

ifw Highlights 2014



WELT.
WIRTSCHAFT.
VERSTEHEN.
GESTALTEN.

3

Editorial

6

100 Jahre IfW

- 6 Jubiläumsrede Dennis J. Snower
- 9 Zitate
- 10 Impressionen 100-Jahr-Feier

14

Forschung

- 14 Ausländische Direktinvestitionen in Indien: Je liberaler desto ungleicher verteilt
- 16 Keine Angst vor ausländischen Unternehmensübernahmen
- 18 Vertrauensarbeitszeit stärkt die Innovationskraft von Unternehmen
- 20 Internet demobilisiert Wähler
- 22 Wie uns die Gesellschaft prägt: Vorurteile über das Risikoverhalten von Frauen
- 24 Öffentliche Güter – sollte man alle auffordern mitzumachen?
- 26 Klimawandel: Kritische Öffentlichkeit zum Thema CCS & Co.
- 28 Die Zahlungsbereitschaft ist da: Zehn Euro im Monat für erneuerbare Energien
- 30 Naturkatastrophen und die Finanzen von NGOs: Spenden nach dem Tsunami 2004
- 32 Europäischer Regeltransfer in eine umkämpfte Nachbarschaft
- 34 Fiskalpakt: Starre Schuldenregeln sind problematisch
- 36 Mehr Wachstum = Weniger Arbeitslose? Die Gleichung geht nur auf, wenn die Inflationrate stimmt
- 38 Modelle zum Schutz geistigen Eigentums: Innovationsanreize „im Norden“ und die Wohlfahrt „im Süden“ werden in traditionellen Modellen unterschätzt
- 40 Geteiltes Leid ist halbes Leid – warum wir uns gegen Hochwasser nicht versichern

42

Beratung

- 42 Gefährliche Abhängigkeiten. Das Russland-Geschäft in der Krise?
- 44 Krisenabwehr in der EU: Es ist noch viel zu tun

46

Veranstaltungen

- 46 Global Economic Symposium 2014 / GES 2014 - ausgewählte Lösungen
- 48 Zehn Jahre Weltwirtschaftlicher Preis
- 50 Excellence Awards 2014
- 51 Bernhard-Harms-Preis 2014
- 53 Impressionen verschiedener Veranstaltungen

54

Forschungsbereiche

- 54 Überblick über die Forschungsbereiche
- 55 Die internationale Arbeitsteilung
- 56 Wissensakkumulation und Wachstum
- 57 Sozial- und verhaltensökonomische Ansätze zur Lösung globaler Probleme
- 58 Umwelt und natürliche Ressourcen
- 59 Armutsminderung und Entwicklung
- 60 Makroökonomische Politik in unvollkommenen Märkten
- 61 Globalisierung und Wohlfahrtsstaat

62

Think Tank

- 62 Zentrum Wirtschaftspolitik
- 63 Zentrum Prognosen

64

Organigramm

66 Impressum

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

ich freue mich, Ihnen die *IfW Highlights 2014* präsentieren zu dürfen. Das vergangene Jahr war für uns ein ganz besonderes Jahr – wir haben das 100. Gründungsjubiläum des Instituts gefeiert: Ganz offiziell mit einem Festakt im Kieler Rathaus, aber auch hier bei uns im Haus mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und ihren Familien, mit einem von uns allen gestalteten Gemälde, mit einer wissenschaftlichen Konferenz, mit einer neuen Chronik für das Institut, mit einem Jubiläums-Logo und mit vielen kleinen und großen Besonderheiten, die sich durch das ganze Jahr gezogen haben.

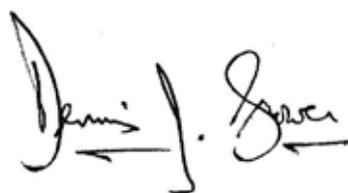
Einen kleinen Eindruck unserer Feierlichkeiten bekommen Sie in den diesjährigen *Highlights*. Aber Sie sehen auch, dass unser Jubiläumsjahr ein ganz normales Jahr war, in dem wir geforscht, beraten und ausgebildet und zu zahlreichen weiteren Veranstaltungen geladen haben. Die *Highlights* geben Ihnen einen Einblick in unsere Arbeit an einem großen Zentrum weltwirtschaftlicher Forschung. Sie informieren über unser Forschungs- und Ausbildungsprogramm und die Struktur des Instituts.

