ifo SCHNELLDIENST

16
2017

24. August 2017
70. Jahrgang

DATEN UND PROGNOSEN

Der UNCTAD World Investment Report 2017: Ausländische Direktinvestitionen auf einen Blick
Martin Braml, Joachim Karl, Alice Scarduelli und Erdal Yalcin

Zur Messung der Unsicherheit mit Befragungsdaten
Klaus Abberger und Wolfgang Nierhaus

ifo Weltwirtschaftsklima unverändert gut
Dorine Boumans und Christoph Zeiner

IM BLICKPUNKT

Ein Meta-Ranking volkswirtschaftlicher Fachzeitschriften
Lutz Bornmann, Alexander Butz und Klaus Wohlrabe

ZUR DISKUSSION GESTELLT

Ziel »Vollbeschäftigung«: Erreichbar oder eine Illusion?

Enzo Weber, Holger Schäfer und Jörg Schmidt, Annelie Buntenbach, Alexander Spermann

ifo INSTITUT
Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung
an der Universität München e.V.

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

ifo
SCHNELLDIENST
16/2017

ZUR DISKUSSION GESTELLT

Ziel »Vollbeschäftigung«: Erreichbar oder eine Illusion? 3

Die Ankündigung im Wahlprogramm der CDU, die Arbeitslosigkeit weiter reduzieren zu wollen, um bis zum Jahr 2025 Vollbeschäftigung in Deutschland zu erreichen, hat die Diskussion um dieses Thema wieder belebt. Was ist unter »Vollbeschäftigung« zu verstehen, und kann und sollte dieses Ziel erreicht werden? *Enzo Weber*, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nürnberg, und Universität Regensburg, erklärt, dass Vollbeschäftigung dann erreicht ist, wenn alle Menschen, die Arbeit aufnehmen können und wollen, auch Arbeit bekommen, wobei »bekommen« nicht bedeutet, zu jedem Zeitpunkt auch »haben«. Denn zu Arbeitslosigkeit könne es kommen, wenn ein Beschäftigungsverhältnis endet oder Menschen aus dem Bildungssystem, dem Ausland oder aus Nichterwerbstätigkeit neu in den Arbeitsmarkt eintreten. Auch da Arbeitsuchende nicht alle Informationen über den Arbeitsmarkt zur Verfügung haben, werde meist eine gewisse Zeit benötigt, um eine neue Stelle zu finden. Es sei kein angemessenes Ziel, Sucharbeitslosigkeit um jeden Preis zu minimieren. Ein gewisses Maß an Arbeitslosigkeit sei mit Vollbeschäftigung vereinbar, über die Höhe gebe es aber keine Übereinkunft. Auch sei eine Arbeitslosigkeit von 2 bis 3% derzeit nur ein Fernziel. Aber Vollbeschäftigung als Perspektive müsse keine Utopie bleiben. Auch *Holger Schäfer* und *Jörg Schmidt*, Institut der deutschen Wirtschaft Köln, weisen darauf hin, dass weder »Vollbeschäftigung« noch »Arbeitslosigkeit« eindeutig definiert seien. Bei der Betrachtung des Arbeitsmarkts in Deutschland werde außerdem schnell klar, dass ein qualifikatorischer Mismatch zwischen Angebot und Nachfrage die größte Herausforderung sei. Dies betreffe vor allem das Segment der Personen ohne Berufsausbildung. Es erscheine naheliegend, diesen Mismatch durch entsprechende Qualifizierungsanstrengungen zu mindern. Die Chancen dafür seien nicht schlecht. Für *Annelie Buntenbach*, Deutscher Gewerkschaftsbund, ist das Ziel »Vollbeschäftigung« zwar ehrgeizig, aber nicht unmöglich. Der Schlüssel des Erfolges liege in der Bekämpfung der Langzeitarbeitslosigkeit und in der Schaffung von »guten«, d.h. sozial abgesicherten und tariflich bezahlten, Arbeitsplätzen. *Alexander Spermann*, Universität Freiburg, sieht Vollbeschäftigung als ein realistisches Ziel. Doch bedarf es zur Erreichung dieses Ziels, seiner Ansicht nach, einer klaren Strategie. Die Demographiestrategie der Bundesregierung sei dafür wegweisend, weil sie von einem wachsenden Arbeitskuchen ausgehe: Je mehr Ältere, Frauen und Migranten erwerbstätig sein wollten, desto höher könne die Beschäftigung und damit das Wachstum ausfallen – bei sinkender Arbeitslosigkeit. In der letzten Legislaturperiode seien jedoch einige Fehlanreize gesetzt worden. Notwendig sei auch ein lebenslanges Lernen. Es reiche jedoch nicht, lediglich die Bildungsausgaben zu erhöhen, sondern man müsse die sich durch die digitale Bildung ergebenen neuen Möglichkeiten für Verbesserungen in der Aus- und Weiterbildung nutzen.

DATEN UND PROGNOSEN

Ausländische Direktinvestitionen auf einen Blick
Der UNCTAD World Investment Report 2017 16
Martin Braml, Joachim Karl, Alice Scarduelli und Erdal Yalcin

Die wichtigsten Entwicklungen und Aspekte weltweit beobachteter ausländischer Direktinvestitionen werden jährlich im Rahmen des von der Welthandelskonferenz (UNCTAD) herausgegebenen World Investment Reports dargestellt und analysiert. Der aktuelle World Investment Report (WIR) widmet sich speziell Auslandsdirektinvestitionen, die mit dem Prozess der Digitalisierung in Verbindung stehen. Die wesentlichen Ergebnisse des aktuellen WIR sind in dem Artikel zusammengefasst: Im vergangenen Jahr sanken die weltweiten Ströme ausländischer Direktinvestitionen um rund 2%. Die Investitionen in die Entwicklungsländer gingen sogar um 14% zurück, während zugleich internationale Investitionen in strukturell schwachen Volkswirtschaften weiterhin volatil waren und auf einem niedrigen Niveau verweilten. Obwohl die UNCTAD für die Jahre 2017 und 2018 eine bescheidene Erholung der FDI-Ströme voraussagt, werden diese voraussichtlich weit unter ihrem Höchststand von 2007 bleiben. Diese wirtschaftlichen Entwicklungen sind besorgniserregend, vor allem in Anbetracht der weltweit erforderlichen Investitionen im Zusammenhang mit den *Nachhaltigen Entwicklungszielen*, die im Aktionsplan der UNCTAD mit breitem Konsens beschlossen wurden. Fortschritte bei der nachhaltigen Entwicklung erfordern

mehr internationale Investitionen in die Infrastruktur, Energie, Wasser und Abwasserentsorgung, Klimaschutz, Gesundheit und Bildung, sowie Investitionen in produktive Kapazitäten zur Schaffung von Arbeitsplätzen und Einkommenswachstum. Der WIR 2017 verdeutlicht, dass politische Maßnahmen zur Förderung von grenzüberschreitenden Investitionen weiterhin dringend erforderlich sind.

Zur Messung der Unsicherheit mit Befragungsdaten 25

Klaus Abberger und Wolfgang Nierhaus

Ökonomische Unsicherheit ist nicht direkt beobachtbar. Eine Operationalisierung ist, Unsicherheit als Dispersion der in den Unternehmensbefragungen des ifo Instituts geäußerten Zukunftseinschätzungen zu messen. Auf den Geschäftserwartungen der befragten Unternehmen aufbauende Dispersionsmaße für die Sektoren Industrie, Bauhauptgewerbe, Groß- und Einzelhandel sowie Dienstleistungen sind im ifo Schnelldienst 15/2017 vorgestellt worden. In dem Artikel werden Dispersionsmaße auf der Basis sämtlicher in den ifo Konjunkturumfragen enthaltenen sektorenspezifischen Erwartungsfragen konstruiert. Es wird gezeigt, dass die so berechneten Maße mit Dispersionsmaßen korrelieren, die sich allein auf die Geschäftserwartungen der Firmen stützen. Dieses Ergebnis deutet darauf hin, dass die Dispersion der Geschäftserwartungen als Grundlage für sektorale Dispersionsmaße sowie sektorenübergreifende Maße dienen kann. Derartige Maße werden seit August 2017 vom ifo Institut im Rahmen der monatlichen Ergebnisse der ifo Konjunkturumfragen für Deutschland veröffentlicht. Sie dienen als Konstrukte, um sowohl die Unsicherheit in ausgewählten Wirtschaftsbereichen – Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Groß- und Einzelhandel sowie Dienstleistungen – als auch die Unsicherheit im gesamten privaten Sektor abzuschätzen. Dass die Dispersion der Geschäftserwartungen für die einzelnen Sektoren entweder mit gewissen Einzelfragen oder aber mit den Durchschnitten stark korreliert, kann als Motivation für zukünftige vertiefte Forschung über die sektorenspezifischen Eigenheiten der Unsicherheit dienen.

ifo Weltwirtschaftsklima unverändert gut
Ergebnisse des 137. World Economic Survey (WES) für das dritte Quartal 2017 30

Dorine Boumans und Christoph Zeiner

Das ifo Weltwirtschaftsklima bleibt unverändert gut. Zwar beurteilten die Experten die aktuelle Wirtschaftslage deutlich positiver als noch im April. Allerdings nahmen sie ihre optimistischen Erwartungen für die kommenden Monate etwas zurück. Die Erholung der Weltwirtschaft dürfte sich im zweiten Halbjahr 2017 mit etwas abgeschwächtem Tempo fortsetzen. Das Klima verbesserte sich vor allem in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften etwas, und dort insbesondere im Euroraum. Nur im Vereinigten Königreich kam es zu einem regelrechten Einbruch. Dämpfend wirkten zudem die Schwellen- und Entwicklungsländer. Die Konjunkturerwartungen trübten sich in nahezu allen Weltregionen ein. Insbesondere in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften war die Lage aber besser als noch vor drei Monaten. Der Preisanstieg in der Weltwirtschaft wird sich in den kommenden Monaten etwas verlangsamen. Zwar gehen die meisten Experten weiterhin von anziehenden kurz- und langfristigen Zinsen aus. Allerdings hat der Anteil derer, die einen Zinsanstieg erwarten, etwas abgenommen. Den Experten zufolge dürfte sich vor allem der Welthandel in den kommenden sechs Monaten deutlich ausweiten.

IM BLICKPUNKT

Ein Meta-Ranking volkswirtschaftlicher Fachzeitschriften 40

Lutz Bornmann, Alexander Butz und Klaus Wohlrabe

Rankings von wissenschaftlichen Fachzeitschriften spielen eine wichtige Rolle sowohl für das Prestige der Zeitschriften als auch für die Reputation der Autoren, die in diesen Zeitschriften veröffentlichen. Der vorliegende Artikel stellt ein Meta-Ranking von 277 ökonomischen Fachzeitschriften vor. Es basiert auf 22 individuellen Rankings, die Daten aus vier verschiedenen bibliometrischen Datenbanken nutzen.

Ziel »Vollbeschäftigung«: Erreichbar oder eine Illusion?

Die Ankündigung im Wahlprogramm der CDU, die Arbeitslosigkeit weiter reduzieren zu wollen, um bis zum Jahr 2025 Vollbeschäftigung in Deutschland zu erreichen, hat die Diskussion um dieses Thema wieder belebt. Was ist unter »Vollbeschäftigung« zu verstehen und kann und sollte dieses Ziel erreicht werden?

*Enzo Weber**

Vollbeschäftigung: Fern, aber erreichbar

Die Arbeitslosigkeit in Deutschland ist über die vergangenen zwölf Jahre deutlich gesunken, und so rückt das Thema Vollbeschäftigung immer häufiger auf die Diskussionsagenda. Vollbeschäftigung ist erreicht, wenn alle Menschen, die Arbeit aufnehmen können und wollen, auch Arbeit bekommen (vgl. Weber 2014).[1] *Bekommen* bedeutet wohlgemerkt nicht, zu jedem Zeitpunkt auch *haben*.

Denn zu Arbeitslosigkeit kann es kommen, wenn ein Beschäftigungsverhältnis endet oder Menschen aus dem Bildungssystem, dem Ausland oder aus Nichterwerbstätigkeit neu in den Arbeitsmarkt eintreten. Auch da Arbeitsuchende nicht alle Informationen über den Arbeitsmarkt zur Verfügung haben, wird meist eine gewisse Zeit benötigt, um Stellenangebote zu sichten, Bewerbungen zu schreiben und schließlich eine neue Stelle anzutreten. Selbst wenn eine ausreichende Anzahl von Arbeitsplätzen vorhanden ist – stets befinden sich Menschen auf der Suche nach Arbeit, sind also vorübergehend arbeitslos. Das ist auch akzeptabel, wenn diese Zeit für eine effektive Suche genutzt werden kann und wenn dabei der Lebensunterhalt gesichert ist. Hier geht es um die Kernaufgabe des Arbeitsmarkts, passende Arbeitskräfte und Arbeitsplätze zusammenzubringen. So kann eine möglichst hohe Produktivität des Beschäftigungsverhältnisses mit einem möglichst guten Lohn erreicht werden. Erfolgreiche Suche auf dem Arbeitsmarkt ist gesellschaftlich gewinnbringend. Es ist also kein angemessenes Ziel, Sucharbeitslosigkeit um jeden Preis zu minimieren (vgl. Gartner 2008). Allerdings können gute Arbeitsmarktinstitutionen die Suche effektiver gestalten, indem z.B. Transparenz auf dem Arbeitsmarkt hergestellt oder durch Vermittlungsdienstleistungen der Suchprozess unterstützt wird. Ebenfalls trägt die Zahlung von Arbeitslosengeld dazu bei, eine auch zeitlich intensive Arbeitsuche zu ermöglichen.

In Rezessionszeiten entsteht konjunkturelle Arbeitslosigkeit. Diese ist mit Vollbeschäftigung zwar nicht unmittelbar vereinbar, dürfte ihr aber auch nicht dauerhaft im Wege stehen. Allerdings besteht auch bei rein konjunkturell bedingter Arbeitslosigkeit die Gefahr der Verfestigung. So kann es mit zunehmender Dauer zu einem Verlust von aktuellem Wissen, laufender Arbeitserfahrung und Arbeitsroutine oder Motivation kommen, bzw. die Arbeitslosigkeit kann als Zeichen mangelnder Leistungsfähigkeit gedeutet werden. Klinger und Weber (2016) zeigen die zentrale Bedeutung solcher Verfestigung für den jahrzehntelangen Aufbau der Arbeitslosigkeit in Deutschland. In diesem Sinne ist Konjunkturpolitik, die Arbeitslosigkeit vermeidet, also auch Vollbeschäftigungspolitik.

Weisen sowohl die Arbeitskräftenachfrage als auch das -angebot beträchtliche Heterogenität auf, kann strukturelle Arbeitslosigkeit entstehen. Selbst wenn es ausreichend freie Arbeitsplätze gibt, müssen diese von ihren Merkmalen wie Beruf, Qualifikation oder Region im Gesamten nicht zu den Arbeitslosen passen. Es entsteht also Mismatch-Arbeitslosigkeit (vgl. Bauer und Gartner 2014). Gerade fehlende Ausbildung ist heutzutage ein eklatantes Arbeitslosigkeitsrisiko. Daneben spielen beim Verbleib in Arbeitslosigkeit viele weitere Bedingungen eine Rolle wie gesundheitliche Einschränkungen, Pflichten in Erziehung oder Pflege, Demotivation, Stigmatisierungseffekte oder institutionelle Fehlanreize. Strukturelle Arbeitslosigkeit ist langwieriger und ökonomisch wie sozial problematischer als Sucharbeitslosigkeit. Auch nach mehr als zehn Jahren Arbeitsmarktaufschwung besteht in

Enzo Weber

* Prof. Dr. Enzo Weber ist Leiter des Forschungsbereichs »Prognosen und Strukturanalysen« am Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), Nürnberg, und Inhaber des Lehrstuhls für Empirische Wirtschaftsforschung, insbesondere Makroökonometrie und Arbeitsmarkt, der Universität Regensburg.

[1] Zum Thema Vollbeschäftigung s.a. die Schwerpunktausgabe von *Aus Politik und Zeitgeschichte* Heft 14–15/2012 oder Straubhaar et al. (2011).

der Arbeitslosigkeit ein harter Kern beträchtlicher Größe.

Ein gewisses Maß an Arbeitslosigkeit ist mit Vollbeschäftigung vereinbar, über die Höhe gibt es aber keine Übereinkunft. Weber (2014) berücksichtigt zahlreiche Faktoren wie Arbeitsmarktdynamik, Arbeitskräftenachfrage, Verfestigung von Arbeitslosigkeit, Arbeitsmarktinstitutionen, strukturellen Wandel und Entwicklung des Arbeitsangebots und gelangt über zeitliche und regionale Vergleiche zu der Einschätzung, dass Vollbeschäftigung in Deutschland bei einer Arbeitslosenquote von 2 bis 3% erreicht wäre. Unabhängig von dem konkreten Wert muss aber die strukturelle Arbeitslosigkeit entscheidend reduziert werden. Dabei sind zwar seit 2005 deutliche Fortschritte zu verzeichnen, aber bei fast einer Million Langzeitarbeitslosen ist keine Vollbeschäftigung erreicht, selbst wenn die Gesamtquote unter 3% läge.

Zu beachten ist auch, dass »alle Menschen, die Arbeit aufnehmen können und wollen« auch Nicht-Arbeitslose umfasst. Zur Stillen Reserve gehören entmutigte Arbeitnehmer, die zwar aktuell nicht nach Arbeit suchen, die Suche bei besserer Arbeitsmarktlage aber wieder aufnehmen würden, ebenso wie Teilnehmer an arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen. Fuchs et al. (2017) weisen für 2016 eine Stille Reserve von 1,08 Mio. Personen aus. Für Vollbeschäftigung ist also mehr nötig als ein weitgehender Abbau der derzeitigen Arbeitslosigkeit. Natürlich wäre es nicht sinnvoll, deshalb etwa Qualifizierungsmaßnahmen zurückzufahren, aber bei deutlich niedrigerer Arbeitslosigkeit ließe sich auch die Zahl der Maßnahmen verringern.

Weitere Unterbeschäftigung kann neben der in Köpfen gemessenen Arbeitslosigkeit (bzw. Stillen Reserve) die Arbeitszeit betreffen. Dabei kommt es darauf an, ob Beschäftigte eigentlich mehr arbeiten möchten als den aktuell geleisteten Stundenumfang. Hierüber gibt es zwar kein offizielles Maß wie für registrierte Arbeitslosigkeit, doch lassen sich aus Befragungsdaten Anhaltspunkte gewinnen. Wanger und Weber (2016) bestimmen u.a. auf Basis des Mikrozensus die Arbeitszeitwünsche verschiedener Gruppen: So möchten gerade Teilzeitbeschäftigte und Minijobber ihre Arbeitszeit im Schnitt recht deutlich erhöhen (und auf Basis des SOEP ergeben sich noch höhere Werte). Der Anteil des gewünschten Stundenvolumens der Arbeitslosen am potenziellen Arbeitsvolumen aller Erwerbspersonen lag nach Wanger und Weber (2016) im Jahr 2014 bei 7,0%. Berücksichtigt man zusätzlich die Arbeitszeitwünsche der Erwerbstätigen, erhöht sich die Quote des Unterbeschäftigungs-Stundenvolumens auf 9,0%. Natürlich ist es in der betrieblichen Praxis nicht immer ohne weiteres möglich, Arbeitszeiten aufzustocken, aber die Rechnung gibt dennoch einen Hinweis auf noch unterbeschäftigtes Arbeitskräftepotenzial.

Schließlich muss mit einem nicht nur rein statistischen, sondern ganz wesentlich wertbesetzten Begriff der Vollbeschäftigung auch die Qualität der Arbeitsverhältnisse verbunden werden. Gesellschaftliche Aufgabe eines Arbeitsmarkts ist es, möglichst produktive und hochwertige Beschäftigungsverhältnisse zu generieren. Unter Druck jeden beliebigen Job annehmen zu müssen, ist ebenso wenig wünschenswert, wie langfristig in Arbeitslosigkeit zu verbleiben. Der deutsche Arbeitsmarktaufschwung hat den Beschäftigungsstand in beeindruckender Weise erhöht. Allerdings fiel die Qualitätsentwicklung lange Zeit hinter die Beschäftigungsentwicklung zurück. So sind der Niedriglohnbereich, Minijobs und andere atypische Beschäftigungsverhältnisse deutlich gewachsen. Mittlerweile haben sich viele dieser Trends umgekehrt (vgl. Weber 2015). Weitere Schritte in diese Richtung sind auch für die quantitative Erreichung des Vollbeschäftigungsziels notwendig, denn die Arbeitsmarktchancen und -integration in einem abgehängten Segment des Arbeitsmarkts werden immer zu schwach sein, um eine entscheidende Reduktion der Unterbeschäftigung nachhaltig zu gewährleisten. Stärkere Aufwärtsmobilität könnte dagegen die hohe Nachfrage im Bereich der mittleren Qualifikationen nutzen und einen Beitrag dazu leisten, den auch in Zukunft schrumpfenden Markt für geringqualifizierte Arbeit zu entlasten.

Eine Arbeitslosigkeit von 2 bis 3% oder rund 1 Mio. Personen ist derzeit sicher nur ein Fernziel. Könnte beispielsweise jeden Monat – wie ungefähr über die vergangenen Jahre geschehen – ein Rückgang der Arbeitslosigkeit um 10 000 Personen realisiert werden, wäre Vollbeschäftigung um das Jahr 2030 erreicht. Als Hindernisse auf diesem Weg bestehen aber etliche schwer lösbare strukturelle Probleme. Zwei Aspekte zeigen jedoch, dass Vollbeschäftigung als Perspektive keine Utopie bleiben muss (vgl. Weber 2014).

Erstens sind in den vergangenen zwölf Jahren Erfolge erreicht worden, die zuvor kaum für möglich gehalten wurden. So konnte die Arbeitslosigkeit halbiert werden, ebenso wie die Langzeitarbeitslosigkeit. Dies war zugleich ein wichtiger Beitrag zum deutschen Beschäftigungsaufschwung (vgl. Rothe et al. 2013). Es ist also möglich, auch jahrzehntelange Trends umzukehren.

Zweitens werden sich die Bedingungen des Arbeitsmarkts mit dem demographischen Wandel beträchtlich ändern. Das Angebot an Arbeitskräften ist zwar durch die starke Zuwanderung bisher noch gestiegen, der demographische Trend aber zieht immer stärker nach unten und wird sich schließlich durchsetzen. Für die wirtschaftliche Entwicklung und die soziale Sicherung kann dies zum Problem werden. Andererseits kann sich die Chance ergeben, dass der Sog des Arbeitskräftebedarfs auch für die Arbeitslosen stärker wird. Diese Marktkraft kann ein wichtiger Verbündeter auf dem Weg zur Vollbeschäftigung sein. Allerdings müssen durch intensive strukturelle und institutionelle Verbesserungen die Voraussetzungen geschaffen werden, dass zunehmende Knappheiten tatsächlich zu einer Verringerung der Arbeitslosigkeit führen können.

Als wichtigste Voraussetzung ist eine hohe Qualität des Bildungssystems zu nennen. Vor allem muss

es gelingen, bildungsbenachteiligte Jugendliche systematisch besser zu integrieren und zu qualifizieren. Eine erfolgreiche Politik auf diesem Feld könnte die Lage auf dem Arbeitsmarkt mit den nachrückenden Jahrgängen schrittweise verbessern.

In der Arbeitsmarktpolitik ist die entscheidende Aufgabe der Qualifizierung zu nennen. Diese ermöglicht es Arbeitsuchenden, den steigenden Anforderungen des Arbeitsmarktes gerecht zu werden, und sie ist das wichtigste Mittel, um Mismatch-Arbeitslosigkeit zu reduzieren. Hier gilt es, gerade Arbeitslose mit schlechteren Marktchancen zu erreichen. Dabei kommt es besonders auf eine Kombination mit intensiver Beratung und Betreuung an, um die Qualifizierungs- und Vermittlungsziele in den individuellen Einzelfällen zu erreichen. Im Hinblick auf den härtesten Kern der Arbeitslosigkeit ist an die Einrichtung eines eng begrenzten sozialen Arbeitsmarkts (vgl. Kupka und Wolff 2013) zu denken.

Vollbeschäftigung erfordert nicht nur den Abbau der aktuell bestehenden Arbeitslosigkeit, sondern auch die Vermeidung von neuen strukturellen Problemen. Während des strukturellen Wandels ab den 1970er Jahren weg von herkömmlicher Fabrikarbeit gelang es nicht, Aufbau und Verfestigung der Arbeitslosigkeit vor allem von Niedrigqualifizierten zu verhindern. Mit der Digitalisierung steht uns nun ein neuer tiefgreifender Wandel der Arbeitswelt bevor. Derzeit liegt das Entlassungsrisiko auf einem Rekordtief, was den Arbeitsmarktaufschwung wesentlich begünstigt. Mit der Entwicklung zu einer Wirtschaft 4.0 wird nach Ergebnissen von Wolter et al. (2016) aber die Bewegung auf dem Arbeitsmarkt zunehmen, ebenso wie die Qualifikationsanforderungen.

In dieser Hinsicht ist es unwahrscheinlich, dass eine öffentliche Arbeitsmarktpolitik, die grundsätzlich Arbeitslosenmeldungen abwartet, die kritischen Auswirkungen des digitalen Umbruchs allein bewältigen kann (vgl. Weber 2017). Denn sobald Arbeitslosigkeit eintritt, ist die Arbeitsmarktpolitik (neben der Mitwirkung der Arbeitslosen) nur noch auf sich selbst gestellt. Setzt man vorher an, bieten sich dagegen Kooperationsmöglichkeiten im Hinblick auf betriebliche Weiterbildungsinitiativen. Die Betriebe verfügen über die Informationen zu den konkreten Bedarfen aus Produktions- und Marktsicht und sind damit zentrale Akteure in der Weiterbildung. Der Politik kommt die Unterstützung und Förderung der Weiterbildungsaktivitäten zu, wie etwa mit einer an Betriebe und Beschäftigte gerichteten Qualifizierungsberatung und einer Beteiligung an den Kosten von Maßnahmen und Arbeitsausfall. Denn Weiterbildung nutzt nicht nur dem Beschäftigten und dem Betrieb, sondern ist auch eine gesamtwirtschaftlich bedeutende Aufgabe: Investitionen in Weiterbildung sind ein Beitrag dazu, dass der digitale Wandel insgesamt positiv bewältigt werden kann.

Dabei darf auf der anderen Seite das Engagement der Betriebe in der Weiterbildung nicht durch politische Aktivitäten verdrängt werden. Es geht also um eine Unterstützung und Beteiligung, nicht um eine Übernahme. Finanzielle Beteiligung der Politik ist dabei vor allem bei Weiterbildungen anzuraten, die generelle Kenntnisse und Fähigkeiten entwickeln, und weniger bei spezifischen Maßnahmen, die auf einen bestimmten Betrieb mit bestimmten Tätigkeiten zugeschnitten sind. Voraussetzung sollte eine geeignete Zertifizierung sein, die zugleich die Anerkennung der Leistungen ermöglichen würde.

Bildungspolitik ist im Wesentlichen mit der Erstausbildung befasst, Arbeitsmarktpolitik mit Arbeitslosen. Der technologische Umbruch muss aber von den aktuell Beschäftigten bewältigt werden. Benötigt wird für den Weg zur Vollbeschäftigung daher eine Weiterbildungspolitik.

LITERATUR

Bauer, A. und H. Gartner (2014), *Mismatch-Arbeitslosigkeit: Wie Arbeitslose und offene Stellen zusammenpassen*, IAB-Kurzbericht Nr. 5, Nürnberg.

Fuchs, J., M. Hummel, Chr. Hutter, S. Klinger, S. Wanger, E. Weber und G. Zika (2017), *IAB-Prognose 2017: Der Arbeitsmarkt stellt neue Rekorde auf*, IAB-Kurzbericht Nr. 9, Nürnberg.

Gartner, H. (2008), »Vollbeschäftigung aus Sicht der modernen Arbeitsmarkttheorie: Wie hoch will man springen?« *IAB-Forum* (2), 9–13.

Klinger, S., Th. Rothe und E. Weber (2013), *Makroökonomische Perspektive auf die Hartz-Reformen: Die Vorteile überwiegen*, IAB-Kurzbericht Nr. 11, Nürnberg.

Klinger, S. und E. Weber (2016), »Detecting unemployment hysteresis: a simultaneous unobserved components model with Markov switching«, *Economics Letters* 144, 115–118.

Kupka, P. und J. Joachim (2013), *Verbesserung der Chancen von Langzeitarbeitslosen – Zur Einrichtung eines Sozialen Arbeitsmarktes oder eines öffentlich geförderten Beschäftigungssektors*, IAB-Stellungnahme Nr. 2, Nürnberg.

Straubhaar, Th., Chr. Boll, M. Bräuninger, J. Hinze, A. Otto, F. Schlitte und U. Zierahn (2011), *Wege zur Vollbeschäftigung,* Gutachten im Auftrag der Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft, Hamburgischen WeltWirtschafts-Instituts (HWWI), Hamburg.

