fremdsprachenkenntnisse bei den Hochschulabsolventen wichtig als bei den Lehrstellenbewerbern (83 versus 66%). Auch Berufserfahrung durch Praktika ist für Hochschulabsolventen enorm wichtig, mit 94% der Personalleiter, bei Realschülern mit 74%. Hobbys hingegen sind für Personalleiter in beiden Gruppen vergleichsweise weniger wichtig, mit 48 bzw. 47% der Personalleiter, die dieses Merkmal bei einer Bewerbung für wichtig erachten.

Interessanterweise spiegeln die in der direkten Befragung angegebenen Präferenzen weitgehend die Ergebnisse aus dem Entscheidungsexperiment wider. In Regressionsanalysen, in denen die angegebene Wichtigkeit mit dem jeweiligen Signal auf dem Lebenslauf im Entscheidungsexperiment interagiert wird, zeigt sich, dass die Personalleiter zwischen ihren angegebenen Wichtigkeitspräferenzen und ihren Entscheidungen in dem Experiment konsistent sind: Personalleiter wählen tendenziell diejenigen Lebensläufe aus, die besonders gut in den Merkmalen sind, die sie auch später in der Befragung explizit für wichtig erklären. Dies zeugt auch davon, dass die Fähigkeitssignale auf den Lebensläufen in der Tat den beabsichtigten Informationsgehalt besitzen.

ZUSAMMENFASSUNG

Unsere Studie liefert neue Erkenntnisse darüber, wie der Arbeitsmarkt Informationen über die Fähigkeiten von Bewerbern verarbeitet und nutzt, wie Arbeitgeber mit Fähigkeitssignalen in Lebensläufen umgehen und wie sich diese auf die Beschäftigungschancen auswirken. Wir finden, dass sich Fähigkeitssignale in allen drei untersuchten Kategorien – kognitive und soziale Fähigkeiten sowie Reife – positiv auf die Wahrscheinlichkeit auswirken, zu einem Bewerbungsgespräch eingeladen zu werden. Das jeweils signifikante Signal unterscheidet sich dabei je nach Bildungsstand und Geschlecht in Bezug auf Glaubwürdigkeit, Relevanz und Erwartung.

Abschlussnoten und soziale Kompetenz erweisen sich in allen Fällen – für Lehrstellenbewerber und Hochschulabsolventen, für Frauen und Männer – als

relevant. Bei anderen Signalen gibt es deutliche Unterschiede zwischen den Geschlechtern: Während sich IT- und Sprachfähigkeiten besonders für Frauen als relevant erweisen, sind Reifesignale für männliche Bewerber besonders wichtig. Darüber hinaus zeigen sich interessante Unterschiede in den Effekten nach Personalleiter- und Firmeneigenschaften. Schließlich finden wir auch, dass Personalleiter in ihren Entscheidungen konsistent mit angebenen Präferenzen sind und die Signale somit den beabsichtigten Informationsgehalt aufweisen.

LITERATUR

- Almlund, M., A. Duckworth, J.J. Heckman und T. Kautz (2011), »Personality Psychology and Economics«, in: E.A. Hanushek, St. Machin und L. Woessmann (Hrsg.), *Handbook of the Economics of Education*, Vol. 3, North-Holland, Amsterdam, 1–181.
- Bertrand, M. und E. Duflo (2016), »Field Experiments on Discrimination«, NBER Working Paper 22014. Cambridge, MA.
- Card, D. (1999), »The Causal Effect of Education on Earnings«, in: O. Ashenfelter und D. Card (Hrsg.), *Handbook of Labor Economics*, Vol. 3a, North-Holland, Amsterdam, 1801–1863.
- Deming, D.J. (2017), »The Growing Importance of Social Skills in the Labor Market«, *Quarterly Journal of Economics* 132(4), 1593–1640.
- Hanushek, E.A., G. Schwerdt, S. Wiederhold und Ludger Woessmann (2015), »Returns to Skills around the World: Evidence from PIAAC«, *European Economic Review* 73, 103–130.
- Hanushek, E.A., G. Schwerdt, S. Wiederhold und L. Woessmann (2017), »Coping with Change: International Differences in the Returns to Skills«, *Economics Letters* 154, 15–19.
- Hanushek, E.A. und L. Woessmann (2008), »The Role of Cognitive Skills in Economic Development«, *Journal of Economic Literature* 46(3), 607–668.
- Heckman, J.J., L.J. Lochner und P.E. Todd (2006), »Earnings Functions, Rates of Return and Treatment Effects: The Mincer Equation and Beyond«, in: E.A. Hanushek und F. Welch (Hrsg.), *Handbook of the Economics of Education*, Vol. 1, North-Holland, Amsterdam, 307–458.
- Heckman, J.J., J. Stixrud und S. Urzua (2006), »The Effects of Cognitive and Noncognitive Abilities on Labor Market Outcomes and Social Behavior«, *Journal of Labor Economics* 24(3), 441–482.
- Heinz, M. und H. Schumacher (2017), »Signaling Cooperation«, *European Economic Review* 98, 199–216.
- Neumark, D. (2016), »Experimental Research on Labor Market Discrimination«, NBER Working Paper 22022. Cambridge, MA.
- Piopiunik, M., G. Schwerdt, L. Simon und L. Woessmann (2018), »Skills, Signals, and Employability: An Experimental Investigation«, CESifo Working Paper 6858, München.
- Rich, J. (2014), »What Do Field Experiments of Discrimination in Markets Tell Us? A Meta Analysis of Studies Conducted since 2000«, IZA Discussion Paper 8584, Bonn.

Erdal Yalcin und Marina Steininger

Weltweite ökonomische Folgen einer zunehmend protektionistischen US-Handelspolitik¹

Viele Länder stehen dem Problem des zunehmenden Protektionismus gegenüber. Durch die Ernennung des neuen US-Präsidenten Donald Trump hat diese Entwicklung ein neues Level erreicht. Die Vereinigten Staaten von Amerika sind aktuell der weltgrößte Binnenmarkt. Die US-Bürger erzielen eines der höchsten Pro-Kopf-Einkommen von 58 000 US-Dollar. Durch die wirtschaftliche Größe haben wirtschaftspolitische Maßnahmen, insbesondere bezüglich der Handelspolitik, weitreichende Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung der ganzen Welt.

In Anbetracht dieser Situation quantifiziert der Artikel die wirtschaftlichen Folgen protektionistischer Bestrebungen. Er konzentriert sich auf Szenarien, die so bereits von der US-Regierung als potenzielle Handelspolitiken kommuniziert wurden. In der ersten Simulation wird abgebildet, wie sich die Vereinigten Staaten aus dem Nordamerikanischen Freihandelsabkommen NAFTA zurückziehen. Darauf folgend zeigt die Studie mögliche Konsequenzen einer Border Tax Adjustment auf. Zuletzt wird eine Abschottung des US-Marktes simuliert, indem eine Erhöhung der amerikanischen Zölle unterstellt wird. Der Beitrag präsentiert belastbare quantitative Ergebnisse, die bei Umsetzung einer zunehmend protektionistischen US-Handelspolitik zu erwarten sind. Die Ergebnisse sollen Entscheidungsträger und Interessensgruppen unterstützen, mögliche Risiken einer protektionistischen Politik abzuschätzen.

ANSTIEGENDER PROTEKTIONISMUS

Nach der globalen Finanzkrise 2008/2009 und der damit einhergehenden Stagnation in der Post-Doha-Runde innerhalb der Welthandelsorganisation (WTO) waren führende Handelsnationen bestrebt, neue regionale Handelsabkommen abzuschließen, um zunächst in einzelnen Regionen einen Fortschritt in der weltweiten Handelsliberalisierung herbeizuführen. Hierzu zählten insbesondere zum einen das transatlantische Abkommen TTIP, das die Wirtschaftsbeziehungen zwischen der EU und den USA verbessern sollte, und zum anderen das Transpazifische Handelsabkommen zwischen den USA und einer Vielzahl von Pazifik-Anrainerstaaten (TPP, Trans-Pacific Partnership). Vorherrschende Meinung in der Fachliteratur ist, dass durch Freihandelsabkommen tarifäre und nicht tarifäre Maßnahmen reduziert werden (gegenseitige Anerkennung von Produktstandards) (vgl. z.B. Bergstrand et al. 2015; Baier und Bergstrand 2007). Mitte der 1990er Jahre wurden jedes Jahr 30 Han-

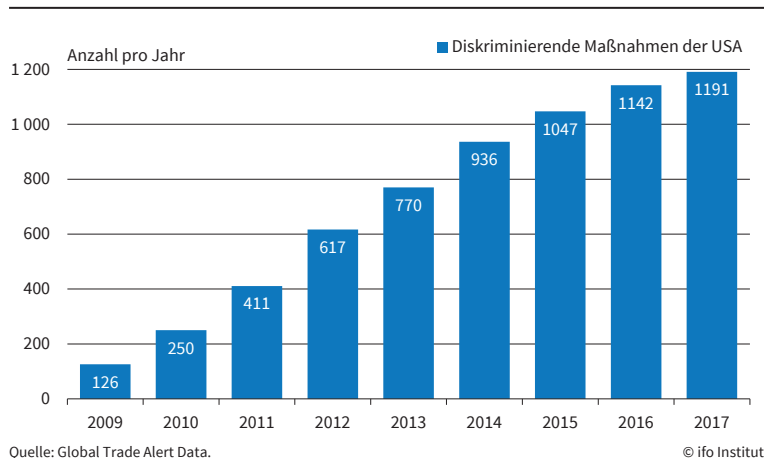
delsabkommen ratifiziert. Diese Rate fiel während der Finanzkrise auf 26, und seit 2011 verbleibt der Durchschnittswert der ratifizierten Freihandelsabkommen auf zehn. Allerdings muss man erwähnen, dass die neuen Abkommen deutlich tiefgreifender und weitreichender als ihre Vorgänger sind. Beispielsweise werden bei diesen nun auch die öffentliche Auftragsvergabe und Dienstleistungen miteinbezogen.

Die Ratifizierung von Freihandelsabkommen kann dazu beitragen, Wachstum zu steigern, die in Zeiten schwächerer Wettbewerbsfähigkeit der Industrieländer erforderlich sind, um insbesondere mit Entwicklungsländern wie China oder Indien mithalten zu können. Bleiben zukünftig Initiativen bezüglich Freihandelsabkommen aus, so ist das sicherlich der falsche Weg. Zwar kann der relative Stillstand der Ratifizierung neuer Handelsabkommen sicherlich nicht mit dem Aufstieg der protektionistischen Ära verglichen werden; die Daten zeigen jedoch, dass der globale Trend der protektionistischen Maßnahmen seit einigen Jahren zunimmt. Handelsschutzmaßnahmen wie Antidumpingzölle, Zölle, Quoten oder andere Schutzzölle, die für eine bestimmte Anzahl von Produktlinien eingeführt werden, weisen auf diese Entwicklung hin. Zugegebenermaßen sind diese Maßnahmen durch

¹ Der Artikel fasst die Ergebnisse der Studie *Global Impact of a Protectionist U.S. Trade Policy* zusammen (vgl. Yalcin, Felbermayr und Steininger 2017, verfügbar unter: http://www.cesifo-group.de/ifoHome/publications/docbase/DocBase_Content/BR/br-ifo-fober/10302017089000.html).

Abb. 1

Entwicklung der Anzahl diskriminierender Maßnahmen der USA 2009–2017



internationale Handelsgesetze reguliert und vielleicht sogar gerechtfertigt, aber sie treten immer noch in Bezug auf protektionistische Bestrebungen auf. Der Anteil der von solchen Schutzmaßnahmen betroffenen Produktlinien stieg von rund 0,5% im Jahr 1990 auf 2,5% im Jahr 2015 und hat sich damit mehr als verdoppelt.

Mit dem Amtsantritt Donald Trumps als Präsident der Vereinigten Staaten von Amerika hat diese Entwicklung eine neue Dimension erreicht. Die Vereinigten Staaten scheinen dem beschriebenen Trend folgen zu wollen. Bezüglich globaler Zollsätze können die USA zwar als sehr offene Volkswirtschaft begriffen werden. Schließlich haben sie sowohl in der NAFTA als auch innerhalb der WTO verglichen mit den Handelspartnern geringeres Zollniveau. Betrachtet man jedoch auch die nicht tarifären Maßnahmen, so wird die Bezeichnung einer offenen Volkswirtschaft ein Stück weit relativiert.

Prüft man diese nicht tarifären Maßnahmen, wird klar, dass die Vereinigten Staaten zunehmend – gerade in den letzten Jahren – protektionistischer wurden; in den letzten zwei Jahren hat die Zahl der Handelshemmnisse auf der US-Importseite erheblich zugenommen. Abbildung 1 zeigt ebendiese Entwicklung des zunehmenden Protektionismus der USA; vor allem in jüngster Vergangenheit.

Verglichen mit den restlichen G-20-Staaten sind die USA bezüglich der Anzahl an nicht tarifären Maßnahmen bei weitem das protektionistischste Land. Da empirische Studien zeigen, dass nicht ausschließlich ein Anstieg der Zölle, sondern vor allem ein Anstieg der nicht tarifären Maßnahmen zu Wohlfahrtsverlusten führt, könnten die protektionistischen Maßnahmen der USA schwerwiegende Folgen haben (vgl. Aichele und Felbermayr 2015). Die sich ständig verschärfende US-Haltung gegenüber dem internationalen Handel könnte Konsequenzen haben, die über wirtschaftliche Folgen für Politik und Gesellschaft hinausgehen.

Konkret haben die USA die bereits sehr fortgeschrittenen ausgehandelten Handelsabkommen

sowohl mit der EU als auch mit den transpazifischen Ländern auf Eis gelegt: TTIP und TPP werden vorerst nicht umgesetzt. Offizielle Papiere der Außenhandelsstrategie des US-Präsidenten schlagen vor, alte Abkommen neu auszuhandeln, wenn Ziele wie die Verringerung des Handelsdefizits nicht erreicht werden. Die USA haben eine Neuverhandlung des nordamerikanischen Freihandelsabkommens angekündigt, und neben NAFTA sind auch die kritische Untersuchung und gegebenenfalls Neuverhandlung des koreanischen Abkommens und die Verhinderung der chinesischen

WTO-Mitgliedschaft Ziele des US-Protektionismus. Zu den wichtigsten Vorhaben, die durch ein protektionistisches Klima zu erreichen werden sollen, gehören die Schaffung neuer Arbeitsplätze, die Verringerung des Handelsdefizits und ein allgemein wirtschaftlicher Aufschwung. Aber dieser »Hire American, Buy American«-Ansatz verkennt die Tatsache, dass die Handelsbilanz mehr von Spar- und Investitionsentscheidungen der US-Bürger als von der Handelspolitik abhängt. Im Fokus der USA sind besonders Deutschland und China.

In den letzten Jahren spielte China eine besonders wichtige Rolle in den US-Handelsbeziehungen mit dem Rest der Welt. Insbesondere nach dem Beitritt Chinas zur WTO 2001 hat der US-Handel mit China stark zugenommen. Das stetig wachsende Handelsbilanzdefizit der USA gegenüber China hat diese Entwicklung zusätzlich angetrieben. Der US-Importwert aus China übersteigt jetzt das 3,5-fache des Wertes der US-Exporte nach China. Außerdem ist China nicht das einzige Land, mit dem die USA im Laufe der Jahre ein hartnäckiges Defizit aufgebaut hat. Mit acht von den zehn wichtigsten Handelspartnern weisen die USA ein erhebliches Handelsbilanzdefizit auf. Dazu gehören Japan und Deutschland, die doppelt so viel in die USA exportieren, als sie importieren. Auch die meisten anderen Länder innerhalb der EU verzeichnen einen Handelsüberschuss gegenüber den USA.

Die US-Regierung überprüft derzeit die Handelsbeziehungen mit allen anderen Ländern dahin gehend, ob die Handelspraktiken aus US-amerikanischer Sicht »fair« sind. Wenn Handelspraktiken durch fremde Länder als nicht wettbewerbsfähig oder unfair eingestuft werden, will die US-Regierung ihren Zugang zum US-Markt einschränken. Insbesondere die Besteuerung von Waren in Amerika soll zum Nachteil der importierten ausländischen Wertschöpfung reformiert werden. Dies soll unter anderem durch eine sogenannte *Border Tax Adjustment* (BTA) erreicht werden. Die Tatsache, dass gerade die USA eine abneigende Haltung gegenüber Freihandel entwickeln, wiegt besonders schwer.

QUANTITATIVE ANALYSE – IFO TRADE MODEL

Auf der einen Seite sind die USA eine relativ offene Volkswirtschaft bezüglich der Zölle sowohl in der NAFTA als auch mit Rest der Welt. Auf der anderen Seite qualifizieren die ausgeprägten nicht tarifären Maßnahmen die USA zu einem sehr protektionistischen Land. Die niedrigen Zölle der USA trugen ein starkes Handelsdefizit nach sich. Auch wenn der Dienstleistungssektor der USA sich rasch dazu entwickelt, bald Handelsüberschüsse zu generieren, ist die politische Unzufriedenheit über derlei langfristige Prognosen verständlich. Ein hohes Handelsdefizit bei Gütern sowie ein extrem großes Importvolumen aus China und Europa lässt die Frage entstehen, ob diese Entwicklung noch kompatibel ist mit dem niedrigen Level der entstehenden Jobs in den traditionellen Industrien des mittleren Westens der USA. Die Forderung diese Ungleichgewichte zu korrigieren, ist also durchaus nicht abwegig. Jedoch werden die wirtschaftlichen Ungleichgewichte höchstwahrscheinlich nicht von einer protektionistischen Handelspolitik gelöst. Im Gegenteil: Die Drohung der ökonomischen Abschottung schadet nicht nur den wichtigen Handelspartnern der USA, sondern gefährdet die Stabilität der gesamten Weltwirtschaft.

Ziel der folgenden Analyse ist es, alle stattfindenden Handelseffekte zu quantifizieren. Erstens, die direkte Reaktion von Handelsströmen auf eine Zunahme von Zöllen und zweitens, die generellen Gleichgewichtseffekte, wie z.B. Preisanpassung für Konsumenten und das indirekte Ansteigen der Produktionskosten. Handelsprotektion kann sicherlich immer zu Gunsten einzelner Interessengruppen führen und trotzdem für eine Mehrheit der wirtschaftlichen Akteure von Nachteil sein. Daher ist die Quantifizierung allgemeiner Wohlfahrtseffekte von besonderem Interesse, um eine politische Fehlleitung zu vermeiden.

DAS IFO HANDELSMODELL

Das zugrunde liegende ifo Simulationsmodell, das ausführlich in Aichele et al. (2014) und Aichele et al. (2016) beschrieben wird, ist ein statisches, allgemeines Gleichgewichtsmodell des internationalen Handels und wird zur Analyse verschiedener politischer Szenarien herangezogen. Die Handelsströme werden dabei durch Zölle und nicht tarifäre Maßnahmen beeinflusst. Die Daten der internationalen Wertschöpfungsverflechtungen stammen aus einer globalen Input-Output-Datenbank (WIOD 2017) und decken mehr als 90% der globalen Wertschöpfung ab. Die handelspolitischen Szenarien, die im nachfolgenden Teil detailliert beschrieben werden, basieren auf folgendem Gedankenexperiment: Wenn die USA in der heute beobachteten Welt eine protektionistische Handelspolitik mit Wiedereinführung von Zöllen und dem Errichten nicht tarifärer Handelshemmnisse einführen, wie sähen in dieser alternativen Welt die Brutto-

haushaltseinkommen, Handelsströme und sektoralen Produktionsstrukturen aus? Unser Basisjahr für die Simulationen ist das Jahr 2014, für das wir einen vollständigen Datensatz mit den technologischen Bedingungen für 43 Länder sowie den Rest der Welt (ROW) auf Detailebene für 50 Sektoren haben.

Die Datenbank liefert Informationen über die Wertschöpfung und sektorale Produktionswerte sowie bilaterale End- und Zwischengüterhandel mit Konsumenten- und Produzentenpreisen. So können bilaterale Input-Output-Tabellen und Wertschöpfungsniveaus konstruiert werden. Die bilateralen Zollraten stammen aus den World Integrated Trade Solutions (WITS TRAINS), sowie der integrierten Datenbank (IDB) der WTO. Die geschätzten Nachfrageelastizitäten basieren auf Felbermayr et al. (2017). Weitere Informationen kann man dem Politikreport Felbermayr et al. (2017b) entnehmen.

Es bleibt zu erwähnen, dass es im Gegensatz zu makroökonomischen Modellen das statische CGE-Modell keine dynamischen Effekte, wie beispielsweise Kapitalakkumulation oder Spar- und Investitionsverhalten, miteinbezieht. Auch monetäre Aspekte und Wechselkurse werden nicht simuliert. Die potenziellen dynamischen Handelseffekte, wie Innovationsaktivitäten von Firmen oder die Verbreitung von Technologien, werden bei unserer Analyse nicht beachtet. Vielmehr liefert das ifo Handelsmodell eine Quantifizierung der strukturellen Anpassungen und ermöglicht Einsichten über denkbare Konsequenzen für Produktionsstrukturen innerhalb von Sektoren und zwischen Handelspartnern.

SZENARIEN

Im Folgenden werden denkbare protektionistische handelspolitische Szenarien vorgestellt, die möglicherweise von der aktuellen US-Regierung durchgeführt werden. Darüber hinaus wird eine im Rahmen der WTO-Vereinbarung mögliche Abschottung des US-amerikanischen Marktes simuliert. Aufgrund der Unsicherheiten bei der potenziellen Ausgestaltung einer protektionistischen US-Politik bietet es sich an, eine Reihe von Szenarien zu untersuchen.

Auflösung der NAFTA Das erste Szenario betrachtet die ökonomischen Konsequenzen, die mit der Wiedereinführung von Handelsbarrieren durch die USA in den NAFTA-Ländern zu erwarten sind. Dabei werden mögliche Zollanpassungen und nicht tarifäre Handelsbarrieren zwischen den beteiligten Staaten berücksichtigt. Länder wie Deutschland könnten indirekt betroffen werden, da die Nachfrage der NAFTA-Staaten durch den erhöhten Protektionismus zurückgeht. Gerade die Sektoren, die vom regionalen Handel stark abhängig sind, könnten großen Schaden davontragen. Allerdings ist es auch möglich, dass Drittstaaten vom verringerten Handel innerhalb der NAFTA-Staaten und entstehenden Handelsumlenkungseffekte profitieren. Beispielsweise

könnte die deutsche Automobilbranche die ursprüngliche US-Nachfrage aus Kanada oder Mexiko ersetzen.

Die Konsequenzen eines zunehmenden weltweiten Protektionismus Grundsätzlich ist es denkbar, dass die USA eine noch stärker protektionistische Handelspolitik einführen, indem sie die Zölle aller gehandelten Güter systematisch erhöhen. In diesem Szenario erhöhen die USA die Zölle aller Produktlinien. Im ersten Unterszenario erhöhen zuerst die USA einseitig die Zölle um 20 Prozentpunkte. Simultan führen die WTO-Mitglieder als Vergeltungsmaßnahme ebenfalls eine Zollerhöhung um 20 Prozentpunkte gegenüber den USA ein. Zusätzlich zu den Maßnahmen des ersten Szenarios werden im zweiten Unterszenario nun auch eine beidseitige Erhöhung der nicht tarifären Maßnahmen um 20% simuliert.

Border Tax Adjustment 2016 präsentierten US-Vertreter Paul Ryan und Kevin Brady eine neue Steuerreform. Diese sieht vor, die Unternehmensteuer von 35% auf 20% abzusenken, Investitionen komplett steuerlich absetzbar zu machen und internationale Einkünfte der sogenannten *Border Tax Adjustment* zu unterziehen. Konkret würden Exporte steuerlich absetzbar und Importe müssten versteuert werden. Als Folge würde das System dann stärker den Konsum als die Produktion besteuern.

Sie gleicht damit den Nachteil des (nicht abzugsfähigen) Eigenkapitals aus, das dem abzugsfähigen ausländischen Kapital entgegensteht. Die US-Regierung will den Inlandskonsum anstelle der Inlandsproduktion besteuern, indem sie die Einfuhrzölle erhöht und die Exporte von der Besteuerung abzieht. Implizit bedeutet eine solche Steuerpolitik, dass US-Importe einem Schutzzoll unterliegen. Allerdings könnten durch die Implementierung einer solchen Handelspolitik nicht nur die ausländischen Lieferanten, sondern auch die US-Bürger betroffen werden. Es ist daher von allgemeinem Interesse, eine solche Steuerpolitik quantitativ zu bewerten. Unsere quantitative Analyse wird zeigen, welche Länder von dieser Handelspolitik profitieren und wer verlieren wird. Durch die Annahme eines flexiblen Wechselkurses kann erwartet werden, dass sich die US-Handelsbilanz nicht ändert und dass sich die Veränderungen auf Wohlfahrtsparameter, wie veränderte Steuereinnahmen oder Terms-of-Trade, beschränken werden. Den-

Tab. 1

Veränderung der bilateralen US-Exporte in die Top-10-Handelspartner in %

Rang	Importeur	US-Exporte in Mio. US-Dollar, Ausgangslage	Veränderung der Exporte in %			
			NAFTA	WTO		BTA
				Zoll Δ	Gesamt Δ	
1	Kanada	289 808	- 11,4	- 48,6	- 73,7	- 6,1
2	Mexiko	176 284	- 9,8	- 55,6	- 77,8	- 6,9
3	China	110 369	- 1,2	- 48,0	- 76,9	- 7,5
4	Deutschland	79 446	- 0,8	- 34,7	- 73,8	- 7,5
5	VK	73 643	- 1,3	- 41,6	- 76,0	- 4,1
6	Japan	63 598	- 1,2	- 48,7	- 75,3	- 5,4
7	Irland	60 924	- 0,1	- 12,5	- 61,9	- 6,2
8	Frankreich	57 650	- 2,0	- 38,4	- 76,4	- 5,3
9	Niederlande	47 883	- 1,3	- 30,4	- 72,1	- 7,0
10	Korea	43 853	- 1,1	- 45,0	- 75,0	- 7,1
	Gesamt	1 917 773	- 3,52	- 38,54	- 73,45	- 5,87

Quelle: ifo Handelsmodell.

noch sind Effekte über Sektoren und Handelspartner hinweg zu erwarten.

ERGEBNISSE

Als Folge der protektionistischen US-Politik sinken die Exporte der NAFTA-Mitglieder am meisten. Insgesamt sinken die US-Exporte um 3,5% (vgl. Tab. 1). Handelsumlenkungseffekte, die wegen der Auflösung der NAFTA entstehen, sorgen für erhöhte US-Importe aus nicht NAFTA-Mitgliedern, vor allem aus China, Japan und Deutschland (vgl. Tab. 2). Die Importe aus den NAFTA Staaten sinken um 21% und 14%. Alles in allem sinken die US-Importe und die negativen Effekte überwiegen. Protektionistische Maßnahmen der USA gegenüber der restlichen Welt, wie in den anderen beiden Szenarien simuliert, hätten größere Effekte auf die US-Handelsstruktur als das NAFTA-Szenario. Das Ergebnis war zu erwarten; schließlich wird nicht nur der direkte Handel mit den NAFTA-Staaten, sondern mit allen WTO-Mitgliedern beeinflusst. Insgesamt würden US-Exporte im Szenario von höheren Zöllen und nicht tarifären Maßnahmen um 73,5% sinken. Die bilateralen Exporte verändern sich über die TOP-10-US-Exportziele relativ homogen. Nur die Exporte nach Irland werden weniger getroffen, was durch den hohen Anteil der Dienstleistungen (wie z.B. Finanztransfers)

Tab. 2

Veränderung der bilateralen US-Importe in %

Rang	Exporteur	US-Importe in Mio. US-Dollar, Ausgangslage	Veränderung der Importe in %			
			NAFTA	WTO		BTA
				Zoll Δ	Gesamt Δ	
1	Kanada	348 576	- 21,2	- 34,0	- 57,0	- 5,8
2	China	344 939	1,5	- 37,3	- 59,3	- 6,7
3	Mexiko	265 531	- 13,7	- 37,4	- 58,6	- 6,7
4	Deutschland	134 374	3,2	- 32,4	- 62,0	- 5,0
5	Japan	120 174	4,1	- 38,5	- 60,8	- 6,1
6	VK	85 289	2,1	- 17,2	- 61,3	- 0,5
7	Korea	77 881	3,5	- 34,0	- 61,3	- 5,4
8	Frankreich	49 168	1,6	- 21,5	- 61,1	- 1,6
9	Italien	44 966	2,0	- 33,4	- 59,4	- 5,1
10	Indien	36 474	2,2	- 32,1	- 55,0	- 5,0
	Gesamt	2 395 728	- 2,82	- 30,85	- 58,80	- 4,70

Quelle: ifo Handelsmodell.

im Handel beider Länder miteinander ausmachen, erklärt werden kann. Die *Border Tax Adjustment* verursacht einen kleinen Rückgang der US-Importe und Exporte. Relativ betrachtet sinkt der US-Handel in allen Partnerländern homogen.