Natürlich können wir unsere Arbeit nicht vollständig abbilden. Vielmehr möchten wir Ihnen ein buntes Kaleidoskop der Arbeiten aus dem IfW vorstellen. Als öffentlich finanziertes Forschungsinstitut haben wir besonderen Wert darauf gelegt, die Beiträge für eine breite Öffentlichkeit verständlich zu gestalten. Wissenschaftlich interessierte Leserinnen und Leser finden über die *IfW Highlights* aber auch einen leichten Zugang zu weiterführenden und vertiefenden Veröffentlichungen und Informationen.

Anlässlich dieses besonderen Jahres haben wir das Design der *Highlights* überarbeitet und auch die Struktur ein wenig verändert. Wir hoffen, damit ein informatives und leicht zugängliches Format gefunden zu haben, das langjährige Leser ebenso anspricht wie neue. Ich freue mich auf Ihre Rückmeldungen.

Herzlichst

Ihr





Die Gesichter des IfW: Rund 170 Mitarbeiter aus mehr als 15 Ländern. Davon ca. 100 Wissenschaftler und ein starkes Support-Team dahinter – Hilfe für (fast) jedes Problem



Das menschliche Wohlbefinden im Zentrum

Eine Zusammenfassung der Festrede von IfW-Präsident Dennis J. Snower zum 100. Jubiläum des Instituts

100 Jahre Institut für Weltwirtschaft – das ist für mich ein besonders bewegendes Ereignis. Das Institut hat seine globale Perspektive immer weiterentwickelt. Es hat sich international vernetzt, viele Forscherinnen und Forscher aus aller Welt nach Kiel geholt, und diese sind von hier in alle Welt ausgezogen. Internationalität und Offenheit sind Teile der DNA unseres

Instituts. Die Geschichte des Instituts sagt uns auch viel über unsere Zukunft – die Zukunft der Weltwirtschaft, der Wirtschaftswissenschaft und des Instituts.

Zur Weltwirtschaft: Die Globalisierung verändert die Weltwirtschaft in einem derart rasanten Tempo, dass die Akzeptanz der Folgen bei Bürgern zu schwinden droht. Das Spannungsverhältnis zwischen der Internationalität von Märkten und den Bindungen von Menschen an ihr Land und ihre Kultur zieht sich wie ein roter Faden durch die Geschichte des Instituts.

Zur Wirtschaftswissenschaft: Sie muss sich verändern, um dieses Spannungsverhältnis besser zu verstehen und zu gestalten. Nach der jüngsten großen Wirtschaftskrise, die zu großen Spannungen zwischen wirtschaftlicher Integration und sozialen Bindungen geführt hat, steht die Wirtschaftswissenschaft in der Kritik. Neue Einsichten sind erforderlich, um solche Krisen zukünftig besser zu verstehen und durch gute Beratung zu gestalten.

Und damit sind wir bei der zentralen Mission des Instituts und seinem Motto anlässlich der 100-Jahr-Feier: Welt. Wirtschaft. Verstehen. Gestalten.

Weg von den alten Auseinandersetzungen

Die Chronik des Instituts ist auch eine Chronik der weltwirtschaftlichen Transformationen. Diese haben immer wieder zu Vertrauenskrisen in der Wirtschaftswissenschaft geführt. Doch daraus ging auch immer ein produktives Weiterdenken hervor.

Heute stehen wir wieder vor neuen weltwirtschaftlichen Herausforderungen. Die rasante wirtschaftliche Integration der Welt hat viele Folgen: zum einen den Anstieg und die Verbreitung des materiellen Wohlstands besonders in den Schwellen- und Entwicklungsländern. Zum anderen die Verbreitung vieler globaler Probleme: Klimawandel und Finanzkrisen, steigende Einkommensungleichheit, exzessive Ressourcenausbeutung, um nur einige zu nennen.

Die alten ökonomischen Auseinandersetzungen sind hier oft nicht mehr relevant: Sozialismus versus Kapitalismus, öffentliche Interventionen versus marktwirtschaftliche Anreize, wirtschaftliche Effizienz versus Einkommensgleichheit, Leistungsbezogenheit versus Fürsorge. Klimawandel und Finanzkrisen entstehen nicht wegen eines Mangels oder Überschusses an Marktwirtschaft.

Weder Keynesianismus noch angebotsseitige Makroökonomik, bezogen auf einzelne Volkswirtschaften, bieten alleine taugliche Antworten auf die großen globalen Probleme unserer Zeit. Die herkömmliche wirtschaftswissenschaftliche Lehre – aufgebaut auf der Annahme, dass Menschen ihr Eigeninteresse rational und autonom verfolgen, entsprechend dem Men-



schenbild „Homo Oeconomicus“ – hat wenig Rat zu bieten, wenn es darum geht, Einzel- und Gemeinschaftsinteressen zu verbinden.