Wanger, S. und E. Weber (2016), *Erwerbspotenziale von Arbeitslosen und Erwerbstätigen: Das Stundenvolumen bringt zusätzliche Information*, IAB-Kurzbericht Nr. 8, Nürnberg.

Weber, E. (2014), *Das Ziel der Vollbeschäftigung in Deutschland: Fern, aber erreichbar*, IAB-Kurzbericht Nr. 15, Nürnberg.

Weber, E. (2015), »The labour market in Germany: reforms, recession and robustness«, *The Economist* 163, 461–472.

Weber, E. (2017), »Digitalisierung als Herausforderung für eine Weiterbildungspolitik«, *Wirtschaftsdienst* 97, 372–374.

Wolter, M.I., A. Mönnig, M. Hummel, E. Weber, G. Zika, R. Helmrich, T. Maier und C. Neuber-Pohl (2016), *Wirtschaft 4.0 und die Folgen für Arbeitsmarkt und Ökonomie –Szenario-Rechnungen im Rahmen der BIBB-IAB-Qualifikations-und Berufsfeldprojektionen*. IAB-Forschungsbericht Nr. 13, IAB, Nürnberg.

Holger Schäfer und Jörg Schmidt***

Vollbeschäftigung: Erreichbar und erstrebenswert?

Holger Schäfer

Jörg Schmidt

Die Ankündigung im Wahlprogramm der CDU, die Arbeitslosigkeit weiter reduzieren zu wollen und Vollbeschäftigung herzustellen, hat die Diskussion um dieses Konzept erneut entfacht. Grundsätzlich kann es kein Fehler sein, ambitionierte Ziele am Arbeitsmarkt zu formulieren. Im Fall der Vollbeschäftigung bleiben jedoch einige Fragen offen: Was versteht man eigentlich darunter, können wir dieses Ziel erreichen und wenn ja, ist es überhaupt sinnvoll? Erst im Anschluss kann man sich mit der Frage befassen, welche Maßnahmen umgesetzt werden sollten.

WAS IST UNTER VOLLBESCHÄFTIGUNG ZU VERSTEHEN?

Eine offizielle Definition oder ein einheitliches Verständnis von Vollbeschäftigung ist gegenwärtig nicht vorhanden. Dennoch finden sich vereinzelte Quellen, in denen eine bestimmte Höhe der Arbeitslosenquote genannt wird. So erwähnen beispielsweise Bräuninger und Hinze (2011, S. 22 f.) einen »Vollbeschäftigungskorridor« von 2 bis 5%. Laut Gartner (2008, S. 9) werde oft von Vollbeschäftigung gesprochen, »wenn die Arbeitslosenquote unter 3 bis 4%« sinke. In den 1960er Jahren definierte der Sachverständigenrat noch eine Arbeitslosenquote von 0,8% als Vollbeschäftigung (vgl. Sachverständigenrat Wirtschaft 1967, S. 128). Insofern scheint sich das das Verständnis von Vollbeschäftigung im Zeitverlauf, aber möglicherweise auch in Abhängigkeit der wirtschaftlichen und konjunkturellen Rahmenbedingungen zu wandeln (vgl. Yollu-Tok und Sesselmeier 2012).

Ausgehend von einer klassischen, ökonomischen Sichtweise würde man Vollbeschäftigung als einen Gleichgewichtszustand definieren, in dem das Arbeitsangebot der Arbeitsnachfrage entspricht bzw. Vollbeschäftigung als einen Zustand beschreiben, in dem »alle Menschen, die Arbeit aufnehmen können und wollen, auch Arbeit bekommen« (Weber 2014, S. 1). In der Theorie wäre dann allein ein flexibler Reallohn notwendig, um den Markt bei exogenen Änderungen wieder ins Gleichgewicht zu bringen. Tatsächlich ist der Arbeitsmarkt in Deutschland aber durch eine Vielzahl institutioneller Rahmenbedingungen und struktureller Faktoren gekennzeichnet, die zu Lohnrigiditäten führen und die zur Entstehung oder Persistenz von Arbeitslosigkeit beitragen können.

In der Diskussion um die Frage, ob und inwieweit die Existenz von Arbeitslosigkeit mit Vollbeschäftigung vereinbar ist, hat vor allem die Sucharbeitslosigkeit eine besondere Bedeutung, da diese nur in engen Grenzen beeinflussbar ist. Aus individueller Sicht lässt sich die Suche nach einem Arbeitsplatz zwar beispielsweise durch eine erhöhte Transparenz am Arbeitsmarkt oder auch durch zusätzliche Vermittlungsdienstleistungen verkürzen (vgl. Weber 2014), allerdings sind auch die eigene Motivation und die eigenen (Lohn-) Ansprüche relevant. Grundsätzlich dürfte aber auch im Idealfall noch eine gewisse Zeit für die Suche nach einem Arbeitsplatz auf Seiten der Arbeitnehmer wie auch nach geeigneten Arbeitskräften auf Seiten der Arbeitgeber notwendig sein, um letztlich ein passendes »Match« herzustellen.

Allein mit Blick auf die Arbeitslosenquote sind diese Suchprozesse nicht zu erkennen. Die hohe Dynamik am Arbeitsmarkt lässt sich hingegen an der Vielzahl von Zu- und Abgängen im Verlauf eines Jahres ablesen. Wird etwa die durchschnittliche (monatliche) Zugangsrate in Arbeitslosigkeit betrachtet und auf alle zivilen Erwerbspersonen bezogen, ergibt sich am aktuellen Rand ein Anteil von rund 1,5% (vgl. Abb. 1). Unter der Annahme, dass Zugänge und Abgänge in ihrer Anzahl gleich sind, könnte dieser Wert vereinfachend als fiktive Arbeitslosenquote interpretiert werden, die allein durch die Arbeitssuche bei einer unterstellten Suchdauer von einem Monat begründet wäre. Abbildung 1 zeigt in Abhängigkeit der Suchdauer[1] ein Intervall, das bei einer Änderung der monatlichen Zugangsrate um 0,1 Prozentpunkte entstehen würde. Dies entspricht etwa auch der Variation dieser Rate in den letzten drei Jahren. Letztlich dürfte durch die Sucharbeitslosigkeit eine untere Grenze für das Ziel der Vollbeschäftigung markiert werden, die selbst unter optimalen Bedingungen kaum unterschritten werden kann.

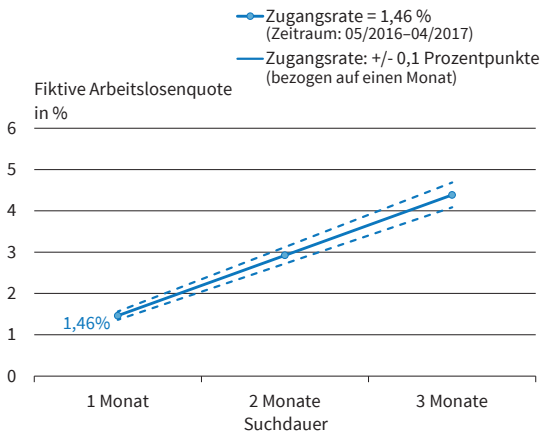
IST VOLLBESCHÄFTIGUNG ERREICHBAR?

So unterschiedlich die quantitative Abgrenzung von Vollbeschäftigung ausfällt, so vielfältig sind auch die Einschätzungen dazu, ob und inwieweit sie erreich-

[1] Zudem wird vereinfachend unterstellt, dass sich die Zugänge gleichmäßig über ein Jahr verteilen.

Abb. 1

Zugangsraten, Suchdauern und fiktive Arbeitslosenquoten



Quelle: BA (2017a; 2017b); Berechnungen der Autoren. © ifo Institut

* Holger Schäfer ist Senior Economist beim Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Hauptstadtbüro.
** Dr. Jörg Schmidt ist Senior Economist beim Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Hauptstadtbüro.

bar ist. Die Bandbreite reicht von einer grundsätzlich optimistischen Position (vgl. Schmid 1994; Gartner 2008) über einen vorsichtigen Optimismus in der langen Frist (vgl. Britton 1997; Weber 2014) hin zu einem eher grundsätzlichen Pessimismus (vgl. Pierenkämper 2012). Dabei wird deutlich, dass die Einschätzung in erster Linie davon abhängt, was jeweils als Vollbeschäftigung angesehen wird (vgl. Goldberg et al. 2007), während ein Trend über die Zeit nicht auszumachen ist.

Die historische Betrachtung der Arbeitslosigkeit in Deutschland zeigt, dass es nur wenige Phasen gab, in der die Arbeitslosenquote unter ein Niveau von 4% fiel. Diese Quote würde sich bei einer unterstellten durchschnittlichen Suchdauer von drei Monaten ergeben (vgl. Abb. 1). Die Entwicklung seit 1879 macht deutlich, dass dieses Ziel regelmäßig nur im Kaiserreich und in den Wirtschaftswunderjahren erreicht wurde (vgl. Promberger 2012). Auf der anderen Seite lässt die Reduzierung der Arbeitslosenquote auf zuletzt 5,6% darauf schließen, dass die Annäherung an eine mit Vollbeschäftigung kompatible Arbeitslosenquote nicht vollkommen utopisch und eine weitere Reduzierung möglich ist. Um beispielsweise eine Quote von 4% zu erreichen, müsste die Zahl der Arbeitslosen um rund 700 000 sinken. Dies ist keineswegs ausgeschlossen, da der erforderliche Rückgang geringer ausfallen würde als derjenige im Zeitraum von 2005 bis 2007. Auch eine regionale Betrachtung legt nahe, dass Vollbeschäftigung nicht unmöglich ist: Die Arbeitslosenquote in Baden-Württemberg bzw. Bayern liegt aktuell bei 3,4 bzw. 3%. In einzelnen Regionen liegt sie sogar unter 2%.

Zu Recht muss hinterfragt werden, inwieweit die offiziell ausgewiesene Arbeitslosenzahl ein realistisches Bild der Arbeitslosigkeit wiedergibt. Auf der einen Seite weist die Erwerbslosigkeit nach internationalem ILO-Standard mit 3,9% einen geringeren Wert aus als die durch sozialrechtliche Rahmenbedingungen determinierte Quote der Bundesagentur für Arbeit. Auf der anderen Seite ist zu berücksichtigen, dass zu den registrierten Arbeitslosen noch Personen in arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen, vorübergehend Arbeitsunfähige und Personen in vorruhestandsähnlichen Arrangements hinzugezählt werden können. In diesem Fall hätte im März 2017 die Quote 8,5% betragen – einschließlich der Kurzarbeit. Mitunter wird sogar noch die Stille Reserve zum unfreiwillig ungenutzten Arbeitskräftepotenzial hinzugezählt (vgl. Weber 2014, S. 8).

Ob Vollbeschäftigung erreichbar ist, hängt mithin von ihrer Definition sowie der Definition von Arbeitslosigkeit ab. Hinzu kommt, dass das Ziel der Vollbeschäftigung nicht losgelöst von anderen wirtschaftspolitischen Zielen gesehen werden kann, wobei sich Zielkonflikte ergeben (Kösters 1986). Am meisten diskutiert dürfte der – oft als invers angenommene – Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und Preisstabilität sein. Daneben sind aber auch institutionelle Determinanten von Arbeitslosigkeit zu berücksichtigen. So ist theoretisch und empirisch gut belegt, dass die Existenz eines Arbeitslosengeldes die Arbeitslosigkeit erhöht (vgl. Schäfer 2003). Daraus würde man allerdings kaum die Forderung ableiten, die Arbeitslosenversicherung abzuschaffen. Vielmehr existiert eine ganze Reihe von Rahmenbedingungen am Arbeitsmarkt, die eine vollständige Räumung des Arbeitsmarktes verhindern, auf die die Gesellschaft aber aus anderen Erwägungen nicht verzichtet (vgl. van Suntum 1994). Vor diesem Hintergrund ergibt sich entweder die Schlussfolgerung, dass Vollbeschäftigung unter den gegebenen Bedingungen nicht erreichbar ist oder der Begriff stets im Kontext der für unverzichtbar gehaltenen Bedingungen gesehen werden muss (vgl. Yollu-Tok und Sesselmeier 2012). Da hinsichtlich der Veränderbarkeit der Rahmenbedingungen aber kein Konsens besteht, ist die Frage nach der grundsätzlichen Erreichbarkeit von Vollbeschäftigung auch nicht pauschal zu beantworten.

IST VOLLBESCHÄFTIGUNG GESAMTWIRTSCHAFTLICH ERSTREBENSWERT?

Macht man sich zunächst die privaten und sozialen Kosten bewusst, die mit Arbeitslosigkeit einhergehen, wäre im Gegenteil zu hinterfragen, warum Vollbeschäftigung kein erstrebenswertes Ziel sein soll. Durch Arbeitslosigkeit entstehen für die Betroffenen oft nicht nur Einkommenseinbußen, sondern auch nicht-pekuniäre Kosten, die deutlich stärker negativ auf das Wohlbefinden wirken können (vgl. Winkelmann und Winkelmann 1998; Knabe und Rätzel 2008). Erwerbsarbeit stellt oft nicht nur eine Einkommensquelle dar, sondern bietet auch die Möglichkeit zum Aufbau sozialer Beziehungen und steigert das Selbstwertgefühl (vgl. Neumann und Schmidt 2013).

Hinzu kommt die volkswirtschaftliche Perspektive: Wenn das Potenzial einer Volkswirtschaft in vollem Umfang ausgenutzt wird, begünstigt dies auch die Erreichung anderer wirtschafts- und gesellschaftspolitischer Ziele, wie etwa eine Stärkung der demokratischen Kräfte, die Förderung der gesellschaftlichen Teilhabe verschiedener Personengruppen und eine Reduzierung der Armutsgefährdung (vgl. Goldberg et al. 2007). Zudem dürften die öffentlichen Haushalte spürbar entlastet werden: Das IAB (2017) schätzt die gesamten fiskalischen Kosten der Arbeitslosigkeit in Deutschland auf immerhin 56 Mrd. Euro im Jahr 2015.

Bisweilen wird auch auf die Qualität der Arbeitsverhältnisse verwiesen, die im Zuge einer auf Vollbeschäftigung ausgerichteten Politik zu berücksichtigen sei (vgl. Gartner 2008; Yollu-Tok und Sesselmeier 2012). Dies stellt allerdings eine eigenständige Frage dar, die zunächst nicht mit dem quantitativen Ziel der Vollbeschäftigung verbunden ist. Insbesondere in den letzten Jahren scheinen sich ein Zuwachs an Beschäftigung und eine relativ hohe Arbeitsqualität nicht auszuschließen. So zeigen beispielsweise Auswertungen zur Arbeitszufriedenheit in Deutschland, dass die Beschäf-

tigten relativ zufrieden mit ihrer Arbeit sind und sich dies auch über die letzten Jahre, in denen ein spürbarer Beschäftigungsaufbau stattgefunden hat, kaum verändert hat (vgl. Brenke 2015).

WELCHEN BEITRAG KANN DIE ARBEITSMARKTPOLITIK LEISTEN?

Bei der Betrachtung des Arbeitsmarkts in Deutschland wird schnell klar, dass jenseits der Sucharbeitslosigkeit ein qualifikatorischer Mismatch zwischen Angebot und Nachfrage die größte Herausforderung darstellt. Dies betrifft vor allem das Segment der Personen ohne Berufsausbildung. So gibt es 1,2 Mio. Arbeitslose, die eine Tätigkeit auf dem Anforderungsniveau »Helfer« anstreben, für die in der Regel keine Berufsausbildung Voraussetzung ist. Dem stehen aber nur 130 000 gemeldete offene Stellen in diesen Berufen gegenüber. Es erscheint mehr als naheliegend, diesen Mismatch durch entsprechende Qualifizierungsanstrengungen zu mindern. Die Chancen dafür stehen sicher nicht schlecht. So übersteigt beispielsweise die Zahl der Stellen für Fachkräfte in der Altenpflege die Zahl der Arbeitslosen mit diesem Zielberuf um 11 000, andererseits gibt es 29 000 arbeitslose Altenpflegehelfer, aber nur 8 000 offene Stellen. Es muss aber auch die Möglichkeit in Betracht gezogen werden, dass nicht jeder Arbeitslose mit Qualifikationsdefiziten einer Qualifizierungsmaßnahme zugänglich ist. Daher muss der Arbeitsmarkt immer auch Chancen für Personen ohne berufliche Fachkenntnisse bereithalten. Das kann er aber nur, wenn die mit geringer Produktivität einhergehenden Löhne und Beschäftigungsformen gesellschaftlich akzeptiert werden.

Arbeitslosigkeit konzentriert sich mittlerweile stark im Rechtskreis SGB II, wo zwei Drittel der Arbeitslosen eingeordnet sind. Hier gibt es eine große Schnittmenge zu den Langzeitarbeitslosen. So waren von insgesamt 2,7 Mio. Arbeitslosen im März 2017 etwa 1,2 Mio. SGB II-Langleistungsbezieher – d.h., sie haben in den letzten 24 Monaten mindestens 21 Monate Leistungen nach dem SGB II bezogen. Wenn das Ziel Vollbeschäftigung glaubhaft verfolgt werden soll, muss dieses Segment verhärteter Arbeitslosigkeit aufgebrochen werden. Dabei dürfte es kaum eine überzeugende Strategie sein, die Betreffenden über die Etablierung eines sozialen Arbeitsmarktes in einen öffentlich geförderten Sektor zu überführen – auch wenn dadurch die registrierte Arbeitslosigkeit sinkt. Das Ziel muss vielmehr die Integration in den ersten Arbeitsmarkt sein. Eine Möglichkeit, auf diesem Wege voranzukommen, wäre eine verstärkte Aktivierung (vgl. Fertig 2015). Dies erfordert eine entsprechende Prioritätensetzung bei der finanziellen Ausstattung der Job-Center durch den Bund, aber auch bei den Job-Centern selbst. Es wäre in diesem Kontext schon viel erreicht, wenn alle Job-Center die im SGB II festgelegten Betreuungsrelationen erreichen – insbesondere die für Jugendliche.

LITERATUR

BA – Bundesagentur für Arbeit (2017a), *Bezugsgrößen zur Berechnung der Arbeitslosenquoten – Zeitreihe*, BA, Nürnberg.

BA – Bundesagentur für Arbeit (2017b), *Herkunft und Verbleib von Arbeitslosen nach Wirtschaftszweigen (Monatszahlen)*, Juni , BA, Nürnberg.

Bräuniger, M, und J. Hinze (2011), »Vollbeschäftigung in Reichweite – Eine Projektion«, in: Th. Straubhaar (Hrsg.), *Wege zur Vollbeschäftigung, Hamburgisches WeltWirtschaftsInstitut*, Hamburg.

Brenke, K. (2015), »Die große Mehrzahl der Beschäftigten in Deutschland ist mit ihrer Arbeit zufrieden«, *DIW-Wochenbericht* 82(32+33), 715–722.

Britton, A. (1997), »Full employment in the industrialized countries«, *International Labour Review* 136(3), 293–314.

Fertig, M. (2015), *Quantitative Wirkungsanalysen zur Berliner Joboffensive*, IAB-Forschungsbericht Nr. 6, Nürnberg.

Gartner, H. (2008), »Vollbeschäftigung aus Sicht der modernen Arbeitsmarkttheorie. Wie hoch will man springen?«, *IAB-Forum* (2), 9–13.

Goldberg, G., Ph. Harvey und H. Ginsburg (2007), »A Survey of Full Employment Advocates«, *Journal of Economic Issues* 41(4), 1161–1168.

IAB – Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (Hrsg., 2017), *Gesamtfiskalische Kosten der Arbeitslosigkeit im Jahr 2015 in Deutschland*, April, Nürnberg, verfügbar unter: http://doku.iab.de/arbeitsmarktdaten/Kosten_ALO_2015.pdf, aufgerufen am 24. Juli 2017.

Knabe, A., St. Rätzel (2008), »Wie zufrieden macht die Arbeit? Eine neue Quantifizierung der nicht-pekuniären Kosten der Arbeitslosigkeit«, in: Deutscher Studienpreis (Hrsg.), *Mittelpunkt Mensch: Leitbilder, Modelle und Ideen für die Vereinbarkeit von Arbeit und Leben*, S Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden, 95–115.

Kösters, W. (1986), »Das Vollbeschäftigungsziel: Eine konzeptionelle Kritik«, *Wirtschaftsdienst* 66(5), 259–264.

Neumann, M. und J. Schmidt (2013), »Glücksfaktor Arbeit: Was bestimmt unsere Lebenszufriedenheit?«, Diskussionsbeitrag Nr. 21, Roman-Herzog-Institut, München.

Pierenkämper, T. (2012), »Kurze Geschichte der Vollbeschäftigung in Deutschland«, *Aus Politik und Zeitgeschichte* 62(14–15), 38–45.

Promberger, M. (2012), »Mythos der Vollbeschäftigung und Arbeitsmarkt der Zukunft«, *Aus Politik und Zeitgeschichte* 62(14–15), 30–38.

Sachverständigenrat Wirtschaft – Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (1967), *Stabilität im Wachstum*, Wiesbaden.

Schäfer, H. (2003), »Fehlanreize und Reformoptionen in der Arbeitslosenversicherung«, *Sozialer Fortschritt* 52(9), 231–233.

Schmid, G. (1994), »Ist Vollbeschäftigung noch möglich?«, in: R. Simons und K. Westermann (Hrsg.), *Wirtschaftsstandort Deutschland: Wettbewerbsfähigkeit, Zukunftschancen, Verteilungsspielräume*, Bund-Verlag, Köln, 65–82.

Suntum, U. van (1994), »Die Industrieländer sind zu unbeweglich geworden«, *Wirtschaftsdienst* 74(9), 443–446.

Weber, E. (2014), *Das Ziel der Vollbeschäftigung in Deutschland. Fern, aber erreichbar*, IAB-Kurzbericht Nr. 15, Nürnberg.

Winkelmann, L. und R. Winkelmann (1998), »Why Are the Unemployed So Unhappy? Evidence from Panel Data«, *Economica* 65(257), 1–15.

Yollu-Tok, A. und W. Sesselmeier (2012), »Vollbeschäftigung: ein zeit- und gesellschaftskontingenter Begriff«, *Aus Politik und Zeitgeschichte* 62(14–15), 13–19.

*Annelie Buntenbach**

Ziel »Vollbeschäftigung«: Nur eine Illusion?

Annelie Buntenbach

Vollbeschäftigung zu erreichen ist ehrgeizig, aber nicht unmöglich. Voraussetzung ist aber, dass die richtigen Weichenstellungen erfolgen und die Probleme des Arbeitsmarktes entschlossen angegangen werden. Dabei darf die Politik sich nicht allein auf die Marktkräfte verlassen.

Zunächst muss die Frage erörtert werden: Was ist Vollbeschäftigung? Einige Ökonomen sprechen von Vollbeschäftigung, wenn die Arbeitslosigkeit bei 3% liegt. Das ist nicht besonders ehrgeizig; 1965 lag die Arbeitslosenquote in Westdeutschland unter 0,5% und bis 1973 weiter unter 1%. 1967 hat der damalige Sachverständigenrat 0,8% als Vollbeschäftigung definiert.

Derzeit haben 80 Landkreise eine Arbeitslosenquote von unter 3%, zwölf sogar unter 2%. Allerdings gibt es auch 25 Landkreise, in denen die Arbeitslosigkeit über 10% liegt. Da eine einheitlich niedrige Arbeitslosenquote wahrscheinlich nicht zu erreichen ist, ist der Wert von 3% bundesweit durchaus eine Zielmarke, die angestrebt werden könnte. Vollbeschäftigung ist das aber nicht.

Gleichzeitig sollten wir ehrlich sein. Die derzeit ausgewiesene Arbeitslosenquote hat den größtmöglichen Nenner, nämlich »alle zivilen Erwerbspersonen«, derzeit gut 44 Millionen. Gleichzeitig werden bestimmte Gruppen von Arbeitsuchenden nicht als Arbeitslose gezählt. Dadurch sinkt die Quote auf den rechnerisch niedrigsten Wert von derzeit 5,4%.

Es soll hier nicht der Frage nachgegangen werden, ob diese Darstellung sachgerecht ist oder nicht. Die Bundesagentur weist in ihren Veröffentlichungen auch die sogenannte Unterbeschäftigung aus, also die Zahl derer, die an arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen teilnehmen oder im zweiten Arbeitsmarkt beschäftigt sind. Das sind derzeit insgesamt 3,5 Mio. Personen, die Kurzarbeit ist nicht eingerechnet. Dies zeigt, welche Aufgabe vor uns liegt.

Die demographischen Veränderungen kommen dem Ziel der Vollbeschäftigung entgegen. Besonders in den ostdeutschen Bundesländern hatten sich nach der Wende die Geburtenraten halbiert. Jetzt treten diese geburtenschwachen Jahrgänge in den Arbeitsmarkt ein. Gleichzeitig geht die Generation, die nach der Wende oft nicht stabil in Beschäftigung gekommen ist, in den Ruhestand. In der Folge sinkt die Arbeitslosigkeit vor allem in Ostdeutschland deutlich.

UNSICHERHEIT KONJUNKTUR

Vollbeschäftigung wird sich nicht von selbst einstellen. Aber die erste Voraussetzung ist eine stabile Konjunktur. Derzeit sind die Vorzeichen für die nächsten Jahre gut, die Eurozone entwickelt sich nach Jahren der Stagnation wieder positiv, zum Teil deutlich schneller als Deutschland. Dies mindert die Risiken für eine neue Finanzkrise und einen damit verbunden Konjunktureinbruch.

Aber das muss keinesfalls so bleiben. Die Finanzmärkte sind nicht stabil. Großbritannien steigt aus dem gemeinsamen Binnenmarkt aus. Es ist nicht ausgeschlossen, dass weitere Länder folgen. Das Erstarken von rechtspopulistischen Gruppen beunruhigt. In den USA gibt es klare Abschottungstendenzen, auch in Osteuropa setzen viele Länder eher auf nationalistische Politik als auf einen gemeinsamen Markt.

Schwellenländer, die noch vor einigen Jahren die Zugpferde der Konjunktur waren, haben mit schweren wirtschaftlichen Problemen zu kämpfen. Auch die hohen Außenhandelsüberschüsse, auf denen ein wesentlicher Teil unseres Beschäftigungsbooms beruht, stehen international immer mehr in der Kritik. Es ist nicht ausgeschlossen, dass dies negative Reaktionen unserer Partner provoziert, die sich auf den Arbeitsmarkt auswirken können. Unklar ist, wie es mit der Automobilindustrie weitergeht, auch die Folgen des Ausstiegs aus der Kohle- und Atomwirtschaft sind schwer vorherzusehen. Vollbeschäftigung kann es nur geben, wenn diese Risiken beherrschbar bleiben – aber das ist mehr als ungewiss.

GUTE ARBEIT MUSS DAS ZIEL BLEIBEN

Derzeit ist der Arbeitsmarkt weiterhin aufnahmefähig; auch bei einer nur moderaten Wachstumsrate der Volkswirtschaft insgesamt steigt die Beschäftigung stark an. Gegenüber früheren Zeiten ist die Beschäftigungsschwelle deutlich niedriger.

Jährlich werden derzeit über 600 000 Arbeitsplätze geschaffen. Dabei entstehen aber immer mehr Teilzeitarbeitsplätze; 5 Millionen arbeiten zudem in sogenannten Minijobs. Das Beschäftigungsvolumen steigt entsprechend langsamer an. Die vorhandene Arbeit wird auf mehr Köpfe verteilt. Teilzeit auf freiwilliger Basis ist nicht zu beanstanden, aber wenn Fehlanreize – wie bei den Minijobs – Teilzeit fördern oder Teilzeit durch den Arbeitgeber aus Gründen der Flexibilität veranlasst wird, kommt dies dem Ziel Vollbeschäftigung nicht entgegen. Unfreiwillige Teilzeit ist Teilzeitarbeitslosigkeit, ohne dass diese erfasst würde.

Es ist gut, dass immer mehr Frauen am Arbeitsmarkt aktiv sind. Aber Frauen dürfen nicht in Teilzeit gedrängt werden, und wir müssen die Integration in Berufe fördern, die besser bezahlt sind. Der große Lohnabstand zwischen Männern und Frauen, der wiederum zu einer großen Rentenlücke führt, darf nicht hingenommen werden.

Viele der in den letzten Jahren neu geschaffenen Arbeitsplätze sind solche in sogenannter atypischer Beschäftigung. Ein gutes konjunkturelles Umfeld muss genutzt werden, um diese Arbeitsplätze in sozial

* Annelie Buntenbach ist Mitglied des Geschäftsführenden DGB-Bundesvorstandes und zuständig für die Bereiche Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik sowie Rechtspolitik und Arbeitsrecht.

abgesicherte und tariflich bezahlte Arbeit zu überführen. Das von CDU/CSU propagierte Motto »Sozial ist, was Arbeit schafft«, setzt hier falsche Signale. Besser wäre »Sozial ist, was **gute** Arbeit schafft«. Die unbefristete Beschäftigung mit tariflicher Bezahlung sollte der Regelfall sein. Wir müssen Arbeitsplätze schaffen, von denen man leben kann, die Schere der Einkommen darf sich nicht weiter öffnen. Atypische Beschäftigung wie Minijobs, Leiharbeit oder auch unfreiwillige Solo-Selbstständigkeit müssen wieder reduziert werden. Diese Forderungen stehen dem Ziel der Vollbeschäftigung keinesfalls entgegen.