Als nächstes betrachten wir sektorale Wertschöpfungseffekte. Protektionismus beeinflusst nicht nur die Außenhandelsstruktur, sondern auch den sektoralen Output eines Landes. Die präsentierten prozentualen Veränderungen der einzelnen Sektoren stellen dar, welchem Druck die Sektoren in Zeiten von Protektionismus ausgesetzt sind. Tabelle 3 zeigt den anfänglichen US-Wert aller Waren in Millionen US-Dollar, den anfänglichen Anteil und die prozentualen Veränderungen, die in den verschiedenen Szenarien auftreten. Die US-Sektoren Bergbau (5,3%), Holz und Holzprodukte (0,9%), Druck und Reproduktion (1%), Kautschuk und Plastik (0,5%), verarbeitete Metalle (0,1%) und elektrische Maschinen (1,7%) können ihre sektorale Wertschöpfung durch die Auflösung des NAFTA erhöhen;

sie können jedoch nicht die Verluste in den restlichen Branchen kompensieren. Die US-amerikanischen Agrarsektoren leiden alle unter einer potenziellen Kündigung des NAFTA. Darunter fallen beispielsweise die Nutzpflanzen (-0,1 Prozent), Nahrung und Getränke (-0,2%) und der Fischereisektor (-5,9%); auch klassische Produktionssektoren verlieren tendenziell stark. Ähnlich wie beim Handel sind die Effekte im Szenario der WTO-protektionistischen Maßnahmen stärker als im NAFTA-Szenario.

Die meisten US-Sektoren leiden am stärksten, wenn die WTO-Mitglieder mit protektionistischen Maßnahmen gegen die USA zurückschlagen. Die sektoralen Wertschöpfungsveränderungen steigen gleichsam mit der Ausprägung des Protektionismus (Erhöhung der Zölle und/oder NTB). Der Fahrzeugsektor, Andere Beförderungsmittel, leidet Verluste in Höhe von 27,1%, gefolgt vom Wassertransport der Wertschöpfungseinbußen von 20,5% hinnehmen muss. Nominal sinkt die Wertschöpfung des Großhandels (ohne Fahr-

Tab. 3

Veränderung der sektoralen Wertschöpfung der US-Agrar- und Produktionssektoren in %

	VA ^a in der Ausgangslage	Anteil am VA ^a	Veränderung der sektoralen Wertschöpfung							
	In Mio. USD	In %	NAFTA		WTO				BTA	
			In %	In Mio. USD	Δ Zölle	Δ Gesamt	In %	In Mio. USD	In %	In Mio. USD
Getreide und Tierproduktion	177 155	1,02	-0,11	-195	-5,64	-9 993	-7,28	-12 890	-2,12	-3 760
Forstwirtschaft	23 752	0,14	-1,87	-444	-0,12	-29	4,10	973	-2,13	-507
Fischerei	14 505	0,08	-5,88	-852	-0,43	-63	3,52	510	-1,99	-289
Bergbau	455 588	2,62	5,33	24 299	0,62	2 824	5,48	24 945	-0,88	-4 006
Nahrung, Getränke, Tabak	243 253	1,40	-0,17	-406	-2,54	-6 172	-3,93	-9 550	-1,74	-4 244
Textilien und Bekleidung	27 698	0,16	-1,26	-349	11,47	3 177	31,76	8 796	-3,21	-890
Holz und Holzprodukte, etc.	28 805	0,17	0,89	255	-0,57	-165	0,95	274	-1,31	-377
Papier	55 730	0,32	-0,24	-135	-4,68	-2 609	-4,88	-2 721	-1,99	-1 111
Druck, Medien, etc.	38 301	0,22	0,95	365	-2,92	-1 118	-5,24	-2 007	-0,96	-369
Petroleum	182 719	1,05	-2,81	-5 134	-6,94	-2 672	-8,75	-15 988	-2,39	-4 373
Chemische Produkte	267 111	1,54	-0,33	-873	-4,91	-13 108	-3,21	-8 570	-3,18	-8 493
Pharmazeutische Produkte	95 467	0,55	-1,43	-1 361	-2,25	-2 150	1,87	1 785	-3,11	-2 966
Plastik und Gummi	75 501	0,43	0,54	405	-2,79	-2 105	-1,17	-886	-2,21	-1 671
nicht-metallische Mineralien	46 791	0,27	-0,36	-169	-2,04	-953	-1,37	-642	-1,79	-840
Grundmetalle	60 861	0,35	-0,21	-127	-0,82	-497	8,21	4 998	-1,39	-845
hergestellte Metalle	147 060	0,85	0,14	202	-3,83	-5 630	-2,81	-4 127	-1,67	-2 459
Computer und Elektronik	269 400	1,55	-0,82	-2 213	5,30	14 275	21,32	57 433	-4,81	-12 971
Elektronisches Equipment	54 138	0,31	1,70	918	6,77	3 663	24,02	13 002	-4,19	-2 267
Maschinen und Equipment	175 012	1,01	-1,68	-2932	-3,49	-6 100	0,98	1 708	-4,07	-7 124
Automobil	141 160	0,81	2,00	2 820	2,53	3 575	10,19	14 390	-3,16	-4 463
Anderes Transport Equipment	127 798	0,74	-0,23	-292	-20,43	-26 105	-27,12	-34 657	-5,73	-7 321
Möbel, etc.	105 839	0,61	-2,79	-2 956	0,84	887	4,61	4 879	-3,04	-3 213

^a VA steht für Value Added, die Wertschöpfung eines Landes.

Quelle ifo Handelsmodell.

Tab. 4

Veränderung der sektoralen Wertschöpfungseffekte in der US-Dienstleistungsbranche

	VA ^a in der Ausgangslage		Veränderung der sektoralen Wertschöpfung							
	In Mio. USD	Anteil am VA ^a In %	NAFTA		WTO		BTA			
			In %	In Mio. USD	In %	In Mio. USD	In %	In Mio. USD	In %	In Mio. USD
					Δ Zölle		Δ Gesamt			
Elektrizität	272 719	1,57	0,2	574	- 1,10	- 2 991	- 2,09	- 5 691	- 0,35	- 948
Wasseraufbereitung etc.	9 317	0,05	0,2	18	- 1,38	- 128	- 0,80	- 75	- 0,15	- 14
Abwasser, Kanalisation etc.	43 150	0,25	- 0,1	- 39	- 4,43	- 1 910	- 9,19	- 3 965	5,37	2 315
Bau	665 785	3,83	0,3	1 880	- 0,47	- 3 131	- 2,29	- 15 269	- 0,59	- 3 904
Großhandel										
Automobilsektor	254 916	1,47	0,8	2 073	- 0,81	- 2 076	- 0,92	- 2 339	- 0,31	- 783
Großhandel (außer Automobil)	1 044 655	6,01	0,2	2 186	- 2,70	- 28 246	- 8,86	- 92 604	- 2,00	- 20 843
Einzelhandel	815 874	4,69	0,4	3 017	- 0,57	- 4 648	- 2,03	- 16 533	- 0,58	- 4 737
Landtransport, Transport via Pipelines	240 382	1,38	0,1	278	- 3,05	- 7 335	- 7,54	- 18 126	- 1,47	- 3 527
Wassertransport	185 93	0,11	0,1	13	- 4,85	- 902	- 20,46	- 3 805	- 4,33	- 806
Lufttransport	84 344	0,49	- 0,3	- 219	- 5,88	- 4 957	- 11,16	- 9 409	- 3,33	- 2 807
Unterstützende Transportaktivitäten	106 151	0,61	0,1	125	- 3,05	- 3 243	- 9,76	- 10 364	- 0,81	- 856
Post und Kurierdienste	57 439	0,33	0,1	42	- 3,51	- 2 017	- 12,87	- 7 393	- 1,09	- 624
Versorgung und Nahrung	487 443	2,80	0,0	158	- 0,77	- 3 747	- 2,33	- 11 363	- 0,46	- 2 244
Veröffentlichungen, Verlagswesen etc.	210 656	1,21	0,2	472	- 1,85	- 3 893	- 9,10	- 19 168	- 1,93	- 4 070
Bewegte Bilder, Videos etc.	200 183	1,15	0,1	248	- 1,81	- 3 616	- 7,09	- 14 193	- 1,41	- 2 816
Telekommunikation etc.	326 912	1,88	0,2	800	- 1,25	- 4 084	- 4,82	- 15 747	- 0,80	- 2 603
IT etc.	338 229	1,95	0,2	838	- 1,93	- 6 543	- 3,01	- 10 192	- 0,57	- 1 914
Finanzdienstleistungen	488 092	2,81	0,2	1 143	- 1,98	- 9 650	- 8,12	- 39 616	- 1,41	- 6 875
Versicherung etc.	734 910	4,23	0,2	1 741	- 1,59	- 11 710	- 3,92	- 28 789	- 0,65	- 4 772
Grundbesitz	2 059 168	11,85	0,3	5 559	- 0,56	- 11 598	- 2,66	- 54 805	- 0,54	- 11 056
Wirtschaftsprüfung etc.	693 747	3,99	0,2	1 160	- 2,12	- 14 717	- 3,74	- 25 935	- 0,28	- 1 961
Architektur und Ingenieure etc.	448 150	2,58	0,3	1 361	- 2,47	- 11 075	- 4,56	- 20 456	- 0,92	- 4 105
Wissenschaft und Forschung	140 414	0,81	0,2	275	- 2,23	- 3 131	- 5,37	- 7 543	- 1,06	- 1 490
Administratives	672 085	3,87	0,1	866	- 3,07	- 20 612	- 1,56	- 10 483	- 0,26	- 1 766
Öffentliche Verwaltung	2 277 285	13,10	0,3	5 895	- 0,52	- 11 794	- 2,69	- 61 351	- 0,66	- 15 097
Bildung	192 773	1,11	0,2	446	- 0,76	- 1 465	- 2,70	- 5 206	- 0,72	- 1 389
Gesundheit, Versorgung etc.	1 227 402	7,06	0,3	3 587	- 0,35	- 4 344	- 2,27	- 27 805	- 0,66	- 8 076
Andere Dienstleistungen	458 561	2,64	0,25	1 136	- 0,76	- 3 494	- 2,63	- 12 052	- 0,50	- 2 301

^a VA steht für Value Added, die Wertschöpfung eines Landes.

Quelle ifo Handelsmodell.

zeuge) nur um 8,86%. Kein anderer Sektor ist so sehr geschrumpft. Aber es gibt auch Sektoren wie den Computer- und den elektronischen Maschinenbau, die eine Zunahme der sektoralen Wertschöpfung erwarten können. Im letzten Szenario, der *Border Tax Adjustment*, geht die Wertschöpfung in allen Bereichen des verarbeitenden Gewerbes und der Landwirtschaft relativ homogen zurück. Die meisten US-Diensteanbieter gewinnen zwischen 0,1% und 0,8% Wertschöpfung im Falle der Auflösung der NAFTA. Nur wenige Sektoren wie der Luftverkehr (- 0,3%) sehen sich mit einem Rückgang ihrer Wertschöpfung konfrontiert (vgl. Tab. 4). Im Allgemeinen ändern sich die Wertschöpfungsänderungen für die Dienstleistungen branchenübergreifend weniger heterogen als in den Gütersektoren.

Bei einer Auflösung der NAFTA würde das zu großem wirtschaftlichen Schaden der Mitgliedstaaten, USA (- 0,22%), Mexiko (- 0,96%) und Kanada (- 1,54%) führen. Mit der Ausnahme von Luxemburg und Norwegen verändert sich das reale Einkommen von Drittstaaten kaum. Gleiches trifft auch auf den realen Lohn zu (vgl. Tab. 5 und Tab. 6).

SCHLUSSFOLGERUNGEN

Im Falle des erhöhten beidseitigen Protektionismus der USA und der WTO-Mitgliedstaaten sinken die Realeinkommen und Löhne der Beteiligten durch die erhöhten Zölle und nicht tarifäre Maßnahmen. Speziell Mexico und Kanada hätten große Verluste zu verzeichnen.

Tab. 5

Veränderung der Wohlfahrt und der Reallöhne der EU-Staaten in %

	Δ Bruttohaushaltseinkommen in %				Δ Reallohn in %			
	NAFTA	WTO		BTA	NAFTA	WTO		BTA
		Zoll Δ	Gesamt Δ			Zoll Δ	Gesamt Δ	
Österreich	0,01	- 0,09	- 0,20	- 0,15	0,00	- 0,12	- 0,22	0,03
Belgien	0,02	- 0,09	- 0,72	0,34	0,01	- 0,28	- 0,80	0,52
Bulgarien	0,00	- 0,04	- 0,12	0,78	0,01	- 0,07	- 0,12	0,67
Zypern	- 0,02	- 0,02	0,00	1,02	0,00	- 0,05	0,02	0,95
Tschechien	0,02	- 0,03	- 0,13	- 0,67	0,01	- 0,09	- 0,19	- 0,16
Deutschland	0,03	- 0,14	- 0,40	- 0,86	0,00	- 0,21	- 0,43	- 0,22
Dänemark	0,02	- 0,11	- 0,28	- 0,50	0,00	- 0,13	- 0,30	- 0,05
Spanien	0,02	- 0,01	- 0,06	0,27	0,02	- 0,07	- 0,09	0,29
Estland	0,01	- 0,04	- 0,14	0,24	0,00	- 0,09	- 0,17	0,31
Finnland	0,00	- 0,09	- 0,32	0,31	0,00	- 0,14	- 0,35	0,35
Frankreich	0,00	- 0,04	- 0,25	0,48	0,00	- 0,12	- 0,29	0,46
VK	0,00	- 0,10	- 0,43	0,76	0,01	- 0,24	- 0,50	0,75
Griechenland	- 0,01	- 0,01	- 0,08	0,88	0,01	- 0,02	- 0,04	0,84
Kroatien	0,00	- 0,06	- 0,15	0,40	0,00	- 0,11	- 0,19	0,41
Ungarn	0,03	- 0,06	- 0,32	- 0,40	0,01	- 0,12	- 0,36	0,02
Irland	0,00	- 0,78	- 3,60	- 0,46	- 0,03	- 0,76	- 3,00	0,70
Italien	0,01	- 0,07	- 0,19	- 0,10	0,00	- 0,10	- 0,20	0,03
Litauen	0,04	- 0,13	- 0,17	- 0,43	0,03	- 0,16	- 0,18	0,02
Luxembourg	0,06	- 0,47	- 2,31	- 1,36	0,00	- 0,41	- 1,79	0,10
Lettland	- 0,01	- 0,04	- 0,08	0,61	0,00	- 0,08	- 0,09	0,54
Malta	0,01	- 0,09	- 0,46	0,71	0,00	- 0,17	- 0,50	0,66
Niederlande	0,04	- 0,05	- 0,60	- 0,74	0,00	- 0,25	- 0,70	0,05
Polen	0,01	0,00	- 0,09	- 0,11	0,00	- 0,04	- 0,12	0,05
Portugal	0,00	- 0,04	- 0,10	0,57	0,00	- 0,07	- 0,10	0,52
Rumänien	0,01	- 0,02	- 0,07	0,36	0,00	- 0,05	- 0,10	0,37
Slowakei	0,02	- 0,05	- 0,13	- 0,38	0,01	- 0,11	- 0,17	- 0,05
Slowenien	0,01	- 0,03	- 0,04	- 0,39	0,00	- 0,05	- 0,07	- 0,02
Schweden	0,01	- 0,07	- 0,27	- 0,02	0,00	- 0,11	- 0,31	0,22

Quelle: ifo Handelsmodell.

nen, und auch das Bruttohaushaltseinkommen der USA würde um 2,23% schrumpfen. Manche Länder werden durch die Vergeltungsmaßnahmen gegenüber den USA kompensiert. Deutschland würde beispielsweise lediglich 0,40% des BIP verlieren; China sogar nur 0,34%. Absehbar ist trotzdem, dass kein Land seine ökonomische Situation durch Vergeltungsmaßnahmen verbessert, und diese sollten deshalb auch nicht das Mittel der Wahl sein. Vielmehr ist ein vorheriges Eindämmen der protektionistischen Politik zu empfehlen.

Anders als die US-Regierung beabsichtigt, beeinflusst die Einführung der *Border Tax Adjustment* das Bruttohaushaltseinkommen der USA negativ (- 0,67%). Taiwan (- 1,45%), Luxemburg (- 1,3%), Norwegen (- 1,1%), Deutschland (- 0,86%), die Niederlande (- 0,74%) und Südkorea erleiden sogar heftigere Verluste als die USA selbst. Im Durchschnitt erhöht sich das Bruttohaushaltseinkommen in Europa um 0,04%, da BTA positive Auswirkungen auf die Haushaltseinkommen der meisten EU-Staaten hat. Jedoch sind

Tab. 6

Veränderung der Wohlfahrt und der Reallöhne der Nicht-EU-Staaten in %

	Δ Bruttohaushaltseinkommen in %				Δ Reallohn in %			
	NAFTA	WTO		BTA	NAFTA	WTO		BTA
		Zoll Δ	Gesamt Δ			Zoll Δ	Gesamt Δ	
Australien	0,01	- 0,05	- 0,25	0,22	0,00	- 0,17	- 0,33	0,22
Brasilien	0,00	- 0,06	- 0,24	0,36	0,00	- 0,18	- 0,29	0,32
Kanada	- 1,54	- 1,20	- 3,85	0,70	- 1,44	- 2,73	- 4,73	0,75
Schweiz	0,02	- 0,11	- 0,50	- 0,56	- 0,01	- 0,16	- 0,46	0,04
China	0,01	- 0,17	- 0,34	- 0,60	0,00	- 0,19	- 0,31	- 0,25
Indonesien	0,01	- 0,11	- 0,23	0,01	0,00	- 0,14	- 0,24	0,04
Indien	0,01	- 0,06	- 0,14	0,24	0,01	- 0,10	- 0,16	0,24
Japan	0,01	- 0,11	- 0,29	0,26	0,01	- 0,21	- 0,34	0,22
Korea	0,05	- 0,16	- 0,61	- 0,73	0,01	- 0,33	- 0,66	- 0,18
Mexiko	- 0,96	- 1,10	- 3,42	0,30	- 0,90	- 2,31	- 4,00	0,34
Norwegen	0,09	- 0,10	- 0,24	- 1,10	0,03	- 0,13	- 0,29	- 0,25
Russland	0,04	- 0,08	- 0,12	- 0,34	0,02	- 0,10	- 0,14	- 0,03
Türkei	0,00	- 0,08	- 0,24	0,14	0,00	- 0,16	- 0,28	0,22
Taiwan	0,33	- 0,25	- 0,74	- 1,45	0,00	- 0,39	- 0,70	- 0,50
USA	- 0,22	- 0,30	- 2,32	- 0,67	- 0,23	- 1,43	- 2,93	0,04

Quelle: ifo Handelsmodell.

diese positiven Auswirkungen sehr klein und somit decken sich die Berechnungen mit der vorherrschenden Literatur.

Weiter werden die Reallöhne der USA durch BTA kaum beeinflusst, und die Effekte auf die EU-Mitgliedstaaten sind sehr heterogen. In den Ländern Österreich (0,03%), Belgien (0,52%), Frankreich (0,46%) und dem Vereinigten Königreich (0,75%) nehmen die Reallöhne zu. In Deutschland (-0,22%) und Dänemark (-0,05%) dagegen sinken die Reallöhne durch die protektionistischen Maßnahmen der USA.

Die neue US-Administration hat mit der Amtsübernahme Präsident Trumps eine detaillierte Analyse der amerikanischen Handelsbeziehungen initiiert. Ziel ist die Identifizierung »unfairer Handelspraktiken«, die vermeintlich durch andere Nationen zunehmend eingesetzt werden und in der Folge »gut bezahlte amerikanische Arbeitsplätze« zunehmend vernichten bzw. zu vernichten drohen. In dieser politischen Diskussion sind vor allem die regional wichtigsten US-Handelspartner Mexiko und Kanada ins Visier der kritischen US-Administration geraten. Ferner ist Kritik an den sehr hohen Handelsüberschüssen Chinas und Deutschlands im Handel mit den USA zu vernehmen. Drei protektionistische handelspolitische Maßnahmen hat die neue US-Administration als mögliche Strategien in den Raum gestellt, um den aus Sicht der USA unfairen Handel zu korrigieren und wieder ein sogenanntes *Level Playing Field* zu etablieren.

Im Rahmen der vorliegenden ifo-Analyse wurden eben diese angedrohten protektionistischen Handelspolitiken der USA unter Heranziehung historischer Daten simuliert. Auf Basis der vorliegenden Ergebnisse ist eine umfassende Bewertung der politischen Debatte und insbesondere ihrer Sinnhaftigkeit möglich. Die Studie illustriert, dass die USA in der Tat im Vergleich zu ihren Handelspartnern relativ niedrige Zölle erheben. Zugleich wird deutlich, dass die USA parallel zu dieser liberalen Zollpolitik in den letzten Jahren stets ein hohes Handelsdefizit, vor allem im Güterhandel, vorzuweisen haben. Dieses makroökonomische Ungleichgewicht ist bei acht der zehn wichtigsten US-Handelspartner zu beobachten. In Anbetracht dieser beiden Phänomene – niedrige Zölle und hohe Handelsdefizite – ist es zunächst nachvollziehbar, dass politische Kräfte die vorliegende Handelsstruktur als unfair ansehen. Mehr noch sind es vor allem Arbeitsplätze gerade in Industrien, die unter der Offenheit Amerikas zu leiden haben. Folglich wird gerade in diesen Interessengruppen die angedrohte Abschottung des US-Marktes als Heilmittel gesehen. Das Versprechen der US-Administration, durch die dargestellten Handelspolitiken wieder mehr Arbeitsplätze und Investitionen in den USA zu schaffen, unterliegt jedoch einem Trugschluss. Diese Analyse kann klarstellen, dass eine Abschottung des US-amerikanischen Marktes in allen diskutierten Hauptszenarien langfristig insbesondere die US-Wirtschaft negativ treffen würde. Ferner wird deutlich,

dass eine protektionistische Handelspolitik mit großer Wahrscheinlichkeit eine weltweite Vergeltungspolitik gegen die USA nach sich ziehen würde. Der drohende ökonomische Schaden fällt in solch einem Szenario erneut für die USA besonders negativ aus.

Allgemein kann man schlussfolgern, dass die USA in der Tat mit ökonomischen Ungleichgewichten konfrontiert sind, insbesondere mit hohen Handelsdefiziten, die zunehmend zu Verstimmungen in einzelnen Industrien innerhalb der USA führen. Zugleich wird aber auch deutlich, dass die Lösung für solche wirtschaftlichen Herausforderungen nicht in einer protektionistischen Handelspolitik zu finden ist, im Gegenteil. Eine solche Politik würde die Probleme auf lange Sicht nur verschärfen. Die skizzierten ökonomischen Ungleichheiten, sei es im Handel oder in der Einkommensverteilung, sollte die US-Administration mit politischen Instrumenten angehen, die den Handel nicht verzerren. Eine Unterstützung von Beschäftigten, die sich aufgrund eines durch den Handel intensivierten Wettbewerbs umorientieren müssen, und weitere arbeitsmarktfördernde Maßnahmen erscheinen hier sinnvoller.

Zugleich müssen Länder wie China und Deutschland sich zu Recht fragen lassen, ob ein Handelsüberschuss auf dem gegenwärtigen Niveau langfristig nachhaltig ist. Während im Falle Deutschlands diese Kritik zu relativieren ist, da die Überschüsse nicht politikinduziert, sondern zum Beispiel mit der alternden Gesellschaft und der einhergehenden hohen Sparquote erklärbar sind, verhält es sich im Falle Chinas anders. Die noch relativ hohe Abschottung des chinesischen Marktes für ausländische Unternehmen und die gleichzeitige Zunahme von Überkapazitäten in einzelnen Industrien, wie der Stahlbranche, führen in der Tat zu unfairem Handel mit den USA und erschweren eine besonnene politische Reaktion in den USA. Zuletzt aber sei auch darauf hingewiesen, dass gerade in den Dienstleistungsindustrien, in denen die USA immer noch einen hohen Wettbewerbsvorteil vorzuweisen haben, die Amerikaner in der Regel einen Handelsüberschuss vorweisen.

Zusammenfassend ergibt sich die klare Politikempfehlung, dass die USA die angekündigte protektionistische Handelspolitik im eigenen Interesse nicht weiterverfolgen sollten. Zugleich ist eine neue Kooperation zwischen den USA und den wichtigsten Handelspartnern, wie China, Deutschland und den NAFTA-Partnern, eine sinnvollere Strategie. Erste Schritte in diese Richtung sind beispielsweise im »Global Forum« zur weltweiten Reduktion von Stahlüberkapazitäten und Dumping zu finden. Solche neuen Koordinationsplattformen werden zunehmend notwendig und bieten auch den bestehenden internationalen Institutionen, wie der WTO, neue wichtige Aufgabenbereiche. Die USA sind der Architekt des globalen, regelbasierten, multilateralen Handelssystems. Konsequenterweise hat das Land die drei Säulen des internationalen Wirtschaftssystems – Weltbank, Inter-

nationaler Währungsfonds und Welthandelsorganisation – vorangetrieben. Es ist an der Zeit, dass führende Industrienationen die USA in diesem Kurs unterstützen, um eine Abkehr vom freien Welthandel zu vermeiden. Gerade Profiteuren der US-Politik in der Nachkriegszeit, wie Deutschland, Europa und Japan, fällt eine besondere Verantwortung zu.

LITERATUR

Aichele, R., G. Felbermayr und I. Heiland (2014), »Going Deep: The Trade and Welfare Effects of TTIP«, CESifo Working Paper 5150.

Aichele, R., G. Felbermayr und I. Heiland (2016), »Going Deep: The Trade and Welfare Effects of TTIP Revised«, ifo Working Paper 219.

Caliendo, L. und F. Parro (2015), »Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA«, *Review of Economic Studies* 82(1), 1–44.

Cimino-Isaacs, C. und M. Kolb (2017), *A Guide to Renegotiating NAFTA*, Peterson Institute. 19. Juni, verfügbar unter: <https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/guide-renegotiating-naa>, aufgerufen am 1. Juli 2017.

Dai, M., Y. Yoto und T. Zylkin (2014), »On the trade-diversion effects of free trade agreements«, *Economics Letters* 122, 321–325.

Felbermayr, G., B. Jung und M. Larch (2015), »Optimal Tariffs, retaliation, and the welfare loss from tariff wars in the Melitz model«, *Journal of International Economics* 89, 13–25.

Felbermayr, G., J. Gröschl und I. Heiland (2017), »The European Union in Turmoil: A General Equilibrium Analysis of Trade and Welfare Effects«, mimeo, ifo Institut.

Freund, C. und J. Gagnon (2017), »Effects of Consumption Taxes on Real Exchange Rates and Trade Balances«, Peterson Institute, Working Paper 17-5.

Head, K. und T. Mayer (2014), »Gravity Equations: Workhorse, Toolkit, and Cookbook«, in: G. Gopinath, E. Helpman und K. Rogoff (Hrsg.), *Handbook of International Economics*, Vol. 4, Elsevier, Amsterdam, 131–195.

Head, K., T. Mayer und J. Ries (2010), »The Erosion of Colonial Trade Linkages after Independence«, *Journal of International Economics* 81(1), 1–14.