Ein Paradebeispiel ist das Weltklima, ein globales öffentliches Gut. Um den Klimawandel zu bremsen, müssen die Emissionen von Treibhausgasen wie Kohlendioxid sinken. Ein Großteil der Weltgemeinschaft würde davon profitieren. Die Kosten dafür würden hingegen nur Emissionssenker treffen. Und wenn diese sich wie ein Homo Oeconomicus verhalten, dann ziehen sie nur mit, wenn sie entsprechend entschädigt werden. Marktwirtschaft alleine hilft hier nicht.

Regierungen könnten die notwendigen Entschädigungen schaffen – zum Beispiel durch Steuern, Subventionen und Regulierungen. Doch wenn Politiker sich auch wie ein Homo Oeconomicus verhalten, dann werden sie auch dies nicht tun. Denn Wählermehrheiten sind oft nur durch die Befriedigung verschiedener gut organisierbarer Interessengruppen zu Lasten der Allgemeininteressen zu erzielen.

Mit einem neuen Menschenbild in die Zukunft

Es gibt also gesellschaftlich inakzeptable Marktversagen und problematische Ungleichheiten, die weder private noch staatliche Entscheidungsträger von sich aus im notwendigen Umfang beseitigen, solange sich jeder so verhält, wie es von einem Homo Oeconomicus erwartet wird.

Daraus ergibt sich in letzter Zeit eine immer lauter werdende Kritik gegen das vereinfachte Menschenbild vom Homo Oeconomicus, das es nicht erlaubt, den Einfluss von moralischen Werten, sozialen Normen, Identitäten und persönlichen Beziehungen auf wirtschaftliches Verhalten ausreichend abzubilden. Jedoch könnten gerade diese Einflüsse nützlich sein, den wichtigsten globalen Problemen erfolgreich zu begegnen.

Für jene, deren materielle Grundbedürfnisse schon befriedigt sind, sind die Annehmlichkeiten des materiellen Sammelns oft nur flüchtig. Rechtfertigt diese flüchtige Befriedigung dann den Raubbau an unseren Ressourcen, die zunehmende Belastung unserer Umwelt, die endlosen Konflikte um materiellen Besitz? Warum ist der materielle Wohlstand für viele dennoch so wichtig?

Mithilfe der Forschungsergebnisse der vergangenen Jahrzehnte, lässt sich diese Frage beantworten. Wir beharren aus mehreren Gründen auf dem Streben nach materiellem Reichtum: Zum einen haben wir es uns angewöhnt. Außerdem macht es jeder so. Und schließlich überschätzen wir systematisch die Annehmlichkeiten, die wir aufgrund materiellen Reichtums gewinnen.

Deshalb sehe ich jetzt einen neuen Wendepunkt in der ökonomischen Forschung: Erkenntnisse über solche Verhaltensmuster erfordern eine Neuorientierung der Domäne der Wirtschaftswissenschaften vom bisherigen Fokus auf Allokation und Verteilung knapper Ressourcen hin zu einem erweiterten Blick auf die materiellen Grundlagen für das menschliche Wohlbefinden.

Das menschliche Wohlbefinden rückt auch zunehmend in das Zentrum der Forschung am Institut für Weltwirtschaft. Unsere Forschungsschwerpunkte beleuchten verschiedene Aspekte des menschlichen Wohlbefindens: Klimawandel und Ressourcenausbeutung, Armut und Entwicklung, Migration und Arbeitslosigkeit, mangelhafte Nachhaltigkeit europäischer Institutionen, Systemschwächen der Finanzsysteme und Ungleichheiten in der internationalen Arbeitsteilung und Wissensverbreitung.

Die großen weltwirtschaftlichen Probleme unserer Zeit erfordern eine Zusammenarbeit von Menschen mit verschiedenen Traditionen, Religionen, Weltanschauungen und Normen, aber gemeinsamen Herausforderungen in gewissen Bereichen. Dies verlangt Unvoreingenommenheit, Respekt, Toleranz, Offenheit, Mitgefühl und Vernetzung. Dies ist auch der Geist, in dem Ökonomen aus verschiedenen Erdteilen und Kulturen am Institut für Weltwirtschaft zusammenarbeiten.

Den Kontakt zu anderen Forschungsdisziplinen suchen

Der Fokus auf den Menschen erfordert zunehmend interdisziplinäre Forschung, die an den Schnittpunkten der traditionellen Ökonomie mit Disziplinen wie der Psychologie, der Soziologie, der Anthropologie und diversen Naturwissenschaften liegt. Es besteht kein Zweifel, dass der Blick unserer Forscherinnen und Forscher am Kieler Institut interdisziplinärer geworden ist – das macht es möglich, die Implikationen von internationaler Spitzenforschung anderer Fachrichtungen mit unseren Ansätzen in der Umwelt-, Entwicklungs-, Arbeits- und Makroökonomik zu verknüpfen.