SCHLÜSSEL – WEITERBILDUNG

Die große Herausforderung ist, die Arbeitslosen wieder in den Arbeitsmarkt zu integrieren. Das Mismatch liegt auch daran, dass die Qualifikation der Arbeitslosen und die Anforderungen an die Arbeitsstellen nicht zusammen passen. Eine geringe Qualifikation ist das größte Hindernis für den Eintritt in den Arbeitsmarkt. Die Probleme beginnen schon in der Erstausbildung. Noch immer bleiben etwa 14% eines Ausbildungsjahrgangs dauerhaft ohne Ausbildung. Beim Dresdner Bildungsgipfel im Jahr 2008 wurde beschlossen, deren Anzahl von damals 17% auf 8,5% bis zum Jahr 2015 zu halbieren. Bisher sind die Fortschritte bescheiden. Rund ein Viertel der Ausbildungsverträge wird vorzeitig aufgelöst.

Die Digitalisierung beschleunigt den Strukturwandel zusätzlich. Das Institut für Arbeitsmarkt und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB) hat Modellrechnungen vorgenommen, um die Wirkung der Digitalisierung abzuschätzen. Das IAB kommt zwar zu dem Ergebnis, dass sich der Gesamtbestand der Beschäftigung durch die Digitalisierung insgesamt nicht gravierend verändern wird.

Das heißt aber nicht, dass alles beim Alten bleibt: Die Arbeitsplätze selbst ändern sich. In der Modellrechnung wird deutlich, dass im Jahr 2025 rund 1,5 Millionen heute noch vorhandene Arbeitsplätze nicht mehr existieren werden. Dafür gibt es aber 1,5 Millionen zusätzliche Arbeitsplätze an anderen Stellen. Das Problem: Der Bedarf an komplexen bzw. hochkomplexen Tätigkeiten nimmt zu, während die einfachen Tätigkeiten an Bedeutung verlieren.[1]

Die Antwort darauf kannn nur sein, in Bildung und Weiterbildung zu investieren. In der ersten Stufe benötigen wir eine Weiterbildungsberatung auch für Beschäftigte. Mit der Bundesagentur für Arbeit steht ein bundesweiter Akteur bereit, der diese Aufgabe übernehmen kann. Derzeit gibt es dazu Modellversuche. Dabei muss eine enge Abstimmung mit den Initiativen der Länder erfolgen.

Darüber hinaus benötigen wir aktive Weiterbildung, vor allem für Beschäftigte und Arbeitslose. Für Arbeitslose im Versicherungssystem hat der Verwaltungsrat der Bundesagentur für Arbeit Vorsorge getroffen. Die Mittel wurden deutlich aufgestockt, auch das Nachholen von Ausbildungen und Schulabschlüssen kann finanziert werden. Bis 2020 sollen 120 000 junge Menschen über 25 Jahren zusätzlich einen Beruf erlernen. Für Klein- und Mittelbetriebe kann sogar betriebliche Weiterbildung von Beschäftigten gefördert werden.

Die Qualifizierung von Beschäftigten stellt jedoch eine große Herausforderung dar. Obwohl es große politische Übereinstimmung gibt, dass die Vermeidung von Arbeitslosigkeit durch Qualifizierung sinnvoller ist als nachträgliche Reparatur, gibt es keinerlei Fortschritte und auch keinen politischen Konsens. Das liegt auch daran, dass die Arbeitgeberverbände massiv auf der Bremse stehen. Weiterbildung ist sicherlich in erster Linie Aufgabe der Betriebe, aber für Ältere, Geringqualifizierte und Menschen, die vom Strukturwandel betroffen sind, wird zu wenig getan.

Defizite gibt es außerdem noch in der Grundsicherung Hartz IV. Dort befinden sich zwei Drittel aller Arbeitslosen, aber nur 40% der geförderten Maßnahmen richten sich an diese Zielgruppe. Seit 2010 wurden die Etats für aktive Maßnahmen in der Grundsicherung nahezu halbiert. Deswegen hat der DGB vorschlagen, den Etat für Weiterbildung um eine Milliarde anzuheben und in einem separaten Weiterbildungstitel zu bündeln. Zusätzlich zu den im letzten Jahr eingeführten Erfolgsprämien bei Bestehen der Zwischen- bzw. Abschlussprüfung sollen die Teilnehmer durch ein Unterhaltsgeld, das laufend während der Maßnahme gezahlt wird, unterstützt werden. Wissenschaftliche Studien zeigen, dass die finanzielle Situation während der Weiterbildung oft ein Grund für den Abbruch der Maßnahme darstellt. Teilnehmer an Weiterbildung sollten mindestens so gestellt sein wie Teilnehmer an den sogenannten Ein-Euro-Jobs.

Vollbeschäftigung wird es nur geben, wenn über die Finanzierung von Weiterbildung ein politischer Konsens hergestellt wird. Wir brauchen Unterstützung für die Personen, die unterdurchschnittlich an Weiterbildung beteiligt werden. Das sind Ältere, Beschäftigte in Leiharbeit und Minijobs und Menschen mit einer niedrigen Qualifikation. Die Vermeidung von Arbeitslosigkeit wird nur erfolgreich sein, wenn diese Fragen gelöst werden. Aber gerade hier bleiben die Ankündigungen von CDU/CSU vage.

Notwendig ist zudem, ältere Menschen am Arbeitsmarkt zu halten. Derzeit ist das Risiko groß, dass Beschäftigte, die in höherem Lebensalter arbeitslos werden, keine adäquate Anschlussbeschäftigung finden und oft nur unterhalb ihrer Qualifikation oder gar prekär oder atypisch arbeiten können. Ursache dafür ist, dass das erworbene Fachwissen oft veraltet ist bzw. durch Spezialisierung nur ein kleiner Teil des ursprünglichen Berufsbildes aktuell gehalten wurde. Eine Kultur der Weiterbildung in Verbindung mit finanzieller Unterstützung würde helfen, diese Defizite zu mindern.

[1] Vgl. auch E. Weber, »Digitalisierung als Herausforderung für eine Weiterbildungspolitik«, *Wirtschaftsdienst* 97, 2017, S. 372–374.

SCHLÜSSEL – LANGZEITARBEITSLOSIGKEIT SENKEN

Wer Vollbeschäftigung will, muss vor allem die hohe Zahl der Langzeitarbeitslosen senken. Zwar ist auch die Zahl der Langzeitarbeitslosen seit dem Jahre 2005 zurückgegangen, doch seit dem Jahre 2010 ist die Veränderung gering. Aktuell sind 1 Mio. Menschen langzeitarbeitslos, das sind 37% aller Arbeitslosen. Ein Drittel ist länger als drei Jahre arbeitslos. Beunruhigend ist zudem, dass sich vor allem die Langzeitarbeitslosigkeit mit einer Dauer von über vier Jahren immer mehr verfestigt.

Die Hauptrisikogruppen sind Ältere, Alleinerziehende und Personen mit geringer Qualifikation. Im Jahre 2016 waren fast 70% der Langzeitarbeitslosen 55 Jahre und älter oder geringqualifiziert. Fast die Hälfte der Arbeitslosen hat keinen formalen Berufsabschluss. Von ihnen waren 42% zwölf Monate oder länger arbeitslos.

Von den 1,4 Mio. Langzeitarbeitslosen, die ihre Arbeitslosigkeit beendeten, wurden nur 13% in den ersten Arbeitsmarkt integriert. Die übrigen sind entweder in eine Maßnahme eingetreten oder in die Nichterwerbstätigkeit.

Die Herausforderung besteht zum einen darin, dem Entstehen von Langzeitarbeitslosigkeit vorzubeugen und andererseits Langzeitarbeitslose verstärkt in den Arbeitsmarkt zu integrieren. Wie bereits oben ausgeführt, ist in erster Linie die Weiterbildung, also präventives Handeln, gefordert. Neben der beruflichen Mobilität muss aber auch mehr Wert auf vorsorgende Gesundheitspolitik gelegt werden. Die Arbeitsplätze müssen alternsgerecht gestaltet sein, ggf. muss auch ein Wechsel innerhalb eines Betriebes ermöglicht werden, wenn die bisherige Arbeit nicht fortgeführt werden kann.

Um verfestigte Langzeitarbeitslosigkeit aufzulösen, ist mehr aktive Unterstützung bei der Wiedereingliederung erforderlich. Dabei müssen auch Ältere stärker als bisher in den Blick genommen werden. Menschen, die 57 Jahre alt sind, zählen nicht zum »alten Eisen«, sondern müssen perspektivisch noch acht bis zehn Jahre arbeiten. Diesem Anspruch muss die aktive Arbeitsmarktpolitik folgen. Deswegen müssen für alle Arbeitslosen, einschließlich der älteren, verstärkt aktive Hilfen zur Wiedereingliederung bereitgestellt werden.

Eine intensive Begleitung der Vermittlung und Hilfen bei der Jobsuche sind ein effizienter und kostengünstiger Ansatz, um dem Eintritt von Langzeitarbeitslosigkeit vorzubeugen. Darüber hinaus müssen die Arbeitgeber hinsichtlich der Potenziale Älterer intensiver beraten werden. Lohnkostenzuschüsse sind gezielt zur Eingliederung dieser Personengruppe einzusetzen.

ÖFFENTLICH GEFÖRDERTE BESCHÄFTIGUNG AUSBAUEN

Um den harten Kern der Langzeitarbeitslosen abzubauen, wird es nicht ohne öffentlich geförderte Beschäftigung gehen. Hierzu müssen sich CDU/CSU deutlicher bekennen. Das Argument, es würden Arbeitsplätze verdrängt, zieht derzeit nicht. Die Wirtschaft – vor allem das Handwerk – ist ausgelastet, es gibt keine Verdrängung von regulärer Arbeit.

Der DGB hat deswegen das Konzept des »ehrlichen zweiten Arbeitsmarkts« entwickelt. Ehrlich deswegen, weil das Konzept sich ausdrücklich dazu bekennt, Arbeit für bestimmte Gruppe zu subventionieren und dies nicht ausschließlich unter den Vorbehalt der schnellen Integration in den ersten Arbeitsmarkt stellt. Diese Förderung kann unter bestimmten Voraussetzungen, auf die hier nicht näher eingegangen werden soll, auch in privaten Betrieben erfolgen. Die Entscheidung, ob eine Tätigkeit den lokalen Arbeitsmarkt schädigt, sollten die örtlichen Sozialpartner überwachen.

Voraussetzung dafür ist eine stabile und verlässliche Finanzierung der aktiven Arbeitsmarktpolitik und der öffentlich geförderten Beschäftigung. Vor allem in der Grundsicherung müssen die Etats für aktive Hilfen aufgestockt werden. Gleichzeitig muss die Vermittlung von Arbeitslosen nachhaltiger werden. Schnelle Vermittlung ist nicht immer hilfreich.

FAZIT

Eine Arbeitslosenquote von 3% wäre eine deutliche Verbesserung gegenüber heute. Unter guten Voraussetzungen und bei einer aktiven Politik, die die Probleme des Arbeitsmarkts angeht, ist dieses Ziel erreichbar. Voraussetzung ist, dass die Konjunktur stabil bleibt und die Risiken der Weltwirtschaft und die strukturellen Veränderungen im Inland beherrschbar bleiben.

In Bezug auf die Statistik müssen wir ehrlich sein. Die Arbeitslosigkeit ist höher, als die monatlich veröffentlichte Arbeitslosenquote es suggeriert. Anstatt eine Quote zugrunde zu legen, sollte besser die absolute Zahl der Arbeitsuchenden als Grundlage genommen werden. Bei 3% Arbeitslosigkeit sind immer noch 1,3 Mio. Menschen arbeitslos, zuzüglich der rund 1 Mio. Teilnehmenden in Maßnahmen. Das ist keine echte Vollbeschäftigung.

Die Bundesregierung muss die Strukturprobleme des Arbeitsmarkts entschlossen angehen. Dazu gehört – eigentlich eine überfällige Selbstverständlichkeit –, in die bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf zu investieren und Frauen endlich die Teilhabe am Arbeitsleben auf Augenhöhe zu eröffnen. Durch präventive Maßnahmen muss dem Entstehen von Arbeitslosigkeit vorgebeugt werden. Das gilt vor allem für Ältere und Geringqualifizierte. Dafür muss die Weiterbildung von Arbeitslosen und Beschäftigten gestärkt werden. Es müssen besonders die Gruppen gefördert werden, die eine hohes Risiko tragen, arbeitslos zu werden oder deren Arbeitsplätze durch den Strukturwandel gefährdet sind. Für die Finanzierung und die Freistellung der Weiterbildung benötigen wir schnellstmöglich einen politischen Konsens.

Der Schlüssel des Erfolges liegt in der Bekämpfung der Langzeitarbeitslosigkeit. Die Zunahme von atypischer Arbeit sowie die hohen Flexibilitätsanforderungen der Wirtschaft führen dazu, dass eine immer größer werdende Gruppe von Beschäftigten nur instabil in den Arbeitsmarkt kommt. Gleichzeitig stagniert die Langzeitarbeitslosigkeit auf hohem Niveau. Wenn dennoch eine Arbeitsaufnahme gelingt, ist diese oft instabil und so schlecht bezahlt, dass ergänzende Leistungen der Grundsicherung in Anspruch genommen werden müssen. Vor diesen Problemen darf die Politik nicht länger die Augen verschließen. Sozial ist nämlich, was **gute** Arbeit schafft.

*Alexander Spermann**

Demographie + Digitalisierung = Vollbeschäftigung?

In den 1980er und 1990er Jahren konnten sich in Deutschland nur wenige Entscheidungsträger in Politik und Wirtschaft vorstellen, dass mehr arbeitssuchende Ältere, Frauen und Migranten zu mehr Beschäftigung und Wohlstand führen können. Es war einfach zu plausibel, dass mehr Bewerber um knappe Jobs zu steigender Arbeitslosigkeit führen muss. Dementsprechend wurde Politik gemacht: Ältere durch Vorruhestandsregelungen und Altersteilzeit so früh wie möglich aus dem Arbeitsmarkt hinausdrängen, Frauenbeschäftigung durch Ehegattensplitting (Steuerklasse V) und unzureichende Kinderbetreuung unattraktiv gestalten, Beschäftigungsverbot für Asylbewerber, Vorrangprüfung, maximale Ausschöpfung der Übergangsfristen für volle Arbeitnehmerfreizügigkeit bei den neuen ost- und mitteleuropäischen EU-Beitrittsländer, komplexe Regelungen bei der Anerkennung beruflicher Abschlüsse im Ausland sowie hohe rechtliche und administrative Hürden für die Arbeitsaufnahme von Nicht-EU-Ausländern. Vollbeschäftigung galt als Illusion.

Erst mit der Lissabon-Strategie 2000 der Europäischen Union begann offiziell das Umdenken. Dass die Zahl der Jobs fix ist und auf mehrere Schultern verteilt werden müsse, wurde als Trugschluss entlarvt (*lump-of-labor fallacy*). Stattdessen wurde die arbeitsmarktökonomische Erkenntnis, dass der zu verteilende Kuchen wachsen kann, in Politikziele übersetzt. So sollten die Beschäftigungsquoten in Europa bis 2010 deutlich zunehmen. Deutschland hat die Ziele der Lissabon-Strategie als eines der wenigen europäischen Länder erreicht. Inzwischen ist es unumstritten: Ja, steigende Beschäftigung und fallende Arbeitslosigkeit können Hand in Hand gehen. In den letzten zehn Jahren ist die Beschäftigung in Deutschland auf etwa 44 Mio. Beschäftigte gestiegen, das Arbeitsvolumen in Stunden hat zugenommen, und die Arbeitslosigkeit hat sich halbiert.

Doch jetzt kommt der Doppelschlag aus Demographie und Digitalisierung. Die Babyboomer-Generation marschiert unaufhaltsam auf einen Ruhestand mit zunehmender Rentenbezugsdauer dank guter Gesundheit zu. Täglich werden Berichte zu den Arbeitsmarkteffekten des digitalen Wandels veröffentlicht: Viele analoge Jobs verschwinden nicht nur in Konzernen, digitale Jobs mit anderen, meist höheren Kompetenzanforderungen entstehen. Ist angesichts dieser Entwicklungen das Ziel Vollbeschäftigung erreichbar oder eine Illusion?

Eine wichtige Einsicht ist es, dass sowohl Demographie als auch Digitalisierung im Kern Produktivi-

* Dr. Alexander Spermann ist habilitierter Arbeitsmarktexperte, der in Leitungsfunktionen sowohl in Wirtschaftsforschungsinstituten als auch in der Privatwirtschaft gearbeitet hat. Er lehrt als Privatdozent an der Universität Freiburg.

tätsthemen sind. Demographie erfordert höhere Produktivität, damit ein höherer Anteil von Senioren von den Erwerbstätigen finanziert werden kann. Digitalisierung ermöglicht höhere Produktivität, weil mit der gleichen Zahl an Menschen mehr produziert werden kann. Deshalb passen beide Entwicklungen zunächst einmal gut zusammen. Aber ein Automatismus in Richtung Vollbeschäftigung ergibt sich deshalb noch lange nicht. Es braucht eine klare Strategie, um das realistische Ziel Vollbeschäftigung zu erreichen.

Die Demographiestrategie der Bundesregierung weist – in ihrer überarbeiteten Version – den richtigen Weg, wenn es um die Bewältigung der Herausforderung Demographie geht. Die Strategie sieht vor, die Anreize für eine höhere Erwerbsbeteiligung von Älteren und Frauen zu verbessern, die verstärkte Zuwanderung von qualifizierten Migranten zu ermöglichen und lebenslanges Leben für alle zu fördern.

Leider sind wesentliche Reformanstrengungen in der letzten Legislaturperiode in die falsche Richtung oder nicht weit genug gegangen. So erhöhte die Rente mit 63 den Anreiz, früher aus dem Erwerbsleben auszuscheiden. Die Flexi-Rente bringt zwar einige wenige Verbesserungen, ist jedoch gedanklich auf einen gleitenden Übergang aus dem Erwerbsleben fixiert – und nicht auf Anreize, möglichst lange zu arbeiten. Die im internationalen Vergleich negativsten Arbeitsanreize für Frauen im Steuersystem durch das Ehegattensplitting blieben unverändert. Die Zuwanderung von Migranten wurde zwar durch eine vereinfachte Anerkennung beruflicher Abschlüsse erleichtert – das Verfahren ist jedoch in der Praxis uneinheitlich und aufwändig. Weiterhin ist das nach OECD-Einschätzung im internationalen Vergleich liberale Einwanderungsrecht in Deutschland intransparent, so dass kaum qualifizierte Zuwanderung aus Nicht-EU-Ländern stattfindet. Schließlich ist die »Bildungsrepublik Deutschland« nach dem Bildungsmonitor 2017 unterfinanziert, weil weniger als 7% des Bruttoinlandsprodukts für Bildung ausgegeben werden (vgl. Anger et al. 2017).

Die Bundesregierung hat nicht nur eine Demographiestrategie, sondern auch eine Digitalisierungsstrategie entwickelt – die Digitale Agenda 2014–2017. Analog zur ersten Fassung der Demographiestrategie werden darin in sieben kleinteiligen Handlungsfeldern Ziele definiert, um dann zu sammeln, was schon alles gemacht wird und demnächst gemacht werden soll. Dabei mangelt es nicht an plakativen Initiativen wie dem Nationalen IT-Gipfel oder der Digitalplattform Smart Cities. Wenn es jedoch um die digitalen »Blockbuster« geht, dann ist der Fortschritt bescheiden. Aktuelle Beispiele: Flächendeckendes schnelles Internet als Ziel – noch nicht einmal in der Telekom-Hauptstadt Bonn und in der Bundeshauptstadt realisiert; Digitalpakt für die Schulen – Fehlanzeige vor der Bundestagswahl; Cybersecurity – in den Kinderschuhen.

Wenig hilfreich ist es, dass sich beim Thema Digitalisierung die Pessimisten und Optimisten gegenüberstehen (vgl. die zusammenfassenden Darstellungen von Spermann 2016a und Lorenz 2017). Da schlechte Nachrichten höchste mediale Aufmerksamkeit erlangen, führen Botschaften wie »Das Ende der Arbeit« (Rifkin 1995) zu hohen Verkaufserlösen und vielen Vortragseinladungen. Frey und Osborne (2013) ist mit der Zahl 47 ein entsprechender Verkaufsschlager gelungen. Ihr Aufsehen erregendes Ergebnis: Nach Einschätzung von befragten Computerexperten arbeiten 47% der Beschäftigten in den USA in Berufen, die in den nächsten zehn bis 20 Jahren mit über 70%-iger Wahrscheinlichkeit automatisiert werden können. Brynjolfsson und McAfee (2011; 2014) und McAfee und Brynjolfsson (2017) befeuerten die Automatisierungsängste mit drei erfolgreichen Publikationen. Die Botschaft: Roboter und künstliche Intelligenz werden mehr Jobs vernichten, als wir uns das jetzt vorstellen können.

Alexander Spermann

Die Optimisten rekrutieren sich aus dem Feld der strategischen Unternehmensberater. In Studien, die auf *team analysis* beruhen, werden die zerstörten und neu geschaffenen Jobs gegenübergestellt – netto nimmt die Beschäftigung nach ihren Schätzungen zu. Die Botschaft: Kein Ende der Arbeit in Sicht, aber Umwälzungen in und zwischen Branchen. Aber auch Institute, die direkt oder indirekt im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales zu diesem Thema forschen, kommen zu weniger dramatischen Ergebnissen für Deutschland: Nicht 47% der Beschäftigten, sondern lediglich 12% der Arbeitsplätze haben nach einer ZEW-Studie eine relativ hohe Automatisierungswahrscheinlichkeit (Bonin et al. 2015). Auch das Internet der Dinge, das in Deutschland unter dem Marketing-Begriff Industrie 4.0 diskutiert wird, wird nach einer IAB-Studie zu Nettobeschäftigungsgewinnen innerhalb der nächsten zehn Jahre führen (Weber 2016).

Einigkeit besteht zwischen Pessimisten und Optimisten darin, dass Qualifizierung – ein Leben lang – der zentrale Lösungsansatz ist. An dieser Stelle treffen sich Demographiestrategie und Digitale Agenda. Wäre Deutschland im Bereich des lebensbegleitenden Lernens sehr gut aufgestellt, dann wäre Vollbeschäftigung trotz Strukturwandels vorstellbar. Das ist jedoch nicht der Fall.

Zwar haben sich in den letzten zehn Jahren die PISA-Ergebnisse verbessert, die Jugendarbeitslosigkeit dank dualer Ausbildung verringert, die Zahl der Studenten verdoppelt, der MINT-Fachkräftemangel vermindert und dank Europäischen Qualifizierungsrahmen die Durchlässigkeit der Bildungssysteme verbessert. Doch weiterhin führt die frühe Selektion in den Schulen zu einer Benachteiligung insbesondere von Nicht-Akademikerkindern mit und ohne Migrationshintergrund, so dass die Chancengerechtigkeit teilweise nicht gegeben ist. Auch fehlt nach der beruflichen und der Hochschulausbildung ein überzeugendes, für alle Erwerbstätige und Arbeitslose offenes System der beruflichen Weiterbildung. Stattdessen erkämpfen sich Topinformierte und Hochengagierte in den Betrieben und staatlichen Institutionen ein passables Weiterbildungspaket – der Rest wird mit Standardkursen

abgespeist oder geht leer aus. Deshalb ist Deutschland von einem Paradigmenwechsel hin zu lebenslangen Lernen noch weit entfernt.

Wenn Vollbeschäftigung ein wirtschaftspolitisches Ziel sein soll, dann muss Aus- und Weiterbildung angesichts der demographischen Entwicklung und des digitalen Wandels völlig neu gedacht werden. Höhere Bildungsausgaben führen nicht zwangsläufig zu besseren Ergebnissen, sondern es kommt darauf an, wie das zusätzliche Geld ausgegeben wird. Aus der internationalen empirischen Bildungsforschung ist bekannt, dass frühkindliche Bildungsinvestitionen sinnvoll sind. Das spricht für den weiteren Ausbau der Kindertagesstätten und eine noch bessere Ausbildung der Betreuungskräfte. Im schulischen Bereich ist ein Bündel von fünf Elementen erfolgreich: Mehr Lernzeit, besser ausgebildete Lehrer, Unterstützung durch Tutoren, regelmäßige Testauswertungen und eine Kultur der hohen Erwartungen an Schüler (vgl. Fryer 2014). Berufliche Ausbildung und Hochschulbildung sowie berufliche Weiterbildung bis ins Rentenalter kann durch den Einsatz digitaler Bildungselemente besser werden. Doch welche Kombinationen aus analoger und digitaler Bildung zum Erfolg führen, ist noch weitgehend unerforscht. Es ist deshalb sinnvoll, durch Feldexperimente neue Erkenntnisse zu gewinnen.

Doch was ist mit den Verlierern des Strukturwandels? Wie können sie sich neue Kompetenzen aneignen, um sich durch Qualifizierung gegen Arbeitslosigkeit zu schützen? Wie lässt sich die Dauer der Arbeitslosigkeit minimieren? Wie lässt sich die Zahl der Langzeitarbeitslosen und Langzeitleistungsbezieher vermindern? Das soziale Sicherungssystem bei Arbeitslosigkeit ist heute wesentlich besser aufgestellt als vor zehn Jahren (vgl. Spermann 2017). In der Finanz- und Wirtschaftskrise hat es eine Bewährungsprobe bestanden: Die aufgebauten Reserven waren ausreichend, um etwa einer Million Menschen Kurzarbeitergeld zu finanzieren. Doch für einen schleichenden strukturellen Wandel mit zunehmender Entwertung bestehender Kompetenzen von Erwerbstätigen ist die Arbeitslosenversicherung noch nicht ausreichend vorbereitet. Es fehlt an präventiver Arbeitsmarktpolitik zur Vermeidung von Arbeitslosigkeit. Deshalb ist eine mögliche Lotsenfunktion der Bundesagentur für Arbeit für die lebensbegleitende Weiterbildung intensiv zu diskutieren. Auch sind verbesserte Anreize für die Weiterqualifizierung notwendig: Das im Rahmen der Hartz-Reformen abgeschaffte Unterhaltsgeld, das eine finanzielle Besserstellung von sich qualifizierenden Arbeitslosen ermöglichte, könnte – analog zum Kurzarbeitergeld – in einer modifizierten Form ein geeignetes Instrument gegen Arbeitslosigkeit durch Strukturwandel werden. Weiterhin sollten zusätzliche Leistungspakete, die einen längeren Arbeitslosengeldbezug oder eine höhere Versicherungsleistung für Zeiten der Qualifizierung erlauben, durch individuelle Zuzahlungen zur Arbeitslosenversicherung möglich sein (vgl. dazu auch Clemens Fuest in *Der Spiegel* 2017).

Die Dauer der Arbeitslosigkeit lässt sich angesichts etwa einer Million offener Stellen in Deutschland insbesondere durch intensive Betreuung in den Arbeitsagenturen und Jobcentern weiter verringern, wie aus zahlreichen empirischen Untersuchungen in den letzten 15 Jahren bekannt ist (vgl. Spermann 2016b). Für Langzeitarbeitslose ist darüber hinaus eine flächendeckende Schuldner-, Sucht- und psychosoziale Beratung notwendig. Auch zeitlich befristete finanzielle Anreize sind ein kosteneffizientes Mittel zur Erhöhung der Beschäftigungswahrscheinlichkeit, wie zuletzt Feldexperimente mit Vergleichsgruppen in Großbritannien gezeigt haben (vgl. Hendra et al. 2011). Für eine zeitlich unbefristete Veränderung der Hinzuverdienstgrenzen besteht dagegen wenig Spielraum – lediglich die Integration von Arbeitslosengeld II, Wohngeld und Kinderzuschlag bei einer konstanten Transferentzugsrate von 60% könnte eine Option sein (vgl. Peichl et al. 2017).

Und wenn alle diese Maßnahmen dauerhaft scheitern? Von der Einführung eines bedingungslosen Grundeinkommens bei gleichzeitiger Abschaffung des Sozialstaates, wie es von Straubhaar (2017) gefordert wird, ist zu warnen. Ohne intensive Betreuung ist keine Integration von Langzeitarbeitslosen und Langzeitleistungsempfängern möglich. Stattdessen erscheint – nach den Erfahrungen aus wissenschaftlich begleiteten Modellversuchen zum sozialen Arbeitsmarkt in Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg – sozialversicherungspflichtige Beschäftigung für den seit Jahren arbeitslosen harten Kern der erwerbsfähigen Langzeitleistungsempfänger als Ultima Ratio sinnvoll, wenn viele private Unternehmen und arbeitsmarktnahe Beschäftigungsinitiativen mit hohen Lohnkostenzuschüssen zur Einstellung bewegt werden können. Auch ein solches Element gehört zu einer Vollbeschäftigungsstrategie, wobei bei der Ausgestaltung eine Sogwirkung in Richtung sozialen Arbeitsmarkt vermieden werden muss.