Jung, B. (2012), »Gradualism and Dynamic Trade Adjustment: Revisiting the Pro Trade Effect of Free Trade Agreements«, *Economics Letters* 115(1), 63–66.

Timmer, M., E. Dietzenbacher, B. Los, R. Stehrer und G. Vries (2015), »An Illustrated User Guide to the World Input–Output Database: the Case of Global Automotive Production«, *Review of International Economics* 23(3), 575–605.

Yalcin, E., G. Felbermayr und M. Steininger (2017), *Global Impact of a Protectionist U.S. Trade Policy*, ifo Forschungsbericht 89, ifo Institut, München.

Wolfgang Nierhaus

Realwert des Bruttoinlandsprodukts und Terms of Trade: Ergebnisse für das Jahr 2017

Das Statistische Bundesamt veröffentlicht neben dem realen Bruttoinlandsprodukt auch den Realwert des Bruttoinlandsprodukts. Die beiden Schlüsselindikatoren unterscheiden sich um den Terms-of-Trade-Effekt. Der Beitrag präsentiert Ergebnisse für das Jahr 2017.

Das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) gilt als der umfassende Maßstab für die gesamte wirtschaftliche Leistung einer Volkswirtschaft. Das BIP wird als zentraler Konjunktur- und Wachstumsindikator angesehen, nach seiner Entwicklung wird zumeist der Erfolg bzw. Misserfolg der Wirtschaftspolitik bemessen. Seit geraumer Zeit gibt es in den internationalen Systemen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) einen weiteren gesamtwirtschaftlichen Schlüsselindikator, nämlich das im Inland entstandene Realeinkommen (Realwert des BIP) (vgl. Lützel 1987; Nierhaus 2000, Kohli 2004). Der Realwert des BIP wird zum einen durch das im Inland erzeugte Produktionsvolumen bestimmt, zum anderen durch das reale Verhältnis, mit dem Exportgüter gegen importierte Güter getauscht werden (Terms of Trade). Verbessern sich die Terms of Trade (d.h., die Exportpreise steigen schneller als die Importpreise), so muss weniger als bisher exportiert werden, um die gleiche Gütermenge zu importieren, so dass bei gegebenem Produktionsvolumen mehr heimische Güter konsumiert oder investiert werden können. Das Realeinkommen der inländischen Sektoren steigt bei Terms-of-Trade-Gewinnen über höhere Unternehmensgewinne und/oder über niedrigere Inlandspreise.

Terms-of-Trade-Effekte sind im realen Bruttoinlandsprodukt nicht enthalten, weil Gewinne bzw. Verluste aus Verschiebungen der Preisrelationen im internationalen Handel nicht zur wirtschaftlichen Leistung gezählt werden. Sie werden bei der Berechnung des realen Außenbeitrags durch die Methode der doppelten Deflationierung ausgeschaltet. Sollen die veränderten Austauschrelationen mit dem Ausland berücksichtigt werden, muss für die Deflationierung der Ein- und Ausfuhr ein einheitlicher Preisindex p verwendet werden. Der Terms-of-Trade-Effekt (T) ergibt sich dann aus der Differenz zwischen dem mit diesem Preisindex (p) inflationsbereinigten Außenbeitrag und dem herkömmlich berechneten realen Außenbeitrag (vgl. Mayer 2001, S. 1 033 f.). Bezeichnet man mit X_r die realen Exporte, mit M_r die realen Importe, mit p_x den Exportpreisindex

und mit p_m den Importpreisindex, so lässt sich T wie folgt ausdrücken:¹

$$T = X_r (p_x / p - 1) + M_r (1 - p_m / p)$$

Alle realen Größen werden in Vorjahrespreisen bzw. zum Preisniveau des Vorjahres ausgedrückt. Der Terms-of-Trade-Effekt kann positiv (*trading gain*) oder negativ (*trading loss*) sein. Im Falle eines *trading gain* ($T > 0$) ist der Realwert des BIP größer als das reale BIP, im Falle eines *trading loss* ($T < 0$) kleiner. Hinreichend für das Entstehen eines *trading gain* ist, dass der Relativpreis der Exporte gegenüber dem Vorjahr gestiegen ist ($p_x / p > 1$) und der Relativpreis der Importe zugleich gesunken ist ($p_m / p < 1$). Hiermit geht stets eine Verbesserung der Terms of Trade $\theta (= p_x / p_m)$ einher. Umgekehrtes gilt für das Entstehen eines *trading loss*. Der Realwert des BIP ist im Allgemeinen von der Entscheidung über den Güterkorb abhängig, für den das Einkommen verwendet wird. In den deutschen VGR wird als einheitlicher Deflator der Preisindex der (letzten) inländischen Verwendung p_{LIV} verwendet. Dieser Preisindex repräsentiert die Preisentwicklung aller Konsum- und Investitionsgüter, die von privaten Haushalten, Unternehmen und vom Staat gekauft werden. Die Verwendung von p_{LIV} hat zudem den Vorteil, dass sich der Realwert des BIP ohne explizite Berechnung des Terms-of-Trade-Effekts direkt aus der Deflationierung des nominalen BIP mit p_{LIV} ergibt, d.h., es gilt: Realwert BIP = nominales BIP / p_{LIV} (vgl. Nierhaus 2015b).

ERGEBNISSE

Im Jahr 2017 musste die deutsche Wirtschaft erstmals seit vier Jahren wieder einen Terms-of-Trade-Verlust verbuchen. So ist im Jahresdurchschnitt, ersten amtlichen Ergebnissen zufolge, das reale Bruttoinlands-

¹ Äquivalent gilt: $T = (X - M)/p - (X/p_x - M/p_m)$ mit $X = p_x X_r$ und $M = p_m M_r$ (vgl. United Nations 2009, S. 316; Europäische Kommission 2014, S. 351).

Tab. 1

Realeinkommen und Terms- of- Trade- Effekt im Zeitraum 1992 bis 2017

	Realwert des Brutto-nationalein-kommens ^a	Realwert des Saldos der Primärein-kommen aus/an die übrige Welt ^a	Realwert des BIP ^a zum Preisniveau des Vorjahres	Terms- of- Trade Effekt ^a zum Preisniveau des Vorjahres	BIP in Vorjahres-preisen (unverket-tete Volu-menwerte)	Realwert des Brutto-national-einkom-mens ^a Index (2010 = 100)	Realwert des BIP ^a Index (2010 = 100)	Terms- of- Trade Effekt ^{a,b}	Preisbe-reinigtes BIP Ketten-index (2010 = 100)
	(1) = (2) + (3)	(2)	(3) = (4) + (7)	(4) = (5) + (6)	(7)	(8)	(9)	(10) = (9) - (11)	(11)
	In Mrd. Euro					Veränderung in % gegenüber dem Vorjahr			
1992	1 637,945	14,720	1 623,225	13,043	1 610,182	2,6	2,7	0,8	1,9
1993	1 696,780	10,712	1 686,068	7,058	1 679,010	- 0,8	- 0,5	0,4	- 1,0
1994	1 795,806	0,534	1 795,272	3,636	1 791,636	2,1	2,7	0,2	2,5
1995	1 865,120	- 3,696	1 868,815	6,823	1 861,992	1,9	2,1	0,4	1,7
1996	1 911,389	- 1,765	1 913,154	- 1,365	1 914,519	0,9	0,8	- 0,1	0,8
1997	1 947,904	- 5,802	1 953,707	- 8,076	1 961,783	1,2	1,4	- 0,4	1,8
1998	2 002,240	- 13,427	2 015,667	9,579	2 006,088	2,1	2,5	0,5	2,0
1999	2 045,182	- 17,410	2 062,592	4,282	2 058,310	2,0	2,2	0,2	2,0
2000	2 084,948	- 13,946	2 098,894	- 27,166	2 126,060	1,8	1,6	- 1,3	3,0
2001	2 134,945	- 18,134	2 153,079	0,593	2 152,486	1,5	1,7	0,0	1,7
2002	2 164,833	- 26,268	2 191,101	11,233	2 179,868	0,2	0,5	0,5	0,0
2003	2 179,351	- 19,872	2 199,223	5,818	2 193,405	- 0,2	- 0,5	0,3	- 0,7
2004	2 261,944	15,784	2 246,160	0,008	2 246,152	2,8	1,2	0,0	1,2
2005	2 293,627	20,195	2 273,431	- 13,169	2 286,600	0,3	0,1	- 0,6	0,7
2006	2 413,126	40,863	2 372,263	- 13,678	2 385,941	4,0	3,1	- 0,6	3,7
2007	2 507,110	36,341	2 470,769	- 0,652	2 471,421	3,0	3,2	0,0	3,3
2008	2 547,962	24,335	2 523,627	- 16,825	2 540,452	- 0,1	0,4	- 0,7	1,1
2009	2 507,487	55,098	2 452,389	34,707	2 417,682	- 3,1	- 4,3	1,4	- 5,6
2010	2 590,101	50,044	2 540,057	- 20,685	2 560,742	3,0	3,2	- 0,8	4,1
2011	2 713,272	66,784	2 646,489	- 27,911	2 674,400	3,1	2,6	- 1,1	3,7
2012	2 778,531	63,669	2 714,862	- 1,732	2 716,594	0,3	0,4	- 0,1	0,5
2013	2 843,183	62,859	2 780,324	8,753	2 771,571	0,7	0,8	0,3	0,5
2014	2 950,238	57,128	2 893,110	12,273	2 880,837	2,1	2,4	0,4	1,9
2015	3 070,872	55,611	3 015,261	31,535	2 983,726	2,7	2,8	1,1	1,7
2016	3 169,201	52,677	3 116,524	13,908	3 102,616	2,2	2,4	0,5	1,9
2017	3 261,202	59,555	3 201,647	- 12,742	3 214,389	2,0	1,8	- 0,4	2,2

^a Berechnet mit dem Preisindex der inländischen Verwendung. ^b Differenz der Veränderungsrate von Realwert des BIP und realem BIP, in Prozentpunkten.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

produkt um 2,2% gestiegen, das inländische Realein-kommen hingegen nur um 1,8%. Aufgrund der star-ken Verteuerung von importierten Vorleistungen und Energieträgern stiegen die Einfuhrpreise in Relation zu den Preisen der inländischen Verwendung im ver-gangenen Jahr um 0,6%, die relativen Ausfuhrpreise sanken dagegen um 0,3%. Mithin verschlechterten sich die Terms of Trade um 1,0%, das ist der kräftigste Rückgang seit dem Jahr 2009 (- 2,6%). Aus dem Terms-of-Trade-Verlust 2017 resultiert für die deutsche Wirt-schaft ein Minus beim Realwert des Bruttoinlandsprodukts in Höhe von 12,7 Mrd. Euro.

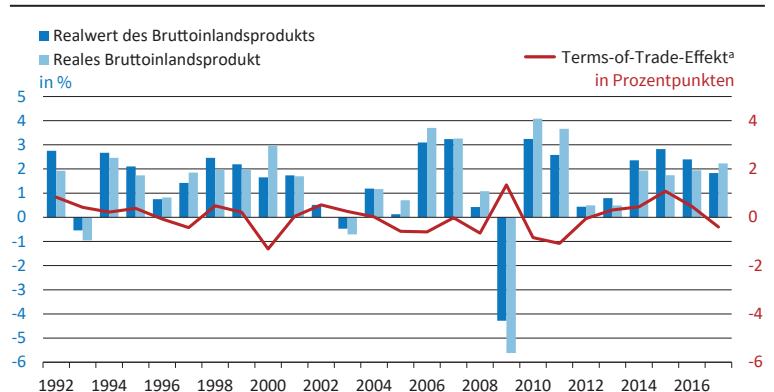
Im Vorjahresvergleich wurde der Anstieg des gesamtwirtschaft-lichen Realeinkommens im Jahr 2017 in Höhe von 1,8% durch den negativen Terms-of-Trade-Effekt um 0,4 Prozentpunkte geschmä-kert (vgl. Abb. 1). Der Beitrag des Terms-of-Trade-Effekts zur Ver-änderung des Realeinkommens (relativer Terms-of-Trade-Effekt)

ist in den VGR als Differenz der Veränderung des Real-werts des BIP und der Veränderung des realen BIP definiert (approximativ kann dies auch als Differenz der Veränderungsrate von BIP-Deflator und Defla-tor der inländischen Verwendung ausgedrückt wer-den). Auf der Verteilungsseite des BIP wirkte sich die Terms-of-Trade-Verschlechterung im Jahr 2017 nega-

Abb. 1

Realwert des Bruttoinlandsprodukt, reales Bruttoinlandsprodukt und Terms-of-Trade-Effekt

Zeitraum 1992 bis 2017, Veränderung gegenüber dem Vorjahr



^a Differenz zwischen der Veränderungsrate des Realwert des BIP und des realen BIP.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

© ifo Institut

tiv auf die sektoralen inländischen Realeinkommen aus: Zum einen drückte sie tendenziell auf die Gewinnmargen der heimischen Unternehmen; trotz der schwungvollen Konjunktur, die viele Preiserhöhungsspielräume eröffnete, erhöhte sich der BIP-Deflator mit einer Rate von 1,5% nur wenig stärker als im Jahr 2016 (1,3%). Zum anderen wurde die Importverteuerung über höhere Preise an die heimischen Investoren und Verbraucher weitergereicht: Der Deflator der inländischen Verwendung erhöhte sich im Jahr 2017 mit 1,9% recht kräftig; im Jahr 2016 war dieser Preisindex lediglich um 0,9% gestiegen.

Der Terms-of-Trade-Effekt kann statistisch in weitere außenhandelsrelevante Komponenten zerlegt werden (vgl. Nierhaus 2017, S. 49). Zum gesamten Minus bei den inländischen Realeinkommen in Höhe von 12,7 Mrd. Euro trägt der Importkanal rund 7,8 Mrd. Euro bei, auf den Exportkanal entfallen die restlichen 5 Mrd. Euro. In den meisten Jahren resultiert der quantitativ dominierende Teil des gesamten Terms-of-Trade-Effekts aus Preisverschiebungen im Warenhandel, in denen sich insbesondere die volatilen Notierungen für Öl und sonstige Rohstoffe niederschlagen, oftmals noch verstärkt durch Wechselkurseffekte. Die aus dem Dienstleistungsverkehr herührenden Terms-of-Trade-Effekte sind dagegen bis

auf wenige Jahre von nachrangiger Bedeutung. Dies gilt auch für das abgelaufene Jahr: Aus dem Warenaustausch mit dem Ausland ergibt sich im Jahr 2017 ein Realeinkommensverlust in Höhe von 16,1 Mrd. Euro, dagegen resultiert aus dem Dienstleistungsverkehr ein leichtes Plus von 3,4 Mrd. Euro (vgl. Tab. 2). Im Warenhandel haben im vergangenen Jahr die relativen Importpreise maßgeblich aufgrund des Anstiegs der Rohölpreise und sonstiger Rohstoffnotierungen um 1,1% zugenommen. Hieraus folgt für sich genommen ein Realeinkommensminus in Höhe von 10,5 Mrd. Euro. Um zum gesamten im Warenhandel erzielten Einkommensverlust in Höhe von 16,1 Mrd. Euro zu gelangen, muss noch das Minus in Höhe von 5,6 Mrd. Euro hinzugerechnet werden, das im gleichen Zeitraum aufgrund des Rückgangs der relativen Ausführpreise für Waren (-0,4%) aufgelaufen ist. Die Exportunternehmen haben im Jahr 2017 die steigenden Importpreise in geringerem Ausmaß an das Ausland zurückgegeben, zudem gab es wohl nur wenig Spielräume, auf Auslandsmärkten kräftige Preiserhöhungen durchzusetzen.

Ergänzend können Realwerte für noch umfassendere gesamtwirtschaftliche Einkommensgrößen der VGR berechnet werden (vgl. Nierhaus 2015a, S. 39). So ergibt sich der Realwert des Bruttonatio-

Tab. 2

Terms-of-Trade-Effekt nach wahren und Dienstleistungen im Zeitraum 1992 bis 2017

	Terms-of-Trade-Effekt ^a zum Preisvergleich des Vorjahres								
	Waren und Dienstleistungen			Waren			Dienstleistungen		
	ToT-Effekt ^b insgesamt	Export- preiseffekt ^c	Import- preiseffekt ^d	ToT-Effekt insgesamt	Export- preiseffekt	Import- preiseffekt	ToT-Effekt insgesamt	Export- preiseffekt	Import- preiseffekt
	(1) = (2) + (3)	(2) = (5) + (8)	(3) = (6) + (9)	(4) = (5) + (6)	(5)	(6)	(7) = (8) + (9)	(8)	(9)
	In Mrd. Euro								
1992	13,043	-12,174	25,217	11,797	-11,674	23,470	1,246	-0,501	1,747
1993	7,058	-11,837	18,895	4,299	-11,422	15,721	2,759	-0,415	3,174
1994	3,636	-4,383	8,019	1,520	-4,332	5,852	2,116	-0,051	2,167
1995	6,823	-1,006	7,829	3,722	-0,889	4,612	3,101	-0,117	3,218
1996	-1,365	-4,175	2,810	-1,131	-4,628	3,497	-0,234	0,453	-0,687
1997	-8,076	0,706	-8,782	-6,151	0,149	-6,299	-1,925	0,557	-2,483
1998	9,579	-4,711	14,290	11,200	-4,313	15,513	-1,621	-0,398	-1,223
1999	4,282	-4,711	8,992	3,121	-6,514	9,634	1,161	1,803	-0,642
2000	-27,166	11,521	-38,688	-24,725	11,800	-36,525	-2,441	-0,278	-2,163
2001	0,593	-3,525	4,118	1,117	-4,771	5,888	-0,524	1,246	-1,770
2002	11,233	-10,514	21,747	10,355	-10,982	21,337	0,878	0,468	0,410
2003	5,818	-16,647	22,464	6,727	-12,697	19,424	-0,910	-3,950	3,040
2004	0,008	-10,166	10,174	-4,617	-8,822	4,205	4,625	-1,344	5,969
2005	-13,169	-0,486	-12,683	-11,972	-3,628	-8,344	-1,197	3,142	-4,339
2006	-13,678	2,156	-15,834	-12,116	3,093	-15,209	-1,562	-0,936	-0,626
2007	-0,652	-14,882	14,229	-0,041	-13,660	13,619	-0,612	-1,222	0,610
2008	-16,825	-5,133	-11,692	-14,529	-4,698	-9,831	-2,296	-0,435	-1,861
2009	34,707	-27,425	62,132	37,395	-22,506	59,901	-2,688	-4,919	2,231
2010	-20,685	8,012	-28,698	-19,514	7,410	-26,924	-1,172	0,602	-1,774
2011	-27,911	5,723	-33,634	-22,517	9,226	-31,743	-5,394	-3,503	-1,892
2012	-1,732	2,669	-4,402	-3,428	-0,522	-2,906	1,696	3,191	-1,495
2013	8,753	-27,804	36,557	11,310	-24,561	35,871	-2,557	-3,243	0,686
2014	12,273	-20,285	32,558	10,887	-21,099	31,986	1,386	0,814	0,573
2015	31,535	2,984	28,551	28,165	-1,026	29,191	3,370	4,009	-0,640
2016	13 908	-26 925	40 833	16 235	-22 259	38 494	-2 327	-4 666	2 338
2017	-12 742	-4 988	-7 754	-16 125	-5 585	-10 540	3 383	0 597	2 785

^a Berechnet mit dem Preisindex der inländischen Verwendung. Abweichungen in den Summen durch Runden der Zahlen. ^b Terms-of-Trade-Effekt: $T = X \cdot (p_x/p - 1) + M \cdot (1 - p_m/p)$ mit X : reale Exporte, M : reale Importe, p_x : Exportpreisindex, p_m : Importpreisindex, p : genereller Deflator (hier: Preisindex der inländischen Verwendung).

^c Exportpreiseffekt: $X \cdot (p_x/p - 1)$. ^d Importpreiseffekt: $M \cdot (1 - p_m/p)$.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Berechnungen des ifo Instituts.

naleinkommens aus dem Realwert des Bruttoinlandsprodukts zuzüglich des Realwerts des Saldos der Primäreinkommen aus der übrigen Welt²; der Realwert des *gesamtwirtschaftlich verfügbaren Einkommens* folgt aus dem Realwert des Bruttonationaleinkommens zuzüglich des Realwerts des Saldos der laufenden Übertragungen aus der übrigen Welt³ abzüglich der Abschreibungen in Vorjahrespreisen. Leitgedanke ist, dass alle Wertgrößen gesondert zu bereinigen sind. Aggregate (wie die nominalen Abschreibungen), die in eine Mengen- und in eine Preiskomponente aufgespalten werden können, werden mit ihren jeweiligen Preisindizes preisbereinigt, d.h. in Vorjahrespreisen ausgewiesen. Einkommensgrößen ohne Mengen- und Preisgerüst (wie der Saldo der grenzüberschreitenden Primäreinkommen bzw. Transfers) werden dagegen einheitlich mit dem Preisindex der inländischen Verwendung deflationiert. Im Jahr 2017 belief sich die Zunahme des Realwerts des Bruttonationaleinkommens auf 2,0%. Maßgeblich hierfür war, dass der Saldo der Primäreinkommen zwischen In- und Ausland, anders als in den Vorjahren, aufgrund des Rückgangs der geleisteten grenzüberschreitenden Vermögenseinkommen wieder gestiegen ist, so dass der Realwert des Bruttonationaleinkommens etwas rascher als der Realwert des BIP expandierte. Etwas schwächer als der Realwert des Bruttonationaleinkommens stieg, ersten amtlichen Angaben zufolge, mit 1,8% der Realwert des gesamtwirtschaftlich verfügbaren Einkommens der inländischen Sektoren (finanzielle sowie nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften sowie private und öffentliche Haushalte) (vgl. Statistisches Bundesamt 2018). Neben dem beschleunigt steigenden Abschreibungsbedarf war hierfür maßgeblich, dass der in Deutschland durchgängig negative Realwert

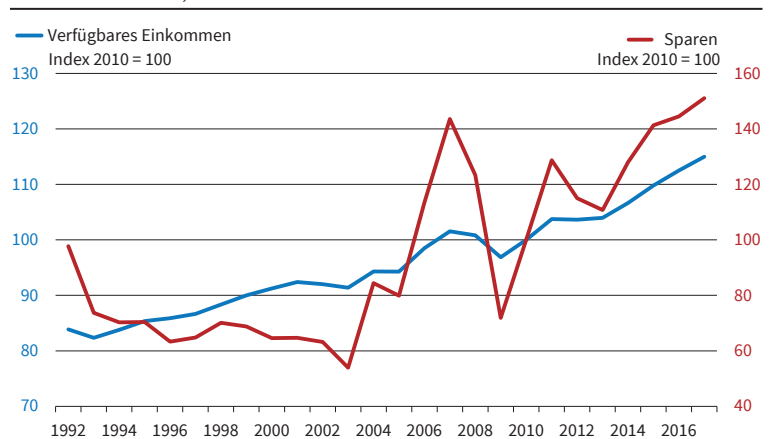
² Aus der übrigen Welt empfangene Arbeitnehmerentgelte, Vermögenseinkommen und Subventionen abzüglich an die übrige Welt geleisteter Arbeitnehmerentgelte, Vermögenseinkommen und Produktions- und Importabgaben. Dominiert werden die grenzüberschreitenden Primäreinkommen von den Vermögenseinkommen. Hierzu gehören Zinsen, ausgeschüttete grenzüberschreitende Gewinne aus Unternehmensbeteiligungen und von ausländischen Tochterunternehmen sowie entstandene Gewinne, die unmittelbar im Ausland wieder investiert werden (reinvestierte Gewinne) (vgl. Braakmann und Hauf 2017, S. 23 f.).

³ Zu den an die übrige Welt geleisteten Übertragungen zählen die Schadensleistungen deutscher Rückversicherungen an das Ausland sowie die Zahlungen des Staates an die Europäische Union im Rahmen der Finanzierung des EU-Haushalts über die Bruttonationaleinkommen- und Mehrwertsteuer-Eigenmittel. Hinzu kommen geleistete Rentenzahlungen an im Ausland lebende Deutsche und ehemals in Deutschland beschäftigte Ausländer, Transfers im Rahmen der internationalen Zusammenarbeit sowie Transfers privater Haushalte in das Ausland. Bei den aus dem Ausland empfangenen Übertragungen sind die Nettoprämien an in Deutschland ansässige Versicherungen die größte Einzelposition (vgl. Braakmann und Hauf 2017a, S. 24).

Abb. 2

Verfügbares Einkommen und Sparen der Volkswirtschaft

Zeitraum 1992 bis 2017, Realwerte



Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

© ifo Institut

des Saldos der laufenden Transfers gegenüber der übrigen Welt im Jahr 2017 deutlich stärker im Minus lag als im Jahr 2016.⁴

Über das amtliche Veröffentlichungsprogramm hinaus ist in den VGR auch ein Realwert der gesamtwirtschaftlichen Größe »Sparen« darstellbar (vgl. Nierhaus 2017, S. 49). Dieser entspricht dem Realwert des gesamtwirtschaftlich verfügbaren Einkommens abzüglich des privaten und öffentlichen Konsums in Vorjahrespreisen. Äquivalent lässt sich der Realwert der Stromgröße »Sparen« aus den Nettoinvestitionen in Vorjahrespreisen zuzüglich des Realwerts des Finanzierungssaldos gegenüber dem Ausland abzüglich des Realwerts des Saldos der grenzüberschreitenden Vermögenstransfers darstellen, wobei die entsprechenden nominalen Größen zur Wahrung der Konsistenz ebenfalls mit dem Preisindex der inländischen Verwendung zu deflationieren sind. Nach Berechnungen des ifo Instituts hat sich der so definierte Realwert des Sparens seit dem Jahr 2014 wieder kräftig erhöht. Hierzu haben die günstige Ertragsentwicklung bei den Kapitalgesellschaften sowie die Sparanstrengungen der öffentlichen Haushalte beigetragen. Der Realwert des gesamtwirtschaftlichen Sparens übertraf im Jahr 2016 den bisherigen Höchststand aus dem Vorkrisenjahr 2007 (vgl. Abb. 2).

FAZIT

Im Jahresdurchschnitt 2017 hat sich der Realwert des Bruttoinlandsprodukts um 1,8% erhöht. Die Kaufkraft der im Inland entstandenen Einkommen, gemessen an der Zunahme des Realwerts des BIP, hat damit zum ersten Mal seit 2012 wieder langsamer zugenommen, als es in der im Inland erbrachten wirtschaftlichen Leistung zum Ausdruck kommt (2,2%). Maß-

⁴ Hierzu trugen auch Strafzahlungen eines deutschen Automobilherstellers an die Vereinigten Staaten bei, die dort aufgrund von Manipulationen bei Abgasuntersuchungen von Diesel-Pkw verhängt worden waren (vgl. Braakmann und Hauf 2017b, S. 106).

geblich hierfür waren im vergangenen Jahr die deutlichen Terms-of-Trade-Verluste im Zusammenhang mit der Verteuerung von importierten Vorleistungen und Energieträgern. Auch die Zuwachsraten der Realwerte von Bruttonationaleinkommen (2,0%) und des gesamtwirtschaftlich verfügbaren Einkommens (1,8%) sind im Jahr 2017, anders als in den drei Vorjahren, hinter der Wachstumsrate des realen BIP geblieben. Pro Einwohner ergeben sich etwas geringere Raten, da die Einwohnerzahl in Deutschland im vergangenen Jahr aufgrund der Zuwanderung weiter gestiegen ist. So hat der Realwert des Bruttoinlandsprodukts, je Einwohner gerechnet, im Jahr 2017 um 1,4% zugenommen, der Pro-Kopf-Realwert des Bruttonationaleinkommens um 1,6% und der Pro-Kopf-Realwert des gesamtwirtschaftlich verfügbaren Einkommens um 1,4%. Diese Zuwächse liegen alle über den langjährigen Durchschnittswerten für die drei Einkommensgrößen.

Nach den Empfehlungen der Stiglitz-Sen-Fitoussi-Kommission sollten bei Vergleichen des Lebensstandards die unterschiedlichen Preisentwicklungen bei Export- und bei Importgütern einbezogen werden (Terms-of-Trade-Effekt) (vgl. Braakmann (2010, S. 610). Je größer der Anteil von Exporten und Importen am Bruttoinlandsprodukt ist und umso mehr sich die ausgeführten Güter in ihrer Zusammensetzung von den eingeführten Gütern unterscheiden, desto größer kann der Unterschied zwischen Realwert des BIP und realem BIP werden (vgl. United Nations 2009, S. 316). Dies muss zwar nicht im langjährigen Durchschnitt gelten, weil sich außenhandelsbedingte Realeinkommensgewinne und -verluste über größere Zeiträume saldieren können. Über den Zeitraum 1992 bis 2017 hinweg betrachtet haben sich z.B. die Terms-of-Trade-bedingten Gewinne und Verluste für die deutsche Wirtschaft nahezu saldiert. Das gesamtwirtschaftliche Realeinkommen, legt man zur Kaufkraftmessung den Warenkorb der inländischen Verwendung zugrunde, ist in diesen Jahren mit durchschnittlich 0,4% p.a. ebenso so schnell gestiegen wie die reale gesamtwirtschaftliche Produktion. Bereits für einzelne Teilzeiträume ändert sich aber das Bild: Im Zeitraum 1991 bis 1999 überwogen Terms-of-Trade-Gewinne; der reale Verteilungsspielraum im Inland stieg stärker, als es allein aufgrund der Zunahme der gesamtwirtschaftlichen Produktion möglich gewesen wäre. Ab dem Jahr 2000 bis zum Jahr 2012 überwogen dann aber Terms-of-Trade-Verluste, der Kaufkraftabfluss insbesondere in die öl-exportierenden Staaten bewirkte, dass der Realeinkommenszuwachs hinter dem Anstieg des preisbereinigten Bruttoinlandsprodukts zurückblieb. Allein im Zeitraum 2005 bis 2012 nahm das gesamtwirtschaftliche Realeinkommen um 2 Prozentpunkte langsamer zu als die preisbereinigte Produktion. Für einzelne Jahre haben sich sogar sehr große Unterschiede herausgebildet. So ist im Jahr 2009 das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt in Deutschland im Gefolge der Weltrezession um 5,6% gesunken, während die Real-

einkommen im Inland aufgrund des krisenbedingten Rückgangs der Rohstoffpreise nur um 4,3% abgenommen haben (vgl. Tab. 1). In den beiden Folgejahren lag der Tempounterschied zwischen den beiden makroökonomischen Aggregaten – nunmehr mit wieder umgekehrtem Vorzeichen – bei rund 1 Prozentpunkt.

In offenen Volkswirtschaften, die in beträchtlichem Maße von importierten Rohstoffen abhängen, können Terms-of-Trade-bedingte Unterschiede zwischen dem Realwert des BIP und realem BIP bereits auf kurze Frist recht erheblich sein. Das gesamtwirtschaftliche Realeinkommen ist eine wichtige Determinante für den Konsum und die Investitionen des privaten und öffentlichen Sektors. Umso wichtiger ist es, bei der laufenden Wirtschaftsbeobachtung nicht allein auf die Veränderung des realen Bruttoinlandsprodukts zu fokussieren, sondern das Augenmerk auch auf einen Indikator zu richten, der wohlfahrtsrelevante Realeinkommensgewinne bzw. -verluste aus Verschiebungen der Preisrelationen im internationalen Handel mit einschließt.

LITERATUR

- Braakmann, A. (2010), »Zur Wachstums- und Wohlfahrtsmessung, Die Vorschläge der Stiglitz-Sen-Fitoussi-Kommission und der Initiative, »BIP und mehr«, *Wirtschaft und Statistik* (7), 609–614.
- Braakmann, A. und S. Hauf (2017a), »Bruttoinlandsprodukt 2016«, *Wirtschaft und Statistik* (1), 9–33.
- Braakmann, A. und S. Hauf (2017b), »Bruttoinlandsprodukt in der ersten Jahreshälfte 2017«, *Wirtschaft und Statistik* (5), 87–119.
- Europäische Kommission (2014), *Europäisches System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen (ESVG 2010)*, Europäische Union, Luxemburg.
- Kohli, U. (2004), »Real GDP, Real Domestic Income, and Terms-of-Trade Changes«, *Journal of International Economics* 62, 83–106.
- Lützel, H. (1987), »Realeinkommen in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen«, *Wirtschaft und Statistik* (2), 115–122.
- Mayer, H. (2001), »Preis- und Volumenmessung in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen, Anforderungen und Perspektiven«, *Wirtschaft und Statistik* (12), 1032–1043.
- Nierhaus, W. (2000), »Realeinkommen im neuen Europäischen System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen«, *ifo Schnelldienst* 53(4), 7–13.
- Nierhaus, W. (2015a), »Realwert des Bruttoinlandsprodukts und Terms of Trade, Ergebnisse für 2014«, *ifo Schnelldienst* 68(3), 36–40.
- Nierhaus, W. (2015b), »Terms of Trade und Trading Gain«, *ifo Schnelldienst* 68(9), 16–20.
- Nierhaus, W. (2017), »Realwert des Bruttoinlandsprodukts und Terms of Trade, Ergebnisse für 2016«, *ifo Schnelldienst* 70(3), 46–50.
- Statistisches Bundesamt (2018), *Inlandsproduktberechnung, Erste Jahresergebnisse 2017, Tab. 1.6, Realwerte der Volkswirtschaft*, Wiesbaden.
- United Nations (2009), *System of National Accounts 2008*, New York.

Horst Penzkofer

Der »Messe Index«: Ergebnisse 2017 und Ausblick 2018

In den Jahren 2013 bis 2015 hat das ifo Institut in Kooperation mit der Messe Frankfurt den »Messe Index« für Konsum- und Investitionsgütermessen in Deutschland entwickelt. Der »Messe Index« basiert auf den Daten des ifo Konjunkturtests und legt für Unternehmen, die ihre Produkte auf internationalen Konsum- und Investitionsgütermessen in Deutschland ausstellen können, die wirtschaftliche Verfassung offen. Mittels einer Sonderfrage im Berichtskreis des ifo Konjunkturtests kann zudem zwischen Unternehmen mit und ohne Messebeteiligung unterschieden werden.

BETEILIGUNGEN VON UNTERNEHMEN AUF ÜBERREGIONALEN MESSEN IN DEUTSCHLAND WERDEN DEUTLICH VOM INLÄNDISCHEN KONJUNKTURVERLAUF BEEINFLUSST

Erste Untersuchungen des ifo Instituts hinsichtlich des konjunkturellen Einflusses auf die Messeaktivitäten von Unternehmen gehen auf das Jahr 2006 zurück (vgl. Penzkofer, Birnbrich und Täger 2006). Dabei zeigte sich, dass die konjunkturelle Entwicklung in Deutschland entscheidenden Einfluss auf das Besuchsverhalten von überregionalen (internationalen/nationalen) Fachmessen in Deutschland hat. Hinsichtlich der vermieteten Standfläche und der Messebeteiligung ergab sich ein etwas schwächerer aber dennoch signifikanter Effekt des deutschen Konjunkturverlaufs. Aktuelle Berechnungen im Rahmen des »Messe Index« zeigen, dass der Einfluss der deutschen Wirtschaftsleistung auf zentrale Messekennzahlen der deutschen Messewirtschaft nach wie vor Bestand hat. Die Entwicklung der Messebeteiligung auf überregionalen Fachmessen in Deutschland ist Abbildung 1 zu entnehmen.

Im gesamten Beobachtungszeitraum folgt die Entwicklung der Messebeteiligung (in- und ausländische Aussteller) auf überregionalen Fachmessen in Deutschland mehr oder weniger eng dem Verlauf des inländischen Wirtschaftswachstums. Nachdem Anfang der 1990er Jahre sinkende Zuwachsraten bei den Ausstellerzahlen mit abnehmenden Wachstumsraten der inländischen Wirtschaft einhergingen, zeigte sich in

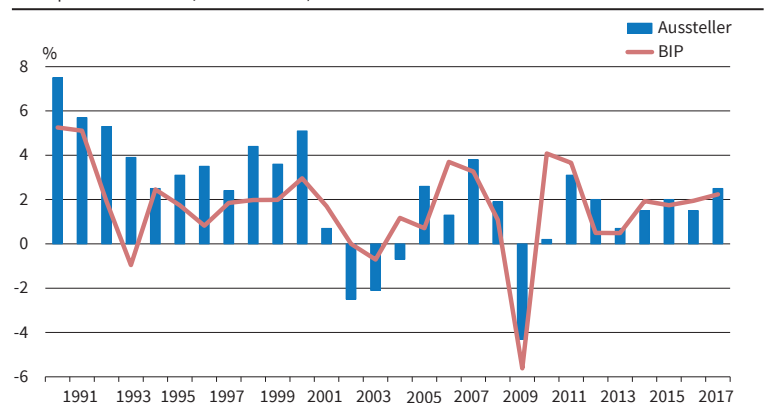
den Jahren 1994 bis 1997 kurzfristig eine uneinheitliche Entwicklung, die dann aber wieder in einen nahezu parallelen Verlauf mündet. Auffällig ist hierbei, dass die Zuwächse bei der Messebeteiligung bis zum Jahr 2000 fast durchgängig deutlich über dem deutschen Wirtschaftswachstum liegen, ab dem Jahr 2001 ist dies nicht mehr der Fall. Ursächlich hierfür könnten unter anderem strukturelle Faktoren sein, wie etwa veränderte Beschaffungsprozesse (z.B. E-Commerce im B2B-Bereich) oder der Einsatz neuer konkurrierender Kommunikationsmedien (z.B. Social-Media-Instrumente).

Die hohe Bedeutung der konjunkturellen Entwicklung¹ in Deutschland auf das Messebeteiligungsverhalten der in- und ausländischen Unternehmen ist

¹ Bei Verwendung der konjunkturellen Entwicklung als erklärende Variable und unter der Annahme, dass mit Beginn des Zeitraums 2000/01 zusätzlich strukturelle Faktoren auf das Messeverhalten Einfluss genommen haben, beträgt der Erklärungswert des Regressionsansatzes (Zeitraum 1990 bis 2017) hinsichtlich der Ausstellerzahl deutlich über 70%.

Abb. 1

Konjunkturelle Entwicklung und Messebeteiligung der Aussteller
Messeplatz Deutschland, internationale/nationale Messen^a



^a Entwicklung der Messen eines Jahres im Vergleich zu den jeweiligen Vorveranstaltungen.

Quelle: AUMA (Schätzung für 2017); Statistisches Bundesamt.

© ifo Institut

darin begründet, dass auf überregionalen Fachmessen in Deutschland neben rund 41% inländischen Unternehmen weitere rund 36% Unternehmen aus Europa (Durchschnitt der Jahre 2015 und 2016, AUMA 2016 und AUMA 2017a) ausstellen, also aus einer Wirtschaftsregion kommen, die wesentlich von der wirtschaftlichen Entwicklung Deutschlands beeinflusst wird.² Zu berücksichtigen ist in diesem Zusammenhang zudem, dass Deutschland für viele ausländische Unternehmen ein wichtiger Absatzmarkt ist und damit diese Unternehmen der wirtschaftlichen Lage in Deutschland einen großen Stellenwert beimessen. Dies wiederum dürfte sich – wie Abbildung 1 zeigt – in deren Messeverhalten niederschlagen.

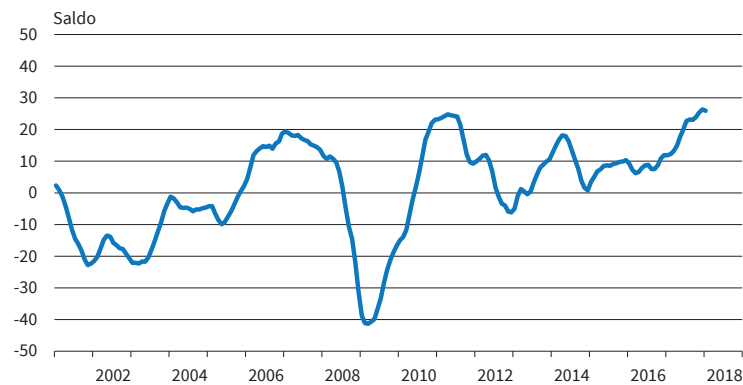
DIE MESSEBETEILIGUNGEN DÜRFTEN IM JAHR 2018 LEICHT STEIGEN

Der »Messe Index«, ermittelt aus Unternehmensangaben des ifo Konjunkturtests, setzt am Einfluss der konjunkturellen Entwicklung Deutschlands auf das Messebeteiligungsverhalten der (in- und ausländischen) Unternehmen an und verbindet diesen mit dem ifo Geschäftsklima als zuverlässigen Frühindikator für die konjunkturelle Entwicklung (vgl. Abberger und Nierhaus 2012). Damit ermöglicht der »Messe Index« eine Abschätzung hinsichtlich der Entwicklung der gesamten (in- und ausländischen) Messebeteiligung auf überregionalen Fachmessen in Deutschland.

Für den »Messe Index« werden die produktspezifischen Einzelmeldungen des ifo Konjunkturtests dem Produktportfolio von internationalen Investitions- bzw. Konsumgütermessen in Deutschland zugeordnet. Der »Messe Index« bezieht sich also auf Produkte und Dienstleistungen, die auf Investitions- bzw. Konsumgütermessen präsentiert werden können.³ Da sich das jeweilige Messeproduktspektrum nicht an der statistischen Abgrenzung von Investitions- bzw. Konsumgüterbranchen orientiert, weicht der »Messe Index« von der statistischen Branchendefinition ab. So enthält beispielsweise der »Messe Index Konsum« keine Unternehmen aus der Kfz-Industrie, die statistisch zum

Abb. 2

Der Messe Index:

Geschäftsklima für Produktbereiche^a auf Konsum- und Investitionsgütermessen^a Produktbereiche gemäß Abgrenzung.

Quelle: ifo Konjunkturtest.

© ifo Institut

Investitionsgüterbereich zählt, sowie keine Apotheken, Tankstellen und Händler von Brennstoffen. Einbezogen werden jedoch – entgegen der statistischen Abgrenzung – konsumgüteraffine Produkte des Vorleistungsgüterbereichs. In den »Messe Index Invest« werden in Ergänzung zum statistisch erfassten Investitionsgüter-Produktspektrum zudem weitere investitionsrelevante (bauaffine) Bereiche aus dem Vorleistungsbereich integriert.

Das Geschäftsklima des »Messe Index« hat sich im Jahr 2017 nahezu kontinuierlich verbessert (vgl. Abb. 2). Dies deutet daraufhin, dass im vergangenen Jahr bei überregionalen Fachmessen in Deutschland die Ausstellerzahl gemessen an den jeweiligen Vorveranstaltungen gewachsen ist.⁴

In den vergangenen Monaten ist der »Messe Index« weiter angestiegen. Die Saldenwerte zum Jahreswechsel 2017/18 sind die höchsten Werte im Beobachtungszeitraum 2001 bis 2017. Die deutschen Unternehmen, die sich an überregionalen Fachmessen in Deutschland beteiligen können, gehen daher mit einer sehr positiven Grundstimmung in dieses Jahr. Dies lässt für das Jahr 2018 bei überregional ausgerichteten Fachmessen in Deutschland erneut ein leicht steigendes Beteiligungsniveau erwarten. Der AUMA (2018) kommt in seiner Schätzung für das Messejahr 2018 zu einem vergleichbaren Ergebnis.

DEUTSCHE UNTERNEHMEN BEURTEILEN IHRE MESSEBETEILIGUNG POSITIV

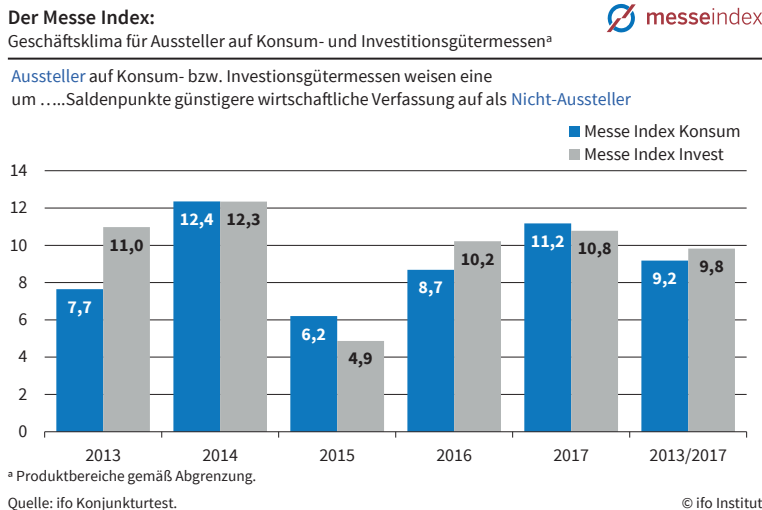
Der »Messe Index« gibt die wirtschaftliche Situation der Unternehmen wieder, die ihre Produkte und Dienstleistungen auf überregionalen Fachmessen ausstellen können. In Verbindung mit einer Sonderfrage im ifo Konjunkturtest kann zudem ermittelt werden, ob sich ein Unternehmen im betreffenden Jahr tatsächlich an überregionalen Fachmessen

² Die deutsche Wirtschaft trägt über ein Fünftel zum Bruttoinlandsprodukt im EU-28-Raum bei und strahlt damit in hohem Ausmaß auf die anderen europäischen Länder aus (Eurostat, Zahlen für 2016).

³ Der »Messe Index« wird wie das ifo Geschäftsklima aus den beiden Befragungskomponenten »Geschäftslage« und »Geschäftserwartungen für die nächsten sechs Monate« ermittelt. Da der »Messe Index« Ergebnisse für Konsum- und Investitionsgütermessen zusammenführt, besteht er letztlich aus zwei Indices, nämlich aus dem »Messe Index Konsum« und dem »Messe Index Invest«. Dabei beinhaltet der »Messe Index« die Produktbereiche von jeweils rund 50 in Deutschland stattfindenden »prägenden« internationalen Investitions- und Konsumgütermessen. Zur detaillierten Konstruktion des »Messe Index« vgl. Penzkofer (2016).

⁴ Für das Messejahr 2017 rechnet der AUMA (2018) nach ersten vorläufigen Schätzungen mit einem Zuwachs bei den Beteiligungen in Höhe von rund 2,5%.

Abb. 3



in Deutschland beteiligt hat. Die Sonderfrage ermöglicht somit die Differenzierung des »Messe Index« nach inländischen Unternehmen mit und ohne Messebeteiligung. Dadurch kann für deutsche Unternehmen ermittelt werden, ob sich Messebeteiligungen wirtschaftlich lohnen (vgl. Abb. 3).

Die Berechnungen zeigen, dass ausstellende Unternehmen eine bessere wirtschaftliche Situation aufweisen. Die bessere wirtschaftliche Verfassung von ausstellenden Unternehmen ist nicht durchgängig gleich stark ausgeprägt, sie ist aber sowohl bei deutschen Ausstellern auf überregionalen Konsumals auch auf Investitionsgütermessen Jahr für Jahr feststellbar. Betrachtet man die vergangenen Jahre, so liegt das Geschäftsklima ausstellender Unternehmen im Durchschnitt um über 9 bzw. fast 10 Saldenpunkte über dem der Unternehmen ohne Messebeteiligungen. Besonders stark ausgeprägt war die bessere wirtschaftliche Verfassung von ausstellenden Unternehmen in den Jahren 2014 und 2017; aber auch in den anderen Jahren wiesen die deutschen Aussteller auf überregionalen Konsum- und Investitionsgütermessen eine deutlich günstigere Unternehmenssituation auf. Allem Anschein nach konnten die ausstellenden Unternehmen ihre Wettbewerbsposition verbessern, indem sie beispielsweise neue Kunden gewannen, ihre Bekanntheit steigerten, sich als leistungsstarkes Unternehmen präsentierten oder den Kontakt mit bestehenden Kunden pflegten bzw. intensivierten.

MESSEBETEILIGUNGEN WIRKEN SICH AUF DAS EXPORTGESCHÄFT VORTEILHAFT AUS

Der Messeplatz Deutschland ist weltweit führend bei der Durchführung internationaler Messen.

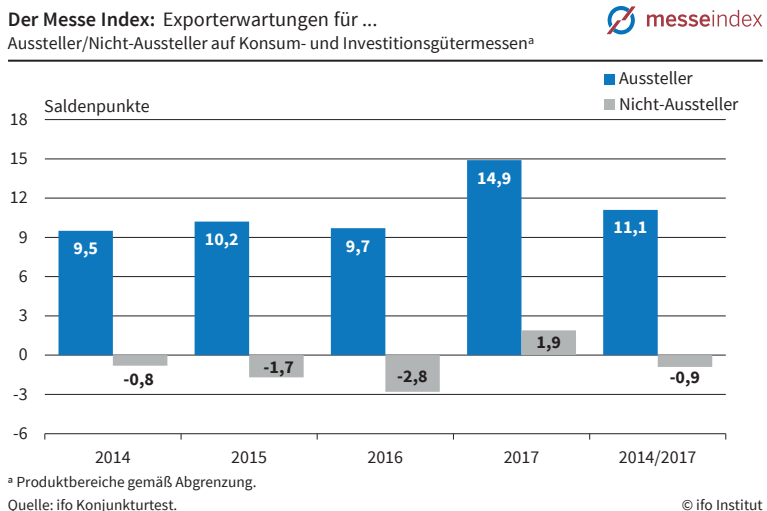
Ursächlich hierfür ist die hohe Internationalität der Messen. Rund 59% der Aussteller und rund 28% der Besucher kommen bei überregionalen Messen aus dem Ausland (Durchschnitt der Jahre 2015 und 2016). Aufgrund dieser starken internationalen Präsenz stellt sich die Frage, ob die deutschen Aussteller diese Internationalität nutzen können und erfolgreich auf Auslandsmärkten agieren.

Die Antwort hierzu liefern Daten aus dem ifo Konjunkturtest. Hier werden die auslandsaktiven Unternehmen regelmäßig nach der Entwicklung ihres Exportgeschäfts befragt.⁵ Die Zusammenführung der Unternehmensangaben zum Exportgeschäft mit den Unternehmensmeldungen aus der ifo Sonderbefragung zur Messebeteiligung ermöglicht die Analyse der internationalen Geschäftstätigkeit von auf Auslandsmärkten aktiven Unternehmen mit und ohne Messebeteiligungen (vgl. Abb. 4).

Der Befund ist eindeutig: Das Auslandsgeschäft wird von den deutschen Ausstellern deutlich günstiger eingeschätzt. Durch ihre Beteiligungen auf internationalen Messen scheinen die Unternehmen mit ausländischen Kunden Kontakte knüpfen zu können, was zu einem zunehmenden Exportgeschäft und damit indirekt zu einer besseren Wettbewerbssituation auf Auslandsmärkten führen dürfte. Der Saldowert bei den Exporterwartungen liegt in den vergangenen drei Jahren bei Ausstellern durchschnittlich um über 12 Punkte höher. Im Vorjahr beispielsweise betrug der Saldowert aus zunehmenden und abnehmenden Exporterwartungen bei ausstellenden Unternehmen annähernd

Die Unternehmen werden im ifo Konjunkturtest Monat für Monat gebeten, ihr Exporterwartungen für die nächsten drei Monate mitzuteilen. Sie können hierbei ihre Erwartungen als zunehmend, gleich bleibend oder abnehmend kennzeichnen.

Abb. 4



15 Punkte, bei Nicht-Ausstellern dagegen nur knapp 2 Punkte.

KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN PROFITIEREN VON MESSEBETEILIGUNGEN

Das Marketingmix großer Unternehmen umfasst neben beispielsweise Direct-Mailing-Aktionen, Außen-dienstaktivitäten, Werbung in Fachzeitschriften, dem Einsatz von Social-Media-Instrumenten oder der Durchführung von Eventveranstaltungen auch als Standard-Marketinginstrument die Beteiligung an Messen (vgl. auch AUMA 2017b). Diese spielt vor allem eine bedeutende Rolle bei der Präsentation der unternehmerischen Leistungs- und Innovationsfähigkeit. Die Auftragsakquise steht im Rahmen einer Messebeteiligung bei den großen Unternehmen dagegen nicht unmittelbar im Fokus. Wie erwartet zeigte die ifo Sonderfrage zum Messebeteiligungsverhalten, dass weitgehend alle größeren Unternehmen (500 bis 999 Beschäftigte) und abgesehen von sehr wenigen Ausnahmen alle Großunternehmen (1 000 und mehr Beschäftigte) ihre Produkte und Dienstleistungen auf Messen ausstellen.⁶ Die Koordination eines breiten Spektrums an Marketinginstrumenten wird bei diesen Unternehmen dadurch möglich, dass sie in der Regel über eine hohe organisatorische Leistungsfähigkeit sowie umfangreiche finanzielle Mittel verfügen.

Ganz anders stellt sich die Situation für mittlere und vor allem kleinere Unternehmen dar. Aufgrund ihrer Organisationsstruktur und ihrer Finanzkraft bietet sich für diese Unternehmen auf Messen die Chance, neue (ausländische) Kunden zu gewinnen. Insofern überrascht es nicht, dass kleineren Unternehmen (bis zu 49 Beschäftigte) eine Messebeteiligung einen deutlichen geschäftlichen Nutzen bringt. Das für diese Unternehmensgruppe berechnete Geschäftsklima

liegt in Beobachtungszeitraum 2014 bis 2017 bei ausstellenden Unternehmen um fast 9 Saldenpunkte über dem der Unternehmen ohne Messebeteiligungen. Für Unternehmen mittlerer Größe (50 bis zu 499 Beschäftigten) ist ebenfalls für Aussteller ein besserer Wert beim »Messe Index« feststellbar; er fällt aber mit rund 4 Saldenpunkte geringer aus als bei kleineren Unternehmen.

FAZIT

Die Ergebnisse des »Messe Index« zeigen, dass ausstellende Unternehmen eine bessere wirtschaftliche Verfassung aufweisen als Nicht-Aussteller. Dabei profitieren insbesondere kleinere, aber auch mittlere Unternehmen von Messebeteiligungen. Das Medium Messe eröffnet allem Anschein nach vor allem diesen Unternehmen einen direkten Zugang zu neuen (ausländischen) Kunden, die sie sonst aufgrund ihrer vergleichsweise geringeren Finanzkraft nicht ansprechen könnten. Zudem schätzen Aussteller auf überregionalen Fachmessen in Deutschland ihr Auslandsgeschäft deutlich günstiger ein als exportierende Unternehmen ohne Messebeteiligungen.

LITERATUR

Abberger, K. und W. Nierhaus (2012), »40 Jahre ifo Geschäftsklima in der gewerblichen Wirtschaft: Ein zuverlässiger Indikator für die Konjunktur-entwicklung in Deutschland«, in: A. Wagner und U. Heilemann (Hrsg.), *Empirische Makroökonomie und mehr, Festschrift zum 80. Geburtstag von Karl Heinrich Oppenländer*, Lucius und Lucius, Stuttgart, 211–228.

AUMA (Hrsg., 2016), *Die Messewirtschaft – Bilanz 2015*, Berlin.

AUMA (Hrsg., 2017a), *Die Messewirtschaft – Bilanz 2016*, Berlin.

AUMA (Hrsg., 2017b), *Potenzielle Messe-Aussteller*, AUMA-Schriftenreihe – Edition 47, Institut der Deutschen Messewirtschaft, Berlin.

AUMA (Hrsg., 2018), »Deutsch Messen 2017: Mehr Aussteller und Standfläche«, Pressemitteilung vom 22. Januar, Berlin.

Penzkofer, H. (2016), »Der Messe Index: Ein neuer Indikator für Messen in Deutschland«, *ifo Schnelldienst* 69(4), 65–69.

Penzkofer, H., M. Birnbrich und U. Chr. Täger (2006), »Konjunkturelle Einflüsse auf und strukturelle Herausforderungen an deutsche Messen«, *ifo Schnelldienst* 59(7), 54–61.

⁶ Aufgrund der geringen Anzahl an Nicht-Ausstellern in diesen Unternehmensgruppen ist eine Differenzierung des »Messe Index« nach ausstellenden und nicht-ausstellenden Unternehmen nicht sinnvoll.