Zusammenfassend lässt sich festhalten: Vollbeschäftigung ist ein realistisches Ziel und keine Illusion, doch es bedarf einer klaren Strategie. Die Demographiestrategie der Bundesregierung ist wegweisend, weil sie von einem wachsenden Arbeitskuchen ausgeht: Je mehr Ältere, Frauen und Migranten erwerbstätig sein wollen, desto höher kann die Beschäftigung und damit das Wachstum ausfallen – bei sinkender Arbeitslosigkeit. In der letzten Legislaturperiode wurden jedoch Fehlanreize für Ältere gesetzt (z.B. abschlagsfreie Rente mit 63), negative Arbeitsanreize nicht verändert (z.B. Ehegattensplitting) und präventiver Kompetenzerwerb zur Vermeidung von Arbeitslosigkeit (z.B. in der Arbeitslosenversicherung) nicht zusätzlich gefördert. Flexi-Rente II, Realsplitting, Reformen der Arbeitslosenversicherung und Grundsicherung, aber auch ein Zuwanderungsgesetz sollten deshalb auf die Agenda der nächsten Bundesregierung.

Sowohl die Demographiestrategie als auch die digitale Agenda der Bundesregierung betonen die Notwendigkeit lebenslangen Lernens. Es reicht jedoch

nicht, lediglich die Bildungsausgaben zu erhöhen. Durch digitale Bildung ergeben sich völlig neue Möglichkeiten für Verbesserungen in der Aus- und Weiterbildung, die verstärkt experimentell getestet werden sollten. Im Idealfall ergeben sich neue Kombinationen aus Bewährten und Neuem, die mehr Menschen als bisher zu höherer Produktivität und höherer Beschäftigungssicherheit führen können. Eine verknüpfte Demographie- und Digitalisierungsstrategie mit dem Schwerpunkt lebenslanges Lernen erhöht die Wahrscheinlichkeit, Vollbeschäftigung zu erreichen. Einschränkend ist jedoch anzumerken, dass nicht alle Menschen in der Lage sein werden, die notwendigen Kompetenzen für neu entstehende Jobs zu erlangen. Diese sollten nicht mit einem niedrigen bedingungslosen Grundeinkommen alimentiert werden, sondern als sozialversicherungspflichtige Beschäftigte im Rahmen eines sozialen Arbeitsmarktes aktiv und gut betreut ihren Teil zum Gemeinwohl beitragen dürfen.

LITERATUR

Anger, Chr., S. Berger, A.K. Orth und A. Plünnecke (2017), *Bildungsmonitor* 2017, Studie im Auftrag der Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft (INSM), Köln.

Bonin, H., T. Gregory und U. Zierahn (2015), *Übertragung der Studie von Frey und Osborne (2013) auf Deutschland*, Endbericht, Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Forschungsbericht 455, Berlin.

Brynjolfsson, E. und A. McAfee (2011), *Race Against the Machine*, Digital Frontier Press, Lexington, Massachusetts.

Brynjolfsson, E. und A. McAfee (2014), *The Second Machine Age: Work, Progress and Prosperity in a time of brilliant technologies,* W.W. Norton & Company, New York.

Der Spiegel (2017), »Wir haben gut reden!«, Spiegel-Streitgespräch zwischen Peter Bofinger und Clemens Fuest, Nr. 13, 72–74.

Frey, C.B. und M.A. Osborne (2013), *The future of employment: how susceptible are jobs to computerisation?*, Oxford Martin School, Oxford.

Fryer, R.G. jr. (2014), »Injecting Charter School Best Practices into Traditional Public Schools: Evidence from Field Experiments«, *The Quarterly Journal of Economics*, 1344–1407.

Hendra, R., J.A. Riccio, R. Dorsett, D.H. Greenberg, G. Knight, J. Phillips, P.K. Robins, S. Vegeris, J. Walter, A. Hill, K. Ray und J. Smith (2011), *Breaking the low-pay, no-pay cycle: Final evidence from the UK Employment Retention and Advancement (ERA) demonstration*, Research Report No. 765, Department for Work and Pensions, London.

Lorenz, P. (2017), *Digitalisierung im deutschen Arbeitsmarkt*, Konrad-Adenauer-Stiftung und Stiftung Neue Verantwortung, Sankt Augustin, Berlin.

McAfee, A. und E. Brynjolfsson (2017), *Machine, Platform, Crowd*, W.W. Norton & Company, New York, London.

Peichl, A., F. Buhlmann, M. Löffler, M. Blömer und H. Stichnoth (2017), *Grenzbelastungen im Steuer-, Abgaben- und Transfersystem*, Studie im Auftrag der Bertelsmann Stiftung, Berlin.

Rifkin, J. (1995), *The End of Work*, Putnam, New York.

Spermann, A. (2016a), »Industrie 4.0 = Mehr Roboter = das Ende von Routineobs?«, *Wirtschaftspolitische Blätter* 63, 335–346.

Spermann, A. (2016b), »Long-term unemployment in Germany«, in: S. Bentolila und M. Jansen (Hrsg.), *Long-term unemployment after the Great Recession: Causes and Remedies*, A VoxEU eBook, 61–74.

Spermann, A. (2017), »Arbeitslosenversicherung«, in: Görres-Gesellschaft und Verlag Herder (Hrsg.), *Staatslexikon der Görres-Gesellschaft*, 8. Aufl., 1. Band, Herder Verlag, Freiburg, 334–336.

Straubhaar, Th. (2017), *Radikal gerecht*, edition Körber-Stiftung, Hamburg.

Weber, E. (2016), *Industry 4.0 – job-producer or employment-destroyer?*, Current Report Nr. 2, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), Nürnberg.

Martin Braml, Joachim Karl, Alice Scarduelli und Erdal Yalcin

Ausländische Direktinvestitionen auf einen Blick

Der UNCTAD World Investment Report 2017

Die Entwicklung grenzüberschreitender Direktinvestitionen ist wirtschafts- und gesellschaftspolitisch von großer Bedeutung. Die wichtigsten Entwicklungen und Aspekte weltweit beobachteter ausländischer Direktinvestitionen werden jährlich im Rahmen des von der Welthandelskonferenz (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD) herausgegebenen World Investment Reports (WIR) zunächst deskriptiv dargestellt und anschließend analysiert. Der aktuelle World Investment Report widmet sich speziell Auslandsdirektinvestitionen, die mit dem Prozess der Digitalisierung in Verbindung stehen. Die wesentlichen Ergebnisse des aktuell WIR werden in diesem Artikel zusammengefasst.

GLOBALE ENTWICKLUNG AUSLÄNDISCHER DIREKTINVESTITIONEN

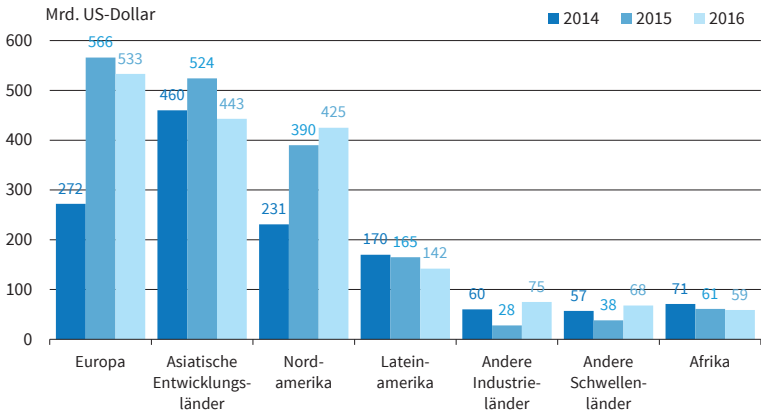
Im Jahr 2016 verringerten sich die FDI[1]-Flüsse global betrachtet um 2% auf 1,75 Billionen US-Dollar. Dies ist auf einen Rückgang in einigen bedeutenden Weltregionen zurückzuführen, z.B. in Europa, Lateinamerika und den asiatischen Schwellenländern. Demgegenüber verzeichneten andere Industrieländer[2] und Nordamerika Zuwächse. Der in Europa eingetretene Rückgang ist vergleichsweise niedrig in Anbetracht seines nach wie vor sehr hohen Niveaus. Insgesamt ergibt sich somit ein verstärkter Zufluss in Richtung Industrieländer. Die Schwellenländer verbuchten ebenfalls einen verstärkten Zufluss (von 38 auf 68 Mrd. US-Dollar), was auf einzelne Privatisierungen russischer Staatsunternehmen sowie Rohstofferkundungen in Kasachstan zurückzuführen ist.

Die asiatischen Entwicklungsländer fielen hingegen sogar unter ihr Niveau aus dem Jahr 2014, während die Zuflüsse nach Lateinamerika/Karibik und Afrika im dritten Jahr in Folge fielen. Abbildung 1 zeigt die regionalen Direktinvestitionszuflüsse für die Jahre 2014 bis 2016. Es gilt zu beachten, dass es sich hierbei um Bruttostromgrößen handelt, also keine Saldierung zwischen Direktinvestitionszuflüssen und -abflüssen vorgenommen wurde. Ferner beschreiben die gezeigten Abbildungen Ströme – also die kumulierten Bruttotransaktionen innerhalb eines Jahres – und haben somit keine Aussagekraft über die jeweiligen Bestände an Direktinvestitionen.

Aus Gründen der effizienten globalen Kapitalallokation würde man größere FDI-Zuflüsse in Schwellen- und Entwicklungsländer erwarten, da dort das sogenannte Grenzprodukt des Kapitals, also die reale Ertragsrate, höher ist als in kapitalreichen Industrieländern; dennoch beobachtet man 2016 eine Verlangsamung der Zuflüsse in ärmere Länder (–14%). Während niedrige Rohstoffpreise viele Schwellenländer belasteten, spielen gerade in Lateinamerika auch Wachstumsprobleme eine vorwiegende Rolle. Grenzüberschreitende Übernahmen und Fusionen sanken dort um 18%,

Abb. 1

FDI-Zuflüsse nach Weltregionen, 2014 bis 2016



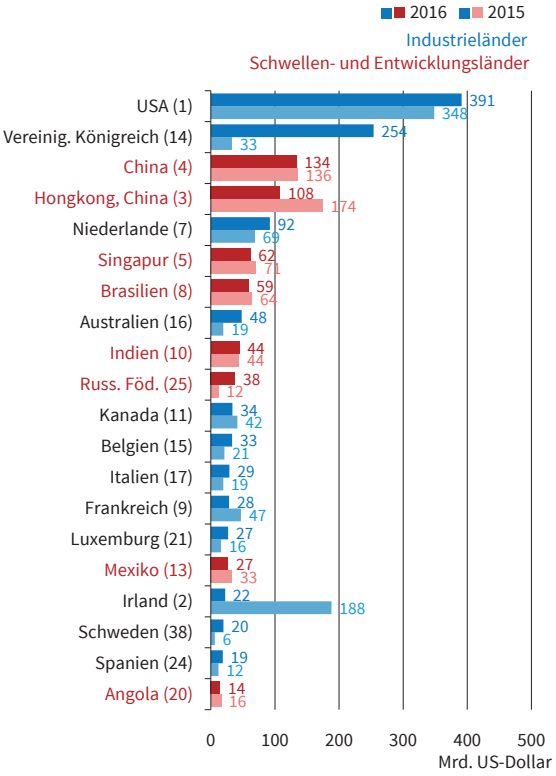
Quelle: UNCTAD, FDI/TNC-Datenbank.

© ifo Institut

[1] Das Akronym steht für die englische Bezeichnung **F**oreign **D**irect **I**nvestment (ausländische Direktinvestitionen).
[2] In diesem Aggregat sind enthalten: Australien, Bermuda, Israel, Japan und Neuseeland.

Abb. 2

FDI-Zuflüsse, TOP-20-Zielländer

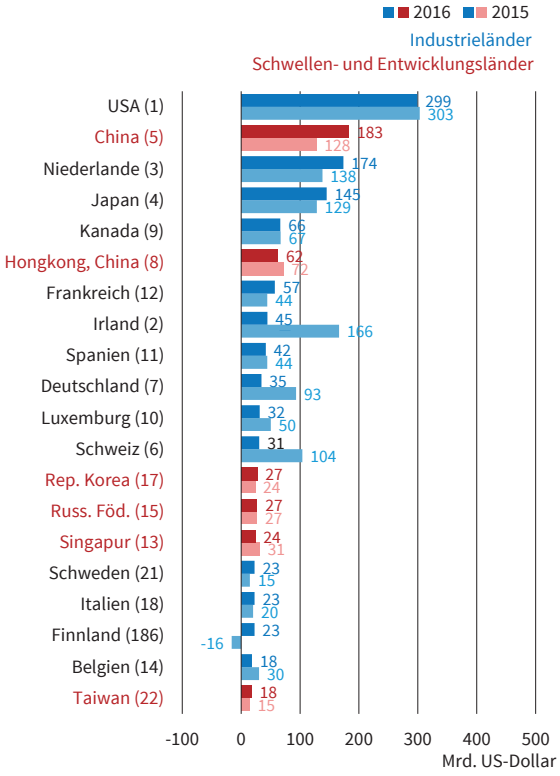


Zahlen in Klammern: Rangfolge der Länder für das Jahr 2015.

Quelle: UNCTAD, FDI/TNC-Datenbank. © ifo Institut

Abb. 3

FDI-Zuflüsse, TOP-20-Heimatländer



Zahlen in Klammern: Rangfolge der Länder für das Jahr 2015.

Quelle: UNCTAD, FDI/TNC-Datenbank. © ifo Institut

während sogenannte Greenfield-Investitionen[3] um insgesamt 12% stiegen; diese verteilten sich aber auf nur wenige Länder, während die Mehrheit der Staaten auch hier Rückgänge zu verzeichnen hatte.

DIREKTINVESTITIONEN NACH LÄNDERN

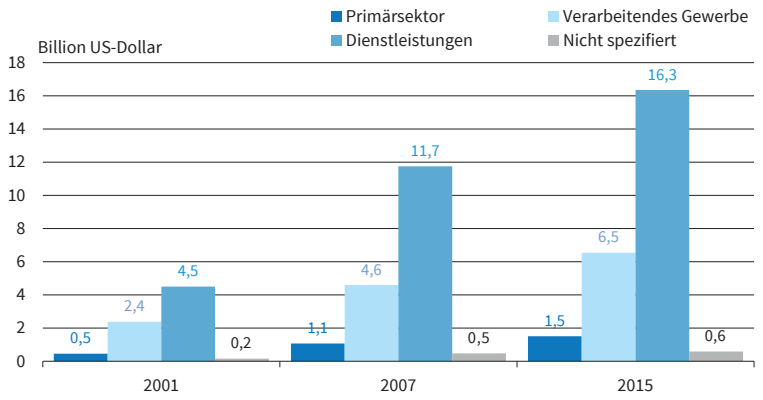
Für ein detaillierteres Bild sind in Abbildung 2 die 20 nach Direktinvestitionszuflüssen gemessen wichtigsten Volkswirtschaften aufgelistet. Wie schon 2015 führen die Vereinigten Staaten die Liste an und konnten ihre Direktinvestitionszuflüsse auf 391 Mrd. US-Dollar steigern. Dies ist vermutlich auch der Erwartung an eine zunehmend straffere Geldpolitik geschuldet. Das auf Rang 2 gelistete Vereinigte Königreich überrascht indes: Trotz des Brexit-Votums und anhaltenden politischen wie wirtschaftlichen Unsicherheiten zog das Vereinigte Königreich FDI in Höhe von 254 Mrd. US-Dollar an, was einer Steigerung von 670% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Der Grund lag hier bei einigen sehr bedeutsamen Übernahmen und Fusionen. Die Volksrepublik China konnte ihre Zuflüsse auf gleichem Niveau halten, während selbige nach Hongkong-China um 66 auf 108 Mrd. US-Dollar sanken. Während die Zuflüsse nach Irland im Jahr 2015 noch 188 Mrd. US-Dollar betrugen, wodurch Irland nach den USA das zweitbeliebteste FDI-Zielland war, brachen diese 2016 drastisch auf 22 Mrd. US-Dollar ein.

Aus Gründen der Saldenmechanik müssen global betrachtet den Zuflüssen an ausländischen Direktinvestitionen auch Abflüsse in exakt gleicher Höhe

Abb. 4

Geschätzter FDI-Bestand, 2001, 2007 und 2015

Global, nach Sektoren

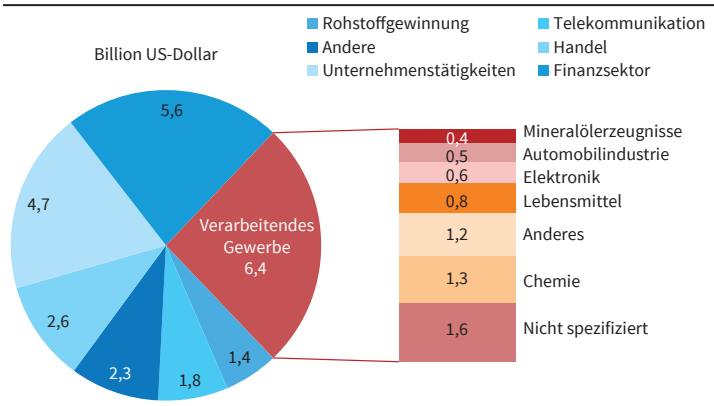


Quelle: UNCTAD, FDI/MNE-Datenbank. © ifo Institut

[3] Als Greenfield-Investition bezeichnet man eine ausländisches Direktinvestition, die auf die Errichtung einer Unternehmenseinheit auf der »grünen Wiese« abzielt, also komplett neu errichtet wird.

Abb. 5

FDI-Bestand, 2015
Global



Quelle: UNCTAD, FDI/TNC-Datenbank. © ifo Institut

gegenüberstehen. Abbildung 3 stellt die 20 Volkswirtschaften mit den höchsten Bruttoabflüssen im Jahr 2016 dar. Insgesamt investierten Industrieländer eine Billion US-Dollar im Ausland; dabei unverändert an der Spitze liegen die USA mit einem FDI-Volumen von knapp 300 Mrd. US-Dollar; nachdem die Bruttozuflüsse in die USA die Abflüsse um 92 Mrd. US-Dollar überstiegen, kann hier von einem Nettozufluss in ebendieser Höhe gesprochen werden. China steigerte seine Auslandsdirektinvestitionen um 44% auf 188 Mrd. US-Dollar und wurde zum ersten Mal in seiner Geschichte zu einem Nettogläubiger; dies bedeutet, dass der Abfluss an chinesischen FDI höher ist als der aus dem Ausland kommende Zufluss. Die chinesischen Auslandsdirektinvestitionen beschränken sich vorwiegend auf grenzüberschreitende Fusionen und Übernahmen sowie Infrastrukturprojekte, z.B. in die sog. neue Seidenstraße (»*One Belt One Road*«). Ziel solcher strategischen Übernahmen sind häufig Hightech-Unternehmen, wofür der Erwerb des Augsburger Robotorherstellers KUKA exemplarisch steht. An dritter Stelle bei den Abflüssen stehen die Niederlande, die ihre Auslandsdirektinvestitionen um 26% auf 174 Mrd. US-Dollar steigern konnten.

SEKTORALE AUSLANDSDIREKTINVESTITIONEN

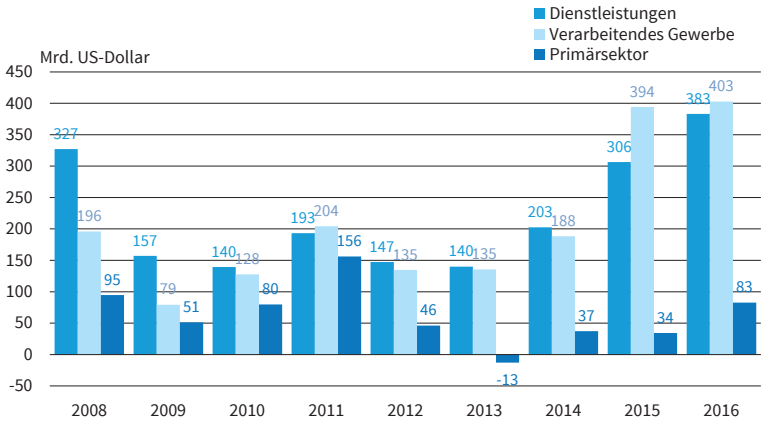
Während der Güterwarenverkehr den internationalen Handel noch immer dominiert, machen bei den FDI Dienstleistungsinvestitionen den weit bedeutenderen Teil aus. Abbildung 4 zeigt den Bestand an ausländischen Direktinvestitionen für die Jahre 2001, 2007 und 2015 aufgeschlüsselt nach Primärsektor, Verarbeitendes Gewerbe und Dienstleistungen. Die ökonomische Literatur diskutiert extensiv die Substituierbarkeit von Exporten und ausländischen Direktinvestitionen; prinzipiell ist beides ein probates Mittel, um einen ausländischen Markt zu bedienen. Dies sollte für Gütermärkte und zunehmend auch (getrieben von der Digitalisierung) für Dienstleistungsmärkte gelten. Obgleich für Güter Zölle anfallen und Transportkosten typischerweise höher sind, gelten Dienstleistungsmärkte gemeinhin als stärker reguliert durch sogenannte nicht-tarifäre Handelshemmnisse. Dies mag zum einen erklären, warum FDI in Dienstleistungssektoren höher ausfallen, und zum anderen, warum relativ wenig Dienstleistungshandel im Vergleich zum Güterhandel beobachtet wird. Das Verhältnis zwischen Dienstleistungs- und Industrieinvestitionen stieg zwischen 2001 und 2007 leicht an, blieb anschließend allerdings konstant. Innerhalb des Dienstleistungssektors stehen die Finanzbranche, unternehmensnahe Dienstleistungen, Telekommunikation und handelsbezogene Dienstleistungen für den Großteil der Auslandsdirektinvestitionen.

Im Lichte dieser Stromgrößen ist es nicht verwunderlich, dass die kumulierten Bestände an Auslandsdirektinvestitionen beträchtlich sind: Abbildung 5 zeigt die globalen Bestände an FDI auf und erlaubt gleichzeitig zwischen 13 Wirtschaftszweigen[4] zu unterscheiden. Unter allen Subaggregaten ist die Finanzbranche mit einem ausländischen Investitionsvolumen von 5,6 Billionen US-Dollar der bei weitem größte Sektor; es folgen unternehmensnahe Dienstleistungen mit 4,7 Billionen US-Dollar. Der größte einzelne Industriesektor ist die Erzeugung von chemischen Produkten, deren FDI-Bestand 1,3 Billionen US-Dollar ausmacht. Innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes erreichen die

[4] Sieben im Verarbeitenden Gewerbe, fünf im Dienstleistungssektor, ein sonstiges.

Abb. 6

Volumen von grenzüberschreitenden M&A-Aktivitäten, 2008 bis 2016
Nach Sektoren

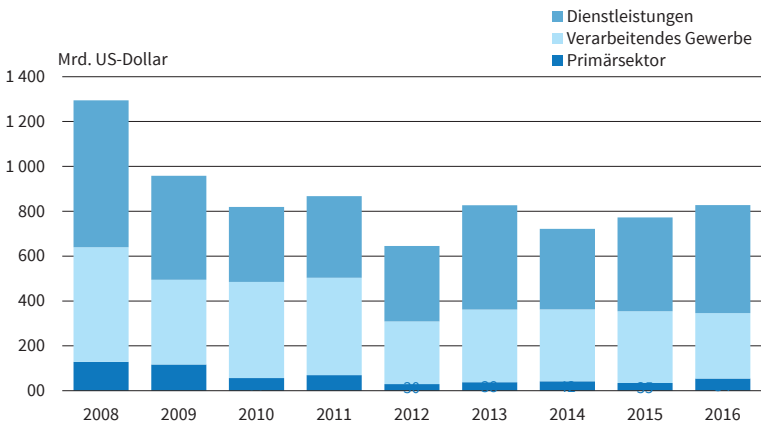


Quelle: UNCTAD, cross-border M&A-Datenbank. © ifo Institut

Abb. 7

Volumen von angekündigten Greenfield-Projekten, 2008 bis 2016

Nach Sektoren

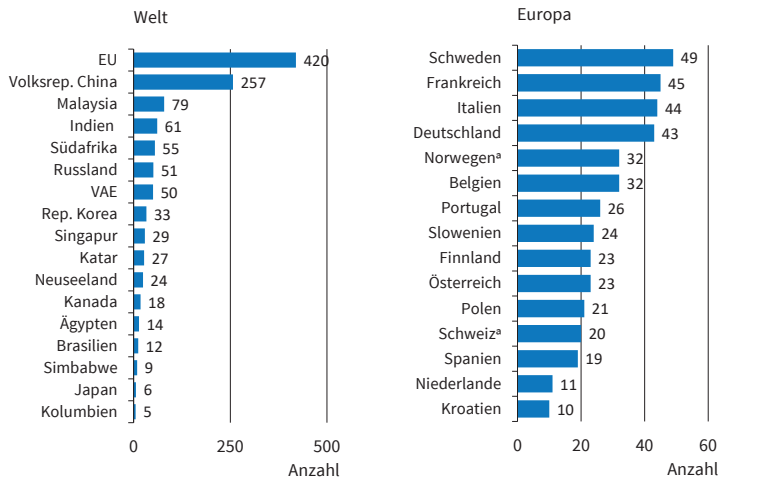


Quelle: UNCTAD, cross-border M&A-Datenbank.

© ifo Institut

Abb. 8

International tätige Staatsunternehmen nach Heimatländern, 2017



[a] Nicht EU-Mitglied.

Quelle: UNCTAD.

© ifo Institut

fünf größten einzelnen Industrien (Chemie, Lebensmittel und Getränke, Elektronik, Fahrzeugbau und Mineralölprodukte) immerhin 70% des gesamten Auslandsdirektinvestitionsbestandes. Im Primärsektor entfällt der übergroße Anteil an Auslandsdirektinvestitionen auf den Rohstoffabbau und nur ein sehr kleiner Teil auf die Landwirtschaft; ferner waren Investitionen in den Primärsektor die letzten Jahre über beeinflusst von anhaltend niedrigen Rohstoffpreisen. Dies ist problematisch für viele Entwicklungsländer, bei denen der Rohstoffabbau eine nahezu überragende Rolle spielt und bis zu 30% des dortigen FDI-Bestandes ausmacht.

FUSIONEN UND ÜBERNAHMEN DOMINIEREN INTERNATIONALE INVESTITIONEN

Wie oben bereits erwähnt, unterscheidet man bei Investitionsprojekten grundsätzlich zwischen Fusionen und Übernahmen (Mergers and Acquisitions, M&A) auf der einen und Greenfield-Projekten auf der anderen Seite. Abbildung 6 und Abbildung 7 zeigen die jährlichen ausländischen Direktinvestitionsvolumina für M&A und Greenfield-Projekte; dabei wird zwischen drei Sektoren (primär, sekundär und tertiär) unterschieden. Auffallend ist Folgendes: Erstens übersteigen M&A-Transaktionen Greenfield-Projekte; 2016 zählten sie 869 Mrd. US-Dollar gegenüber 828 Mrd. US-Dollar. Zweitens ist bei den Greenfield-Projekten kein Trendwachstum erkennbar; das Aggregat für 2016 ist auf etwa der gleichen Höhe wie im Jahr 2009, 2011 und 2013 und unterhalb des Niveaus von 2008. Drittens stiegen grenzüberschreitende Fusionen und Übernahmen seit 2013 rapide an – von 275 zu den erwähnten 869 Mrd. US-Dollar.

STAATSUNTERNEHMEN UND DEREN AUSLANDSINVESTITIONEN

Trotz hinlänglich bekannter Kritikpunkte wie geringer Produktivitätszuwächse spielen Staatsunternehmen in vielen Volkswirtschaften eine überragende Rolle. Unter Nichtberücksichtigung der negativen volkswirtschaftlichen Langfristfolgen, die sich durch eine nicht-bindende Budgetrestriktion ergeben, wenn der Staat Unternehmensverluste auffängt, wurden nach 2009 zunehmend in Konkurs gehende Staatsunternehmen gerettet. Die UNCTAD identifiziert 1 500 international tätige Staatsunternehmen, die insgesamt 86 000 internationale Tochtergesellschaften unterhalten. Mehr als die Hälfte dieser Staatsunternehmen hat ihren Sitz in einem Entwicklungs- oder Schwellenland, ein Drittel in der EU. Abbildung 8 zeigt die Verteilung der international tätigen Staatsunternehmen über die Länder.