Dorine Boumans

ifo Weltwirtschaftsklima sehr stark verbessert

Ergebnisse des 139. World Economic Survey (WES) für das erste Quartal 2018¹

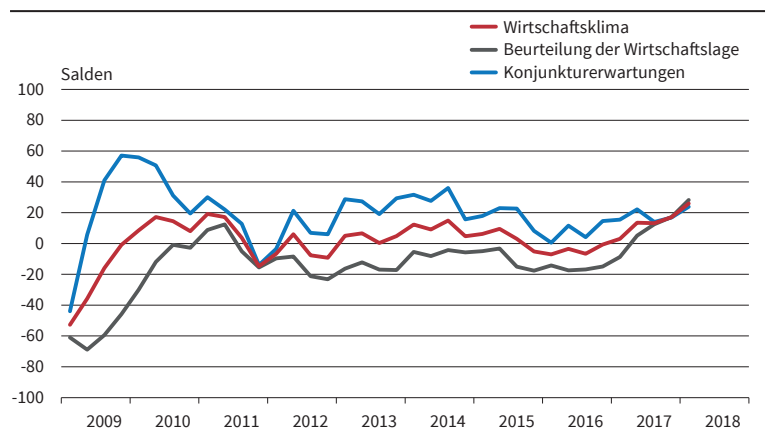
Das ifo Weltwirtschaftsklima hat sich im ersten Quartal 2018 wesentlich verbessert. Der Indikator stieg von 17,1 auf 26,0 Punkte und ist damit auf dem höchsten Niveau seit Herbst 2007 (vgl. Abb. 1). Die Experten schätzten die aktuelle wirtschaftliche Lage deutlich positiver ein als im letzten Quartal. Auch bei den Erwartungen war ein außerordentlicher Anstieg zu sehen. Der weltweite Aufschwung verfestigte sich im ersten Quartal. Das Klima verbesserte sich in allen Regionen der Welt. Sowohl die Beurteilung der aktuellen Lage als auch die Erwartungen haben sich besonders deutlich in den USA (vgl. Abb. 4), der Europäischen Union und in den Schwellen- und Entwicklungsländern in Asien verbessert (vgl. Abb. 2). In Lateinamerika beurteilten die Experten die aktuelle Situation deutlich besser als im Vorquartal. Die Erwartungen verschlechterten sich dagegen leicht. Kurz- und langfristige Zinssätze dürften den Experten zufolge in den nächsten sechs Monaten wieder steigen. Auch wird damit gerechnet, dass das Wachstum des Welthandels wieder deutlich an Fahrt gewinnen wird (vgl. Abb. 6), ebenso wie der Preisanstieg in der Weltwirtschaft (vgl. Tab. 1).

WEITERHIN AUFSCHWUNG IN FORTGESCHRITTENEN VOLKSWIRTSCHAFTEN

Der Indikator für das Wirtschaftsklima verbesserte sich weiterhin stark in allen **fortgeschrittenen Volkswirtschaften** (vgl. Abb. 8). Beide Komponenten des Klima-indikators, die aktuelle wirtschaftliche Situation und der Konjunkturausblick, wurden von den Experten besser als im Vorquartal beurteilt. Der gegenwärtige konjunkturbedingte Aufschwung wird klar von den fortgeschrittenen Volkswirtschaften getragen (vgl. Abb. 2).

¹ Im Januar 2018 hat das ifo Institut zum 139. Mal seine weltweite Umfrage »ifo World Economic Survey« – kurz WES – bei 1 199 Wirtschaftsexperten, multinationalen Unternehmen und kompetenter Institutionen in 120 Länder durchgeführt. Die Aufgabe des WES ist es, vierteljährlich ein möglichst aktuelles Bild über die Wirtschaftslage sowie Prognosen für wichtige Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländer zu liefern. Im Gegensatz zur amtlichen Statistik, die in erster Linie auf quantitativen (in Werteeinheiten messbaren) Informationen aufbaut, werden beim WES qualitativen Informationen – Urteile und Erwartungen von Wirtschaftsexperten – abgefragt. Während amtliche Statistiken auf internationaler Ebene oft nur mit großen Zeitverzögerungen erhältlich sind, zeichnen sich die WES-Umfrageergebnisse durch ihre hohe Aktualität und internationale Vergleichbarkeit aus. Gerade in Ländern, in denen die amtliche Statistik auf einer unsicheren Datenbasis steht, sind die von Wirtschaftsexperten vor Ort abgegebenen Urteile und Erwartungen von besonderer Bedeutung.

Abb. 1
ifo Weltwirtschaftsklima



Quelle: ifo World Economic Survey (WES) I/2018.

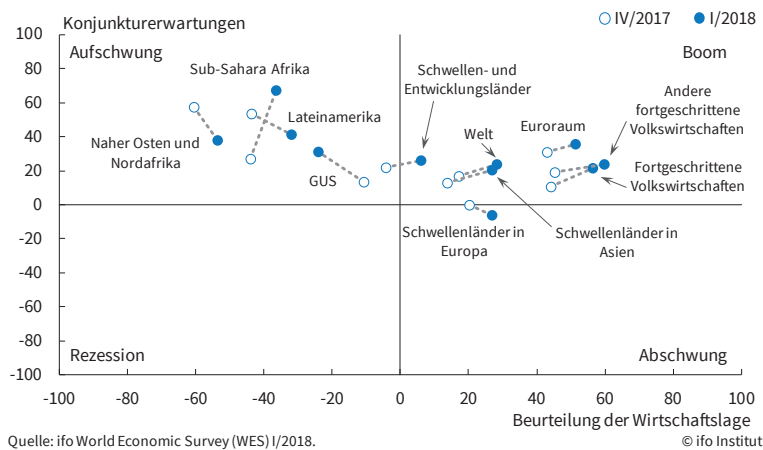
© ifo Institut

Das ifo Wirtschaftsklima für den **Euroraum** hat dieses Quartal einen neuen Höchstwert erreicht. Der Indikator kletterte von 37,0 auf 43,2 Punkte und ist damit auf dem höchsten Stand seit Sommer 2000. Den Experten zufolge verbesserte sich die Wirtschaftslage besonders deutlich. Die Erwartungen wurden leicht positiver. Der Aufschwung im Euroraum wird sich daher weiter fortsetzen. Die Verbesserung des Wirtschaftsklimas resultiert vor allem aus positiveren Einschätzungen der Experten aus **Frankreich** und **Italien**. Für diese beiden Länder ist der Indikator um mehr als 10 Punkte gestiegen. In Italien wurde die aktuelle Wirtschaftslage erstmalig seit Sommer 2007 mit einem positiven Saldo

Abb. 2

ifo Konjunkturuhr für ausgewählte Aggregate

Veränderung von IV/2017 nach I/2018; Salden



Quelle: ifo World Economic Survey (WES) I/2018.

© ifo Institut

beurteilt. Auch für **Deutschland** ist der Indikator für das Wirtschaftsklima etwas gestiegen. In den **Niederlanden** dagegen hat sich das Klima verschlechtert, wobei die aktuelle Lage weiterhin als sehr gut eingeschätzt wurde. Generell hat sich in den großen Mitgliedstaaten des Euroraums die Wirtschaftslage verbessert. Die einzige Ausnahme hierbei stellt **Spanien** dar, wobei sich zumindest die Konjunkturaussichten aufhellten.

In **Estland** verbesserte sich die Einschätzung der aktuellen Lage nochmals und erreichte 95,2 Punkte. Der Konjunkturausblick deutet jedoch auf eine Stabilisierung der Wirtschaft hin, da weniger Experten eine weitere Verbesserung in den nächsten sechs Monaten für wahrscheinlich hielten. Einziges Land im Euroraum mit negativem Wirtschaftsklimaindikator blieb **Griechenland** mit -24,3 Punkten. Dieser Wert ist jedoch weniger negativ als in allen vorherigen Befragungen seit Frühling 2008. Beide Nachfrageindikatoren, der Konsum und die Investitionen, wurden als negativ eingestuft. Allerdings erwarteten die Experten aus Griechenland Verbesserungen in den nächsten sechs Monaten. Insgesamt scheint das Wachstum im Euroraum breiter gefächert zu sein als bei der letzten Befragung.

Mehrere Faktoren beeinflussen den allgemeinen Aufschwung des Euroraums. Zum einen nennen immer mehr Experten die Zunahme des privaten Konsums und der Investitionsaktivität als Grund für ein positives Wachstum in den kommenden Monaten. Außerdem erwarteten die Experten einen Aufschwung im Außenhandel. Für das Jahr 2018 wird von einer Inflationsrate von 1,7% ausgegangen; 2017 wurde noch mit einem Verbraucherpreisanstieg von 1,5% gerechnet. Gleichzeitig erwarteten weniger Umfrageteilnehmer eine langfristige Steigerung der Zinssätze. Den Zugang zu Bankkrediten beurteilten die Experten weitgehend als eingeschränkt.

Das Wirtschaftsklima in den übrigen **G-7-Ländern** ist, mit Ausnahme des Vereinigten Königreichs, sehr positiv. In den **USA** und **Japan** verbesserten sich beide Komponenten des Wirtschaftsklimas, was zu einem deutlichen Anstieg des Klimaindiktors führte.

Die Experten in Japan beurteilten die Stimmung der Wirtschaft mit 35,5 Punkten, dem höchsten Werte seit Winter 2007. Treibende Kraft sind dabei wohl die Investitionen, die möglicherweise mit dem Bauboom für die Olympischen Spiele im Sommer 2020 in Tokio zusammenhängen. Die Inflationserwartung für das Jahr 2018 erreicht 1,0%, nach 0,8% im Jahr 2017 (vgl. Tab. 1). Nichtsdestotrotz blieben die Erwartungen noch immer hinter dem von der Japanischen Zentralbank festgelegten Inflationsziel von 2,0% zurück. Den Experten zufolge ist der private Konsum etwas abge-

flaut, wird jedoch in den nächsten sechs Monaten wieder zunehmen. Nur 26,7% der Experten schätzten den Zugang zu Bankkrediten als erschwert ein (vgl. Tab. 2). In den **USA** trieben sowohl die Investitionen als auch der private Konsum den Wirtschaftsaufschwung voran und lassen die Experten auch für die nahe Zukunft an weiteres Wachstum glauben. Die Investitionen könnten von den Änderungen in der amerikanischen Steuerpolitik profitiert haben. Die Mehrheit der Experten in den USA erwartete für die nächsten sechs Monate steigende kurz- und langfristige Zinssätze. Ein eingeschränkter Zugang zu Bankkrediten wurde lediglich von 23,4% der Experten als restriktiv eingestuft (vgl. Tab. 2). Sie beurteilten den Euro und das Pfund Sterling als leicht überbewertet gegenüber dem Dollar; der Yen dagegen würde seinem fairen Wert entsprechen. Obwohl die aktuelle Wirtschaftslage in **Kanada** positiver beurteilt wurde als bei der letzten Umfrage, hat sich der Konjunkturausblick deutlich eingetrübt. Gründe dafür könnten überstrapazierte Konsumenten sein. Die Experten erwarteten einen Rückgang des Konsums in den kommenden Monaten. Auch die mögliche Auflösung von NAFTA könnte den Konjunktur-optimismus schwächen. Nur 16,7% der kanadischen Experten berichteten von Einschränkungen beim Zugang zu Bankkrediten. Im **Vereinigten Königreich** schätzten die Experten die aktuelle wirtschaftliche Lage negativ ein, und auch ihre Erwartungen waren sehr pessimistisch. Die WES-Experten fordern eine baldige Lösung der fortdauernden Brexit-Verhandlungen, da diese sehr viel Unsicherheit für Verbraucher und Unternehmen bedeuteten. Abbildung 4 zeigt, dass sich das Vereinigte Königreich als einziges großes europäisches Land im Rezessionsquadranten befindet.

Der wirtschaftliche Aufschwung des Euroraums ist auch in **anderen fortgeschrittenen Volkswirtschaften** zu spüren. Einschätzungen der aktuellen Lage verbesserten sich weiter, ausgehend von einem bereits hohen Niveau. Die Experten bewerteten die aktuelle Wirtschaftslage in der **Tschechischen Republik** zum dritten Mal in Folge mit der höchsten Punktzahl. Wei-

Kasten 1

ifo Konjunkturuhr und das ifo Weltwirtschaftsklima

Die ifo Konjunkturuhr für das ifo Weltwirtschaftsklima verdeutlicht die aktuelle Datenkonstellation im globalen Konjunkturzyklus.

Beim ifo Indikator für die Weltwirtschaft blieb laut der Umfrage vom Januar das vierte Quartal in Folge im Boomquadranten. Die Experten beurteilten sowohl die aktuelle wirtschaftliche Situation als auch die Konjunkturerwartungen besser als in der vorherigen Umfrage. Infolgedessen kletterte der Indikator leicht nach außen. Die Weltwirtschaft verfestigt mit dieser Bewegung ihre allgemein gute Entwicklung.

Um weiter zu untersuchen, welche Länder am meisten zu diesem globalen Aufschwung beigetragen haben, sind die wichtigsten fortgeschrittenen Volkswirtschaften und Schwellenländer in der ifo Konjunkturuhr in Abbildung 4 eingezeichnet sowie die jeweilige Veränderung im Vergleich zum letzten Quartal graphisch dargestellt. Die wichtigsten fortgeschrittenen Volkswirtschaften sind eindeutig im Boomquadranten, mit den Niederlanden, Deutschland und den USA an der Spitze. Italien holt in diesem Quartal auf. Im Gegensatz dazu bleibt das Vereinigte Königreich abgehängt und bewegt sich weiterhin im Rezessionsquadranten. Die Konjunkturuhr macht auch deutlich, dass die wichtigsten Entwicklungsländer ebenfalls von dem Aufschwung der fortgeschrittenen Volkswirtschaften profitieren, wenn auch nicht ganz so stark. Brasilien, Südafrika und Russland bewegten sich weiter in Richtung Aufschwung.

Das ifo Weltwirtschaftsklima ist das geometrische Mittel der Bewertung der gegenwärtigen Lage und der erwarteten Entwicklung in den nächsten sechs Monaten. Der Zusammenhang zwischen den beiden Komponenten des Weltwirtschaftsklimas kann in einem Vierquadrantenschema dargestellt werden (»ifo Konjunkturuhr«). Auf der Abszisse der Konjunkturuhr werden die Meldungen der befragten WES-Experten zur gegenwärtigen Lage aufgetragen, auf der Ordinate die Antworten zur erwarteten Entwicklung. Durch das Fadenkreuz der beiden Linien, die nach der WES-Werteskala eine zufriedenstellende Beurteilung der Lage (0) bzw. eine unveränderte Einschätzung der Erwartungen (0) markieren, wird das Diagramm in vier Quadranten geteilt, die die vier Phasen der Weltkonjunktur definieren.

tere Verbesserungen in den nächsten Monaten werden dagegen nicht erwartet, und somit verschlechterte sich das Wirtschaftsklima des Landes insgesamt, trotz guter Lage, leicht. Sowohl die Investitionen, als auch der Konsum wurden als höchst zufriedenstellend bewertet. In den nächsten sechs Monaten wird jedoch eine Abkühlung der Wirtschaft erwartet. Nur 25,0% der WES-Teil-

nehmer sehen den Kreditmarkt in der Tschechischen Republik als für Firmen beschränkt zugänglich an. Gleichzeitig waren sich die Experten einig, dass die kurzfristigen Zinssätze in den nächsten sechs Monaten steigen werden. Die Experten in **Norwegen** beurteilten die Investitionen und den privaten Konsum als positiv; ihre Erwartungen über die nächsten sechs Monate

Abb. 3
ifo Konjunkturuhr Weltwirtschaft
Salden

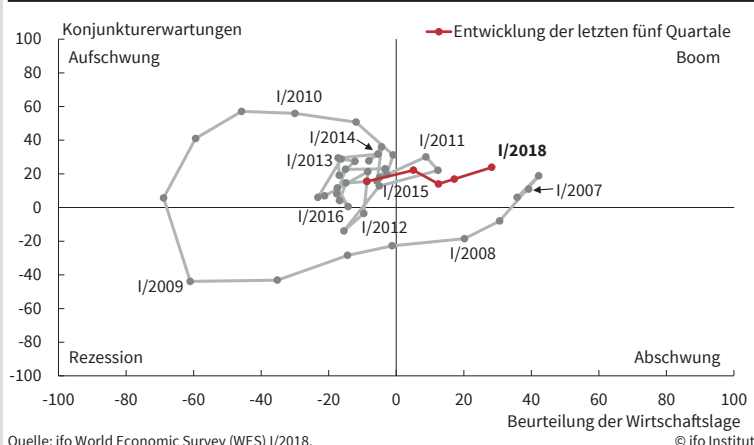


Abb. 4
ifo Konjunkturuhr für ausgewählte Länder
Veränderung von IV/2017 nach I/2018; Salden

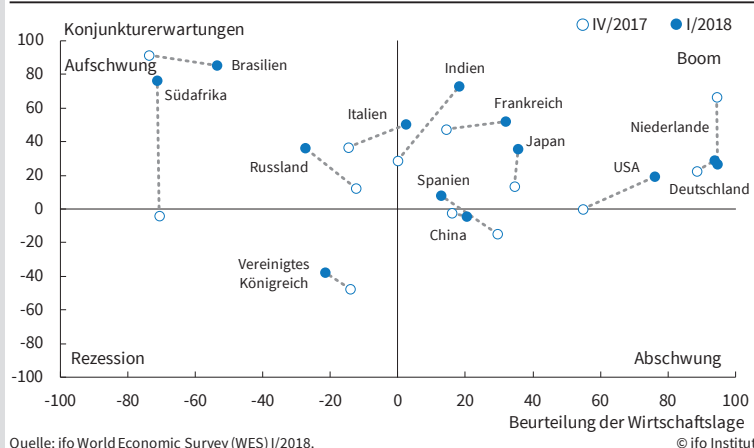
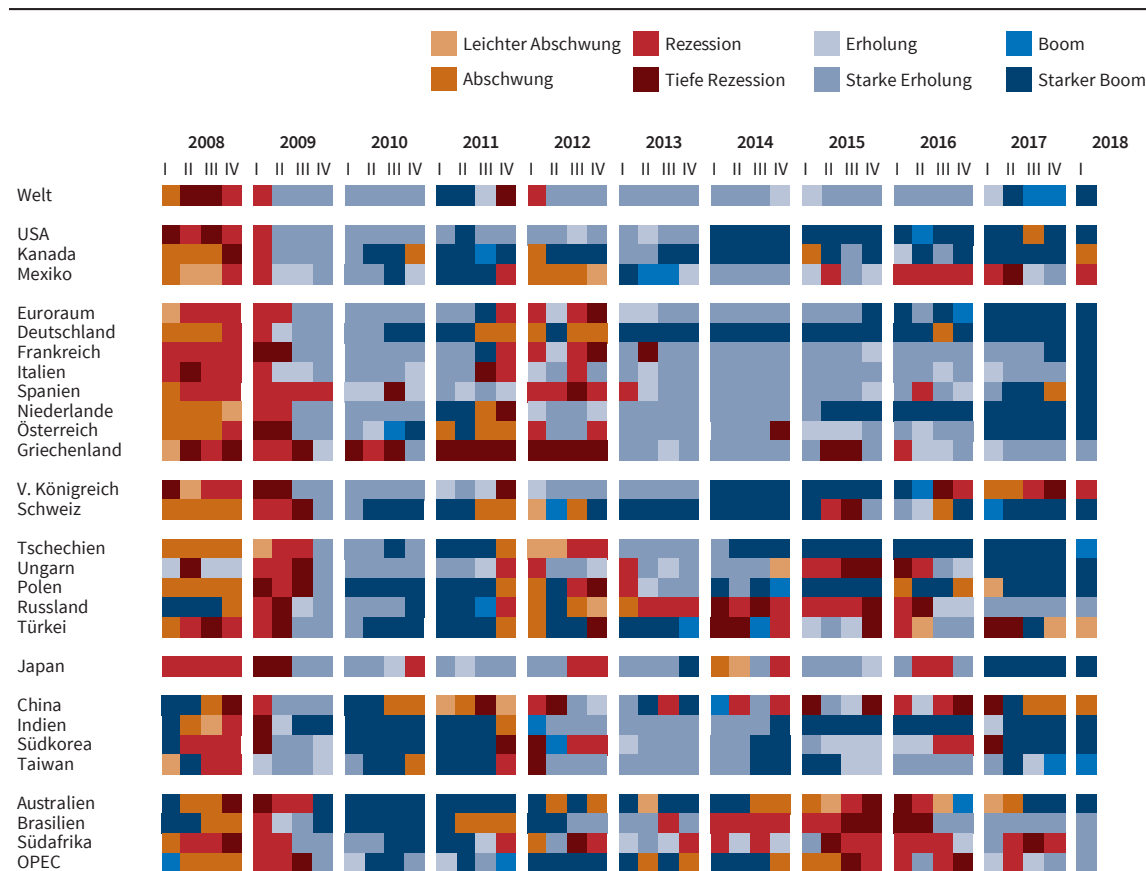


Abb. 5

Visualisierung der WES-Ergebnisse als »Heatmap«



Die Ergebnisse des WES sind in Abbildung 5 als »Heatmap« für den Zeitraum von Q1 2008 bis Q1 2018 für ausgewählte Länder visualisiert. Dabei wurden die Ergebnisse der Befragungen in ein Vier-Farben-Schema übertragen, die die Lage des betreffenden Landes im Konjunkturzyklus abbildet. Die Farben repräsentieren einen klassischen Konjunkturzyklus mit Boom, Abschwung, Rezession und Erholung. Diese Farben werden bei einem Wert innerhalb des Quadrants von -20 bis +20 heller dargestellt, um unterschiedliche Intensitäten hinsichtlich der Befragungsergebnisse sichtbar zu machen.

Quelle: ifo World Economic Survey (WES) I/2018.

© ifo Institut

waren dagegen weniger optimistisch. Diese Erwartungshaltung spiegelte sich auch im Konjunkturausblick wider, der schlechter ausfiel als im Quartal zuvor. Die Experten sind aktuell immer noch optimistisch, aber für die Zukunft vorsichtiger. 60,0% der Teilnehmer berichteten von Einschränkungen beim Zugang von Firmen zu Bankkrediten.

In **Australien** ist der Indikator für das Wirtschaftsklima leicht gesunken, da sich die Erwartungen der Experten etwas getrübt haben. Zwar wird weiterhin mit einem Anstieg der Investitionen gerechnet, der private Konsum wird dagegen, laut Expertenmeinung, nicht weiterwachsen. Der Yen und das Pfund Sterling werden als leicht überbewertet gegenüber dem australischen Dollar eingeschätzt. Die anderen Währungen (Euro und Dollar) werden dagegen von den Experten als fair bewertet angesehen. Eine schwache Mehrheit hält den Zugang zum Kreditmarkt in Australien durch bankspezifische Faktoren für eingeschränkt. Das Wirtschaftsklima in den **asiatischen Tigerländern** verbesserte sich stark. Beide Komponenten wurden jetzt positiver beurteilt als in der vorherigen Umfrage. Der wirtschaftliche Aufschwung, der im zweiten Quartal des letzten Jahres begonnen hatte, setzte sich weiter fort. Die treibende Kraft ist dabei das Konsum-

verhalten der Länder, das von den Experten deutlich besser als im letzten WES beurteilt wurde. Erneuter Aufschwung wird auch beim Wachstum des Handels erwartet. Die Inflationserwartungen für das Jahr 2018 liegen bei 1,8%, das entspricht einem Anstieg von 0,4% im Vergleich zum Jahr 2017. Die Inflationserwartungen im Jahr 2023 liegen bei 2,5% (vgl. Tab. 1). 59,4% der WES-Experten in dieser Region gaben an, dass es Einschränkungen für Unternehmen am Kreditmarkt gebe (vgl. Tab. 2).

ERHOLUNG IN DEN SCHWELLEN- UND ENTWICKLUNGSLÄNDERN SETZT SICH WEITER FORT

Das Wirtschaftsklima für die Schwellen- und Entwicklungsländer blieb das vierte Quartal in Folge positiv (vgl. Abb. 8). Der Klimaindikator erhöhte sich um 7,2 Prozentpunkte auf 15,6 Punkte. Die aktuelle Wirtschaftslage erreichte mit 6,0 Saldenpunkten den höchsten Stand seit Herbst 2011. Obwohl die aktuelle Lage in den meisten Regionen positiver eingeschätzt wurde, ist die Verbesserung des aggregierten Indikators hauptsächlich auf die asiatischen und europäischen Schwellen- und Entwicklungsländer zurückzuführen (vgl. Abb. 2).

Tab. 1

Inflationserwartungen der WES-Teilnehmer für 2018 und in fünf Jahren (2023)

Aggregate*/Länder	2018	2023	Länder	2018	2023
Durchschnitt der Länder	4,1	4,5	Bolivien	4,7	6,8
EU (28 Länder)	2,0	2,5	Bosnien und Herzegowina	1,2	2,2
Euroraum ^a	1,7	2,2	Brasilien	3,8	3,8
			Bulgarien	2,1	5,6
Fortgeschrittene Volkswirtschaften	1,8	2,4	Cabo Verde	1,9	2,5
Australien	2,3	2,8	Chile	2,4	2,9
Belgien	1,8	2,1	China	2,0	3,1
Dänemark	1,6	1,8	Ecuador	0,9	2,4
Deutschland	1,6	1,9	El Salvador	2,9	3,6
Estland	3,2	2,3	Georgien	4,7	5,2
Finnland	1,3	1,9	Guatemala	4,8	4,2
Frankreich	1,5	2,1	Indien	5,0	4,4
Griechenland	1,4	2,1	Kasachstan	7,0	5,5
Hongkong	2,1	3,5	Kenia	6,8	7,0
Irland	1,4	2,1	Kolumbien	3,5	3,2
Israel	1,5	4,3	Kosovo	3,1	1,7
Italien	1,4	2,1	Kroatien	1,7	2,3
Japan	1,0	1,6	Lesotho	5,1	4,5
Kanada	2,0	2,2	Malaysia	3,5	4,1
Korea	2,2	3,0	Marokko	2,2	2,4
Lettland	2,8	3,0	Mexiko	5,3	3,8
Litauen	2,8	2,2	Namibia	6,5	6,7
Neuseeland	1,9	2,2	Nigeria	14,3	10,2
Niederlande	1,6	2,2	Pakistan	6,3	7,5
Norwegen	2,0	2,6	Paraguay	4,5	4,3
Österreich	2,1	2,2	Peru	2,3	2,6
Portugal	1,6	2,0	Polen	1,6	2,6
Schweden	1,9	2,1	Rumänien	3,2	4,3
Schweiz	0,6	1,3	Russland	4,7	7,1
Slowakei	1,9	2,7	Simbabwe	5,3	6,9
Slowenien	1,7	3,3	Sri Lanka	6,1	4,9
Spanien	1,9	2,7	Südafrika	5,5	5,4
Taiwan	1,1	1,5	Thailand	1,8	3,0
Tschechien	2,4	3,0	Togo	1,7	2,9
USA	2,1	2,7	Tunesien	7,3	6,8
Vereinigtes Königreich	3,0	2,6	Türkei	10,1	6,6
			Ukraine	12,3	6,5
Schwellen- und Entwicklungsländer	5,7	6,0	Ungarn	2,7	3,2
Ägypten	17,0	8,0	Uruguay	7,2	7,3
Argentinien	19,3	7,5			

* Zur Berechnung dieser Aggregate wird als Gewichtungsfaktor das jeweilige kaufkraftbereinigte Bruttoinlandsprodukt der einzelnen Länder verwendet (Datenbasis des IMF World Economic Outlook). – ^a Belgien, Deutschland, Estland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Irland, Italien, Lettland, Litauen, Luxemburg, Malta, Niederlande, Österreich, Portugal, Slowakei, Slowenien, Spanien, Zypern.

Quelle: ifo World Economic Survey (WES) I/2018.