Bei näherem Betrachten lässt sich Folgendes feststellen: Die EU-Mitgliedstaaten sind trotz eines grundsätzlich liberal-marktwirtschaftlichen Verständnisses Heimatland vieler international operierender Staatsunternehmen, nämlich insgesamt 420. Gleichzeitig muss hinzugefügt werden, dass diese Zahl nicht unterscheidet, ob ein EU-Unternehmen außerhalb oder innerhalb der EU international tätig ist; deshalb führt die Betrachtung des EU-Aggregates zu einer Verzerrung der

Tab. 1

Internationale Staatsunternehmen im Finanzsektor nach Bilanzsumme, 2015

Mio. US-Dollar und Beschäftigungsanzahl

Rang	Unternehmen	Land	Wirtschafts-zweig	Staats-beteili-gung (%)	Aktiva	Umsatz	Beschäf-tigte
1	The Industrial & Commercial Bank of China (ICBC)	China	Geschäftsbank	34,6	3 421 363	103 301	466 346
2	China Construction Bank Corporation JSC	China	Geschäftsbank	57,03	2 826 695	93 834	369 183
3	Agricultural Bank of China Ltd.	China	Geschäftsbank	40,03	2 740 721	82 086	503 082
4	Japan Post Holding Co. Ltd.	Japan	Versicherung	80,49	2 592 090	126 587	250 876
5	Bank of China Ltd.	China	Geschäftsbank	64,02	2 590 402	73 052	310 042
6	Bank of Communications Co. Ltd.	China	Geschäftsbank	26,53	1 102 266	29 281	89 269
7	The Royal Bank of Scotland Group Plc	Vereinigtes Königreich	Banken-Holding	71,85	982 507	15 648	77 000
8	China Merchants Bank Co. Ltd.	China	Geschäftsbank	26,8	843 407	31 120	76 192
9	Shanghai Pudong Development Bank	China	Geschäftsbank	20,0	777 070	22 576	48 427
10	Ping An Insurance (Group) Company of China Ltd.	China	Versicherung	32,19	734 061	59 464	300 000
11	Commerzbank AG	Deutschland	Geschäftsbank	15,0	506 442	9 907	49 941
12	Banco do Brasil S.A.	Brasilien	Geschäftsbank	65,59	498 506	34 288	109 191
13	China Life Insurance (Group) Co. Ltd.	China	Versicherung	100,0	466 453	70 412	98 823
14	State Bank of India	Indien	Geschäftsbank	61,22	447 877	19 616	207 739
15	CNP Assurances	Frankreich	Versicherung	40,87	428 656	34 577	5 000
16	Sberbank of Russia OAO	Russische Föderation	Vermögensver-waltung	52,32	418 229	28 772	325 075
17	ABN AMRO Group N.V.	Niederlande	Geschäftsbank	70,09	415 823	8 587	110 000
18	Life Insurance Corporation of India	Indien	Versicherung	100,0	330 767	40 168	114 773
19	DnB ASA	Norwegen	Banken-Holding	34,0	307 796	6 052	11 459
20	Landesbank Baden-Wuerttemberg	Deutschland	Kreditagentur	24,99	254 772	3 181	11 120
21	Woori Bank	Republik Korea	Geschäftsbank	51,06	248 920	8 350	15 000
22	Dexia SA	Belgien	Banken-Holding	50,02	224 282	532	1 148
23	VTB Bank PJSC	Russische Föderation	Geschäftsbank	47,22	207 487	9 728	94 966
24	Industrial Bank of Korea	Republik Korea	Geschäftsbank	51,8	204 557	4 712	53 000
25	Qatar National Bank	Katar	Geschäftsbank	50,0	197 718	6 342	27 300

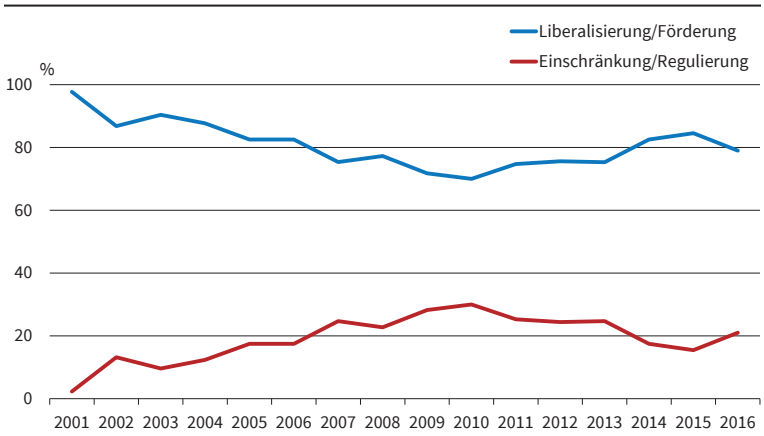
Quelle: UNCTAD.

Gesamtzahl nach oben.[5] Ferner fällt auf, dass viele rohstoffreiche Länder international operierende Staatsunternehmen beherbergen (z.B. Katar, Russland, Saudi-Arabien). Zudem ist bezeichnend, dass kein einziges internationales Staatsunternehmen in den USA seinen Sitz hat; auch Japan hat im Vergleich zu seiner Wirtschaftsgröße nur eine sehr kleine Anzahl (sechs). Grundsätzlich verfolgen Länder unterschiedliche Strategien bei der Internationalisierung ihrer Staatsunternehmen; während manche Regierungen diese geradezu favorisieren (z.B. China mit seiner »Go-Global«-Politik), stehen andere (z.B. Italien) den Internationalisierungsbemühungen ihrer Staatsunternehmen aus Furcht vor negativen lokalen Arbeitsmarktfolgen skeptisch gegenüber.

Tabelle 1 listet die 25 größten staatseigenen, multinationalen Finanzdienstleister auf; es fällt auf, dass sieben der zehn größten Institute aus China stammen. Dies verwundert indes nicht, erlaubt die Kontrolle des Finanzsektors letztlich auch eine Steuerung weiter Teile der Volkswirtschaft insgesamt. Somit lässt

Abb. 9

Globale Investitionspolitiken im Zeitablauf, 2001 bis 2016



Quelle: UNCTAD, Investment Policy Monitor.

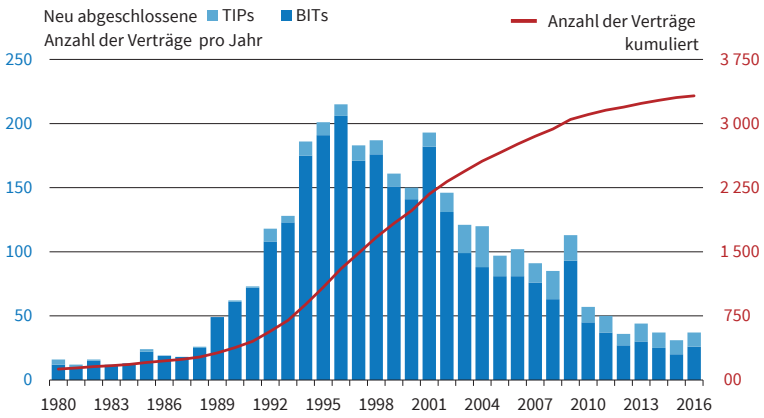
© ifo Institut

[5] Zum Beispiel, wenn ein deutsches Staatsunternehmen auch in Österreich aktiv ist.

Abb. 10

Internationale Investitionsverträge im Zeitablauf, 1980 bis 2016

Neuabschlüsse und Bestände



Quelle: UNCTAD; IIA-Navigator. © ifo Institut

sich die chinesische Form des Staatskapitalismus, bei dem marktwirtschaftliche Entfaltungskräfte mit staatlichem Dirigismus und Interventionismus einhergehen, verwirklichen; denn eine nicht über den Marktzins gesteuerte Kapitallokation führt zwangsläufig zu einer anderen (staatlich gewollten) Ausrichtung der Volkswirtschaft als unter freien Wettbewerbsbedingungen. Unter den TOP 25 sind auch zwei deutsche Finanzinstitute gelistet, die im Zuge der Finanzkrise teilverstaatlicht wurden, nämlich die Commerzbank (Rang 11, geschätzte 15% der Anteile staatlich) und die Landesbank Baden-Württemberg (Rang 20, geschätzte 25% der Anteile staatlich).

NATIONALE UND INTERNATIONALE INVESTITIONSPOLITIKEN

Die Politik gegenüber grenzüberschreitenden Direktinvestitionen ist vorwiegend auf eine Verbesserung der Investitionsbedingungen ausgerichtet, um weitere ausländischen Investitionen zu erhalten. Dies gilt zuvorderst für Asien. Dabei wurden Markteintrittsbarrieren verringert, FDI-Restriktionen abgebaut, behördliche Zulassungsverfahren vereinfacht sowie neue Modelle für Öffentlich-Privat-Partnerschaften implementiert; manche Länder (teil-)privatisierten auch staatliche Betriebe oder lockerten Bestimmungen mit Bezug auf Übernahmen und Leasing-Geschäften.

Im Gegensatz zu diesen Lockerungen betreffen neue Restriktionen Auslandsdirektinvestitionen mit besonderem Blick auf strategische Industrien und sogenannte sicherheitsrelevante Unternehmen. Dies betrifft vor allem M&As und nicht Greenfield-Projekte: Der Bruttowert aller global aus regulatorischen Gründen nicht zustande gekommenen Fusionen und Übernahmen betrug 2016 knapp 170 Mrd. US-Dollar oder 15% aller Fusionen und Übernahmen.[6] Überwiegend betroffen davon waren Hightech-Firmen in den Bereichen Pharma, Halbleiter und Elektronik sowie Telekommunikation.

Abbildung 9 zeigt auf, welcher Anteil an neuen Investitionspolitiken als Liberalisierung und welcher Anteil als Restriktion bezeichnet werden kann. Das Verhältnis 79 zu 21% spricht eine klare Sprache pro Liberalisierung, allerdings mit einer leicht abnehmenden Tendenz.

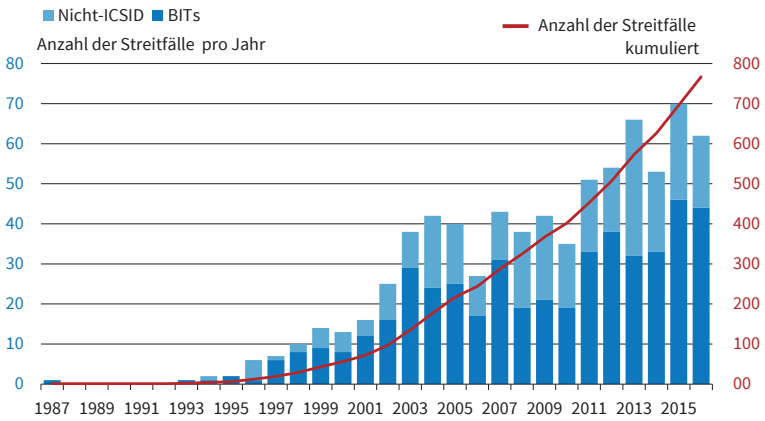
Der internationale Politikrahmen bleibt indes unübersichtlich. Angesichts der Tatsache, dass weitgehende multilaterale Liberalisierungsbemühungen außer Reichweite erscheinen, haben die meisten Länder bilaterale oder regionale Investitionsfördervertrage geschlossen. Im Jahr 2016 wurden 37 neue Abkommen vereinbart, während 19 Abkommen ausliefen oder gekündigt wurden; die Gesamtzahl solcher Abkommen summiert sich auf 3 324. Die Entwicklung der internationalen Investitionsabkommen (IIA) im Zeitablauf ist zu sehen in Abbildung 10; in Anbetracht der Tatsache, dass mittlerweile sehr viele Abkommen existieren und diese vermehrt in der Kritik stehen, kommen relativ wenige neue hinzu: Während zwischen 1992 und 2007 pro Jahr teils über 100 neue IIA abgeschlossen wurden (1996 sogar über 200), fielen die Neuabschlüsse seit 2011 unter die Schwelle von 50. Die kumulierte Anzahl weist somit kaum mehr Wachstum auf.

Die Türkei schloss 2016 die meisten Abkommen ab (insgesamt sieben); dahinter rangieren Kanada,

[6] Dabei werden nur Fusionen und Übernahmen ab einem Wert von mindestens 100 Mio. US-Dollar in Betracht gezogen.

Abb. 11

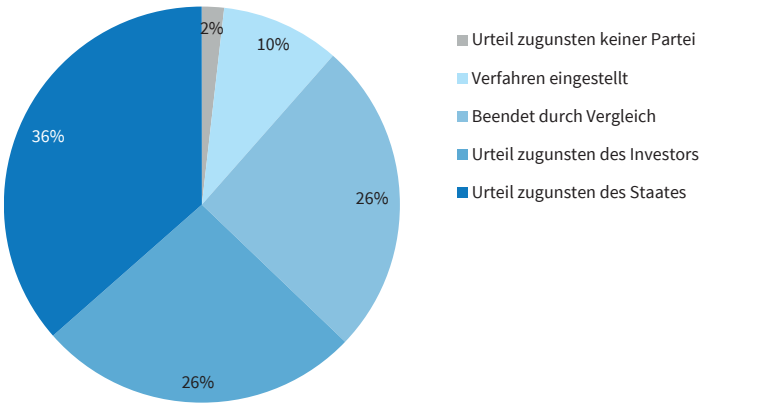
Investor-Staat-Streitbeilegungsfälle im Zeitablauf, 1987 bis 2016



Quelle: UNCTAD; IIA- Navigator. © ifo Institut

Abb. 12

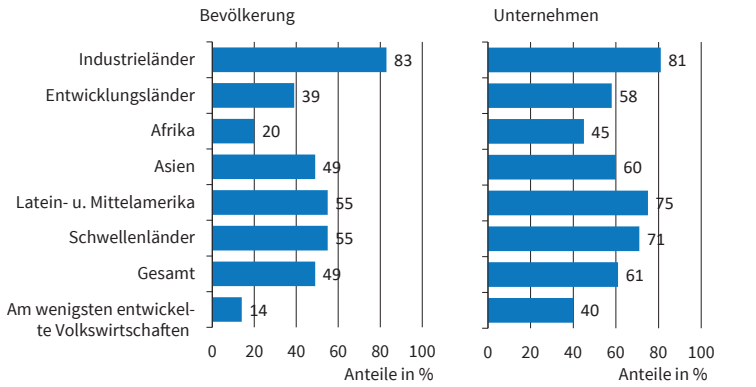
Entscheidungen bei Investor-Staat-Streitbeilegungen



Quelle: UNCTAD; ISDS Navigator. © ifo Institut

Abb. 13

Internetnutzung



Quelle: UNCTAD. © ifo Institut

Marokko und die Vereinigten Arabischen Emirate (je vier) sowie Iran und Nigeria (je drei IIAs).

INVESTOR-STAAT-STREITBELEGUNGEN GINGEN LEICHT ZURÜCK

Entgegen der öffentlichen Wahrnehmung bestehen internationale Schiedsgerichte schon seit Jahrzehnten als modus operandi zur Streitbelegung zwischen ausländischen Investoren und ihren Gaststaaten. Ihre Zuständigkeiten sowie die Verfahrensprozedur sind durch Investitionsschutzklauseln in Handels- oder Investitionsverträgen und spezielle Schiedsabkommen[7] näher spezifiziert. 2016 wurden 62 (74 im Vorjahr) neue Streitbeilegungsfälle gegen 41 Staaten initiiert. Am häufigsten beklagt wurden mit je vier Fällen Kolumbien, Indien und Spanien, die häufigsten Klagen stammen von Investoren aus den Niederlanden und den Vereinigten Staaten (je zehn) und dem Vereinigten Königreich (sieben). Insgesamt bezogen sich sieben Klagen auf vermeintliche Enteignungen, sechs auf Gesetzesänderungen im Bereich der erneuerbaren Energien und fünf Klagen auf steuerbezogene Regulierungsmaßnahmen. Abbildung 11 und Abbildung 12 zeigen die zeitliche Entwicklung der Streitbeilegungsfälle sowie der Schiedssprüche auf. Für eine detaillierte Analyse zu Schiedsgerichtsentscheidungen kann auf Braml und Felbermayr (2016) verwiesen werden.

SCHWERPUNKT: AUSLANDSDIREKTINVESTITIONEN UND DIGITALISIERUNG

Der aktuelle World Investment Report widmet sich speziell Auslandsdirektinvestitionen, die mit dem Prozess der Digitalisierung in Verbindung stehen. Auf Firmenebene wird dabei unterschieden zwischen ICT (*Information and Communication Technologies*) MNEs (*Multinational Enterprises*) und digital MNEs. Erstere umfassen IT- und Telekommunikationsunternehmen und stellen IT-Infrastruktur bereit. Letztere sind dadurch charakterisiert, dass die Nutzung des Internets einen wesentlichen Bestandteil des Geschäftsmodells darstellt: nämlich Anbieter von Internetplattformen, E-Commerce und anderen digitalen Lösungen.

Aufgrund des Vorhandenseins enormer Skaleneffekte können digitale MNEs ausländische Märkte unter weit geringerer Ressourcenaufwendung bedienen. Sie müssen weniger physisches Kapital investieren und bedürfen weniger Mitarbeiter im Ausland. Teils wird sogar argumentiert, dass die Digitalisierung zu einem generellen Rückzug an Auslandsdirektinvestitionen führt, weil fremde Märkte auch ganz ohne lokale Standorte bedient werden können. Nachdem die globalen Spieler im digitalen Markt aus einigen wenigen hoch entwickelten Ländern – vorwiegend den USA – kommen, erscheint es nicht unplausibel, dass sich die FDI-Flüsse in deren Richtung anpassen; dadurch könnten mittelfristig auch weniger entwickelte Volkswirtschaft zu Nettoinvestoren in entwickelten Ökonomien werden.

Die Digitalisierung beschränkt sich allerdings nicht bloß auf die genannten ICT und digitalen MNEs, sondern bestimmt auch maßgeblich die Entwicklung von Prozessen und Wertschöpfungsketten der gesamten Weltwirtschaft. Der Einzelhandel und weitere end-

[7] Z. B. das ICSID – Abkommen (International Centre for Settlement of Investment Disputes), eine der Weltbank-Gruppe zugehörige Institution.

Tab. 2

Angekündigte Greenfield-FDI-Projekte in ICT-Infrastruktur, nach Zielregion, 2012–2016

		Arbeitsplätze		Investitionen	
Zielregion	Anzahl an Projekten	Insgesamt	Durchschnitt	Gesamt (in Mio. US-Dollar)	Durchschnitt (in Mio. US-Dollar)
Afrika	145	11 337	78	24 877	171,6
Asien	357	27 121	76	36 612	102,6
Lateinamerika und Karibik	186	17 456	93	54 496	293
Schwellenländer	42	3 642	86	2 401	57,2
Gesamt	730	59 556	81	118 386	162,2

Quelle: UNCTAD.

kundennahe Wirtschaftszweige erweiterten ihr Verkaufsangebot bereits um neue Geschäftskonzepte. Die Digitalisierung der Produktion hingegen hinkt noch hinterher; diese Digitalisierungsstrategie firmiert in Deutschland gemeinhin unter dem Begriff Industrie 4.0 und wird auch mit Begriffen wie *smart factory* oder *internet of things* in Verbindung gebracht. Diese Form der Digitalisierung erfordert immense Anschaffungskosten und die komplette organisatorische Neustrukturierung vieler Firmen.

Um den Bedarf an Investitionen in die Digitalisierung zu ermitteln, lohnt auch eine Bestandsaufnahme: Abbildung 13 stellt die Anteile der Privatpersonen und der Firmen dar, die das Internet aktiv nutzen; dabei wird zwischen Einkommensgruppen sowie regional unterschieden. Während in den entwickelten Ländern über 80% das Internet nutzen, halbiert sich diese Zahl für Entwicklungsländer. Diese Zahl halbiert sich abermals, wenn man Afrika singulär betrachtet, wo nur eine von fünf Personen das Internet nutzt. Mit Ausnahme der entwickelten Ländern ist der Anteil der internetnutzenden Firmen stets höher als unter Privathaushalten (z.B. in Afrika 45%). Um die Ziele der *Sustainable Development Goals (SDG)* zu erreichen, muss eine »universelle Verfügbarkeit und Annahme des Internets« gewährleistet sein.

Die nötigen Infrastrukturinvestitionen werden überwiegend öffentlich finanziert, gefolgt von privater Finanzierung und Öffentlich-Privaten-Partnerschaften. Besonders in Entwicklungs- und Schwellenländern wird ein Großteil der Kosten auch durch multinationale Unternehmen getragen. Beispielsweise ist Amazon, dessen gesamtes Geschäftsmodell auf der Verfügbarkeit des Internets basiert, allein für 11% der gesamten Investitionen verantwortlich. Die Investitionsvolumina in Informations- und Telekommunikationsinfrastruktur sowie die daraus resultierenden Arbeitsplätze sind nach Zielregionen aufgelistet in Tabelle 2 dargestellt.

Um die Digitalisierung voranzutreiben, bedarf es nicht bloß des Ausbaus der nötigen Infrastruktur wie des Zugangs zum Breitbandinternet, sondern auch Investitionen in digitale Firmen bzw. der Digitalisierung aller Firmen. Nur so lässt sich das zweite SDG-Ziel »Annahme des Internets« hinreichend realisieren. Noch trägt der digitale Sektor selbst in entwickelten Ökonomien nur 4% zur Wirtschaftsleistung bei, was somit keinen uneinholbaren Vorsprung bedeutet. Der UNCTAD WIR 2017 schlägt verschiedene Maßnahmen vor, um lokale digitale Wertschöpfung zu generieren: Etablierung von Technologie- und Innovationszentren, Auf- und Ausbau von Möglichkeiten zum E-Governance, Unterstützung innovativer Finanzierungsmöglichkeiten (z.B. Venture Capital, Private Equity, Crowdfunding), Anbieten von Weiterbildungsprogrammen. Auf der Finanzierungsseite können gerade auch ausländische Investoren eine signifikante Rolle spielen. Weiterhin wird aber auch betont, dass die ultimativen Schritte hin zur digitalen Wirtschaft nicht ohne die Verbraucher und die nicht digitalen Unternehmen gegangen werden können. Als Sektor, der noch großes Digitalisierungspotenzial hat, wird das Gesundheitswesen angeführt. Telemedizin macht hochwertige medizinische Versorgung schnell und kostengünstig verfügbar.

Grundsätzlich lässt sich festhalten, dass gerade Entwicklungs- und Schwellenländer durch die Digitalisierung enorme Möglichkeiten zum wirtschaftlichen Aufstieg haben. Diese lassen sich allerdings nur verwirklichen, wenn eine umfassende politische Agenda bereitsteht, die Investitionen begünstigt, Rahmenbedingungen für Innovationen schafft sowie mögliche negative Folgen der Digitalisierung (z.B. einen Anstieg der Arbeitslosigkeit) abfedert.

FAZIT

Im vergangenen Jahr sanken die weltweiten Ströme ausländischer Direktinvestitionen um rund 2%. Die Investitionen in die Entwicklungsländer gingen sogar um 14% zurück, während zugleich internationale Investitionen in strukturell schwachen Volkswirtschaften weiterhin volatil waren und auf einem niedrigen Niveau verweilten. Obwohl die UNCTAD für die Jahre 2017 und 2018 eine bescheidene Erholung der FDI-Ströme voraussagt, werden diese voraussichtlich weit unter ihrem Höchststand von 2007 bleiben. Diese wirtschaftlichen Entwicklungen sind besorgniserregend, vor allem in Anbetracht der weltweit erforderlichen Investitionen im Zusammenhang mit den Nachhaltigen Entwicklungszielen, die Im Aktionsplan der UNCTAD als *Sustainable Development Goals* mit breitem Konsens beschlossen wurden.

Fortschritte bei der nachhaltigen Entwicklung – und dauerhafter Frieden – erfordern mehr internationale Investitionen in die Infrastruktur, Energie, Wasser und Abwasserentsorgung, Klimaschutz, Gesundheit

und Bildung, sowie Investitionen in produktive Kapazitäten zur Schaffung von Arbeitsplätzen und Einkommenswachstum. Der WIR 2017 verdeutlicht, dass politische Maßnahmen zur Förderung von grenzüberschreitenden Investitionen weiterhin dringend erforderlich sind.

LITERATUR

Braml, M. und G. Felbermayr (2016), »Internationaler Investitionsschutz: Die Fakten«, *ifo Schnelldienst* 69(23), 23–28.

UNCTAD (2017), *World Investment Report 2017 – Investment and the Digital Economy*, United Nations Publications, Genf.

Klaus Abberger und Wolfgang Nierhaus*

Zur Messung der Unsicherheit mit Befragungsdaten

Ökonomische Unsicherheit ist nicht direkt beobachtbar. Eine Operationalisierung ist, Unsicherheit als Dispersion der in den Unternehmensbefragungen des ifo Instituts geäußerten Zukunftseinschätzungen zu messen. Auf den Geschäftserwartungen der befragten Unternehmen aufbauende Dispersionsmaße für die Sektoren Industrie, Bauhauptgewerbe, Groß- und Einzelhandel sowie Dienstleistungen sind im ifo Schnelldienst 15/2017 vorgestellt worden. In dieser Studie werden Dispersionsmaße auf der Basis sämtlicher in den ifo Konjunkturumfragen enthaltenen sektorenspezifischen Erwartungsfragen konstruiert. In einem zweiten Schritt wird gezeigt, dass die so berechneten Maße mit Dispersionsmaßen korrelieren, die sich allein auf die Geschäftserwartungen der Firmen stützen, was die Fokussierung auf die Geschäftserwartungen bei der Messung von Unsicherheit im Unternehmenssektor motiviert und rechtfertigt.

Ökonomische Unsicherheit kann wirtschaftliche Aktivität dämpfen. Unternehmen schieben z.B. aufgrund von Unsicherheiten über den voraussichtlichen Kurs der Geld- und Finanzpolitik geplante Investitionen auf, entsprechend setzen private Haushalte bei Käufen von langlebigen Konsumgütern zunächst den Rotstift an, in der Folge wird kurzfristig die Expansion von Einkommen und Beschäftigung gedämpft. Als anschauliche Beispiele für einen von Unsicherheiten mitgetriebenen Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Aktivität gelten etwa die Weltfinanzkrise des Jahres 2008 und die daran anschließende Staatschuldenkrise in Europa.

Ökonomische Unsicherheit ist allerdings nicht direkt beobachtbar. Eine gängige Operationalisierung ist, Unsicherheit als Dispersion der Zukunftseinschätzungen von Marktakteuren oder Marktanalysten zu messen (vgl. Zarnowitz und Lambros 1987; Bowles et al. 2007). Die Hypothese ist, dass in Zeiten großer Unsicherheit die Erwartungen bezüglich des zukünftigen Wirtschaftsgeschehens divergenter sind und damit stärker streuen als in normalen Zeiten, bei denen die Perspektiven homogener sind (vgl. Girardi und Reuter 2017, S. 278). Für die Operationalisierung der Unsicherheit durch Dispersion bietet sich eine Vielzahl von Variablen an.

In der (Prognose-)Praxis des ifo Instituts werden neben Indizes, die auf die Aktienmarktvolatilität fokussieren, vorrangig Dispersionsmaße zur Messung der Unternehmensunsicherheit verwendet. Letztere werden aus den monatlichen Konjunkturumfragen des ifo Instituts generiert. In einer Studie haben Bachmann, Elstner und Sims (2013, S. 222) die Dispersion der Einschätzungen von Industrieunternehmen hinsichtlich der Produktionsentwicklung in den kommenden drei Monaten als ein mögliches Maß für die Unternehmensunsicherheit im Verarbeitenden Gewerbe vorgeschlagen.

Allerdings wird die Frage nach der Produktionsentwicklung vom ifo Institut nur im Verarbeitenden Gewerbe gestellt. Will man die Unternehmensunsicherheit mit ifo-Umfragedaten auch in Wirtschaftsbereichen erfassen, für die die Produktionsentwicklung nicht erhoben wird, so ist es naheliegend, auf die Erwartungen der Unternehmen hinsichtlich ihrer Geschäftslage in den nächsten sechs Monaten zurückzugreifen (Geschäftserwartungen), die es für alle in den ifo Konjunkturumfragen erfassten Sektoren gibt. Auf dieser Variablen aufbauende Dispersionsmaße für die Industrie, das Bauhauptgewerbe, den Groß- und Einzelhandel sowie für den Dienstleistungssektor und – sektorübergreifend – für die Privatwirtschaft wurden vom ifo Institut im Schnelldienst 15/2017 vorgestellt (Grimme 2017).

Die auf den ifo Konjunkturumfragen basierenden Dispersionsmaße sollten dabei nicht unmittelbar als Unsicherheit interpretiert werden. Vielmehr können sie als sogenannte »Proxy«- oder stellvertretende Maße angesehen werden, die aber nicht die »reine« Unsicherheit messen. So teilen etwa Girardi und Reuter (2016) die Einflussfaktoren auf die Dispersionsmaße in drei Kategorien ein:

* Dr. Klaus Abberger ist Bereichsleiter Konjunkturumfragen an der KOF Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich.

1. Heterogenität: Unterschiedliche Bewertungen und damit Dispersion kann durch unterschiedliche Firmeneigenschaften (z.B. Firmengröße, Exportorientierung, Branche, in der die Firma aktiv ist, Gesellschaftsform) begründet sein. Ein externer Konjunkturschock kann Firmen abhängig von ihren Eigenschaften unterschiedlich stark treffen und somit unterschiedliche Einschätzungen rechtfertigen.
2. Uneinigkeit: Firmen können zu unterschiedlichen Einschätzungen kommen, weil sie unterschiedliche Informationsgrundlagen oder unterschiedliche Methoden verwenden. Das bedeutet aber nicht, dass die Akteure an sich unsicher sind.
3. Unsicherheit: Firmen sind unsicher, wie sie die Information bewerten und verarbeiten sollen und kommen wegen der Unsicherheit zu unterschiedlichen Antworten.