Das Wirtschaftsklima in den wichtigsten Schwellenländern (Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika – die sogenannten **BRICS-Staaten**) – verbesserte sich ebenfalls. Die Einschätzung der aktuellen Lage wurde mit 7,0 Saldenpunkten positiver bewertet und gilt nun als zufriedenstellend. Dies ist der höchste Wert seit Herbst 2011. Auch die Konjunkturaussichten haben sich aufgehellt, was auf eine weitere Stärkung der Erholung in den kommenden Monaten hindeutet. Die weitere Verbesserung des wirtschaftlichen Umfelds in **Indien** war der Hauptgrund für die aggregierte Erholung des BRICS-Wirtschaftsklimas. Der Klimaindikator in Indien stieg von 13,8 Punkten in der vorherigen Umfrage deut-

lich auf 43,9 Punkte. Sowohl der private Verbrauch als auch die Investitionen dürften sich in den kommenden Monaten verbessern. Es wird erwartet, dass sowohl die Handelsvolumen für Importe als auch für Exporte weiter zunehmen werden (vgl. Abb. 6). Von den wichtigen Weltwährungen (Euro, Pfund Sterling, US-Dollar und Yen) wird nur der Euro von den Experten als leicht überbewertet betrachtet, während der japanische Yen gegenüber der indischen Rupie als unterbewertet gilt. Mehr Experten als in der vorherigen Umfrage gehen davon aus, dass sowohl die kurzfristigen als auch die langfristigen Zinsen steigen werden (vgl. Abb. 7). Die Inflationsrate für das Jahr 2018 wird voraussichtlich

Tab. 2

Angebot an Bankkrediten

Anteile der Experten, die über moderate oder starke Einschränkungen berichteten (in Prozent)	
Cabo Verde	100,0
Hongkong	100,0
Kenia	100,0
Malaysia	100,0
Nigeria	100,0
Simbabwe	100,0
Griechenland	94,7
Ukraine	90,9
Italien	90,0
Namibia	85,7
Spanien	84,6
Bolivien	83,3
Kasachstan	83,3
Togo	83,3
Lettland	81,8
Russland	81,8
Ägypten	80,0
Rumänien	80,0
Slowenien	80,0
Portugal	78,9
China	78,5
Brasilien	75,0
Israel	75,0
Indien	72,7
Irland	70,0
Lesotho	66,7
Ungarn	64,3
Chile	63,6
Neuseeland	62,5
Uruguay	62,5
Bulgarien	61,5
Mexiko	61,5
Norwegen	60,0
Thailand	60,0
Türkei	60,0
Kolumbien	58,8
Argentinien	58,3
Australien	58,3
Niederlande	57,9
Georgien	54,5
Korea	53,8
Südafrika	52,4
Vereinigtes Königreich	51,5
Litauen	50,0
Pakistan	50,0
Schweden	50,0
Peru	46,7
Slowakei	44,4
USA	42,1
Polen	40,0
Deutschland	38,8
Kroatien	37,5
Belgien	35,7
Österreich	35,0
Schweiz	35,0
Frankreich	32,0
Taiwan	28,6
Japan	26,7
Finnland	25,0
Paraguay	25,0
Philippinen	25,0
Tschechien	25,0
Kanada	16,7

Nur Länder mit mindestens vier Teilnehmern sind in der Tabelle aufgeführt.

Quelle: ifo World Economic Survey (WES) I/2018.

um 0,2 Prozentpunkte höher sein als im Jahr 2017 (vgl. Tab. 1). In **China** blieb der Wirtschaftsklimaindikator auf dem gleichen günstigen Niveau. Die Inlandsnachfrage scheint der Haupttreiber zu sein, da die Investitionsausgaben als schwach eingeschätzt wurden und in naher Zukunft keine Besserung erwartet wird. Von den vier Hauptwährungen wird nur der US-Dollar gegenüber dem chinesischen Renminbi als leicht unterbewertet angesehen. Die anderen drei Währungen werden zu ihrem angemessenen Wert bewertet. Eine wachsende Zahl chinesischer Umfrageteilnehmer erwartete, dass die Zinsen in den nächsten sechs Monaten steigen werden (vgl. Abb. 7). Die Vergabe von Bankkrediten an den privaten Sektor wurde von 87,5% der Befragten als restriktiv eingestuft (vgl. Tab. 2). In **Russland** wurde die aktuelle Situation als ungünstig bewertet. Die Konjunkturaussichten hellten sich etwas auf, so dass sich der Indikator für das Wirtschaftsklima nur geringfügig verbesserte. Der Indikator hat sich seit 2012 erstmals positiv entwickelt. Sowohl bei der Nachfrage als auch bei den Investitionen besteht jedoch noch Raum für Verbesserungen. Der Exportsektor dürfte dagegen weiter anziehen. 81,8% der russischen Befragten geben an, dass das Kreditangebot an Unternehmen eingeschränkt ist (vgl. Tab. 2). In **Brasilien** wurden die Bewertungen der Wirtschaftslage positiver bewertet als in der vorherigen Umfrage, wenn auch auf einem niedrigen Niveau. Zusammen mit den sehr optimistischen Aussichten, ergibt sich ein Klimaindikator von 4,4 Punkten. Dies ist der erste positive Klimawert seit Sommer 2013 und deutet darauf hin, dass in Brasilien eine stabile Erholung erwartet wird. Alle vier Hauptwährungen werden gegenüber dem brasilianischen Real als unterbewertet angesehen. Dies könnte die Exporte ankurbeln, da die Experten weiterhin eine gute Erwartung bezüglich des Außenhandels haben. Die Inflationserwartungen für das laufende Jahr wurden auf 3,8% festgelegt. Was die Zinssätze betrifft, erwarteten die Experten, dass sie fallen werden, aber nicht im selben Umfang wie in der letzten Umfrage. 75,0% der Experten berichteten auch über Einschränkungen bei der Kreditvergabe von Banken an Unternehmen. In **Südafrika** verschlechterte sich die Einschätzung der aktuellen Wirtschaftslage etwas, aber die Erwartungen wurden als überaus optimistisch eingeschätzt, was zu einer Verbesserung des Klimaindiktors auf – 11,6 Punkte führte. Der optimistische Ausblick könnte mit der Wahl von Cyril Ramaphosa als Führer der südafrikanischen Regierungspartei ANC in Verbindung stehen. Es gibt Hoffnungen, dass er eine offenere Politik gegenüber der westlichen Welt und der internationalen Gemeinschaft verfolgen wird als sein Rivale Nkosazana Dlamini-Zuma. Es wird erwartet, dass diese Wahl das Vertrauen der Investoren wiederherstellen wird.

ANDERE SCHWELLENLÄNDER

In den anderen Aggregaten der Schwellen- und Entwicklungsländer führen die **asiatischen Schwellen-**

und Entwicklungsländer diese Gruppe in Bezug auf ihren Indikator für das Wirtschaftsklima an (vgl. Abb. 2). Die aktuelle Wirtschaftslage wird als sehr gut beurteilt, und die WES-Experten blickten optimistisch in die Zukunft. Obwohl die aktuelle Situation in **europäischen Schwellen- und Entwicklungsländern** etwas positiver eingeschätzt wurde, blieben die WES-Experten für die kommenden Monate vorsichtig. Dies führte zu keiner Verbesserung des Wirtschaftsklimas; die Erholung dürfte sich weiter verlangsamen. In **Lateinamerika** und der **Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS)** blieb das wirtschaftliche Klima weiterhin schwach bewertet. Obwohl sich die Beurteilung der Lage in Lateinamerika verbesserte, wurden die Konjunkturerwartungen leicht zurückgenommen. In den GUS kam es zu einem umgekehrten Muster: Die Einschätzung der aktuellen Wirtschaftsleistung verschlechterte sich, aber die wirtschaftlichen Aussichten verbesserten sich. In **Sub-Sahara-Afrika** und im **Nahen Osten und Nordafrika** blieb die Einschätzung der aktuellen wirtschaftlichen Situation weiterhin negativ.

Die Verbesserung des Wirtschaftsklimaindikatoren in den **Schwellen- und Entwicklungsländern Asiens** war hauptsächlich auf die positiven Entwicklungen in **Indien** und **Pakistan** zurückzuführen. Die aktuelle Situation sowie der wirtschaftliche Ausblick wurden positiver bewertet als in der vorherigen Umfrage. In den **ASEAN-5-Ländern**² (vgl. Abb. 8) verbesserte sich der Wirtschaftsklimaindikator aufgrund besserer Einschätzungen der aktuellen Situation. Die Indikatoren für Konsum und Investitionen waren jedoch schwächer als in der vorherigen Umfrage. Die Experten erwarten für das Jahr 2018 eine Inflationsrate von 3,8% (vgl. Tab. 1). Von den vier Hauptwährungen war der Euro der einzige, der im Vergleich zu den verschiedenen Währungen der ASEAN-5-Länder als unterbewertet galt. 36,5% der Befragten gaben an, dass die Bankkredite an Unternehmen eingeschränkt seien. Da immer mehr Befragte erwarteten, dass die Exporte in den kommenden Monaten anziehen werden, dürfte sich auch die Handelsbilanz verbessern.

Der Klimaindikator für **europäische Schwellen- und Entwicklungsländer** liegt weiterhin bei etwa 10,0 Saldenpunkten. Das Aggregat bewegte sich aufgrund der pessimistischen Erwartungen dennoch im Rezessionsquadranten der Konjunkturuhr (vgl. Abb. 2). Eine knappe Mehrheit der Befragten gab an, dass die Bankkredite an Firmen eingeschränkt waren. Bulgarien, Ungarn, Polen und Rumänien blieben jedoch auf Erholungskurs; das wirtschaftliche Klima bleibt günstig. Insbesondere diese Länder dürften von dem günstigen außenwirtschaftlichen Umfeld profitieren, da die Exportnachfrage aus dem Euroraum zunimmt. In **Ungarn** wurde die aktuelle Situation weniger positiv bewertet als in der vorherigen Umfrage, ist aber mit 28,6 Punkten weiterhin sehr zufriedenstellend. Es wird erwartet, dass die Investitionen anziehen, aber der

Konsum sich etwas abschwächt. Die Experten schätzten die Exportentwicklung als positiv ein. Alle Hauptwährungen gelten als unterbewertet im Vergleich zum ungarischen Forint, vor allem aber das Pfund Sterling und der Yen. Die Inflationserwartungen für 2018 wurden mit 2,7% festgelegt, was einem Anstieg von 0,5 Prozentpunkten im Vergleich zu den Erwartungen für das Jahr 2017 entsprach (vgl. Tab. 1). 64,3% der Experten gaben an, dass Banken bei der Kreditvergabe an Unternehmen restriktiv sind. In **Polen** hingegen berichteten nur 40,0% der Experten von erschwerten Finanzierungsbedingungen. Entsprechend der Situation in Ungarn rechneten die Befragten auch in Polen mit einer steigenden Inflationsrate. Nach einem Anstieg von 0,4 Prozentpunkten liegt die Inflationserwartung für 2018 nun bei 2,6% (vgl. Tab. 1). Laut den polnischen WES-Umfrageteilnehmern sind die vier Hauptwährungen im Vergleich zum polnischen Zloty unterbewertet, und die Experten erwarteten, dass die Exporte in den kommenden Monaten anziehen würden. Das wirtschaftliche Klima in Polen ist sehr günstig; die derzeitige Wirtschaftslage wird mit 65,0 Saldenpunkten als sehr gut beurteilt. Die treibende Kraft hinter dieser Entwicklung ist der private Konsum. Die Indikatoren für Investitionen sind dagegen sehr schwach. Die aktuelle Wirtschaftslage in der **Türkei** hat sich verbessert, aber die Aussichten für die kommende sechs Monaten haben sich verschlechtert. Dies hatte jedoch keine starken Auswirkungen auf den Klimaindikator. Die Investitionen wurden als schwach angesehen, aber der Konsum wurde positiv bewertet. Die Vergabe von Bankkrediten an Firmen wurde von 60,0% der Befragten als restriktiv eingestuft. Obwohl der Euro, der US-Dollar und das Pfund Sterling gegenüber der türkischen Lira als unterbewertet eingestuft wurden, dürften die Importe stärker zulegen als die Exporte, was zu einer Verschlechterung der Handelsbilanz führen dürfte.

Die Konjunkturaussichten in **Lateinamerika** haben sich den WES-Experten zufolge etwas abgeschwächt, hingegen wurde die aktuelle Situation, wenn auch auf niedrigem Niveau, positiver bewertet. Dies führte erstmals seit Sommer 2013 zu einem positiven Wirtschaftsklimaindikator von 1,5 Punkten. Das Vertrauen in eine vorsichtige Konjunkturerholung dürfte sich in den kommenden Monaten verstärken, wenn auch nicht mehr ganz so deutlich, wie aus der vorherigen Umfrage hervorging. Insbesondere **Venezuela** ist das Sorgenkind möglicher Aufschwungstendenzen. Das Wirtschaftsklima **Mexikos** verschlechterte sich erneut, da sich die wirtschaftlichen Aussichten verdüsterten. Sowohl die Entwicklung der Investitionen als auch der Konsum wurden als schwach angesehen. Ein Faktor, der zu einem gewissen Wirtschaftswachstum beitragen könnte, wäre ein Anstieg der Exporte. Hier äußerten Experten etwas mehr Optimismus. Die Inflationserwartungen für das Jahr 2018 wurden mit 5,3% etwas niedriger angesetzt als die Erwartungen für das Jahr 2017 (5,9%) (vgl. Tab. 1). 61,5% der Experten berichteten von einer restriktiven Bereitstellung von Bankkrediten.

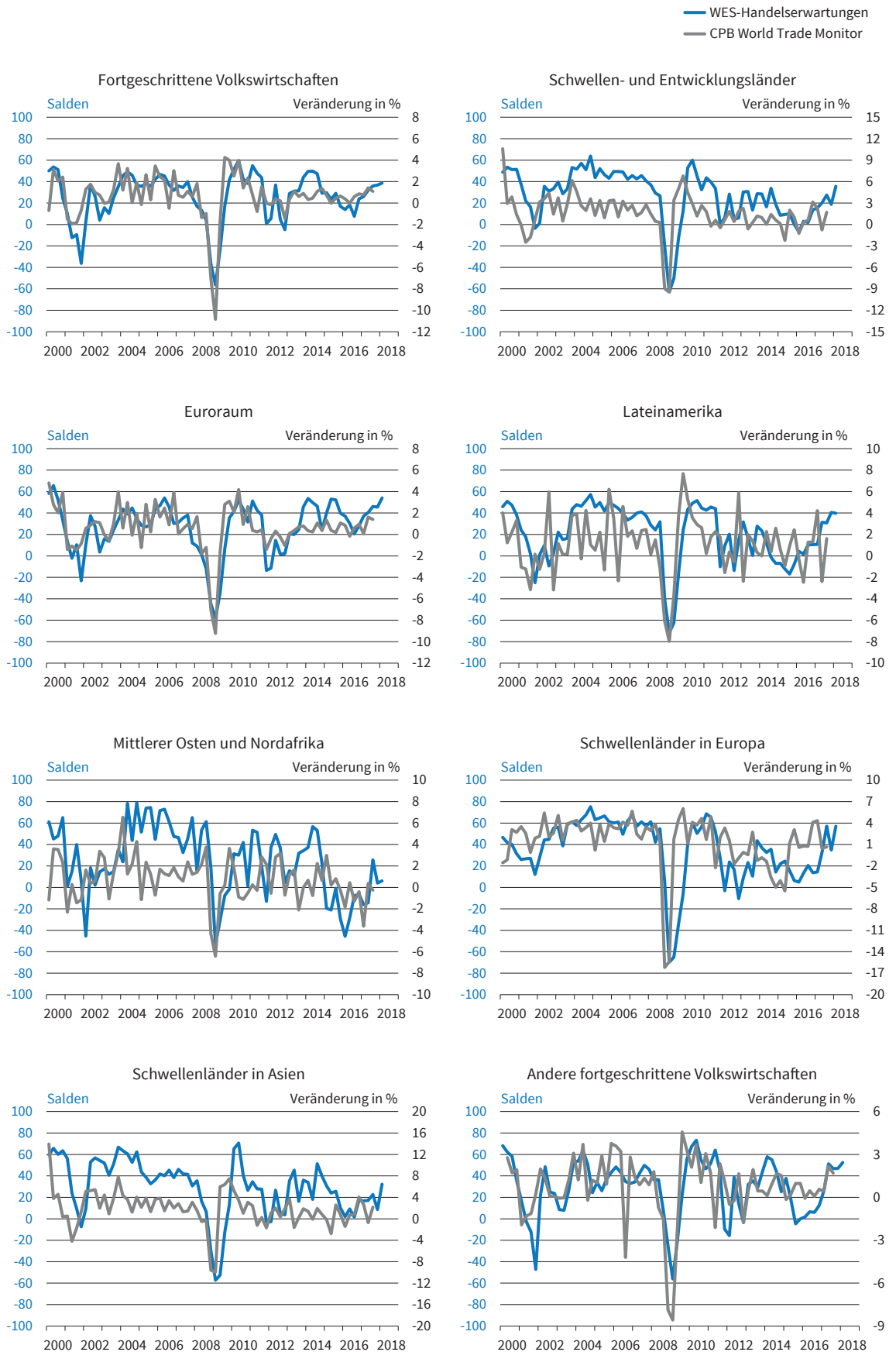
² Indonesien, Malaysia, Singapur, Philippinen und Thailand.

diten für Unternehmen (vgl. Tab 2). Das Wirtschaftsklima der **Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS)** verbesserte sich kaum und blieb knapp über der Nulllinie. Für die gesamte Region bewerteten die Experten den Sechsmonatsausblick positiver als die aktuelle Wirtschaftslage. Ein Grund für diese optimistischen Erwartungen könnte die Erholung des Ölpreises sein, der das BIP-Wachstum dieser Region stützt. Diese Tendenz wurde von den WES-Experten in **Aserbaidshan** und **Russland** identifiziert. In **Armenien, Georgien** und der **Ukraine** hingegen wurden die Konjunkturaussichten leicht nach unten korrigiert. In der Ukraine könnte dies den Mangel an politischen Anstrengungen zur Durchführung von Reformen widerspiegeln. Die derzeitige wirtschaftliche Lage wurde in allen Ländern mit Ausnahme von Georgien, wo sie sich um 16,3 Saldenpunkte verbesserte, als gleich oder schlechter als in der vorherigen Umfrage bewertet. Die erwartete Inflationsrate für das Jahr 2018 in der GUS wurde von den befragten Experten auf 6,1% beziffert (vgl. Tab. 1). Die Währungen der GUS legten gegenüber allen Hauptwährungen zu, was vor allem auf die Aufwertung des russischen Rubels zurückzuführen war.

In **Sub-Sahara Afrika** stieg der Indikator für das Wirtschaftsklima zum ersten Mal seit Frühjahr 2015 auf 9,2 Punkte. Die aktuelle Situation wurde erneut als negativ, aber besser als in der letzten Umfrage bewertet. In Sub-Sahara-Afrika gaben 82,5% der Experten an, dass das Angebot an Bankkrediten für Unternehmen begrenzt ist, während es im **Nahen Osten und Nordafrika** nur 58,8% waren. In Kenia verbesserte sich das gesamtwirtschaftliche Umfeld aufgrund eines optimistischeren Ausblicks, während die derzeitige wirtschaftliche Situation auf niedrigem Niveau blieb. Eine treibende Kraft könnten hier die stärkeren Investitionen des Landes in die Entwicklung der Infrastruktur sein. Die aktuelle und zukünftige Kapitalanlagesituation wurde besser beurteilt als in der vorherigen Umfrage. Die aktuelle wirtschaftliche Lage für die Länder des Nahen Ostens und Nordafrikas hat sich verbessert, blieb jedoch schwach. Die wirtschaftlichen Aussichten haben sich im ersten Quartal 2018 nicht verbessern können, wobei die Einschätzung noch besser ist als im Durchschnitt des Jahres 2017.

Abb. 6

Vergleich der WES-Handelserwartungen und des CPB World Trade Monitor für ausgewählte Aggregate



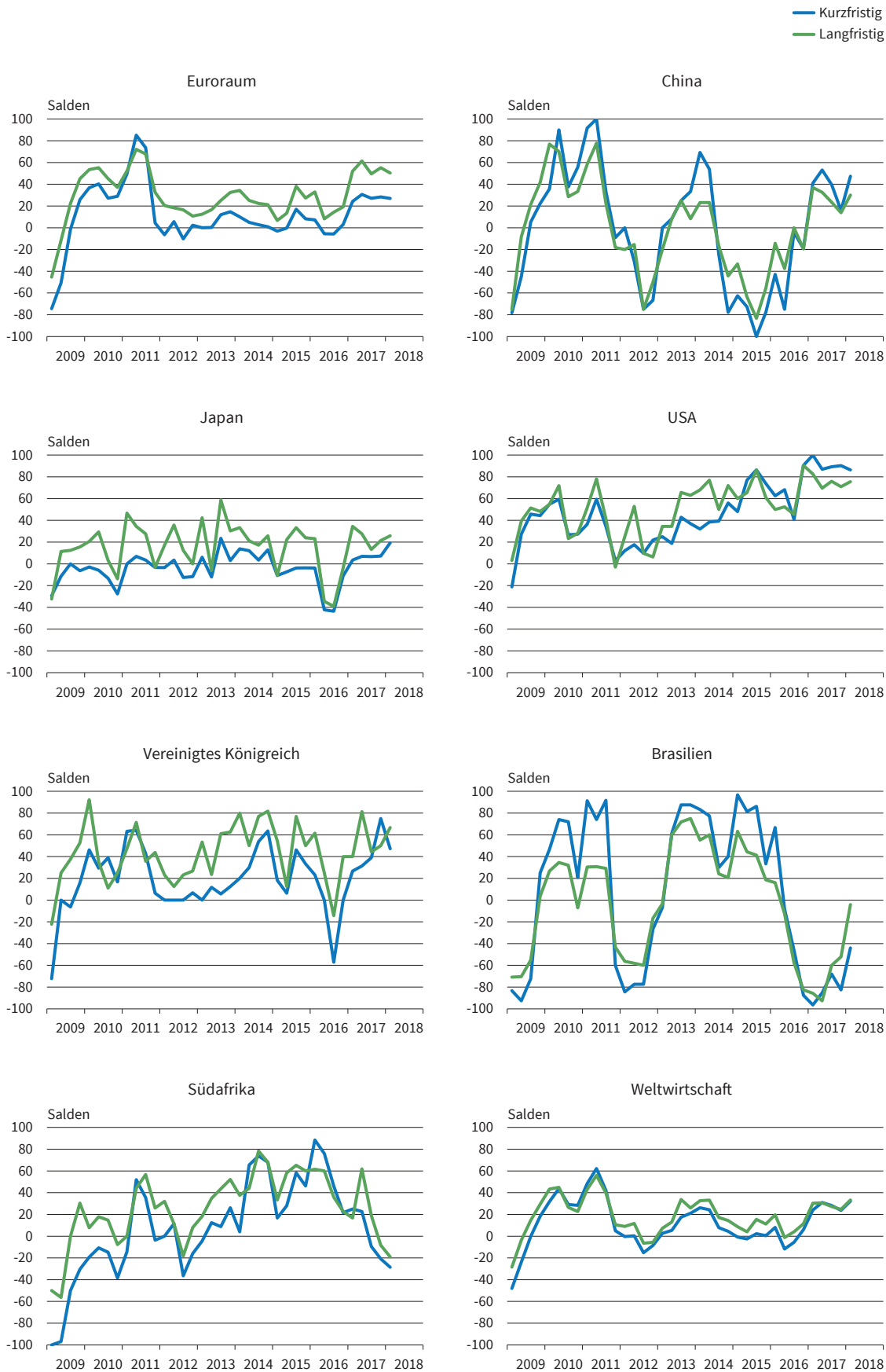
Quelle: ifo World Economic Survey (WES) I/2018; CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (CPB).

© ifo Institut

Abb. 7

Kurz- und langfristige Zinssätze

Erwartungen für die nächsten sechs Monate

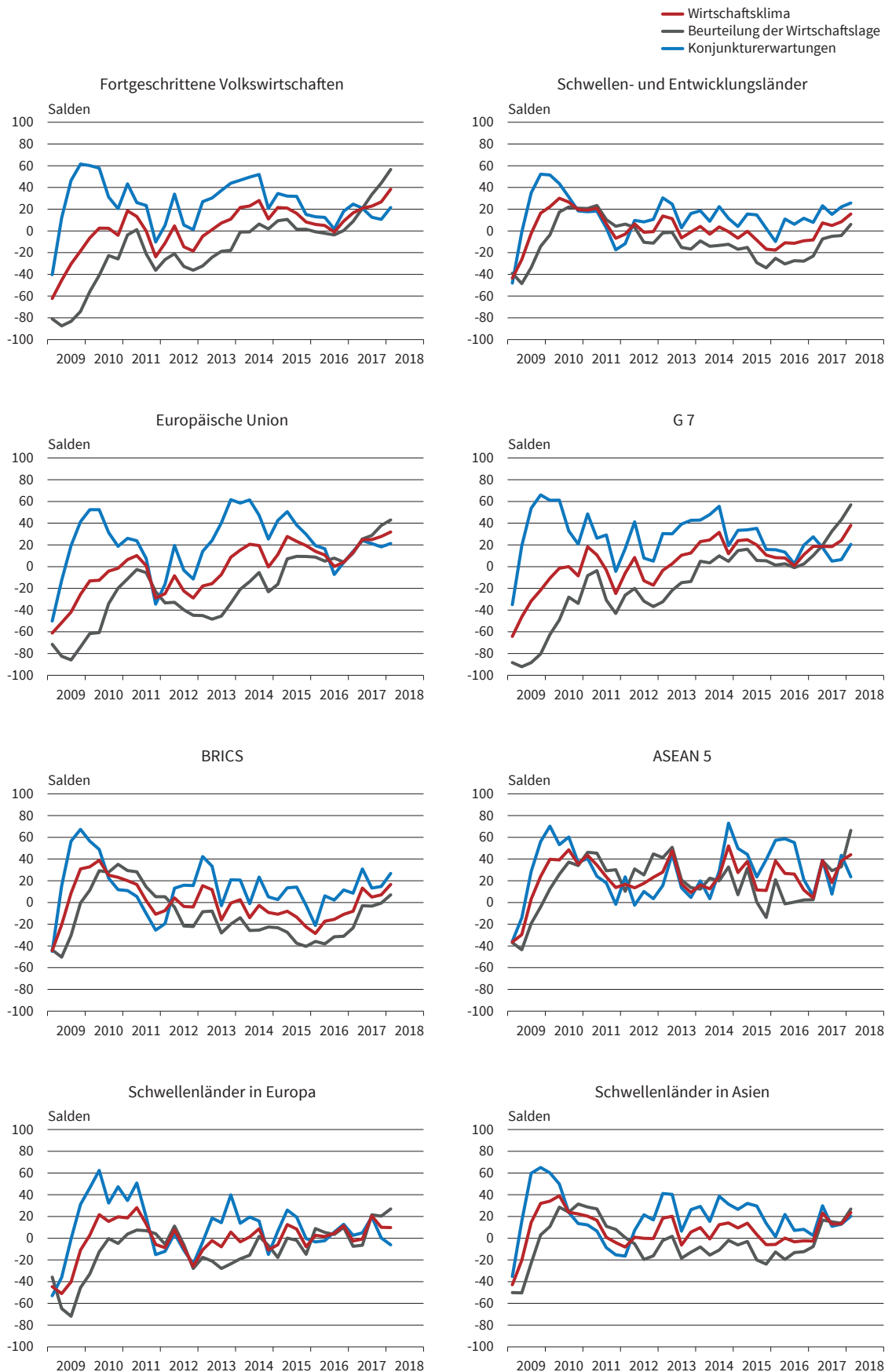


Quelle: ifo World Economic Survey (WES) I/2018.

© ifo Institut

Abb. 8

ifo Wirtschaftsklima und die Entwicklung der wirtschaftlichen Lage und Erwartungen

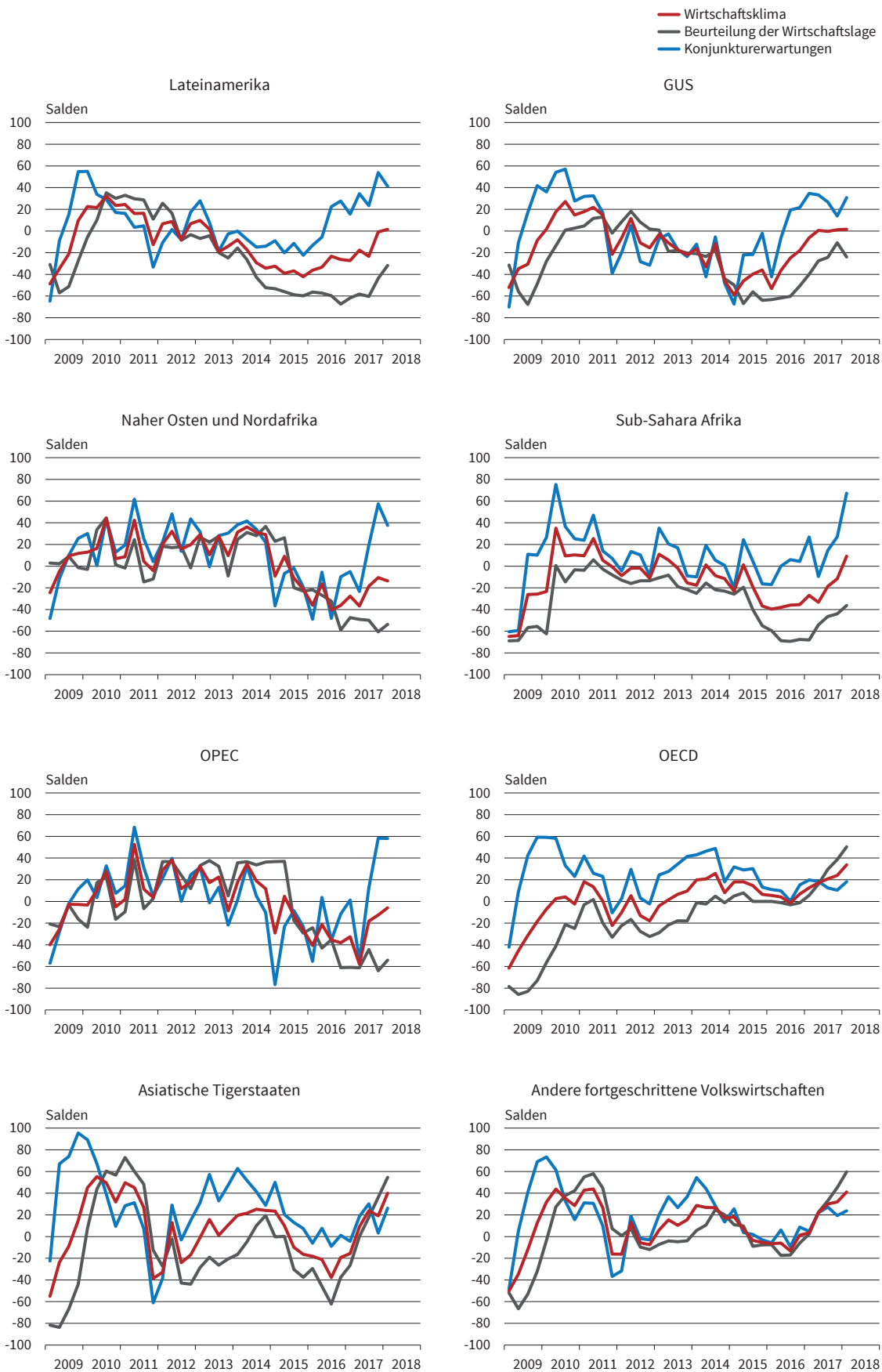


Quelle: ifo World Economic Survey (WES) I/2018.

© ifo Institut

Abb. 9

ifo Wirtschaftsklima und die Entwicklung der wirtschaftlichen Lage und Erwartungen



Quelle: ifo World Economic Survey (WES) I/2018.

© ifo Institut

Adelina Jashari, Jana Lippelt und Marie-Theres von Schickfus

Kurz zum Klima:

Unerwartet schnell fallende Preise für Wind- und Solarenergie – Hintergründe, Auswirkungen und Perspektiven¹

Erneuerbare Energien (EE) spielen eine zunehmend wichtige Rolle im Energiesystem: 2016 betrug ihr Anteil am globalen Primärenergieverbrauch 9%, nachdem sie seit 2000 mit 4% pro Jahr doppelt so schnell wuchsen wie der Primärenergiebedarf (vgl. IEA 2017).² Bereits 2015 waren weltweit 156 GW in sämtlichen Sparten erneuerbarer Energien installiert worden. Dabei hatte China mit rund 44% den weitaus größten Anteil am Ausbau erneuerbarer Energien (vgl. Abb. 1, oben). Weitere 10% bzw. 7% entfielen dabei auf die USA und Japan, gefolgt von Deutschland und Indien (je knapp 5%). Allein die installierte Wind- und Solarkapazität stieg 2016 weltweit um 126 Gigawatt (GW) und lag damit im Bereich der neu installierten Kapazitäten für fossile Brennstoffe.

Die Geschwindigkeit und das Ausmaß dieses Wachstums übertrafen die Erwartungen aus Szenarien und Prognosen bei weitem. Noch dazu sorgten 2016 und 2017 die fallenden Preise für EE-Kapazitäten für Schlagzeilen. In vielen Ländern wurden erstmals Auktionen zur Festsetzung der Subventionssummen durchgeführt. Die dabei erfolgreichen Gebote lagen deutlich unter den bisherigen Einspeisetarifen und sanken von Auktion zu Auktion weiter – in Einzelfällen bis auf 0ct/MWh. Im Folgenden werden die Hintergründe dieser Entwicklungen genauer beleuchtet und skizziert, welche Bedeutung sie für Zukunftserwartungen im Hinblick auf den Ausbau erneuerbarer Energien haben.

BISHERIGE FEHLEINSCHÄTZUNGEN DES AUSBAUS

Bisherige Einschätzungen stehen im starken Kontrast zur realen Entwicklung insbesondere der Photovoltaik. Herkömmliche Modelle, wie sie beispielsweise für Zukunftsszenarien der Internationalen Energieagentur (im World Energy Outlook), des WBGU oder Greenpeace genutzt werden, gehen von 5–17% Energieanteil durch PV für das Jahr 2050 aus. Tatsächlich hat PV die höchste Wachstumsrate und steilste Lernkurve aller EE-Technologien. Ein kürzlich in *Nature Energy* erschienener Artikel (vgl. Creutzig et al. 2017) verdeutlicht die bisheri-

gen Fehleinschätzungen: Alle untersuchten Szenarien lagen unterhalb der tatsächlichen Entwicklung der installierten Kapazität; bei Aktualisierungen wurde zwar jeweils die realisierte Kapazität als neuer Ausgangspunkt angenommen, das Wachstum aber wiederum unterschätzt. Als Gründe zeigt der Artikel vor allem die Förderungspolitik, steile technologische Lerneffekte sowie Kostensteigerungen von Technologien, die in Konkurrenz mit PV-Technologien stehen, auf:

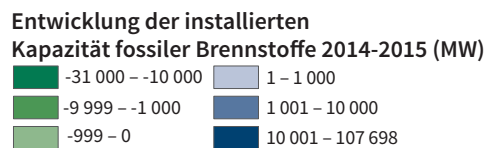
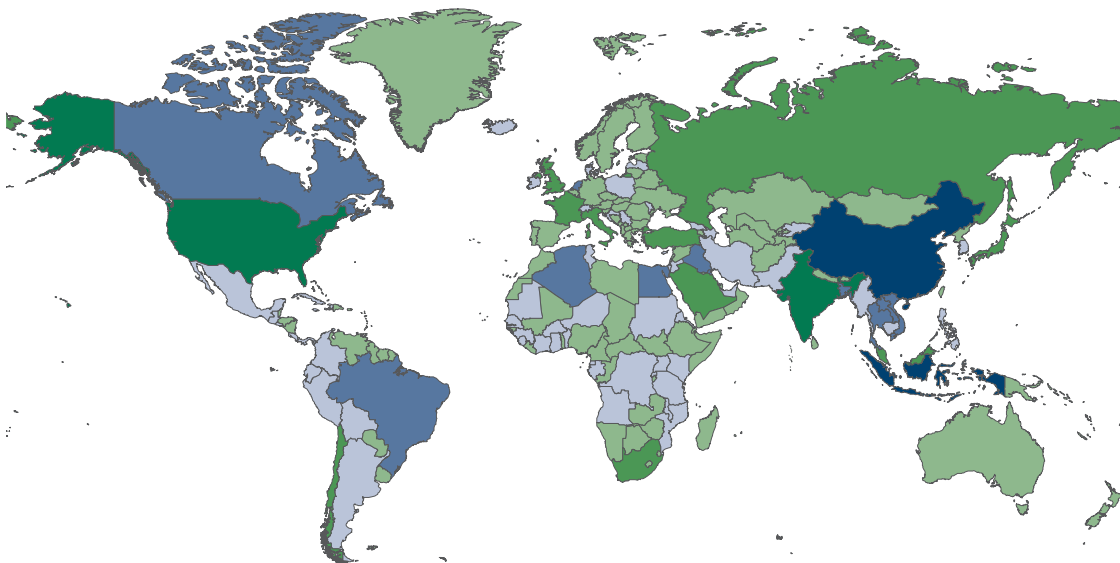
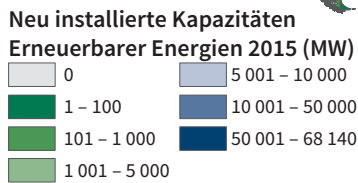
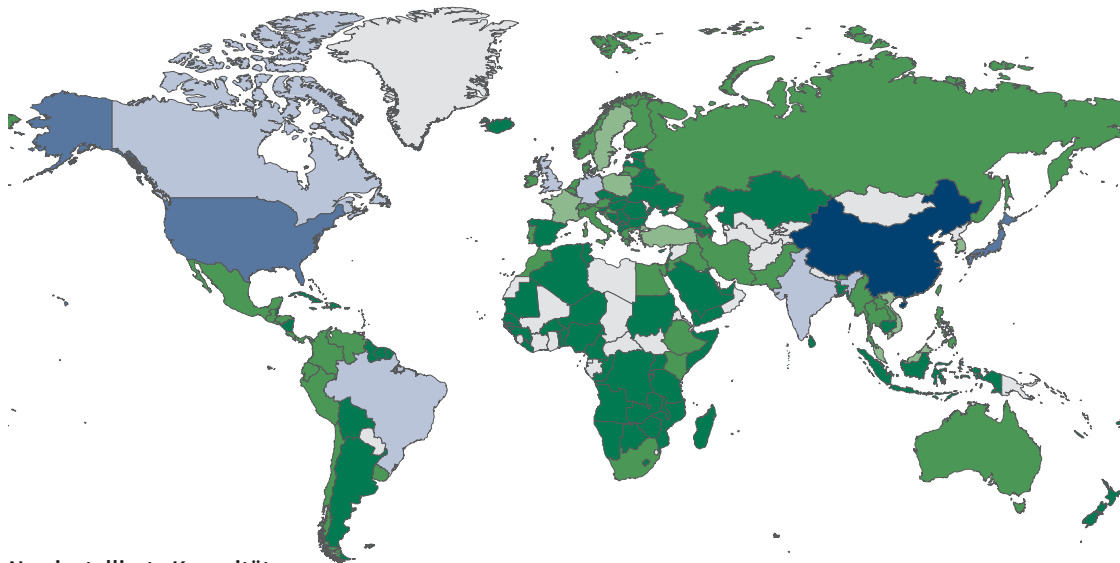
- Aufgrund politischer Präferenzen wurden in vielen Ländern technologiespezifische Förderungszahlungen (insbesondere Einspeisetarife für PV) eingeführt. Diese sorgten dafür, dass sich PV als risikoarme und langfristige Investition anbot und der PV-Markt stark wuchs. Das führte z. B. in Deutschland zu privatem Kapitalzufluss von Hausbesitzern und kleinen Interessensgruppen. Derartige technologiespezifische Fördermodelle und Präferenzen kleiner Marktteilnehmer sind in den Prognosemodellen allerdings nicht abgebildet. Elektrizitätsmarktmodelle und integrierte Energiemodelle optimieren den Energiemix, indem sie Systemkosten minimieren und von Elektrizität als homogenem Gut ausgehen. Charakteristischerweise repräsentieren sie stilisierte klimapolitische Maßnahmen wie einen CO₂-Preis. Daher waren Prognosen eines beschleunigten Wachstums, das auf technologiespezifischen Unterstützungsmaßnahmen und politischen und individuellen Präferenzen beruhte, nicht möglich.
- Der prozentuale Preisrückgang für Module bei einer Verdopplung der installierten Kapazität – die Lernrate – liegt für PV bei durchschnittlich 22,5%, und damit deutlich höher als die durchschnittliche Lernrate für andere Technologien. Damit potenzieren sich Fehleinschätzungen bezüglich des Ausbaus, da höhere installierte Kapazitäten sehr schnell zu niedrigeren Kosten führen und der Ausbau dadurch weiter beschleunigt wird.
- In den Modellen waren die Annahmen über Kosten, Potenzial und Akzeptanz von alternativen CO₂-Minderungstechnologien übermäßig optimistisch. Aus der Perspektive des gesamten Energiesystems implizierten diese Annahmen einen zu pessimistischen Ausblick für PV. Ein Beispiel hier-

¹ Lea Mayer und Markus Zimmer leisteten wertvolle Beiträge. Für Einblicke in das Marktumfeld bei Offshore Wind danken wir besonders Gunnar Herzig von der CLIFI GmbH – Climate Finance Advisory.

² Diese Zahlen beinhalten nicht die traditionelle Nutzung von Biomasse in offenen Feuern o.ä. – wie sie in vielen Entwicklungsländern praktiziert wird –, da diese Art der Nutzung sowohl gesundheitsschädigend ist als auch der Idee der Nachhaltigkeit erneuerbarer Energie widerspricht.

Abb. 1

Entwicklung erneuerbarer Energien und fossiler Brennstoffe



Quelle: IRENA (2017b); UN Statistics Division (2017).

für sind die optimistischen Annahmen von Technologien bezüglich Kohlenstoffabscheidung und -speicherung.

Creutzig et al. (2017) berechnen eine neue Schätzung für die zukünftigen PV-Kapazitäten, indem sie ein bestehendes globales Modell mit den aktu-

ellen PV-Kapazitäten von 2016 aktualisieren und weitere Preissenkungen im Einklang mit bisherigen Lernraten annehmen. Im Ergebnis schätzen sie den Anteil von PV an der weltweiten Stromerzeugung für das Jahr 2050 auf 30% bis 50%, während beispielsweise der Weltklimarat in einem Szenarienvergleich von 5 bis 17% Stromerzeugungsanteil ausgeht.

ERGEBNISSE VON EE-AUKTIONEN: ÜBERRASCHUNGEN BEI DEN KOSTEN

Seit einigen Jahren werden in mehr und mehr Ländern Subventionen für EE auf Basis von Auktionen vergeben, d.h., die Vergütungen für Betreiber neuer EE-Anlagen beruhen nicht mehr auf festen Einspeisetarifen. Stattdessen schreiben die Länder eine bestimmte Kapazität aus, und die Förderung pro Megawattstunde (MWh) erzeugten Stroms hängt anschließend von den Geboten der Auktionsteilnehmer ab. Die Auktionen offenbarten, dass die tatsächlichen Kostensenkungspotenziale bei Solar- wie auch bei Windenergie noch deutlich größer waren als häufig erwartet.

Es ist an dieser Stelle wichtig zu betonen, dass die Auktionsgebote sämtliche Kosten der Installation und des Betriebs der Anlagen decken müssen: Während die weiter oben erwähnten Lernraten üblicherweise z.B. von Modulpreisen ausgehen – also den reinen Materialkosten für die Technologie –, stecken in den Auktionspreisen auch die Kosten für die Installation vor Ort und die Wartung sowie häufig auch für Landnutzung und Netzanschluss. Dieser zweite Kostenblock profitiert weniger von der Technologieentwicklung und nimmt insofern aufgrund der fallenden Modulpreise einen immer größeren Anteil an den Gesamtkosten ein.³ Umso bemerkenswerter ist es, dass auch die Gesamtkosten für Erneuerbare einen derartigen Rückgang aufweisen.

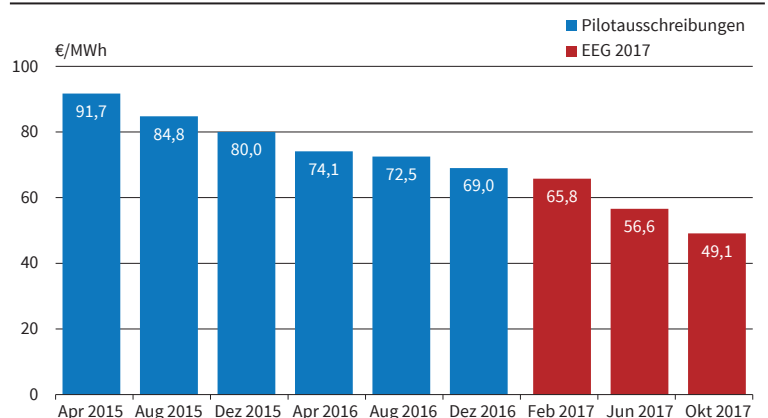
In Deutschland wurde die Förderung für Projekte der Photovoltaik und Windenergie im Rahmen des EEG 2017 ab einer Größe von 750 kW auf Auktionen umgestellt. Die Betreiber mit den niedrigsten Geboten bekommen den Zuschlag für ihre Windkraft- oder Photovoltaikanlage, bis die ausgeschriebene Kapazität erschöpft ist. Der gebotene »anzulegende Wert« ist dabei die fixe Summe aus den im Monatsdurchschnitt erzielten Börsenerlösen der Anlagen und der Marktprämie, die sicherstellt, dass die Betreiber mindestens den »anzulegenden Wert« erhalten (vgl. Next Kraftwerke 2017). Da die Subventionen der erneuerbaren Energie vom Staat über die Ökostromumlage auf die Verbraucher umgelegt werden, profitieren diese über den Strompreis von niedrigeren Zuschlagswerten durch Auktionen.

Dabei konnten die Subventionen bereits bei der ersten Windkraftauktion im Mai 2017 von ehemals bis zu 90 Euro/MWh auf unter 50 Euro/MWh gesenkt werden, bei der zweiten Auktion im Oktober waren die Zuschlagswerte noch geringer und betragen im

³ Aktuell (Februar 2018) beträgt der Spotpreis für ein PV-Modul etwa 300 000 Euro/MW (<http://pvinsights.com/index.php>).

Abb. 2

Entwicklung der Auktionspreise bei Ausschreibungen für Photovoltaik-Freiflächenanlagen in Deutschland



Quelle: BMWi (2017).

© ifo Institut

Durchschnitt 42,8 Euro/MWh (vgl. BMWi 2017). An der Auktion im Bereich der Photovoltaik können Betreiber von geplanten Freiflächenanlagen oder Anlagen auf Gebäuden und sonstigen baulichen Anlagen teilnehmen (vgl. BMWi 2016). Da schon seit 2015 Pilotauktionen für Photovoltaik durchgeführt werden, sieht man deutlich, wie der Preis von Auktion zu Auktion sank und momentan ebenfalls unter 50 Euro/MWh liegt (vgl. BMWi 2017).

Tabelle 1 zeigt eine Übersicht über EE-Auktionen, die weltweit durchgeführt wurden. Leider sind ländervergleichende Daten bisher nur für 2016 verfügbar; einzelne Berichte zu Auktionsergebnissen 2017 zeigen, dass der Trend zu sinkenden Geboten unvermindert anhält und schon neue Rekorde aufgestellt wurden. Zur besseren Einordnung wird auch der durchschnittliche Strommarktpreis 2016 je Land angegeben, soweit verfügbar. Dieser Preis ist ein Indikator für die Vergütung, die Anlagenbetreiber ohne Subventionen erhalten könnten, wenn sie ihren Strom direkt am Markt verkaufen würden.

Eine weitere interessante Vergleichsmarke sind die Preisabnahmegarantien, die für das neue Atomkraftwerk »Hinkley Point C« in Großbritannien, das 2023 ans Netz gehen soll, ausgehandelt wurden. Wie 2015 öffentlich wurde, garantiert die britische Regierung dem Betreiberkonsortium für 35 Jahre umgerechnet etwa 105 Euro/MWh, was weit jenseits der meisten Auktionsergebnisse für Wind- und Solarenergie liegt.

GRÜNDE FÜR DEN PREISRÜCKGANG

Einige global gültige Faktoren haben zum Verfall der Auktionspreise beigetragen: Zunächst sind die Komponenten für Solar- und Windanlagen immer günstiger geworden. Vom letzten Quartal des Jahres 2015 fielen die durchschnittlichen Solarmodulpreise innerhalb eines Jahres um ca. 29%. Aber auch im Windbereich sind die Kosten pro MWh durch immer größere Turbinen und Effizienzgewinne stark gesunken (vgl. REN21 2017). Diese Kostensenkungen lassen

Tab. 1

EE-Auktionsergebnisse 2016 weltweit

Land	Wind		PV		Großhandelsstrompreis 2016
	Ausgeschriebene Kapazität	Auktionsergebnis	Ausgeschriebene Kapazität	Auktionsergebnis	
Kanada	299,5 MW	Euro 60,47/MWh	140 MW	Euro 108,47/MWh	Euro 11,08/MWh
Mexiko	1) 394 MW 2) 1 038 MW	1) Euro 49,99/MWh 2) Euro 32,36/MWh	1) 1 691 MW 2) 1 853 MW	1) Euro 40,76/MWh 2) Euro 28,74/MWh	Euro 43,12/MWh
Peru	162 MW	Euro 34,08/MWh	184,5 MW	Euro 43,48/MWh	Euro 13,25/MWh
Chile	1 500 MW	Euro 40,95/MWh	300 MW	Euro 34,17/MWh	Euro 65,72/MWh
USA	–	–	26 MW	Euro 33,44/MWh	Euro 26,89/MWh
Brasilien	–	–	–	–	Euro 77,32/MWh
Argentinien	1) 707 MW 2) 766 MW	1) Euro 53,69/MWh 2) Euro 48,17/MWh	1) 400 MW 2) 518 MW	1) Euro 53,96/MWh 2) Euro 49,62/MWh	Euro 63,28/MWh
Italien	Onshore: 800 MW Offshore: 30 MW	Euro 62,64/MWh Euro 153,48/MWh	–	–	Euro 42,78/MWh
Dänemark	Offshore: 950 MW	Euro 54,59/MWh	21,6 MW	Euro 17,35/MWh Prämie auf Großhandelspreis für Strom	Euro 27,04/MWh
Niederlande	Offshore: 1400 MW	Euro 62,28/MWh	–	–	Euro 32,24/MWh
Deutschland	– ^a	–	1) 128 MW 2) 130 MW 3) 163 MW 4) 200 MW	Euro 75,93/MWh Euro 73,22/MWh Euro 65,71/MWh Euro 63,36/MWh	Euro 28,20/MWh
Marokko	850 MW	Euro 27,12/MWh	170 MW	Euro 54,23/MWh	–
UAE	–	–	Dubai: 800 MW AD: 1 170 MW	Euro 27,03/MWh Euro 21,87/MWh	–
Zambia	–	–	73 MW	Euro 60,92/MWh	–
Indien	–	–	6 800 MW	Euro 64,54/MWh	Euro 47,79/MWh
China	–	–	1 000 MW	Euro 70,41/MWh	Euro 54,09/MWh
Russland	610 MW	Preis unbekannt	–	–	–

^a In Deutschland erfolgten die ersten Windauktionen erst 2017. Siehe mehr zu den Windauktionen in Deutschland in Abschnitt Realisierungsquoten.

Quelle: Darstellung des ifo Instituts, basierend auf IRENA (2017a), OECD (2018), Global Climatescope (2016) und weiteren länderspezifischen Statistiken für Strompreise (Quellen auf Anfrage). Umrechnung in Euro auf Basis von Jahresdurchschnitten aus Bundesbank (2017).

sich unter anderem auf die oben erwähnten hohen Zubauraten gerade in Entwicklungsländern und die damit verbundenen Lerneffekte zurückführen. Dazu kommt das historisch niedrige Zinsniveau, unter dessen Einfluss immer mehr auch institutionelle Anleger nach neuen Investitionsmöglichkeiten suchen – und von den garantierten Förderzahlungen angezogen werden. Eine weitere Rolle spielt der steigende Wettbewerb zwischen den Projektierern und die Tatsache, dass sich unter ihnen inzwischen einige staatlich unterstützte Firmen tummeln, die bei der Projektfinanzierung weitere Vorteile haben (so z.B. der italienische Energiekonzern Enel oder der Staatskonzern

Masdar aus Abu Dhabi, niedrigster Bieter bei der Auktion 2017 in Saudi-Arabien, s.u.).

Zudem entfalteten die Ausschreibungen und die Bekanntgabe der Gewinngebote eine große Öffentlichkeitswirksamkeit. Marktbeobachter und -teilnehmer konnten die Ergebnisse nutzen, um zu einer genaueren Einschätzung der künftig realisierbaren Preise zu gelangen – möglicherweise ein Grund, warum die Preise von Auktion zu Auktion weiter sanken: Bei Solar-PV-Auktionen folgten nach 40,76 Euro/MWh im März 2016 in Mexiko Gebote für 34,17 Euro/MWh im August 2016 in Chile und 39,65 Euro/MWh im März 2017 in Dubai. Aufsehenerregend war schließ-

Box 1

PV-Auktionen weltweit*Dänemark*

Eine Pilotauktion für Photovoltaik im Dezember wurde mit DDK 128,89/MWh (15,56 Euro/MWh) gewonnen (vgl. Danish Energy Agency 2017). Dieser Wert ist eine Prämie, die auf den Großhandelspreis für Strom gerechnet wird. Die Bieter sind verpflichtet ein passendes Gebiet zu finden, das sie im Gebot angeben. Gleichzeitig sind sie für den Erhalt aller relevanten Genehmigungen für den Bau der Installationen und der Genehmigung für die Netzanbindung verantwortlich. Bei den Auktionen bieten sie um Preisauflschläge auf den Marktpreis für produzierte Energien aus PV Anlagen. Ein Preisauflschlag wird für 20 Jahre ab Netzanschluss der PV-Installationen gewährleistet. Erfolgreiche Bieter müssen zwei Jahre nach Vertragsabschluss PV-Anlagen ans Netz anschließen; es besteht allerdings die Möglichkeit auf Verlängerung. Das Geschäftsrisiko und Kosten für die PV Installationen liegen beim Bieter (vgl. Danish Energy Agency 2016).

Saudi-Arabien

In diesem Jahr wurde ein Zuschlag für PV-Projekte zu 16,8 Euro/MWh vergeben. In Saudi-Arabien wird im Moment nur 1% der Energie aus erneuerbaren Quellen gewonnen, doch das Land plant, in den nächsten zehn Jahren 30 Projekte in Wind und Solarenergie zu realisieren. Dieser Zuschlag war das erste Projekt in diesem Programm (vgl. Dipaola 2017). Detaillierte Vertragskonditionen der Auktionen sind bisher nicht öffentlich zugänglich. Allerdings wird den erfolgreichen Bietern kostenfrei Land sowie der Netzanschluss zur Verfügung gestellt. Die Größe der Projekte lässt Hersteller Skalenerträge erwarten, gleichzeitig sprechen günstige Finanzierungsbedingungen für den Rückgang der Auktionspreise.

lich die Auktion in Saudi-Arabien, wo ein Gebot für 16,82 Euro/MWh den Zuschlag bekam.⁴ Die Ergebnisse in einzelnen Ländern lassen sich allerdings nur bedingt miteinander vergleichen. Bekanntermaßen unterscheiden sich die Länder in ihren naturräumlichen Gegebenheiten, so dass natürlich Chile oder Dubai eine ganz andere Sonneneinstrahlung aufweisen als beispielsweise Deutschland. Abgesehen davon hängen die Ergebnisse aber auch stark vom Design

der Auktionen und den rechtlichen Rahmenbedingungen ab (einen Eindruck von der Vielfalt der regulatorischen Ausgestaltungsmöglichkeiten vermitteln die Beispiele zu PV- und Windauktionen weltweit in Box 1 und 2).