Obwohl die Dispersion der Unternehmensantworten somit nicht ein reines Unsicherheitsmaß ist, hat es sich bisher doch als Proxy-Maß etabliert.

In der Literatur sind die bisherigen umfragebasierten Unsicherheitsindikatoren zwischenzeitlich weiterentwickelt worden. So schlagen Girardi und Reuter (2017, S. 281) vor, bei der Messung von Unsicherheit über die Dispersion nicht nur auf eine einzige Erwartungsfrage zu fokussieren, sondern alle in einer Umfrage zur Verfügung stehenden Erwartungsfragen in die Messung einzubeziehen. Dieser erweiterte Ansatz soll hier für die in den monatlichen ifo Konjunkturumfragen einbezogenen fünf Hauptsektoren herangezogen werden. Für das Verarbeitende Gewerbe, den Groß- und Einzelhandel, das Bauhauptgewerbe sowie für Dienstleistungen werden Unsicherheitsmaße auf der Basis aller für den jeweiligen Sektor vorhandenen Erwartungsfragen konstruiert. In einem zweiten Schritt wird gezeigt, dass die so berechneten umfassenderen Unsicherheitsmaße mit herkömmlichen Unsicherheitsmaßen korrelieren, die allein auf Basis der Geschäftserwartungen im jeweiligen Sektor ermittelt wurden, was die Fokussierung auf die Geschäftserwartungen der Unternehmen bei der Messung von Unsicherheit im Unternehmenssektor motiviert und rechtfertigt.

ZUR KONSTRUKTION VON UNSICHERHEITSMASSEN

Zunächst soll auf die generelle Konstruktionsmethode von umfragebasierten Dispersionsmaßen eingegangen werden. Bei den monatlichen Konjunkturumfragen des ifo Instituts sind bei jeder einzelnen Erwartungsfrage drei Antwortkategorien möglich: »Steigen/Besser«, »Sinken/Schlechter« sowie »Gleichbleiben«. Die Umfrageergebnisse lassen sich nach Theil (1955, S. 187) durch eine diskrete Signum-Verteilung abbilden, wobei den »Steigen/Besser«-Antworten der Wert + 1 zugeordnet wird, den »Sinken/Schlechter«-Antworten der Wert – 1 und den »Gleichbleiben«-Antworten der Wert 0. Die relative Häufigkeit von Firmen, die zum Zeitpunkt t angeben, dass sie ein »Steigen/Besser« erwarten, werden mit $Anteil_t^+$ bezeichnet, die relative Häufigkeit von Firmen, die von einem »Sinken/Schlechter« ausgehen, mit $Anteil_t^-$ und die relative Häufigkeit von Unternehmen, die mit einem »Gleichbleiben« rechnen, mit $Anteil_t^= = 1-(Anteil_t^+ + Anteil_t^-)$. Dann ist der Mittelwert μ_t der Verteilung der Umfrageergebnisse gleich dem Saldo aus positiven bzw. negativen Firmenmeldungen zum Zeitpunkt t:

$$\mu_t = Anteil_t^+ - Anteil_t^-$$

Die Standardabweichung σ_t der Verteilung folgt aus:

$$\sigma_t = \sqrt{(1 - Anteil_t^=) - (\mu_t)^2}$$
$$= \sqrt{Anteil_t^+ + Anteil_t^- - (Anteil_t^+ - Anteil_t^-)^2}$$

Die Standardabweichung zeigt, in welchem Ausmaß die Firmenmeldungen um den Saldo aus positiven und negativen Unternehmenserwartungen μ_t streuen. Sie ist das gesuchte statistische Maß für die Dispersion im Zeitpunkt t. (vgl. Theil 1955, S. 187) Theil bezeichnet das Quadrat von σ_t als *disconformity coefficient*.

Das Werteintervall von σ_t liegt bei den monatlichen Befragungsdaten des ifo Instituts zwischen 0 und 1. Die Standardabweichung σ_t ist naturgemäß 0, wenn alle Unternehmen gleich antworten; vice versa gilt $\sigma_t = 1$, wenn $Anteil_t^+ = Anteil_t^- = ½$, d.h. wenn die eine Hälfte der Firmen positiv antwortet, die andere Hälfte negativ. Wenn sich die Firmen nicht widersprechen, d.h. wenn $Anteil_t^+ > 0$ die Implikation $Anteil_t^- = 0$ zur Folge hat (bzw. $Anteil_t^- > 0$ die Implikation $Anteil_t^+ = 0$), so ist $\sigma_t \leq ½$. Der Schwellenwert ½ wird exakt erreicht, wenn $Anteil_t^+ = ½$ oder $Anteil_t^- = ½$ gilt. Allgemein ist die Standardabweichung σ_t umso größer, je geringer der Anteil der »Gleichbleiben«-Antworten (= $Anteil_t^=$) an den gesamten Firmenmeldungen ist und umso kleiner der Saldo aus positiven bzw. negativen Firmenmeldungen (= μ_t) ist, d.h. je mehr sich positive und negative Antworten die Waage halten.

Problematisch ist in diesem Kontext, dass sich die Dispersion von Unternehmen zuweilen auch in einem steigenden Anteil von »Gleichbleiben«-Antworten ausdrücken kann, etwa weil die Firmen angesichts zunehmender Unwägbarkeiten vorsichtiger geworden sind, die zukünftige Produktionsentwicklung anders als die heutige einzuschätzen. Ein steigender Anteil der »Gleichbleiben«-Meldungen würde c.p. einen Rückgang von σ_t bewirken – die mit Hilfe der Standardabweichung statistisch gemessene Dispersion und die tatsächlich von den Unternehmen empfundene Unsicherheit entwickelten sich in diesem Fall gegenläufig.[1]

[1] Zu einer vertieften Diskussion dieser Problematik vgl. Friz (2015).

KORRELATIONSANALYSE VON DISPERSIONSMASSEN

Girardi und Reuter (2016) haben u.a. vorgeschlagen, bei der Messung von Unsicherheit über die Dispersion nicht allein auf eine einzige Erwartungsfrage zu fokussieren, sondern alle in einer Umfrage zur Verfügung stehenden Erwartungsfragen in die Messung einzubeziehen. Diesem erweiterten Ansatz soll hier für die in den ifo Konjunkturumfragen einbezogenen fünf Hauptsektoren nachgegangen werden.

Für das Verarbeitende Gewerbe, den Groß- und Einzelhandel, das Bauhauptgewerbe sowie für die Dienstleistungen werden nach dem o.g. Konstruktionsprinzip Dispersionsmaße hinsichtlich aller für den jeweiligen Sektor erhobenen monatlichen Erwartungsfragen konstruiert. Im Verarbeitenden Gewerbe zählen zu den Erwartungsfragen die Geschäftserwartungen der befragten Unternehmen, die sich auf einen Zeithorizont von sechs Monaten beziehen, sowie die Preis-, Export-, Beschäftigungs- und Produktionserwartungen für die kommenden drei Monate. Im Bauhauptgewerbe werden unter den Erwartungsfragen die Geschäftserwartungen, die Preis- und Beschäftigungserwartungen sowie die Erwartungen hinsichtlich der Bautätigkeit subsumiert. Im Groß- und Einzelhandel gehören zu den Erwartungsfragen die Geschäftserwartungen, die Preis- und Beschäftigungserwartungen sowie die Erwartungen bezüglich der Bestellungen. Bei den Dienstleistungsunternehmen schließlich werden als Erwartungsfragen die Geschäftserwartungen, die Preis- und Beschäftigungserwartungen sowie die Erwartungen hinsichtlich der Nachfrage- bzw. der Umsatzentwicklung erhoben.

Alle sektoralen Dispersionsmaße werden standardisiert, um zu vermeiden, dass ein Maß durch eine hohe Standardabweichung bzw. einen zu hohen absoluten Mittelwert dominiert. Die Ursprungsreihen der sektoralen Dispersionsmaße sind überdies mit dem Census-X-13ARIMA-SEATS-Verfahren für einen Zwanzigjahrezeitraum (Juli 1997 bis Juni 2017) saisonbereinigt worden. Von einer zusätzlichen Trendbereinigung der Dispersionsmaße wurde abgesehen, da diese Zeitreihen von der Konzeption her stationär sind. Für die nachfolgende Korrelationsanalyse wurden die monatlichen Ergebnisse der ifo Konjunkturumfragen zu Quartalswerten zusammengefasst.

Für jeden der fünf Sektoren *s* wird nun, der Grundidee von Girard und Reuter (2016) folgend, das arithmetische Mittel $\overline{\sigma_{t,s}}$ aus k_s standardisierten sektoralen Dispersionsmaßen $\sigma_{t,s}^{i}$ (ohne Berücksichtigung der Dispersion hinsichtlich der sektoralen Geschäftserwartungen) gebildet:

$$\overline{\sigma_{t,s}} = \frac{1}{k_s} \sum_{i=1}^{k_s} \sigma_{t,s}^{i} \qquad s = 1, \dots, 5$$

Alternativ zu diesem Ansatz werden die in jedem Sektor vorhandenen erwartungsbasierten Dispersionsmaße – wiederum mit Ausnahme des Dispersionsmaßes für die Geschäftserwartungen – zu einer neuen »künstlichen« Indikatorreihe für die Dispersion kombiniert. Für die Gewichtung der Einzelmaße wird die sog. Hauptkomponentenanalyse (*principal component analysis*) verwendet. Mit Hilfe der Hauptkomponentenanalyse kann eine größere Zahl von möglicherweise miteinander korrelierten Variablen auf eine kleinere Zahl von unkorrelierten Variablen verdichtet werden, die Hauptkomponenten genannt werden. Die Hauptkomponenten, die Linearkombinationen der analysierten Variablen sind, werden nach absteigenden Anteilen an der Gesamtvarianz angeordnet. Auf die erste Hauptkomponente $HK1$ entfällt deshalb stets der größte Varianzanteil. Mathematisch betrachtet ist die Hauptkomponentenanalyse einer Eigenwertzerlegung der Kovarianz- bzw. der Korrelationsmatrix der betrachteten Variablen. Durch die Eigenvektoren (Komponentenladungen) wird das Gewicht der Variablen in den Hauptkomponenten bestimmt, die Eigenwerte indizieren die Varianz, die durch die jeweilig korrespondierende Hauptkomponente erklärt wird. Im Folgenden wird auf die erste Hauptkomponente $HK1$ abgestellt.

Für jeden der fünf Sektoren *s* wird nun untersucht, ob die beiden umfassenderen Dispersionsmaße (Durchschnitt $\overline{\sigma_{t,s}}$ bzw. erste Hauptkomponente $HK1_{t,s}$) bzw. die zugrunde liegenden Einzelmaße mit dem herkömmlich berechneten Dispersionsmaß korrelieren, das allein auf Basis der sektoralen Geschäftserwartungen ermittelt wurde. Dies würde bei der Messung von

Tab. 1

Korrelationsmatrix der Dispersionsmaße für das Verarbeitende Gewerbe

	Geschäftslage[a]	Preise[b]	Exporte[b]	Beschäftigung[b]	Produktion[b]	Durchschnitt[c]	1. Hauptkomponente
Geschäftslage[a]	1,00	– 0,14	0,37	0,35	0,65	0,42	0,51
Preise[b]	– 0,14	1,00	0,19	0,29	– 0,02	0,53	0,31
Exporte[b]	0,37	0,19	1,00	0,37	0,84	0,87	0,91
Beschäftigung[b]	0,35	0,29	0,37	1,00	0,40	0,65	0,67
Produktion[b]	0,65	– 0,02	0,84	0,40	1,00	0,79	0,89
Durchschnitt[c]	0,42	0,53	0,87	0,65	0,79	1,00	0,97
1. Hauptkomponente	0,51	0,31	0,91	0,67	0,89	0,97	1,00

[a] Erwartungen für die nächsten sechs Monate (saisonbereinigt). [b] Erwartungen für die nächsten drei Monate (saisonbereinigt). [c] Durchschnittliche Dispersion basierend auf den Dispersionsmaßen bezüglich der Preis-, Export-, Beschäftigungs- und Produktionserwartungen (saisonbereinigt).

Quelle: ifo Konjunkturumfragen; Berechnungen des ifo Instituts.

Tab. 2

Korrelationsmatrizen der Dispersionsmaße nach Wirtschaftsbereichen

	Bauhauptgewerbe					
	Geschäftslage[a]	Preise[b]	Beschäftigung[b]	Bautätigkeit[b]	Durchschnitt[c]	1. Hauptkomponente
Geschäftslage[a]	1,00	0,54	0,59	0,72	0,80	0,73
Preise[b]	0,54	1,00	– 0,03	0,14	0,38	0,14
Beschäftigung[b]	0,59	– 0,03	1,00	0,79	0,90	0,94
Bautätigkeit[b]	0,72	0,14	0,79	1,00	0,88	0,95
Durchschnitt[c]	0,80	0,38	0,90	0,88	1,00	0,96
1. Hauptkomponente	0,73	0,14	0,94	0,95	0,96	1,00
	Einzelhandel					
	Geschäftslage[a]	Preise[b]	Beschäftigung[b]	Bestellungen[b]	Durchschnitt[d]	1. Hauptkomponente
Geschäftslage[a]	1,00	0,38	0,41	0,46	0,56	0,58
Preise[b]	0,38	1,00	0,27	0,28	0,80	0,72
Beschäftigung[b]	0,41	0,27	1,00	0,27	0,69	0,71
Bestellungen[b]	0,46	0,28	0,27	1,00	0,64	0,73
Durchschnitt[c]	0,56	0,80	0,69	0,64	1,00	0,99
1. Hauptkomponente	0,58	0,72	0,71	0,73	0,99	1,00
	Großhandel					
	Geschäftslage[a]	Preise[b]	Beschäftigung[b]	Bestellungen[b]	Durchschnitt[d]	1. Hauptkomponente
Geschäftslage[a]	1,00	0,39	0,26	0,66	0,65	0,64
Preise[b]	0,39	1,00	0,04	0,48	0,77	0,82
Beschäftigung[b]	0,26	0,04	1,00	0,15	0,43	0,32
Bestellungen[b]	0,66	0,48	0,15	1,00	0,85	0,86
Durchschnitt[d]	0,65	0,77	0,43	0,85	1,00	0,99
1. Hauptkomponente	0,64	0,82	0,32	0,86	0,99	1,00
	Dienstleistungen					
	Geschäftslage[a]	Preise[b]	Beschäftigung[b]	Nachfrage bzw. Umsatz[b]	Durch-schnitt[e]	1. Hauptkomponente
Geschäftslage[a]	1,00	0,57	0,45	0,55	0,67	0,68
Preise[b]	0,57	1,00	0,48	0,40	0,83	0,83
Beschäftigung[b]	0,45	0,48	1,00	0,31	0,81	0,78
Nachfrage	0,55	0,40	0,31	1,00	0,67	0,71
Durchschnitt[e]	0,67	0,83	0,81	0,67	1,00	1,00
1. Hauptkomponente	0,68	0,83	0,78	0,71	1,00	1,00

[a] Erwartungen für die nächsten sechs Monate (saisonbereinigt). [b] Erwartungen für die nächsten drei Monate (saisonbereinigt). [c] Durchschnittliche Dispersion basierend auf den Dispersionsmaßen bezüglich der Preis- und Beschäftigungserwartungen sowie der Erwartungen hinsichtlich der Bautätigkeit (saisonbereinigt). [d] Durchschnittliche Dispersion basierend auf den Dispersionsmaßen bezüglich der Preis- und Beschäftigungserwartungen sowie der Erwartungen hinsichtlich der Bestelltätigkeit (saisonbereinigt). [e] Durchschnittliche Dispersion basierend auf den Dispersionsmaßen bezüglich der Preis- und Beschäftigungserwartungen sowie der Erwartungen hinsichtlich der Nachfrage- bzw. Umsatzentwicklung (saisonbereinigt):

Quelle: ifo Konjunkturumfragen; Berechnungen des ifo Instituts.

Unsicherheit im Unternehmenssektor eine besondere Fokussierung auf die Geschäftserwartungen der Firmen motivieren und rechtfertigen. Die Tabellen 1 und 2 enthalten sektorenweise die Korrelationen zwischen den verschiedenen Maßen.

Für das Verarbeitende Gewerbe (vgl. Tab. 1) ergibt sich eine recht hohe Korrelation der Dispersion der Geschäftserwartungen und der Produktionserwartungen. Letztere wurden von Bachmann, Elstner und Sims (2013) wie oben beschrieben als Unsicherheitsmaß für diesen Sektor vorgeschlagen. Eine Durchschnittsbildung aus allen konkreten Erwartungsfragen bzw. die Bildung der ersten Hauptkomponente führt nicht zu einer nochmals höheren Korrelation. Zwar sind die Dispersionsmaße der Produktionserwartungen und der Exporterwartungen recht hoch korreliert, allerdings ist die Korrelation der Preisdispersion und der Beschäftigungsdispersion mit den übrigen Variablen vergleichsweise gering.

Im Bauhauptgewerbe (vgl. Tab. 2) korreliert die Dispersion der Geschäftserwartungen recht hoch mit der Dispersion der Bautätigkeit und der ersten Hauptkomponente und noch stärker mit dem Durchschnittswert. Im Einzelhandel zeigt sich ebenfalls eine deutlich positive Korrelation der Dispersion der Geschäftserwartungen mit dem Durchschnitt bzw. der ersten Hauptkomponente aus den Dispersionsmaßen zu den Preis-, Beschäftigungs- und Bestellungserwartungen.

Die Berechnungen im Großhandel (vgl. Tab. 2) ergeben eine hohe Korrelation der Dispersion der Geschäftserwartungen mit der Dispersion der Bestellungsplanungen und dem Durchschnitt bzw. der ersten Hauptkomponente aller konkreten Erwartungsfragen. Im Dienstleistungsbereich zeigt sich eine ausgeprägt

positive Korrelation der Dispersion der Geschäftserwartungen mit dem Durchschnitt bzw. der ersten Hauptkomponente der Dispersionsmaße der konkreten Erwartungsfragen.

Alles ins allem zeigen die Korrelationsanalysen, dass die Dispersion der Geschäftserwartungen jeweils eine ausgeprägte positive Korrelation mit entweder einem anderen Dispersionsmaß oder dem Durchschnitt bzw. der ersten Hauptkomponente aller anderen Dispersionsmaße in dem jeweiligen Sektor aufweist.

SUMMA SUMMARUM

Die Unsicherheit im Unternehmenssektor kann als Dispersion der in den Unternehmensbefragungen des ifo Instituts geäußerten Zukunftseinschätzungen gemessen werden. Auf den Geschäftserwartungen der befragten Firmen aufbauende Dispersionsmaße für die Industrie, das Bauhauptgewerbe, den Groß- und Einzelhandel sowie den Dienstleistungssektor und – sektorenübergreifend – für die Privatwirtschaft sind im ifo Schnelldienst 15/2017 vorgestellt worden.

In der Literatur sind die bisherigen umfragebasierten Ansätze weiterentwickelt worden. So schlagen Girardi und Reuter (2016) vor, bei der Messung von Unsicherheit über die Dispersion nicht allein auf eine einzige Erwartungsfrage zu fokussieren, sondern alle in einer Umfrage zur Verfügung stehenden Erwartungsfragen in die Messung einzubeziehen. Diesem erweiterten Ansatz wird in dieser Studie für die in den ifo Konjunkturumfragen einbezogenen fünf Hauptsektoren nachgegangen. Für das Verarbeitende Gewerbe, den Groß- und Einzelhandel, das Bauhauptgewerbe sowie für Dienstleistungen sind Dispersionsmaße hinsichtlich aller für den jeweiligen Sektor erhobenen monatlichen Erwartungsfragen konstruiert worden. Korrelationsanalysen zeigen, dass die Dispersion der Geschäftserwartungen der befragten Unternehmen jeweils eine ausgeprägte positive Korrelation mit entweder einem anderen erwartungsbasierten Dispersionsmaß oder dem Durchschnitt bzw. der ersten Hauptkomponente aller anderen Dispersionsmaße in dem jeweiligen Sektor aufweist.

Dieses Ergebnis deutet darauf hin, dass die Dispersion der Geschäftserwartungen als Grundlage für sektorale Dispersionsmaße sowie sektorenübergreifende Maße dienen kann. Derartige Maße werden ab August 2017 vom ifo Institut im Rahmen der monatlichen Ergebnisse der ifo Konjunkturumfragen für Deutschland veröffentlicht. Sie dienen als Konstrukte, um sowohl die Unsicherheit in ausgewählten Wirtschaftsbereichen (Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Groß- und Einzelhandel sowie Dienstleistungen) als auch die Unsicherheit im gesamten privaten Sektor (Gewerbliche Wirtschaft mit und ohne Dienstleistungen) abzuschätzen. Dass die Dispersion der Geschäftserwartungen für die einzelnen Sektoren entweder mit gewissen Einzelfragen oder aber mit den Durchschnitten stark korreliert, kann als Motivation für zukünftige vertiefte Forschung über die sektorenspezifischen Eigenheiten der Unsicherheit dienen.

LITERATUR

Bachman, R., St. Elstner und E. Sims (2013), »Uncertainty and Economic Activity: Evidence from Business Survey Data«, *American Economic Journal* 5(2), 217–249.

Bowles, C., R. Friz, V. Genre, G. Kenny, A. Meyler und T. Rautanen (2007), »The ECB Survey of Professional Forecasters (SPF): A review after eight years' experience«, ECB Occasional Paper, No 59, April.

Friz, R. (2015), »Using survey data for measuring uncertainty«, Paper präsentiert beim CIRET Workshop 2015, Warschau.

Girardi, A. und A. Reuter (2017), »New uncertainty measures for the euro area using survey data«, *Oxford Economic Papers* 69(1), 278–300.

Grimme, Chr. (2017), »Messung der Unternehmensunsicherheit in Deutschland – das ifo-Streuungsmaß«, *ifo Schnelldienst* 70(15), 19–25-

Theil, H. (1955), »Recent Experiences with the Munich Business Test. An Expository Article«, *Econometrica* 23(2), 184–192.

Zarnowitz, V. und L.A. Lambros (1987), »Consensus and uncertainty in economic prediction«, *Journal of Political Economy* 95(3), 591–621.

Dorine Boumans und Christoph Zeiner

ifo Weltwirtschaftsklima unverändert gut

Ergebnisse des 137. World Economic Survey (WES) für das dritte Quartal 2017[1]

Das ifo Weltwirtschaftsklima bleibt unverändert gut. Zwar beurteilten die Experten die aktuelle Wirtschaftslage deutlich positiver als noch im April. Allerdings nahmen sie ihre optimistischen Erwartungen für die kommenden Monate etwas zurück. Die Erholung der Weltwirtschaft dürfte sich im zweiten Halbjahr 2017 mit etwas abgeschwächtem Tempo fortsetzen (vgl. Abb. 1 und 2). Das Klima verbesserte sich vor allem in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften etwas, und dort insbesondere im Euroraum. Nur im Vereinigten Königreich kam es zu einem regelrechten Einbruch von + 4,7 auf – 46,3 Saldenpunkte. Dämpfend wirkten zudem die Schwellen- und Entwicklungsländer. Die Konjunkturerwartungen trübten sich in nahezu allen Weltregionen ein. Insbesondere in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften war die Lage aber besser als noch vor drei Monaten (vgl. Abb. 2). Der Preisanstieg in der Weltwirtschaft wird sich in den kommenden Monaten etwas verlangsamen. Zwar gehen die meisten Experten weiterhin von anziehenden kurz- und langfristigen Zinsen aus. Allerdings hat der Anteil derer, die einen Zinsanstieg erwarten, etwas abgenommen. Den Experten zufolge dürfte sich vor allem der Welthandel in den kommenden sechs Monaten deutlich ausweiten.

FORTGESCHRITTENE VOLKSWIRTSCHAFTEN STABILISIEREN SICH AUF EINEM GUTEN LEVEL

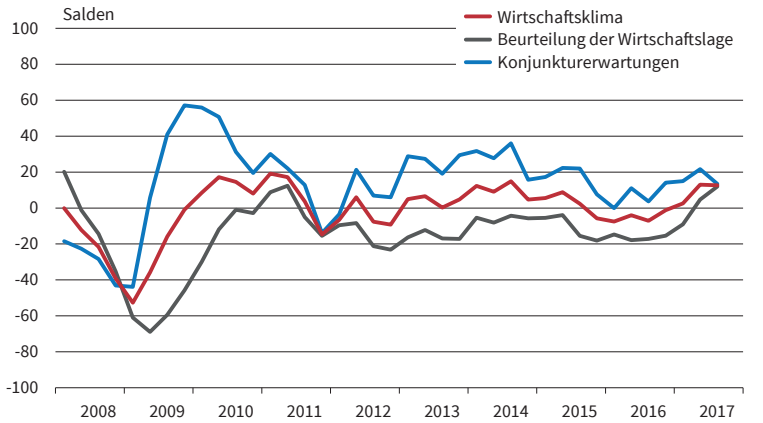
Das Wirtschaftsklima in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften verbesserte sich etwas (vgl. Abb.2). Die Einschätzung der derzeitigen wirtschaftlichen Lage fiel deutlich besser aus als vergangenes Quartal, die Erwartungen verschlechterten sich jedoch. Vor allem der **Euroraum** trug zu dem weiterhin guten Klima in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften bei. Der ifo Wirtschaftsklimaindikator stieg hier von 26,4 auf 35,2 Saldenpunkte und erreichte damit seinen höchsten Wert seit Herbst 2000. Neben den signifikant positiver ausfallenden Einschätzungen bezüglich der derzeitigen Lage hellten sich auch die sechsmonatigen Erwartungen auf.

Die Wirtschaft im Euroraum dürfte in der zweiten Hälfte 2017 weiterhin wachsen. Die großen Volkswirtschaften im Euroraum (**Deutschland, Frankreich, Italien** und **Spanien**) und **Irland** vermerkten eine Verbesserung der derzeitigen Lage und der Erwartungen. Am stärksten verbesserten sich die Erwartungen in Frankreich, Unterschiede in der Einschätzung der derzeitigen Lage in den verschiedenen Ländern blieben jedoch. Die Teilnehmer waren nahezu einstimmig der Meinung, dass die wirtschaftliche Lage in Deutschland gut sei. Positive Einschätzungen blieben auch in Spanien. In Frankreich und Italien, hingegen wurde die derzeitige wirtschaftliche Lage als noch nicht zufriedenstellend beschrieben. Die **Niederlande, Portugal** und **Estland** verzeichneten eine Aufhellung ihres Wirtschaftsklimas, nachdem die derzeitige Lage positiver eingeschätzt wurde. Trotz der optimistischen wirtschaftlichen Erwartungen wurden diese von den Experten geringfügig abgestuft. In **Finnland** machte der Wirtschaftsklimaindikator einen signifikanten Sprung von 32,1 auf 52.3 Saldenpunkte. Das ist der höchste Wert seit Herbst 2007. Die Einschätzungen der Investitionen und des Konsums fielen positiver aus als im letzten Quartal. Fast einig waren sich die finnischen Experten in der Erwartung, dass Import- und Exportvolumen in den nächsten sechs Monaten ansteigen werden. Dies signalisiert eine stärkere wirtschaftliche Erholung in Finnland.

[1] Im Juli 2017 hat das ifo Institut zum 137. Mal seine weltweite Umfrage »ifo World Economic Survey« – kurz WES – bei 1 123 Wirtschaftsexperten multinationaler Unternehmen und kompetenter Institutionen in 121 Ländern durchgeführt. Die Aufgabe des WES ist es, vierteljährlich ein möglichst aktuelles Bild über die Wirtschaftslage sowie Prognosen für wichtige Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländer zu liefern. Im Gegensatz zur amtlichen Statistik, die in erster Linie auf quantitativen (in Werteinheiten messbaren) Informationen aufbaut, werden beim WES qualitative Informationen – Urteile und Erwartungen von Wirtschaftsexperten – abgefragt. Während amtliche Statistiken auf internationaler Ebene oft nur mit großen Zeitverzögerungen erhältlich sind, zeichnen sich die WES-Umfrageergebnisse durch ihre hohe Aktualität und internationale Vergleichbarkeit aus. Gerade in Ländern, in denen die amtliche Statistik auf einer unsicheren Datenbasis steht, sind die von Wirtschaftsexperten vor Ort abgegebenen Urteile und Erwartungen von besonderer Bedeutung.