SONDERFALL OFFSHORE WIND?

Die Offshore-Windbranche nimmt unter den erneuerbaren Energien eine Sonderstellung ein. Jahrelang galt der Offshore-Bereich als schwieriger und teurer als Onshore-Wind; im deutschen EEG lag die durchschnitt-

⁴ Der durchschnittliche Großhandelspreis für Strom lag in Saudi-Arabien 2011 bei etwa 11 Euro/MWh, so dass das Gebot als beinahe subventionsfrei betrachtet werden kann (vgl. Newbery 2016).

Box 2

Windauktionen weltweit*Indien*

Seit 2016 finden auch in Indien Auktionen für Windenergie statt. Bei der ersten Auktion im Februar lag der Preis bei ₹ 3,46/kWh (46 Euro/MWh) und bei der zweiten Auktion im Oktober sogar bei ₹ 2,64/kWh (35 Euro/MWh) (vgl. IRENA 2017a). Auch in Indien ist ein negativer Preistrend mit leichter Volatilität beobachtbar. Es existieren State-level Auktionen, die im Vergleich zu anderen Auktionen zu höheren Auktionspreisen führen. Gründe dafür sind unter anderem höhere Grundstückskosten, relativ niedrigere Strahlenbelastung bei PV-Anlagen und ungünstigere Bonität der Abnehmer. Neben den State-level-Auktionen finden landesweite Auktionen statt, die 2016 öfter durchgeführt wurden. Charakteristisch für diese Auktionen ist die Bankfähigkeit öffentlicher Einrichtungen als Abnehmer, die das Risiko der Investoren vermindern. Dies wirkt sich dämpfend auf die Preise aus (vgl. IRENA 2017a).

Marokko

In Marokko wurde 2016 eine Kapazität von 850 MW für 24 Euro/MWh vergeben. Die erfolgreichen Bieter sind verantwortlich für das Design, die Finanzierung, die Konstruktion, Betrieb und Wartung für die Projekte und haben dafür weniger als 20 Jahre Zeit. Das Ziel ist es, bis 2020 2 GW Windenergie ans Netz anzuschließen. Diese Verpflichtung löst zum einen großes Vertrauen der Investoren aus, zum anderen rechnet man im Zuge dessen mit zuverlässigen Abnehmern. Diese Faktoren beeinflussen dementsprechend die Rückgänge der Auktionspreise (vgl. IRENA 2017a).

liche Vergütung für Anlagen, die 2016 in Betrieb gingen, bei etwa 100 Euro/MWh. Doch im Fall von Offshore-Wind hat die Einführung von Auktionen tatsächlich zu einem radikalen Umdenken geführt. Nachdem in den Niederlanden und in Dänemark schon 2016 Ergebnisse von 72,2 Euro/MWh bzw. 49,9 Euro/MWh erzielt worden waren, prognostizierten Beobachter für die erste deutsche Offshore-Auktion im März 2017 Werte zwischen 60 und 90 Euro/MWh. Tatsächlich aber reichten zwei Bewerber (die deutsche EnBW und die dänische DONG Energy) Nullgebote ein: Sie waren bereit, völlig auf staatliche Förderung zu verzichten, und bewarben sich de facto nur um die Installations- und Betriebserlaubnis. Ihre Einnahmen werden allein aus der Vermarktung des Stroms an der Börse kommen.

Die Nullgebote markieren eine Zäsur. Nicht nur hat Offshore-Wind die beiden »klassischen« erneuerbaren Technologien, Onshore-Wind und Solarenergie, überholt und gezeigt, dass Erneuerbare ohne Subventionen auskommen können. Zudem signalisierte das Auktionsergebnis, dass ein subventionsfreier Ausbau von Offshore-Wind auch an anderen Standorten möglich sein könnte. Die Niederlande reagierten auf das deutsche Auktionsergebnis, indem sie ihre nächste Ausschreibung im Dezember 2017 änderten: Sie setzten für die Bebauung des Abschnitts »Hollandse Kust Zuid« kurzerhand ein Höchstgebot von 0 Euro fest und erhielten Bewerbungen von Statoil, innogy und Vattenfall (vgl. ReNews 2017; Technisch Weekblad 2018). Im März 2018 wird auf Basis der technischen Details in den Geboten der Gewinner bekanntgegeben.

Auch im Offshore-Bereich haben einige international gültige Faktoren zum Preisverfall beigetragen – die Offshore-Technologie wird immer günstiger und leistungsfähiger. Da z.B. die deutschen 0-Euro-Projekte der Auktion 2017 erst in den Jahren 2024 bzw. 2025 fertiggestellt werden müssen, können die Projektentwickler auch zukünftige Technologieverbesserungen einberechnen.⁵ Außerdem macht sich wie überall das niedrige Zinsniveau bemerkbar. Dennoch unterscheidet sich die Situation bei Offshore-Projekten strukturell vom Onshore- und Solarbereich. Offshore-Windkraftwerke ähneln von der Größe und vom Investitionsvolumen her eher traditionellen Großkraftwerken; allein die Entwicklung kann mit 10 bis 30 Mio. Euro zu Buche schlagen. Dadurch sind gerade hier Großkonzerne aktiv, die zu Projekten dieser Größenordnung in der Lage sind und die sich mit dem »klein-klein« der dezentralen Erneuerbaren ohnehin lange schwer getan hatten. Seit sich das technische Risiko in den letzten fünf Jahren vermindert hat, machen die Größe der Projekte und ihrer Betreiber die Offshore-Anlagen auch zu

attraktiven Investitionen für institutionelle Investoren wie Versicherungen oder Pensionsfonds, die sich aufgrund der hohen Transaktionskosten aus kleineren Projekten eher heraushalten. Während also – gerade in Deutschland – der dezentrale Ausbau von Wind- und Solarenergie zu einer größeren Rolle von Kleinanlegern im Energiesektor geführt hat, sind im Offshore-Bereich die traditionellen Großinvestoren dominant.

Relevant sind zudem strategische Erwägungen der Marktteilnehmer in einem Umfeld, in dem einzelne Großprojekte dominieren und die Konzessionen knapp sind. Dadurch ist es für die Projektierer entscheidend, überhaupt ein Projekt in der Pipeline zu haben: Nur dann lassen sich Personal und Know-how im Unternehmen halten. Sehr niedrige Gebote können also aus strategischen und organisatorischen Gründen sinnvoll sein. Hinzu kommt, dass wohl viele Marktteilnehmer erwarten, einen Großteil der Parks nach der Installation zu verkaufen. Somit spielt der erwartete Strompreis für sie kaum eine Rolle. Für asiatische, oft staatlich finanzierte Investoren ist es ein Wert an sich, große europäische EE-Projekte in ihrem Portfolio zu haben, so dass es von dieser Seite eine große Nachfrage gibt.

REALISIERUNGSQUOTEN

Bei der Bewertung der jüngsten Auktionsergebnisse bei PV, Onshore- und Offshore-Wind steht das größte Fragezeichen im Moment hinter der Frage nach der Realisierung der Projekte, für die geboten wurde. Bei Veröffentlichung der Rekordgebote äußerten viele Beobachter Zweifel, ob die Projektierer zu diesen Preisen ihrer Umsetzungsverpflichtung nachkommen können. Da die meisten Auktionen noch nicht lange zurückliegen, gibt es bisher nur für Deutschland, Frankreich, Brasilien und Südafrika gesicherte Daten zu Realisierungsraten.

In Deutschland wurden bereits 90% der dritten Ausschreibungsrunde für PV-Anlagen ans Netz abgeschlossen. 40 Anträge auf Förderberechtigung gingen rechtzeitig ein. Für diese Berechtigung müssen die Anlagen in Betrieb sein und pünktlich ans Netz gehen. Vier Anträge sind verspätet eingegangen. In diesen Fällen erlöschen die Zuschläge, und es werden Strafzahlungen fällig. Für Anlagen, die gebaut werden, jedoch nicht rechtzeitig ans Netz gehen, fällt zwar die Marktpremie weg, und sie erhalten die Strafzahlung; allerdings besteht die Möglichkeit, bei der nächsten Ausschreibung eine Förderung zu erhalten (vgl. Bundesnetzagentur 2018).

Bei Ausschreibungen für Onshore-Windanlagen gibt es in Deutschland Sonderregelungen. Diese betreffen Bürgerenergiegesellschaften, die sich ohne Vorliegen einer Bau- und Betriebsgenehmigung bewerben dürfen und sich darum erst im Zuschlagsfall kümmern müssen. Dadurch wird die Realisierungsfrist auf 4,5 Jahre ausgeweitet, der geplante Netzanschluss verschiebt sich um ca. zwei Jahre. Grund für diese Sonderregelung ist die Absicht des Gesetzgebers, Bürgern aus den betroffenen Gebieten die Möglichkeit zur

⁵ Zudem können sie zu teilweise geringen Pönalen aus den Projekten aussteigen, falls die technische Entwicklung unter den Erwartungen bleibt. Aus diesem Grund wurde insbesondere für die deutschen Nullgebote vermutet, dass für die Auktionsteilnehmer der Realloptionswert aus dem Zuschlag ausschlaggebend war (Huebler et al. 2017). Allerdings gilt dieses Argument für die niederländische 0-Euro-Auktion nur bedingt, denn dort sind die Fertigstellungszeiträume deutlich kürzer (Bekanntgabe des Gewinners März 2018, Fertigstellung 2022) und damit der Realloptionswert niedriger.

Marktteilnahme zu gewähren. Allerdings könnten die verlängerten Fristen zu Unsicherheit bezüglich der Realisierung dieser Projekte führen und Investitionslücken auslösen. Die Ausnahmeregel für Bürgerenergiegesellschaften betraf in der ersten Ausschreibungsrunde für Onshore-Wind rund 92% der Zuschläge (vgl. Enervis 2017).

In Brasilien lagen die rechtzeitige Realisierungsquote 2016 bei 14% und die verspätete Realisierung bei 89%. Die Gründe betreffen beispielsweise den Netzausbau und die Einhaltung von Umweltverträglichkeitsauflagen. Mit einer Anpassung des Auktionsdesigns könnten diese Faktoren kontrolliert werden, allerdings beeinflussen Projektmanagement und Insolvenz ebenfalls die termingerechte Realisierung. In Frankreich wurden 44% der Projekte realisiert. Welche Faktoren die termingerechte Fertigstellung beeinflussen, konnten, nicht untersucht werden, da die Unternehmen, die die Zuschläge erhalten haben, namentlich nicht genannt wurden (vgl. Bayer et al. 2016). Südafrika dagegen realisierte alle Projekte rechtzeitig.

Um die Realisierungsquoten zu erhöhen, greifen die Länder zu verschiedenen Maßnahmen. In Brasilien werden von den Teilnehmern der Auktionen umfangreiche Nachweise eingefordert, zum Beispiel ein positiver Umweltverträglichkeitsbescheid, die Netzzugangsgenehmigung oder Windgutachten unabhängiger Behörden. In Frankreich bedarf es für PV-Kleinanlagen in Gebäuden lediglich eines ausgefüllten vorgegebenen Formulars zur CO₂-Bewertung. In Brasilien, Italien und Dänemark müssen zusätzlich Garantien als Sicherheit eingereicht werden (vgl. Agora Energiewende 2014). Außerdem gibt es in Brasilien, den Niederlanden, Dänemark und China Strafzahlungen. In Frankreich fällt diese bei PV-Kleinanlagen in Gebäuden weg, allerdings wird die Zuschlagsdauer verkürzt.

AUSBLICK

Die immer weiter fallenden Preise für Erneuerbare-Energien-Projekte und der rasante Ausbau in den vergangenen Jahren werden in der mittleren Frist zu einer Neubewertung des Potenzials von Wind- und Solarenergie führen, auch wenn die tatsächlichen Realisierungsquoten noch abzuwarten sind. Offensichtlich ist es eine Vielzahl an unterschiedlichen Faktoren, die bisher zu immer neuen Rekordergebnissen geführt haben. Einige sind länderspezifisch und v.a. besonderen Aspekten des Auktionsdesigns geschuldet: Teilweise werden bei den Auktionen mehr Ziele verfolgt als nur das Erreichen von EE-Zubau zu möglichst geringen Kosten, wie das deutsche Beispiel mit bevorzugten Bürgerenergiegesellschaften zeigt. Andere Faktoren sind weltweit von Bedeutung: so etwa die aktuellen Niedrigzinsen und die Suche institutioneller Anleger nach sicheren Renditen, ebenso wie die unterschätzten Lernraten in der Wind- und Solartechnologie. Ein Abschwächen dieser Faktoren ist für die nächsten

Jahre nicht in Sicht, könnte aber den Ausblick in der langen Frist ändern.

In aktuelleren Modellen und Szenarien, wie z.B. dem World Energy Outlook 2017 der Internationalen Energieagentur (IEA), wurde die Rolle der Erneuerbaren leicht nach oben angepasst. Je nach Szenario erwartet die IEA, dass der Anteil der Erneuerbaren im Jahr 2040 zwischen 31 und 63% der weltweiten Stromerzeugung liegen wird. (IEA, 2017) Im letztjährigen World Energy Outlook war noch von Anteilen zwischen 29 und 58% ausgegangen worden. Insbesondere die Photovoltaik leistet in den Szenarien von 2017 einen größeren Beitrag zur Stromerzeugung als noch 2016 angenommen, während die relative Bedeutung der Bioenergie abnimmt. Allerdings ist nicht ganz klar, ob diese Anpassung nur den Korrekturen entspricht, wie sie in der Vergangenheit immer vorgenommen wurden, wenn die Wirklichkeit die bisherigen Prognosen überholt hatte; oder ob eine strukturell andere Einschätzung der Kostendegressionen und des Ausbaus Erneuerbarer vorgenommen wurde. Zudem bewegen sich diese Werte immer noch unter den von Creutzig et al. (2017) errechneten Anteilen von 30–50% für allein die Photovoltaik.

Im Moment verbleiben noch einige Fragezeichen für eine abschließende Bewertung. Beispielsweise scheinen die Rekordergebnisse für Solarenergie im Nahen Osten ebenso wie die für Offshore-Windenergie in Europa von einem Bieterwettbewerb getrieben zu sein, in dem Verluste oder sehr geringe Gewinne in Kauf genommen werden, um Marktanteile zu sichern. Es ist schwer zu sagen, ob solche Strategien in Zukunft weiter verfolgt werden.

Der weltweite Erfolg erneuerbarer Energien täuscht zudem nicht über die Tatsache hinweg, dass sich der Ausbau fossiler Brennstoffe in einigen Ländern weiter fortsetzt. So wurden in China im Jahr 2015 neben den regenerativen Energien auch rund 108 GW in Form konventioneller Kraftwerke (ohne Kernenergie) errichtet (vgl. Abb. 1, unten). Ähnliches war – wenn auch in deutlich geringerem Ausmaße – für Kanada und Brasilien zu beobachten (knapp 5 GW bzw. knapp 2 GW neue fossile Kapazität). Auch in anderen Schwellen- und Entwicklungsländern waren 2015 zum Teil deutliche Zubauraten zu verzeichnen. Demgegenüber steht eine zum Teil deutliche Abnahme dieser Kraftwerkskapazitäten in Ländern wie Indien, USA und Russland.⁶ Abzüglich des Rückbaus fossiler Kraftwerke im Zeitraum 2014/2015 betrug die installierte Netto-Kapazität weltweit 81 GW, gut halb so viel wie der Zubau an Erneuerbaren.

Nichtsdestotrotz haben fossile Kraftwerke häufig Lebensdauern von bis zu 50 Jahren, so dass von ihnen zu erwarten ist, dass sie noch sehr lange CO₂ emittieren. Zudem machen Creutzig et al. (2017) deutlich, dass die

⁶ In den USA ist der Rückgang noch auf die Energiepolitik unter Expräsident Obama zurückzuführen (Clean Power Plan). Fast 16 GW, ein Großteil davon aus 94 stillgelegten Kohlekraftwerken, wurden hier zurückgebaut (vgl. Morning Consult 2016).

bisherige Tendenz in Modellen, Wind- und Solarenergie zu unterschätzen, Hand in Hand geht mit der Überschätzung des Potenzials von Biomasse. Der verstärkte und die Erwartungen übertreffende Ausbau von Wind- und Solarkapazität lässt sich also nicht direkt in verringerte Emissionen übersetzen; dafür bedarf es weiterer Anstrengungen im Stromsektor wie auch in anderen Sektoren wie Verkehr und Wärme. Ebenso ist offensichtlich, dass die immer größeren Anteile an intermittierenden, d.h. im Output fluktuierenden, Erneuerbaren eine Anpassung des Energiesystems nötig machen. Insbesondere werden für ihre Systemintegration Speichertechnologien entscheidend sein. Diesem Aspekt wird sich demnächst ein eigener »Kurz zum Klima«-Beitrag widmen.

LITERATUR

- Agora Energiewende (2014), *Ausschreibungen für Erneuerbare Energien. Welche Fragen sind zu prüfen?*, verfügbar unter: https://www.agora-energie.de/fileadmin/downloads/publikationen/Hintergrund/Ausschreibungsmodelle/Agora_Ausschreibungen_fuer_Erneuerbare_Energien_web.pdf.
- Bayer, B., D. Schäuble und M. Ferrari (2016), »Internationale Erfahrungen mit Ausschreibungen für erneuerbare Energien«, IASS Working Paper, verfügbar unter: http://publications.iass-potsdam.de/pubman/item/escdoc:1760892:7/component/escdoc:1760893/IASS_Working_Paper_2016_1760892.pdf.
- Bundesbank (2017), »Euro-Referenzkurse der Europäischen Zentralbank«, verfügbar unter: https://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Statistiken/Aussenwirtschaft/Devisen_Euro_Referenzkurs/stat_euroref.pdf?__blob=publicationfile.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2016), »EEG-Novelle 2017 Kernpunkte des Bundestagsbeschlusses vom 8. Juli 2016«, verfügbar unter: <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Downloads/E/eeg-novelle-2017-eckpunkte-praesentation.html>.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2017), »Dossier – erneuerbare Energien«, verfügbar unter: <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Dossier/erneuerbare-energien.html>.
- Bundesnetzagentur (2018), »Realisierungsrate der dritten Ausschreibungsrunde für Photovoltaik-Freiflächenanlagen«, verfügbar unter: https://www.bundesnetzagentur.de/SharedDocs/Pressemitteilungen/DE/2018/20180109_PVFreiflaechenanlagen.html.
- Clover, I. (2016), »Danish solar auction delivers European low cost of US 1.81 cents/kWh«, *PV-magazine*, verfügbar unter: <https://www.pv-magazine.com/2016/12/28/danish-solar-auction-delivers-european-low-cost-of-us-1-81-centskwh/>.
- Creutzig, F., P. Agoston, J.C. Goldschmidt, G. Luderer, G. Nemet und R.C. Pietzcker (2017), »The underestimated potential of solar energy to mitigate climate change«, *Nature Energy* (2), verfügbar unter: <http://www.nature.com/articles/nenergy2017140>.
- Danish Energy Agency (2016), »Pilot tender of price premium for electricity from solar PV«, verfügbar unter: <https://ens.dk/en/our-services/current-tenders/pilot-tender-price-premium-electricity-solar-pv>.
- Dipaola, A. (2017), »Saudi Arabia gets cheapest bids for solar power in auction«, *Bloomberg Markets*, verfügbar unter: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-10-03/saudi-arabia-gets-cheapest-ever-bids-for-solar-power-in-auction>.
- Enervis (2017), *Wind-Auktion: Unsicherheit beim Zubau – Politik reagiert kurzfristig*, verfügbar unter: https://enervis.de/wp-content/uploads/2017/12/enerviews_2017_07_Auktion_1_Wind.pdf.
- Erneuerbare Energien (2018), »Realisierungsquote bleibt hoch«, verfügbar unter: <https://www.erneuerbareenergien.de/realisierungsquote-bleibt-hoch/150/406/106089/>.
- ET Bureau (2017), »HC puts Gujarat wind power auction on hold, Economic Times«, verfügbar unter: <https://economictimes.indiatimes.com/industry/energy/power/hc-puts-gujarat-wind-power-auction-on-hold/articleshow/61211612.cms>.
- The Guardian (2015), »Hinkley Point C will cost customers at least £4.4bn«, verfügbar unter: <https://www.theguardian.com/environment/2015/oct/29/hinkley-point-c-nuclear-power-station-cost-customers-4bn>.
- Global Climatescope (2016), »Download Climatescope Model«, verfügbar unter: <http://global-climatescope.org/en/download/data/climatescope-full-2016.csv>.
- Huebler, D., D. Radov und L. Wieshammer (2017), *Hart am Wind: Einsichten aus der Optionsbewertung zu den Ergebnissen der ersten deutschen Offshore-Wind-Ausschreibung und ihren Auswirkungen*, NERA Economic Consulting, verfügbar unter: http://www.nera.com/content/dam/nera/publications/2017/PUB_Offshore_EMI_German_A4_0417.pdf.
- IEA (2016), *World Energy Outlook 2016*, OECD, IEA, verfügbar unter: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/6116221e.pdf?expires=1518085830&id=id&accname=ocid56012597&checksum=A69AEF-F8A95CF71671566A58F3FA9905>.
- IEA (2017), *World Energy Outlook 2017*, OECD, IEA, verfügbar unter: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/6117271e.pdf?expires=1518085868&id=id&accname=ocid56012597&checksum=66019896DA-09997C6E7BB4A059F0D5B2>.
- IRENA (2017a), »Renewable Energy Auctions: Analysing 2016«, verfügbar unter: <http://www.irena.org/menu/index.aspx?mnu=Subcat&PriMenuID=36&CatID=141&SubcatID=3806>.
- IRENA (2017b), *Renewable Energy Statistics 2017*, verfügbar unter: http://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2017/Jul/IRENA_Renewable_Energy_Statistics_2017.pdf.
- IRENA (2017c), *REthinking Energy 2017: Accelerating the global energy transformation*, International Renewable Energy Agency, Abu Dhabi.
- Morning Consult (2016), »Coal Plants are shutting down, with or without Clean Power Plan«, verfügbar unter: <https://morningconsult.com/2016/05/03/coal-plants-shutting-without-clean-power-plan/>.
- Next Kraftwerke (2017), »Was ist die Marktprämie?«, verfügbar unter: <https://www.next-kraftwerke.de/wissen/direktvermarktung/marktpraemie>.
- Newbery, D. (2016), »Pricing electricity and supporting renewables in Heavily Energy Subsidized Economies«, EPRG Working Paper 1618, verfügbar unter: http://www.eprg.group.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2016/06/1618-Text_upd-1.pdf.
- OECD (2018), »OECD National accounts statistics. PPPs and exchange rates«, verfügbar unter: http://www.oecd-ilibrary.org/economics/data/aggregate-national-accounts/ppps-and-exchange-rates_data-00004-en.
- PV Insights (2018), »Solar PV Module Weekly Spot Price«, verfügbar unter: <http://pvinsights.com/index.php>.
- REN21 (2017), *Renewables 2017 Global Status Report*, verfügbar unter: http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2017/06/17-8399_GSR_2017_Full_Report_0621_Opt.pdf.
- ReNews (2017), »Dutch zero-bid window shuts«, verfügbar unter: <http://renews.biz/109628/dutch-zero-bid-window-shuts/>.
- Technisch Weekblad (2018), »Interesse voor subsidielozе windparken«, verfügbar unter: <https://www.technischweekblad.nl/nieuws/interesse-voor-subsidielozе-windparken-11203/item11203>.
- UN Statistics Division (2017), »Electricity Profiles«, verfügbar unter: <https://unstats.un.org/unsd/energy/Eprofiles/default.htm>.

Klaus Wohlrabe und Timo Wollmershäuser

Gesamtwirtschaftliche Kapazitäten zunehmend überausgelastet

Die ifo Kapazitätsauslastung der Gesamtwirtschaft ist im Januar 2018 weiter gestiegen und erreichte mit 88,4% den höchsten Wert seit 2008 (vgl. Abb. 1).¹ Dies ergibt eine Auswertung von ca. 7 000 Meldungen von Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes, des Bauhauptgewerbes und des Dienstleistungssektors (ohne Handel, Kreditgewerbe, Leasing, Versicherungen und Staat) im Rahmen der regelmäßigen ifo Konjunkturumfragen. In allen drei Wirtschaftsbereichen hat die Kapazitätsauslastung seit Oktober 2017 deutlich zugenommen, wobei der Anstieg in der Bauwirtschaft mit 1,8 Prozentpunkten am stärksten war.

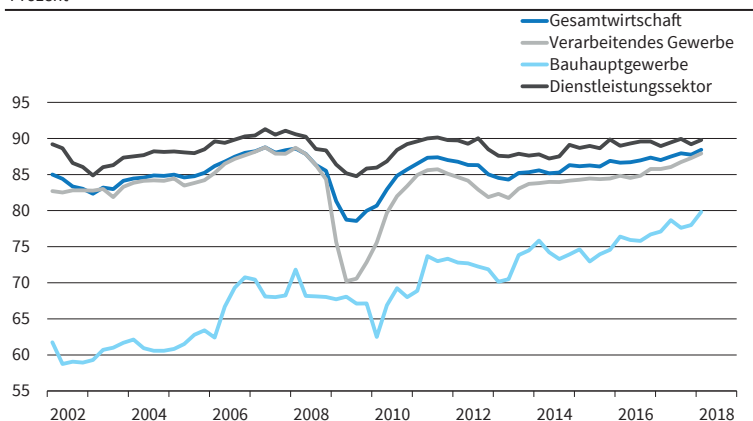
Der gesamtwirtschaftliche Auslastungsgrad liegt nunmehr um 3,1 Prozentpunkte über seinem langfristigen Mittelwert (vgl. Abb. 2). Damit ist die deutsche Wirtschaft zunehmend überausgelastet. Dieses Ergebnis der Unternehmensbefragung steht im Einklang mit anderen Maßen, die in der Regel auf der Schätzung einer Produktionslücke, also des Abstands des tatsächlichen Bruttoinlandsprodukts von seinem potenziellen Niveau beruhen (vgl. Wollmershäuser et al. 2017 für eine aktuelle Schätzung der ifo Produktionslücke, sowie Unabhängiger Beirat des Stabilitätsrats 2017 für eine Übersicht anderer Produktionslückenschätzungen).

LITERATUR

Unabhängiger Beirat des Stabilitätsrats (2017), *Achte Stellungnahme zur Einhaltung der Obergrenze für das strukturelle gesamtstaatliche Finanzierungsdefizit nach § 51 Absatz 2 HGrG*, 11. Dezember, verfügbar

¹ Die Berechnung der gesamtwirtschaftlichen Kapazitätsauslastung wird ausführlich in Wohlrabe und Wollmershäuser (2017) beschrieben.

Abb. 1
ifo Kapazitätsauslastung
Prozent



Quelle: ifo Konjunkturumfragen; Berechnungen des ifo Instituts.

© ifo Institut

Abb. 2
ifo Kapazitätsauslastung der Gesamtwirtschaft
Abweichung vom langfristigen Mittelwert in Prozentpunkten



Quelle: ifo Konjunkturumfragen; Berechnungen des ifo Instituts.

© ifo Institut

unter: http://www.eucken.de/fileadmin/bilder/Dokumente/Stabilitaetsrat/20171211_Stellungnahme_Beirat.pdf.

Wohlrabe, K. und T. Wollmershäuser (2017), »Zur Konstruktion einer gesamtwirtschaftlichen ifo Kapazitätsauslastung«, *ifo Schnelldienst* 70(15), 2017, 26–30.

Wollmershäuser, T., S. Delrio, C. Fuest, M. Göttert, Chr. Grimme, C. Krolage, St. Lautenbacher, R. Lehmann, W. Nierhaus, A. Peichl, M. Reif, R. Sauer, F. Schröter, T. Schuler, M. Stöckli, K. Wohlrabe, A. Wolf und Chr. Zeiner (2017), »ifo Konjunkturprognose 2017–2019: Deutsche Wirtschaft auf dem Weg in die Hochkonjunktur«, *ifo Schnelldienst* 70(24), 2017, 28–81.