Abb. 1

ifo Weltwirtschaftsklima

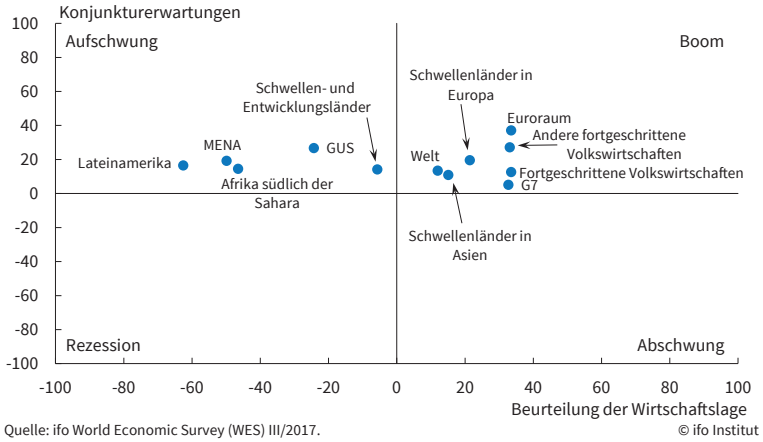


Quelle: ifo World Economic Survey (WES) III/2017. © ifo Institut

Abb. 2

ifo Konjunkturuhr: Momentaufnahme ausgewählter Aggregate

Salden



Quelle: ifo World Economic Survey (WES) III/2017. © ifo Institut

Die Inflationserwartungen der Experten für 2017 sanken leicht auf 1,5%, von zuvor 1,6% (vgl. Tab. 1). Die Befragten rechnen mit einem Anstieg der kurzfristigen und insbesondere der langfristigen Zinsen im nächsten halben Jahr. Nach der Aufwertung des Euro gegenüber dem Dollar im letzten Quartal erwarten die Experten einen etwa gleich bleibenden Wechselkurs in den nächsten sechs Monaten. Deutlich verbessert hat sich die Bereitschaft der Banken, Kredite an Firmen zu vergeben. Sie wird nun vor allem in Frankreich als weniger restriktiv beurteilt (vgl. Tab. 2).

Aufgrund negativer Einschätzung der derzeitigen Situation und der Erwartungen verzeichnete von den restlichen G-7-Ländern das **Vereinigte Königreich** eine drastische Verschlechterung seines Wirtschaftsklimas. Die anhaltende Unsicherheit aufgrund des Brexit führt zu fehlendem Vertrauen in die dortige Wirtschaft. Experten schätzten die Investitionen und den Konsum als negativ ein und sehen keinen Indikator für Verbesserung innerhalb der nächsten sechs Monate. Die Inflationserwartungen für 2017 und 2022 wurden auf 2,6 und 2,7% revidiert (vgl. Tab. 1). Damit sanken die Inflationserwartungen zum ersten Mal seit Herbst 2016. Zum Teil könnte dies auf fallende Ölpreise zurückzuführen sein. Ein sinkender Anteil der Experten schätzte den Dollar und den Euro gegenüber dem Pfund als überbewertet. Auch der Yen wurde nun als überbewertet gegenüber dem Pfund eingeschätzt.

Die wirtschaftliche Lage der **Vereinigten Staaten** wurde zwar als besser eingeschätzt als im vorherigen Quartal, jedoch sanken die Erwartungen zum ersten Mal seit dem ersten Quartal 2009 ins Negative (–6,9 Saldenpunkte). Die Inflationserwartungen für 2017 wurden von 2,3 auf 2,0 Saldenpunkte revidiert (vgl. Tab. 1). Von den Hauptwährungen wurden der Euro, das Pfund und der japanische Yen als unterbewertet gegenüber dem Dollar eingeschätzt. Ähnlich wie im Euroraum gaben die Experten an, dass die Bereitschaft der Banken, Kredite an Unternehmen zu geben, gestiegen sei. Nur 20,7% der US-WES-Experten beschrieben die Vergaberichtlinien als restriktiv (vgl. Tab. 2).

Das Wirtschaftsklima in **Japan** erholt sich weiterhin. Die WES-Experten schätzten sowohl die derzeitige Lage als auch die Erwartungen positiver ein. Investitionen und Konsum wurden günstiger bewertet. Weiterhin erwarten die Experten keinen Anstieg der niedrigen Zinsen der japanischen Zentralbank. Trotzdem werden die Vergaberichtlinien für Kredite von 37,9% der Experten als immer noch restriktiv eingeschätzt.

ANDERE FORTGESCHRITTENE VOLKSWIRTSCHAFTEN

Die **Tschechische Republik** vermerkte einen Anstieg des Klimaindikators auf 68,3 Saldenpunkte. Dieser erreicht somit einen Höchstwert seit 1996. Alle Experten schätzen die derzeitige Lage als gut ein. Auch die wirtschaftlichen Erwartungen blieben positiv. Die vier Hauptwährungen waren der Koruna gegenüber leicht überbewertet. Dies spiegelt sich in den Exporterwartungen wider, bei denen über die nächsten sechs Monate Wachstum erwartet wird. Die **Schweiz** verzeichnete eine Verbesserung des Wirtschaftsklimas auf 54,8 Saldenpunkte. Sowohl die Einschätzung der derzeitigen Lage als auch die Erwartungen fielen sehr günstig aus. Im Einklang mit dem Welthandelsindikator (vgl. Kasten 2) erwarten die Experten, dass sich die Handelsbilanz über die nächsten Monate signifikant verbessert. Von den

Kasten 1

ifo Konjunkturuhr und das ifo Weltwirtschaftsklima

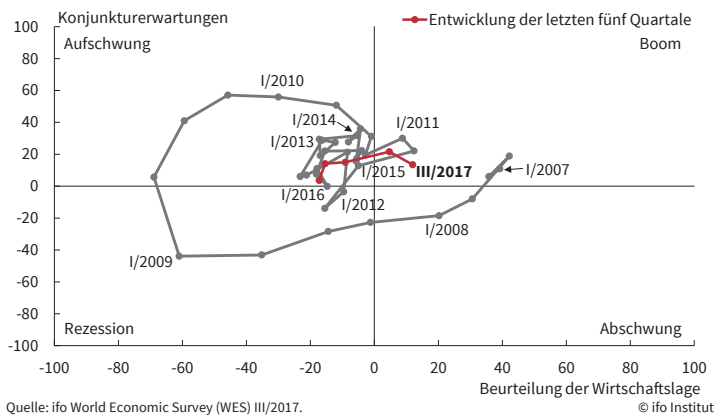
Die ifo Konjunkturuhr für das ifo Weltwirtschaftsklima verdeutlicht die aktuelle Datenkonstellation im globalen Konjunkturzyklus.

Der Juliumfrage zufolge verschlechterte sich der ifo Weltwirtschaftsindikator leicht. Trotz der positiven Einschätzung der derzeitigen wirtschaftlichen Lage wurden die wirtschaftlichen Erwartungen nach unten revidiert. Daraus folgend, bewegte sich der Indikator leicht nach unten in Richtung des Abschwungsquadranten, verblieb jedoch im Boomquadranten. Somit sollte sich die Weltwirtschaft, wenn auch mit abgeschwächtem Tempo, weiter erholen.

Abb. 3

ifo Konjunkturuhr Weltwirtschaft

Salden



Quelle: ifo World Economic Survey (WES) III/2017. © ifo Institut

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.

Hauptwährungen wurde der Dollar als leicht überbewertet betrachtet, jedoch erwartet lediglich eine geringere Expertenzahl einen weiteren Kursanstieg. **Israel** vermerkte eine Senkung seines Wirtschaftsklimaindikators von 19,8 auf 8,2 Saldenpunkte. Die wirtschaftlichen Erwartungen suggerieren ein ähnliches Muster für die kommenden Monate. Erwartungen für die kurz- und langfristigen Zinsen wurden von 1,9 auf 2,8% nach oben revidiert (vgl. Tab. 1). Verglichen mit dem letzten Quartal erfolgte eine Abwertung der vier Hauptwährungen gegenüber dem Schekel. Daraus resultierend werden Euro, Yen und Pfund als unterbewertet und der Dollar als richtig bewertet eingeschätzt. **Australien** verzeichnete eine leichte Verbesserung seines Klimas mit positiver ausfallendenden wirtschaftlichen Erwartungen. Die guten Bewertungen der wirtschaftlichen Lage in den letzten vier Quartalen schlugen nun in eine weniger positive Einschätzung um. Ein strukturelles Problem scheint in fehlenden Investitionen zu liegen, die seit dem zweiten Quartal 2014 negativ eingeschätzt wurden. Von den vier Hauptwährungen wurden der Euro und das Pfund als überbewertet, der Yen und der Dollar als richtig bewertet betrachtet. Für den Dollar wird mit keiner weiteren Fluktuation gerechnet. Die erwartete Inflationsrate für 2017 wurde in diesem Quartal leicht nach oben revidiert von 2,0 auf 2,1%, die langfristigen Inflationserwartungen blieben gleich (vgl. Tab. 1).

SCHWELLEN- UND ENTWICKLUNGSLÄNDER ZEIGEN LANGSAMERE ERHOLUNG

Zum zweiten Mal in Folge wiesen die Schwellen- und Entwicklungsländer ein positives Klima auf. Die derzeitige Situation wurde als verbessert eingeschätzt, blieb aber weiterhin negativ. Die wirtschaftlichen Erwartungen sanken dagegen um 8 Saldenpunkte, blieben aber positiv (vgl. Abb. 2). Im Handel wird ein Anstieg erwartet, wobei sowohl Import- als auch Exportvolumen steigen sollen (vgl. Kasten 2). 73% der Experten empfanden die Kreditvergaberichtlinien von Banken an Unternehmen weiterhin als restriktiv.

In den hauptsächlichen Entwicklungsmärkten (**Brasilien, Russland, Indien** und **China – BRIC-Staaten**) blieb das Wirtschaftsklima mit 4,9 Saldenpunkten im positiven Bereich, während die Erwartungen signifikant schlechter ausfielen. Dies ist vor allem auf Brasilien zurückzuführen, wo der bereits vorher ungünstige Klimaindikator von 20 auf – 41 Saldenpunkte fiel. Dies könnte den politischen Unruhen in **Brasilien** geschuldet sein. Dem derzeitigen Premierminister, der 2016 nach der Amtsenthebung seiner Vorgängerin das Amt übernahm, droht selbst ein Prozess durch den obersten Gerichtshof. Dennoch gibt es Quellen des Optimismus; den WES-Experten zufolge verbesserte sich die Handelsbilanz über die letzten drei Quartale stetig. Kurz- und langfristige Inflationserwartungen wurden von 3,9 auf 3,8 nach unten revidiert (vgl. Tab. 1). **Chinas** derzeitige Wirtschaftssituation blieb zufriedenstellend. Das Gesamtklima jedoch schwang ins Negative um, da die wirtschaftlichen Erwartungen

Tab. 1

Inflationserwartungen der WES-Teilnehmer für 2017 und in fünf Jahren

Aggregate*/Länder	2017	2022	Länder	2017	2022
Durchschnitt der Länder	**3,4**	**3,5**	Brasilien	3,8	3,9
EU (28 Länder)	1,7	2,3	Bulgarien	2,0	2,5
Euroraum[a]	1,5	2,1	Cabo Verde	1,4	2,4
			Chile	2,4	3,0
Fortgeschrittene Volkswirtschaften	**1,7**	**2,3**	China	1,8	2,9
Australien	2,1	2,7	Ecuador	1,5	3,0
Belgien	2,1	2,0	El Salvador	2,9	4,1
Dänemark	1,1	1,7	Elfenbeinküste	2,0	2,8
Deutschland	1,6	2,1	Georgien	5,7	4,3
Estland	3,1	2,2	Guatemala	4,4	4,8
Finnland	1,1	1,8	Indien	4,5	4,3
Frankreich	1,3	2,0	Kasachstan	7,8	5,1
Griechenland	1,1	1,8	Kenia	9,5	7,8
Hongkong	2,4	2,7	Kolumbien	4,4	3,5
Irland	0,9	1,8	Kongo Dem, Rep,	42	17
Israel	1,9	2,8	Kosovo	2,4	1,5
Italien	1,3	2,1	Kroatien	1,6	2,6
Japan	0,6	1,4	Lesotho	5,4	5,3
Kanada	1,9	2,3	Malaysia	3,9	4,7
Korea	1,9	3,0	Marokko	2,0	2,6
Lettland	2,4	2,8	Mexiko	5,9	3,7
Litauen	2,7	2,3	Namibia	6,6	7,3
Neuseeland	1,8	2,2	Nigeria	16,8	11,3
Niederlande	1,4	2,0	Pakistan	5,9	7,1
Norwegen	2,1	2,3	Paraguay	3,8	3,9
Österreich	1,9	2,3	Peru	3,0	3,0
Portugal	1,4	2,1	Philippinen	3,3	4,3
Schweden	1,7	3,1	Polen	1,9	2,5
Schweiz	0,5	1,3	Rumänien	1,6	3,5
Slowakei	1,3	2,6	Russland	5,6	7,7
Slowenien	1,7	2,6	Sambia	7,2	6,6
Spanien	1,9	2,3	Simbabwe	4,9	7,0
Taiwan	1,1	1,4	Sri Lanka	6,6	6,0
Tschechien	1,9	2,2	Südafrika	5,7	6,0
USA	2,0	2,6	Sudan	27,3	18
Vereinigtes Königreich	2,6	2,7	Thailand	1,3	2,4
			Togo	1,8	2,5
Schwellen- und Entwicklungsländer	**4,9**	**4,5**	Tunesien	6,0	4,8
Ägypten	27	8,3	Türkei	9,6	6,0
Argentinien	23,6	8,5	Ukraine	9,0	6,7
Bangladesch	5,7	5,5	Ungarn	2,4	2,9
Bolivien	4,7	8,1	Uruguay	6,9	7,6
Bosnien und Herzegowina	1,3	3,5			

* Zur Berechnung dieser Aggregate wird als Gewichtungsfaktor das jeweilige kaufkraftbereinigte Bruttoinlandsprodukt PPP der einzelnen Länder verwendet (Datenbasis des IWF, 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) III/2017.

auf – 10,4 Saldenpunkte fielen. Während sich die Bewertungen der Investitionen verschlechterten, wurde der private Konsum als günstiger empfunden. Die WES-Experten erwarten eine Preisabnahme in den nächsten sechs Monaten. Die Inflationserwartungen für 2017 und 2022 wurden daraus resultierend auf 1,8% (Abnahme von 0,5) 2017 und auf 2,9% (Abnahme von 0,1) im Jahr 2022 revidiert. Die Experten vermerkten eine nach unten gerichtete Fluktuation aller vier Währungen. Vor allem der Euro und der Dollar wurden im Vergleich zum Yuan als unterbewertet eingeschätzt. In den BRIC-Staaten blieb das Wirtschaftsklima nur in **Indien** mit 46,3 Saldenpunkten sehr positiv. Sowohl Investitionen als auch Binnenkonsum wurden im Vergleich zum vorherigen Quartal als besser eingeschätzt. Aufgrund der starken Wachstumserwartungen der Importe sollte sich die Handelsbilanz geringfügig verschlechtern. Im Volumen aber wird sowohl bei den Importen als auch den Exporten ein Anstieg erwartet. Die indischen WES-Experten revidierten ihre Inflationserwartungen für 2017 von 5,3 auf 4,5%. Für 2022 aber waren die Inflationserwartungen mit 4,3% um 0,1% höher als im letzten Quartal (vgl. Tab. 1). In **Russland** blieb die vorsichtige Erholung, die bereits 2016 eingesetzt hatte. Die Einschätzung der derzeitigen Lage und der Erwartungen schwankte wenig. Trotzdem haben die verbleibenden Sanktionen gegen Russland durch die USA und Europa weiterhin einen Effekt auf die Handelsbilanz. Die Experten erwarten eine Verschlechterung, wobei sowohl die Importe als auch die Exporte im Volumen sinken sollten. Die Bewertung der vier Hauptwährun-

Tab. 2

Angebot an Bankkrediten

Anteile der Experten, die über moderate oder starke Einschränkungen berichten	
Bosnien und Herzegowina	100,0
Elfenbeinküste	100,0
Kongo Dem. Rep.	100,0
Ägypten	100,0
Kasachstan	100,0
Kenia	100,0
Nigeria	100,0
Slowenien	100,0
Sudan	100,0
Tunesien	100,0
Simbabwe	100,0
Portugal	95,2
Italien	94,6
Griechenland	93,3
Irland	90,9
Russland	88,2
Cabo Verde	87,5
Chile	85,7
China	85,7
Togo	85,7
Bolivien	83,3
Lettland	81,8
Indien	80,0
Malaysia	80,0
Thailand	80,0
Ukraine	80,0
Sambia	80,0
Rumänien	77,3
Bangladesch	75,0
Spanien	74,4
Niederlande	72,2
Paraguay	71,4
Argentinien	68,8
Kroatien	66,7
Marokko	66,7
Namibia	66,7
Südafrika	66,7
Brasilien	64,0
Österreich	62,5
Neuseeland	62,5
Bulgarien	61,5
Ungarn	61,5
Litauen	60,0
Mexiko	58,3
Slowakei	57,1
Ecuador	50,0
El Salvador	50,0
Georgien	50,0
Guatemala	50,0
Lesotho	50,0
Peru	50,0
Vereinigtes Königreich	47,4
Türkei	46,2
Kolumbien	45,5
Pakistan	45,5
Belgien	42,9
Deutschland	39,0
Frankreich	38,1
Japan	37,9
Polen	36,8
Australien	35,7
Tschechien	33,3
Israel	33,3
Sri Lanka	33,3
Finnland	31,8
Korea	30,8
Kanada	30,0
Dänemark	25,0
Hongkong	25,0
Philippinen	25,0
Uruguay	25,0
Schweden	22,2
USA	20,7
Norwegen	20,0
Schweiz	20,0
Taiwan	16,7
Kosovo	0,0

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

Quelle: ifo World Economic Survey (WES) III/2017.

gen ließ nach, vor allem der Euro und der Dollar wurden als unterbewertet eingeschätzt.

ANDERE ENTWICKLUNGSLÄNDER

Andere aggregierte Schwellen- und Entwicklungsländer zeigen unterschiedliche Beiträge zum Wirtschaftsklima auf. Die **Europäische Schwellen- und Entwicklungsländer** vermerkten einen Anstieg von 21,3 Saldenpunkten in ihrem Wirtschaftsklimaindikator. Sowohl die derzeitige Lage als auch die Erwartungen wurden positiver im Vergleich zur vorherigen Umfrage eingeschätzt. Die **Schwellen- und Entwicklungsländer in Asien** verbesserten sich im letzten Quartal signifikant, verzeichneten nun aber eine weniger optimistische Sicht auf die kommenden sechs Monate. Dies verursachte eine Senkung des Klimaindikators, der mit 13,0 Saldenpunkten jedoch nach wie vor im positiven Bereich liegt. Die Länder des **Mittleren Ostens und Nordafrikas** schätzten gemeinsam zum ersten Mal seit zehn Quartalen die wirtschaftlichen Erwartungen positiv ein. Die derzeitige Lage jedoch blieb trüb. In **Lateinamerika** wurde keine Verbesserung verzeichnet, weder in der derzeitigen Lage noch in den Erwartungen.

Der Rückgang des Wirtschaftsklimaindikators in den **Schwellen– und Entwicklungsländern in Asien** wurde vor allem von den **ASEAN-Ländern** verursacht. Die Lage und die Erwartungen wurden im Vergleich zum letzten Quartal weniger positiv bewertet, so dass der Indikator auf – 20,6 Saldenpunkte fiel. Der ASEAN-5-Verband wurde 1967 gegründet und feiert somit sein 50. Jubiläum. Für die Länder wurden die Inflationserwartungen für 2022 nach unten auf 4,1% revidiert, während die Erwartungen für 2017 bei 4,0% blieben (vgl. Tab. 1).

In den Schwellen- und Entwicklungsländern Europas verbesserte sich das Wirtschaftsklima in den sechs Hauptländern (**Bulgarien, Kroatien, Ungarn, Polen, Rumänien, Türkei**). Den größten Unterschied verzeichnete die **Türkei**, wo das Klima nach zwei ungünstigen Quartalen mit 7,7 Saldenpunkten in den positiven Bereich umschlug. In Export- und Importvolumen wird ein Anstieg erwartet, die Inflationserwartungen wurden nach unten revidiert. Für 2017 erwarten die Experten nun eine Inflationsrate von 9,6% (vorher 9,8%), für 2022 6% (vorher 7,8%) (vgl. Tab. 1). Alle wichtigeren Währungen wurden als unterbewertet gegenüber der türkischen Lira eingeschätzt. Das beste Klima in den Ländern in Europa herrscht in **Polen**. Die derzeitige wirtschaftliche Situation wurde mit 52,4 Saldenpunkten als sehr positiv eingeschätzt, und weitere Verbesserungen werden innerhalb der nächsten sechs Monate erwartet. Auch die Entwicklung des Handelsvolumens wurde als expansiv prognostiziert. Die Inflationsraten wurden nach unten revidiert (vgl. Tab. 1). Die Bankenbereitschaft bezüglich der Kreditvergabe verbesserte sich signifikant, nachdem nun nur noch 36,8% der Experten angaben, dass die Vergaberichtlinien restriktiv seien, im Gegensatz zu 81% im vorherigen Quartal (vgl. Tab. 2). Der polnische Zloty wird als richtig bewertet gegenüber dem Euro, überbewertet gegenüber dem

Kasten 2

Ein Vergleich des CPB World Trade Monitor mit dem ifo Welthandelsindikator

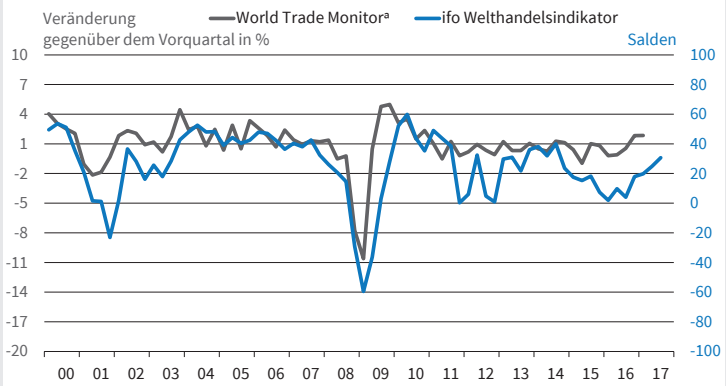
Der **CPB World Trade Monitor** (WTM) ist ein bekannter monatlicher Indikator, der die Entwicklung des internationalen Warenhandels abbildet. Dieser Welthandelsmonitor wird durch das CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (CPB) veröffentlicht und basiert auf offiziellen Statistiken, wie Eurostat, IWF, OECD, UN und Weltbank. Der WTM unterliegt aufgrund seiner vorläufigen Daten einer Revision und wird mit einer Verspätung von zwei Monaten veröffentlicht, da die offiziellen Quellen erst verspätet ihre Daten bekannt geben. So wird beispielsweise der Wert für den Monat Juni (der letzte Monat vom zweiten Quartal) Ende August publiziert.

Der **ifo World Economic Survey** (WES) befragt seine Experten u.a. auch nach ihrer Einschätzung des weltweiten Handelsvolumens, getrennt nach Exporten und Importen. Um die Vergleichbarkeit mit dem WTM herzustellen, wird der ifo Welthandelsindikator als Mittelwert aus den Zeitreihen der Exporte und Importe berechnet. Der WES wird mit nur zwei Wochen Verzögerung veröffentlicht. Die Befragung zum dritten Quartal wurde Anfang August veröffentlicht, wobei die Experten im Juli befragt wurden. Diese Umfragedaten werden nicht revidiert.

Um diese beiden Zeitreihen miteinander vergleichen zu können, wird der monatliche WTM in Quartalsdaten umgerechnet. Hierzu wird die Summe der Monate des jeweiligen Quartals berechnet, um die Frequenz dem WES anzupassen. Weil die WES-Experten nach ihrer Erwartung über die Veränderung des weltweiten Handelsvolumens befragt werden, wird die Veränderung des WTM gegenüber dem Vorquartal berechnet. Die Zeitreihen des transformierten WTM und des ifo Welthandelsindikators werden in der Abbildung dargestellt.

Abb. 4

Welthandelsvolumen



[a] Die Quartalswerte werden aus der Summe der zugehörigen Monate berechnet.
Quelle: ifo World Economic Survey (WES); CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (CPB). © ifo Institut

Eine erste graphische Betrachtung zeigt, dass sich diese beiden Zeitreihen ähnlich entwickeln. Dies deutet darauf hin, dass die WES-Experten die Entwicklung des internationalen Handelsvolumens in ihrem Land gut einschätzen können.

Um den Zusammenhang beider Zeitreihen mit aussagefähigen Zahlen zu belegen, wird im Folgenden das Instrument der Kreuzkorrelation verwendet. Im Allgemeinen ist eine Kreuzkorrelation ein Maß, um zwei Zeitreihen in Bezug auf einen zeitlichen Versatz miteinander zu vergleichen. Der Korrelationskoeffizient liegt zwischen – 1 und + 1, wobei ein hoher Koeffizient auf einen hohen statistischen Zusammenhang der beiden Zeitreihen zueinander hinweist. Bei einem Koeffizienten von null ist kein Zusammenhang zu erkennen. Hier wird die Kreuzkorrelation zwischen dem ifo Welthandelsindikator und der Veränderungsrate des WTM auf Quartalsbasis berechnet. Zunächst wird die Korrelation zum gleichen Zeitpunkt (also der zeitliche Gleichlauf beider Indikatoren) bestimmt. Um den WES als vorlaufenden Indikator zu identifizieren, wird die Kreuzkorrelation zwischen dem WES des aktuellen Quartals zum WTM des nächsten Quartals ermittelt. Um den Koeffizienten der Kreuzkorrelation für den WES als nachlaufenden Indikator zu berechnen, wird der WES des aktuellen Quartals mit dem WTM des vorangegangenen Quartals verglichen. Die Ergebnisse werden in der Tabelle 3 zusammengefasst.

Der Korrelationskoeffizient, um einen zeitlichen Gleichlauf beider Zeitreihen zu identifizieren, ist 0,70. Das heißt, dass der WES mit dem WTM im gleichen Quartal im Zeitverlauf einen hohen statistischen Zusammenhang aufweist. Für die Prüfung, ob der WES einen Vorlauf von einem Quartal hat, ergibt sich ein Koeffizient von 0,28, was zugleich der geringste Wert dieser Übersicht ist. Ein Koeffizient von 0,76 ergibt sich für den Fall, dass der WES auf seine nachlaufenden Eigenschaften von einem Quartal gegenüber dem WTM getestet wird.

Tab. 3

Koeffizienten der Kreuzkorrelation	
Gleichlauf	0,70
Vorlauf um ein Quartal	0,28
Nachlauf um ein Quartal	0,76

Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

Diese statistische Analyse bestätigt, dass es sich lohnt, die beiden Zeitreihen miteinander zu vergleichen. Der WES zeigt einen guten zeitlichen Zusammenhang zum WTM im gleichen Quartal. Ein schwacher statistischer Zusammenhang ergibt sich für den WES als Frühindikator für den WTM. Bei einem Nachlauf des WES gegenüber dem WTM von einem Quartal zeigt sich ein hoher statistischer Zusammenhang. Den Mehrwert der WES-Umfrage sieht man insbesondere dann, wenn man die Zeitpunkte der Veröffentlichungen betrachtet. Der WES für das dritte Quartal wurde Anfang August veröffentlicht, wobei die zugrunde liegende Befragung im Juli stattfand. Der WTM veröffentlicht die Werte für den Juli erst Ende September. Der zeitliche Verzug wird noch größer, wenn man an den Quartalswerten interessiert ist. Der WTM vervollständigt sein drittes Quartal (September) erst Ende November. Die WES-Umfrage hat dann einen zeitlichen Vorteil von fast drei Monaten.

Dollar und leicht unterbewertet gegenüber dem Yen und dem britischen Pfund eingeschätzt.

Im neunten Quartal in Folge dominiert in **Lateinamerika** ein negatives Wirtschaftsklima. In **Argentinien** hingegen wurde das Klima zum vierten Mal in Folge als positiv bewertet. Auch die wirtschaftlichen Erwartungen für die kommenden sechs Monate fielen dabei positiv aus. Dies signalisiert eine langsame, aber konstante Erholung. Mit dem erwarteten Anstieg des Importvolumens sollte sich das Handelsdefizit ausweiten. Alle größeren Währungen waren gegenüber dem argentinischen Peso unterbewertet. Der Großteil der WES-Experten (68, 8%) schätzte die Vergaberichtlinien von Banken für Kredite an Unternehmen als restriktiv ein (vgl. Tab. 2). In **Mexiko** hellten sich die wirtschaftlichen Erwartungen signifikant auf, der Gesamtindikator blieb jedoch im negativen Bereich bei – 10,0 Saldenpunkten. Im Wechselkurs der vier Hauptwährungen war eine signifikante Fluktuation gegenüber dem mexikanischen Peso zu verzeichnen. Während sich der Peso erholte, schätzten die Experten nun den Euro, das britische Pfund und den Yen als richtig bewertet ein. Lediglich der Dollar blieb ein wenig überbewertet. Die Handelspolitik der Vereinigten Staaten ist weiterhin unklar, so dass die Exporterwartungen nach unten revidiert wurden. Das Importvolumen stieg dagegen merklich an. Kreditvergaberichtlinien wurden in Mexiko als restriktiv eingeschätzt (vgl. Tab. 2).

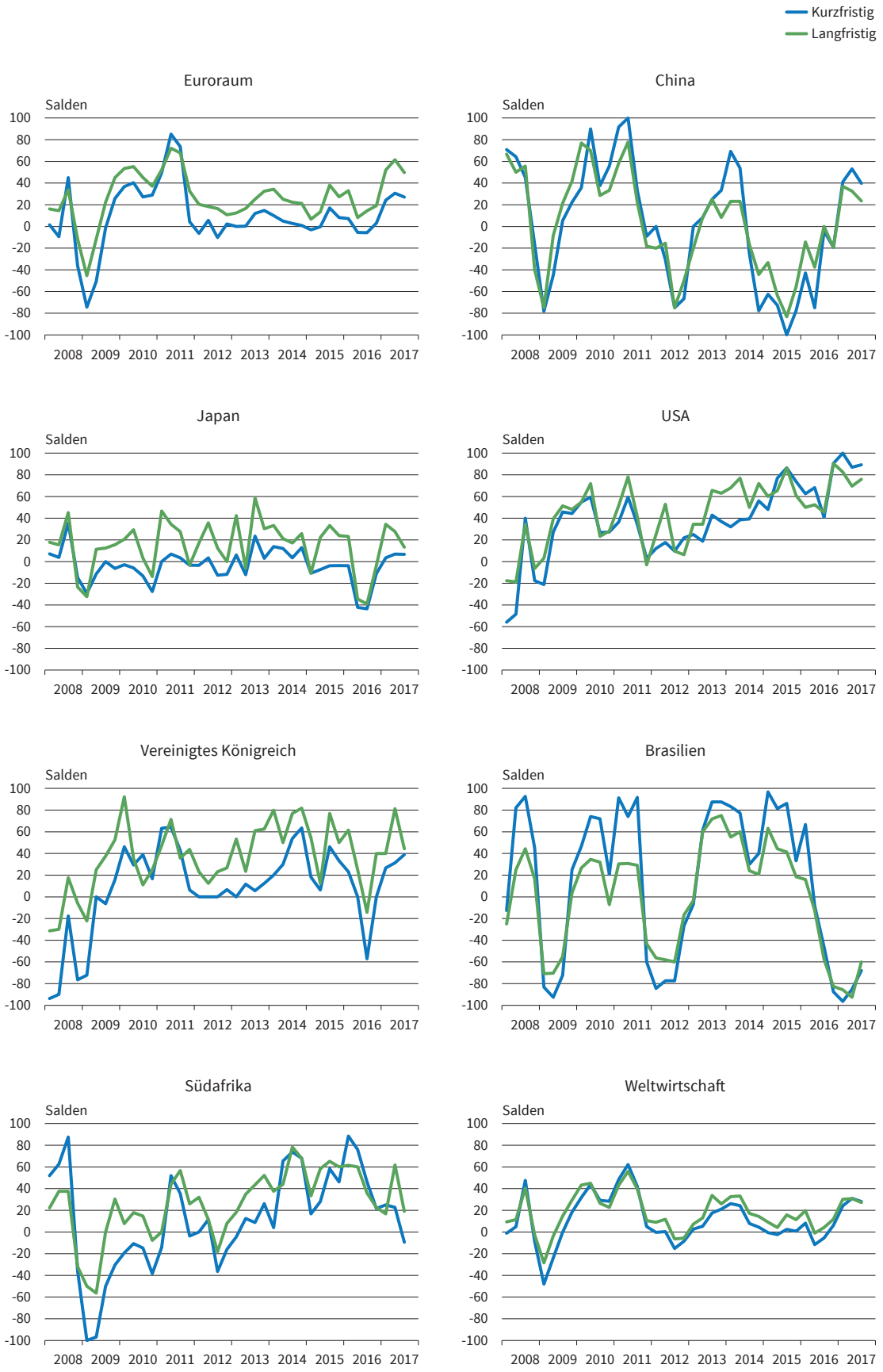
In den **GUS-Staaten** schlug der Klimaindikator nach einem positiven Quartal wieder ins leicht Negative um. Die wirtschaftlichen Erwartungen blieben positiv, wurden allerdings nach unten revidiert. Nach einer signifikanten Erholung in der vorherigen Umfrage verschlechterte sich das Klima in der **Ukraine**. Sowohl die derzeitige Situation als auch die Erwartungen wurden als weniger positiv eingeschätzt. 80% der Experten gaben restriktive Vergaberichtlinien von Banken für Unternehmenskredite an. In **Georgien** gaben dies nur 50% an (vgl. Tab. 2). Georgiens wirtschaftliches Klima verschlechterte sich leicht, während die Erwartungen weniger optimistisch, aber noch positiv ausfielen. Länder aus dem **Mittleren Osten, Nordafrika** und **Sub-Sahara Afrika** verzeichneten eine leichte Verbesserung in ihrem Wirtschaftsklima. In beiden Aggregaten wurden die wirtschaftlichen Erwartungen im Vergleich zum letzten Quartal positiver eingeschätzt. **Nigeria** verzeichnete eine Verbesserung des wirtschaftlichen Klimas und eine deutliche Aufhellung der Wirtschaftserwartungen. Die Experten vermuten eine Zunahme in Export- und Importvolumen in den nächsten sechs Monaten. Alle Experten schätzten die Vergaberichtlinien für Kredite von Banken an Unternehmen als restriktiv ein (vgl. Tab. 2).

Eine englischsprachige Analyse findet sich in der Veröffentlichung »ifo World Economic Survey«.

Abb. 5

Kurz- und langfristige Zinssätze

Erwartungen für die nächsten sechs Monate

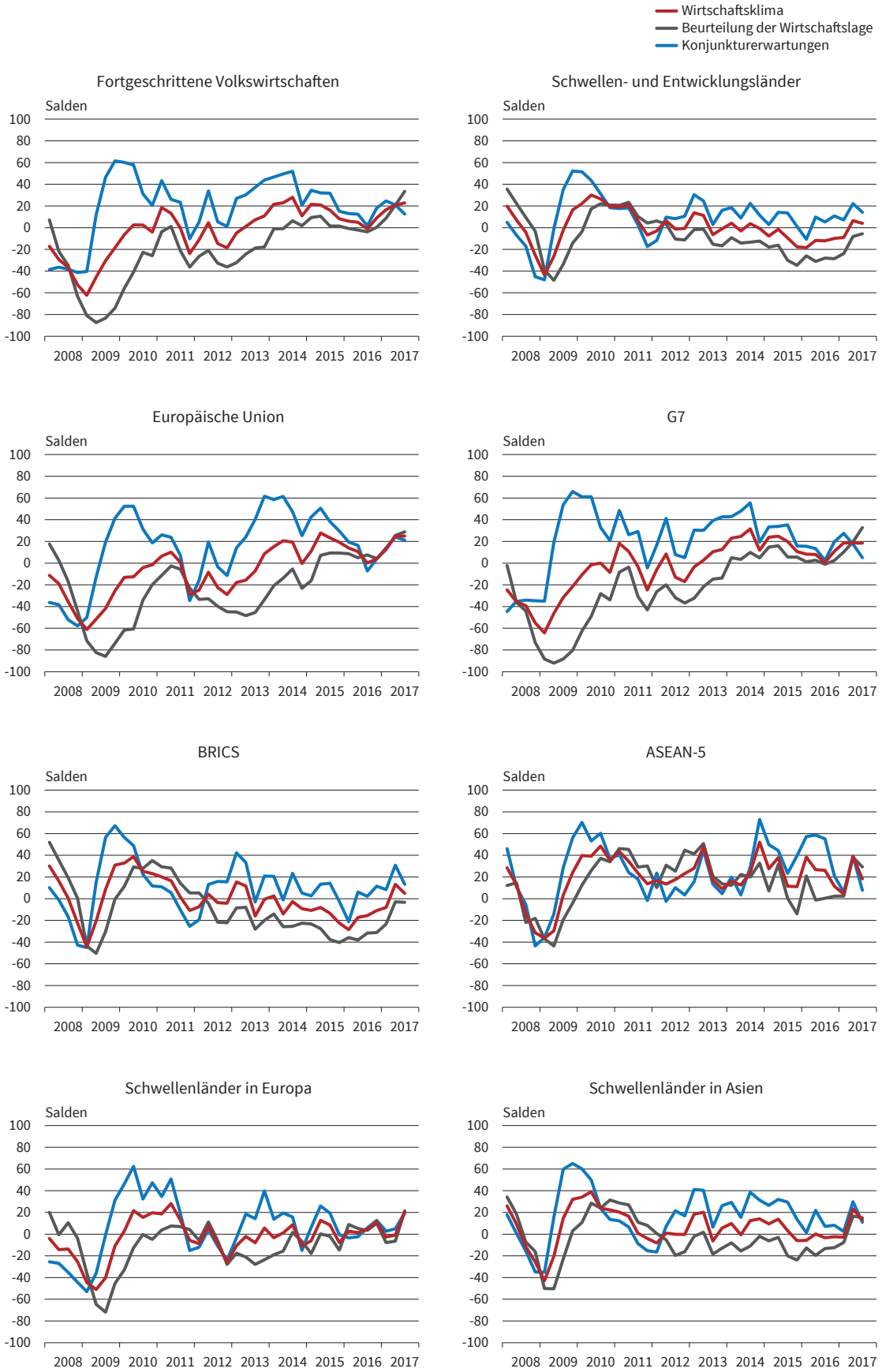


Quelle: ifo World Economic Survey (WES) III/2017.

© ifo Institut

Abb. 6a

ifo Wirtschaftsklima und die Entwicklung der wirtschaftlichen Lage und Erwartungen

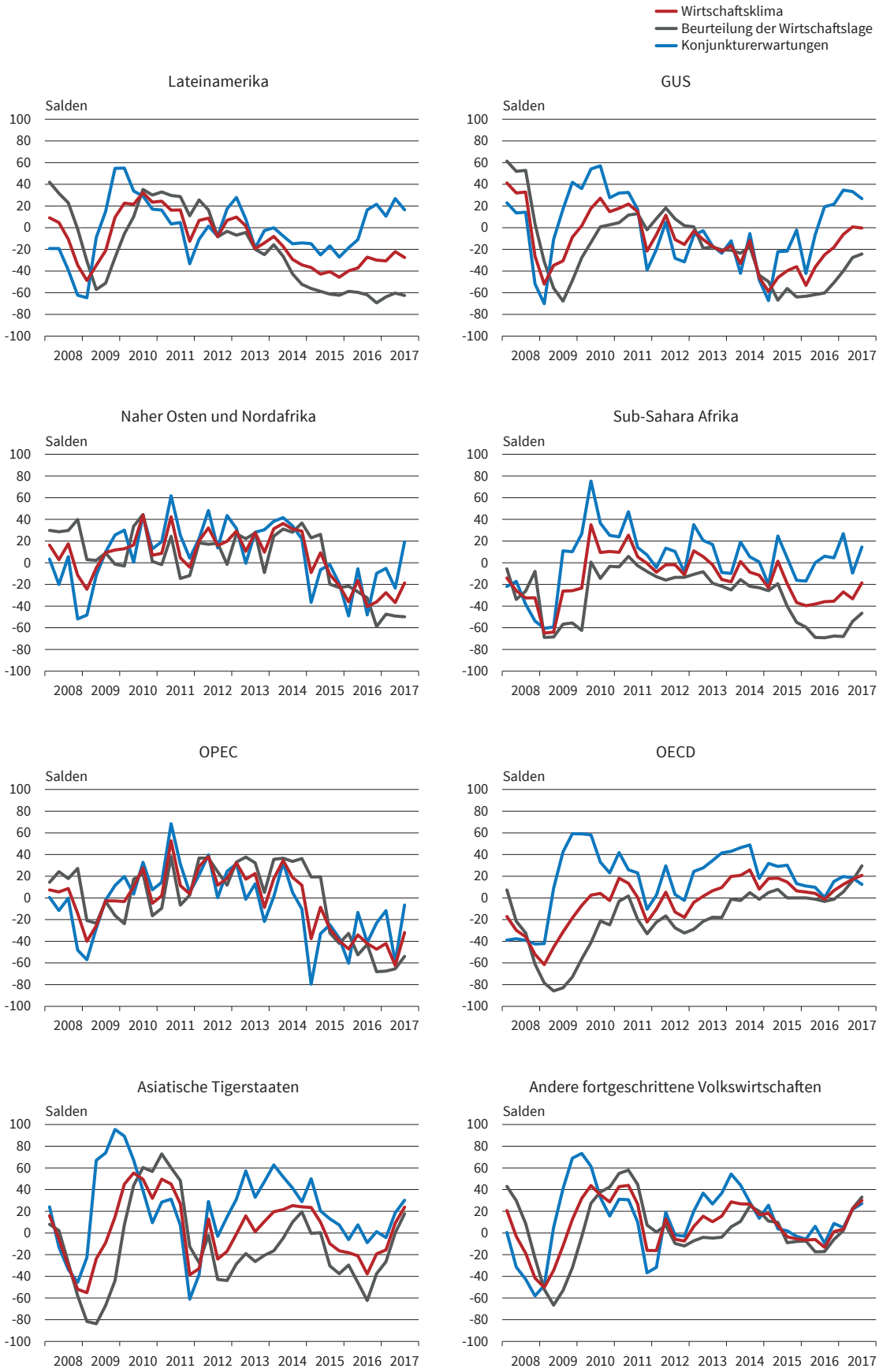


Quelle: ifo World Economic Survey (WES) III/2017.

© ifo Institut

Abb. 6b

ifo Wirtschaftsklima und die Entwicklung der wirtschaftlichen Lage und Erwartungen



Quelle: ifo World Economic Survey (WES) III/2017.

© ifo Institut

Lutz Bornmann, Alexander Butz und Klaus Wohlrabe

Ein Meta-Ranking volkswirtschaftlicher Fachzeitschriften

Rankings von wissenschaftlichen Fachzeitschriften spielen sowohl für das Prestige der Zeitschriften, als auch für die Reputation der Autoren, die in diesen Zeitschriften veröffentlichen, eine wichtige Rolle. Der vorliegende Artikel stellt ein Meta-Ranking von 277 ökonomischen Fachzeitschriften vor. Es basiert auf 22 individuellen Rankings, die Daten aus vier verschiedenen bibliometrischen Datenbanken nutzen.

Zeitschriftenrankings spielen in vielerlei Hinsicht eine wichtige Rolle in der Wissenschaft. Wissenschaftler, die in hoch gerankten Zeitschriften publizieren, haben eine höhere Wahrscheinlichkeit, Professor zu werden, Forschungsmittel einzuwerben und Herausgeber von Zeitschriften zu werden. In der Volkswirtschaftslehre haben Rankings eine große Aufmerksamkeit erlangt – vor allem in Deutschland.[1] Dies ist auf die Einführung des Handelsblatt-Rankings im Jahr 2007 zurückzuführen (vgl. Hofmeister und Ursprung 2008). Eine Neuauflage dieses Rankings mit veränderter Methodik ist für September 2017 vorgesehen.[2]

Eines der ersten Zeitschriftenrankings in der Volkswirtschaftslehre wurde von Coats (1971) veröffentlicht; es beruhte auf Zitierungen und umfasste nur zehn Zeitschriften. Sowohl die Anzahl der Rankings als auch die Anzahl der gerankten Zeitschriften hat in den letzten Jahrzehnten merklich zugenommen. Butz et al. (2017) geben einen Überblick über existierende Zeitschriftenrankings in der Volkswirtschaftslehre. Die Vielzahl der Rankings ist auf den besseren Zugang zu bibliometrischen Daten, die Existenz verschiedener bibliometrischer Datenbanken und die Vielzahl der mittlerweile zur Verfügung stehenden bibliometrischen Indikatoren zurückzuführen. Zitierungen können in multidisziplinären Datenbanken, wie Scopus, Web of Science und Google Scholar, oder in Fachdatenbanken, wie RePEc (Research Papers in Economics), recherchiert werden. Die Messung von Forschungsleistungen mit Hilfe von Zitierungen ist ein zentraler Bestandteil in der Forschungsevaluation (vgl. u.a. Bornmann 2011; Bornmann und Daniel 2008; Hamermesh 2015).

Bei der Vielzahl der verwendeten Methoden und der zur Verfügung stehenden Datenbanken für Zeitschriftenrankings bietet sich als natürlicher Schritt ein Meta-Ranking an. Dieses erscheint auch deshalb sinnvoll, weil es nicht *das* Ranking gibt, d.h. ein generell akzeptiertes Verfahren, Zeitschriften zu ranken. Nahezu alle Rankings haben bestimmte Vor- und Nachteile. Die Ergebnisse der Rankings zeigen, dass Zeitschriften sehr ähnlich, aber auch sehr unterschiedlich abschneiden können. Ein Meta-Ranking zeigt also, wie gut eine Zeitschrift über die verschiedenen Datenbanken und bibliometrischen Indikatoren hinweg abschneidet.

Im Folgenden wird ein solches Ranking für 277 Zeitschriften vorgestellt, das auf 22 verschiedenen Indikatoren und vier Datenbanken beruht.

DER DATENSATZ UND DIE BIBLIOMETRISCHEN METRIKEN

Das Web of Science wurde bis vor kurzem von Thomson Reuters und wird heute von Clarivate Analytics angeboten. Für die Datenbank werden vor allem Zeitschriften ausgewertet. Auf Basis der Zitierungsdaten wird jährlich der Journal Citation Report erstellt, der u.a. die Journal Impact Factors (JIF) enthält. 2004 wurde die Zitierungsdatenbank Scopus von Elsevier auf den Markt gebracht. Das Web of Science und Scopus sind die Datenbanken, die am häufigsten für bibliometrische Studien verwendet werden. Den Zugang zu beiden Datenbanken muss man käuflich erwerben.

Google Scholar ist eine frei zugängliche Datenbank, die mittlerweile sehr populär geworden ist. Sie erfasst alle Arten von Zitierungen, unabhängig vom Typus der Publikation. Zudem erstreckt sie sich auf alle im Internet verfügbaren Dokumente (wie z.B. Bücher und Abschlussarbeiten). RePEc wurde ursprünglich als Plattform für den Austausch von frei zugänglichen Arbeitspapieren im Internet gegründet. In den letzten Jahren hat sie sich zu einer Datenbank für Zeitschriften, Bücher, Buchkapitel und Arbeitspapiere entwickelt. Soweit möglich werden für alle gelisteten Arbeiten die Zitierungen erfasst. Aufbauend auf den Meta-Informationen und den Zitierungen, werden Zeitschriften, Autoren und Institutionen auf monatlicher Basis gerankt. Diese Rankings erfreuen sich großer Beliebtheit. Für weitere Informationen zu den Datenbanken verweisen wir auf Butz et al. (2017).

Der Startpunkt für die Auswahl der Zeitschriften, die wir in unser Meta-Ranking einbezogen haben, ist die »Economics«-Kategorie des Journal Citation Report 2015. Diese umfasst 333 Zeitschriften. Für das

[1] Vgl. u.a. Graber et al. (2008); Schulze, Warning und Wiermann (2008), Fitzenberger und Schulze (2014). Es gibt aber auch viele Kritiker von Rankings (vgl. Oswald 2007; Frey und Rost 2010).
[2] Vgl. Gygly et al. (2017) für weitere Details.

Tab. 1

Die 20 besten ökonomischen Zeitschriften im Meta-Ranking (über alle Datenbanken bzw. innerhalb einer Datenbank)

Meta-Ranking	Zeitschrift	Web of Science	Scopus	Google Scholar	RePEc
1	Quarterly Journal of Economics	1	1	2	3
2	Journal of Financial Economics	7	6	1	5
3	Journal of Economic Literature	2	3	9	4
4	Journal of Finance	3	2	10	7
5	Econometrica	5	5	18	2
6	Journal of Political Economy	9	7	11	1
7	American Economic Review	4	8	8	9
8	Review of Financial Studies	10	9	3	8
9	Review of Economic Studies	12	10	5	19
10	Journal of Economic Perspectives	11	4	26	11
11	Journal of Monetary Economics	52	27	6	10
12	Economic Journal	18	15	12	16
13	Journal of Econometrics	43	23	4	13
14	Review of Economics and Statistics	15	12	14	18
15	Journal of International Economics	31	16	15	21
16	Journal of Accounting & Economics	25	11	16	33
17	Journal of Public Economics	49	24	17	22
18	Brookings Papers On Economic Activity	14	29	43	12
19	Journal of Economic Growth	48	37	63	6
20	Journal of Economic Theory	59	50	19	24

Quelle: Web of Science; Google Scholar; Scopus; RePEc; Berechnungen des ifo Instituts.

Meta-Ranking werden davon jene Zeitschriften verwendet, für die alle Indikatoren über alle Datenbanken verfügbar sind. Diese Vorgabe reduziert die Anzahl auf 277 Zeitschriften. Die Daten zu den Zeitschriften wurden Anfang 2016 erhoben. Die 22 Indikatoren verteilen sich auf die Datenbanken wie folgt:

- Web of Science: fünf,
- Scopus: vier,
- Google Scholar: acht und
- RePEc: fünf.

Es soll hier nicht jeder einzelne Indikator im Detail erklärt werden. Dafür verweisen wir auf den Originalartikel. Im Wesentlichen handelt es sich um verschiedene Varianten des JIF und des *h*-Index. Der JIF ist das Verhältnis der Zitierungen in einem Jahr und der Anzahl der zitierbaren Publikationen in den vorhergehenden zwei Jahren. Der *h*-Index einer Zeitschrift ist definiert als die Anzahl der Publikationen, die jeweils mindestens *h* Zitierungen erhalten haben.

Die 22 Indikatoren, die in das Meta-Ranking eingegangen sind, sind unterschiedlich stark miteinander korreliert (die Koeffizienten liegen zwischen 0,27 und 0,99). Die Unterschiede erklären sich durch die jeweils zugrunde liegenden Datenbanken und verwendeten Indikatoren. Niedrige Korrelationskoeffizienten deuten darauf hin, dass die Indikatoren unterschiedliche Qualitätsaspekte der Zeitschriften abdecken.

DAS META-RANKING

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, die 22 Indikatoren zu einem Meta-Ranking zu aggregieren. Beispielsweise könnte für jeden Indikator ein Ranking gebildet und diese dann über das harmonische oder arithmetische Mittel aggregiert werden. Diese Vorgehensweise hätte jedoch den Nachteil, dass der relative Abstand zwischen zwei Zeitschriften verlorengehen würde. Wir folgen deshalb der Idee von Seiler und Wohlrabe (2012) und betrachten die Qualität einer Zeitschrift als latentes Konstrukt, wobei jeder Indikator eine beobachtbare Repräsentation dieses Konstrukts ist. Die latente Struktur in Daten kann anhand einer Hauptkomponentenanalyse (*principial components analysis*) aufgedeckt werden. Dabei werden verschiedene Faktoren extrahiert, die die Varianz in den verschiedenen Indikatoren erklären. In unserer Analyse erklärt bereits der erste Faktor 75% der Gesamtvarianz in den Daten. Wir gehen deshalb davon aus, dass dieser Faktor die Qualität der Zeitschriften widerspiegelt – wenn die Qualität anhand von bibliometrischen Indikatoren gemessen wird. Die einzelnen Indikatoren laden relativ ähnlich auf diesen ersten Faktor (bzw. das latente Konstrukt »Qualität«), weshalb sie als Gewichte für die Metriken verwendet werden können. Die gewichteten Metriken sind im Hinblick auf das latente Konstrukt standardisiert. Anhand des gewichteten Meta-Rankings können für alle Zeitschriften die entsprechenden Rangpositionen gebildet werden.

In Tabelle 1 sind die 20 besten Zeitschriften des Meta-Rankings dargestellt. Die vollständige Liste aller 277 Zeitschriften wird in Butz et al. (2017) gezeigt. Die besten fünf Zeitschriften lauten wie folgt: *Quarterly Journal of Economics, Journal of Financial Economics, Journal of Economic Literature* (JEL), *Journal of Finance und Econometrica*. Werden das JEL als Überblickszeitschrift (survey journal) und die drei Finanzfachzeitschriften bei den neun besten Zeitschriften im Meta-Ranking nicht berücksichtigt, ergeben sich die generell akzeptierten Top-5-Zeitschriften (vgl. auch Gygly et al. 2017; Card und DellaVigna 2013): *Quarterly*

Journal of Economics, Econometrica, Journal of Political Economy, Amercian Economic Review und *Review of Economic Studies*.

Tabelle 1 zeigt nicht nur das Ergebnis des Meta-Rankings über alle Datenbanken, sondern auch das Ergebnis innerhalb der vier Datenbanken. Die Rangpositionen der Zeitschriften unterscheiden sich teilweise deutlich. So landet das *Journal of Econometrics* bei Google Scholar auf Platz 4 und beim Web of Science auf Platz 43. Das Ergebnis zum *Journals of Econometrics* ist ein gutes Beispiel dafür, dass die Qualität der Zeitschriften bei den verschiedenen Datenbanken sehr unterschiedlich eingeschätzt werden kann.

Butz et al. (2017) führen eine Reihe von statistischen Analysen durch, die zeigen, dass das Meta-Ranking stabil ist. Dazu lassen sie entweder bestimmte Zeitschriften oder einzelne Metriken bei der Berechnung des Meta-Rankings unberücksichtigt.

LITERATUR

Bornmann, L. (2011), »Scientific Peer Review«, *Annual Review of Information Science and Technology* 45, 199–245.

Bornmann, L. und, H.-D. Daniel (2008), »What do citation counts measure? A review of studies on citing behaviour«, *Journal of Documentation* 64(1), 45–80.

Butz, A., L. Bornmann und K. Wohlrabe (2017), »What are the Top Five Journals in Economics? A New Meta–ranking«, *Applied Economics*, im Erscheinen.

Card, D. und S. DellaVigna (2013), »Nine facts about top journals in economics«, *Journal of Economic Literature* 51 (1), 144–161.

Coats, A. (1971). »The role of scholarly journals in the history of economics: An essay«, *Journal of Economic Literature* 9(1), 29–44.

Fitzenberger, B. und U. Schulze (2014), »Up or Out: Research Incentives und Career Prospects of Postdocs in Germany«, *German Economic Review* 15(2), 287–328.

Frey, B.S. und K. Rost (2010), »Do rankings reflect research quality?«, *Journal of Applied Economics* 13, 1–38.

Graber, M., A. Launov und K. Wälde (2008), »Publish or Perish? The Increasing Importance of Publications for Prospective Economics Professors in Austria, Germany and Switzerland«, *German Economic Review* 9, 457–472.

Gygli, S., J. Haucap, J. Ruffner , J-E. Sturm und J. Südekum (2017), »Handelsblatt-Ranking 2.0: Wissenschaftlicher, flexibler, transparenter«, verfügbar unter: http://www.oekonomenstimme.org/artikel/2017/06/handelsblatt-ranking-20-wissenschaftlicher-flexibler-transparenter/.

Hamermesh, D. (2015), »Citations in Economics: Measurement, Uses and Impacts«, *NBER Working Papers* 21754.

Hofmeister, R. und H.W. Ursprung (2008), »Das Handelsblatt-Ökonomen-Ranking 2007: Eine kritische Beurteilung«, *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 9(3), 254–266.

Oswald, A.J. (2007), »An Examination of the Reliability of Prestigious Scholarly Journals: Evidence und Implications for Decision-Makers«, *Economica* 74(293), 21–31.

Schulze, G.G., S. Warning und C. Wiermann (2008), »What and How Long Does It Take to Get Tenure? The Case of Economics und Business Administration in Austria, Germany and Switzerland«, *German Economic Review* 9(4), 473–505.

Seiler, Chr. und K. Wohlrabe (2012), »Ranking economists on the basis of many indicators: An alternative approach using RePEc data«, *Journal of Informetrics* 6(2), 389–402.

ifo DICE REPORT

02
2017

Summer
Vol. 15

RESEARCH REPORT

Motherhood Postponement and Wages in Europe
Massimiliano Bratti, Elena Meroni, Chiara Pronzato

REFORM MODEL

The EU Blue Card – Time to Reform
Yvonne Giesing, Nadzeya Laurentsyeva

DATABASE

The Acquisition of Citizenship in the OECD Countries

Asylum Recognition Rates in the Top 5 EU Countries

Promoting Longer Working Lives in Europe

An OECD Framework for Financing Democracy

NEWS

New at DICE Database, Conferences, Books

FORUM

The Gender Pay Gap

Spencer Bastani, Tomer Blumkin, Luca Micheletto, Sarah Cattan, Mike Brewer, René Böheim, Dominik Grübl, Mario Lackner, Mario Macis, Mirco Tonin, Nigar Hashimzade, Natalia Vershinina, Paola Profeta

ifo INSTITUTE
Leibniz Institute for Economic Research
at the University of Munich

ifo WORLD ECONOMIC SURVEY

03
2017

August
Vol. 16

World Economic Climate
ifo World Economic Climate Remains Positive

Advanced Economies
Advanced Economies Stabilise at a Favourable Level

Emerging and Developing Economies
Emerging and Developing Economies Project Slower Recovery

Special Box
A Comparison between CPB World Trade Monitor and the WES Indicator for Trade Volumes

Special Topic
The WES Special Question: Economic Inequality around the World

ifo INSTITUTE
Leibniz Institute for Economic Research
at the University of Munich