Dafür drei Beispiele: Wir untersuchen nicht etwa nur die ökonomischen Effekte von Migration, sondern auch die politischen und sozialen Folgen für die Herkunftsländer. Wir schauen uns psychologische Effekte der Arbeitslosigkeit an, um die Beschäftigung zu analysieren. In unserer Forschung zur Landnutzung – zum Beispiel in Bezug auf den Trade-off zwischen Agrarproduktion, Energieproduktion, Urbanisierung und Tourismus – ziehen wir auch biophysikalische Modelle für das Pflanzenwachstum heran und kombinieren sie mit ökonomischen Modellen.



Ich freue mich, wenn Sie unser Institut an der Förde auf seinem Weg weiter begleiten: Diskutieren Sie mit uns Themen, die wir aufgreifen sollten. Geben Sie uns Ihre Rückmeldung auf unsere Ergebnisse. Lassen Sie uns gemeinsam Lösungen entwickeln, damit wir eine auf das umfassende Wohlergehen der Menschen ausgerichtete Weltwirtschaft verstehen und gestalten können. Das schöne Haus an der Förde wird weiter offene Türen haben und frischen Wind hereinlassen.

„Sie sind der Bundesregierung immer ein wichtiger Ratgeber gewesen – von der Energiesparförderung, und wie man sie intelligent umsetzt, über die Frage, wie wir uns auf den demographischen Wandel intelligent und frühzeitig einstellen können, bis zur Frage wie wir Europa und die Eurozone weiter entwickeln [...].“

Wolfgang Schäuble
Bundesminister der Finanzen



„[...] The Institute has demonstrated, during all the 20th century as well as at the present beginning of the 21st century, unwavering dedication to market economies whilst recognizing the importance of public goods and the necessity of rules and regulation for a vibrant market economy to prosper.“

Jean-Claude Trichet
früherer Präsident der Europäischen Zentralbank

„The Kiel Institute and the Global Economic Symposium focus their thinking, their research, their efforts, and even better their action on international dependencies and the new challenges they pose to policy makers.“

José Manuel Barroso
früherer Präsident der Europäischen Kommission



„Das Institut für Weltwirtschaft sorgt mit dafür, dass Kiel und Schleswig-Holstein auf der internationalen Landkarte der Wissenschaft und Forschung eingezeichnet sind. Für uns in Schleswig-Holstein ist das Institut für Weltwirtschaft ein echter Standortfaktor.“

Torsten Albig
Ministerpräsident Schleswig-Holstein

Interne Jubiläums



feier, 21. Februar



Festakt im Kieler Rathaus, 22. Februar



Buchpräsentation, 6. März



„Fair and Sustainable Prosperity in the Global Economy“ IfW Centenary Conference, 13./14. Juni



Ausländische Direktinvestitionen in Indien: Je liberaler desto ungleicher verteilt

Autoren



Frank Bickenbach

frank.bickenbach@ifw-kiel.de

Expertise

- Räumlicher und sektoraler Strukturwandel
- Europäische Integration
- Innovation und Hochschulbildung in China
- Institutioneller Wandel in China



Dr. Wan-Hsin Liu

wan-hsin.liu@ifw-kiel.de

Expertise

- Innovation, Technologie- und Wissenstransfer
- Innovation und Hochschulbildung in China
- Institutioneller Wandel in China
- Innovationspolitik



Dr. Peter Nunnenkamp

peter.nunnenkamp@ifw-kiel.de

Expertise

- Determinanten und Effekte ausländischer Direktinvestitionen
- Determinanten und Effekte von Entwicklungshilfe

Ausländische Direktinvestitionen sollen der wirtschaftlichen Entwicklung in Schwellenländern wie China oder Indien auf die Sprünge helfen. Empirische Daten für Indien zeigen allerdings, dass die Liberalisierung solcher Investitionen dazu geführt hat, dass sich die Investitionen immer stärker auf wenige Regionen konzentriert haben und ein Großteil des Landes kaum von ihnen profitieren konnte.

Für Indiens damaligen Finanzminister Palaniappan Chidambaram stand bereits 2005 fest: Ausländische Direktinvestitionen hatten im benachbarten China Wunder bewirkt und könnten dies auch in Indien tun. Das chinesische Beispiel hätte allerdings ebenso gut herangezogen werden können, um die Grenzen und Konflikte aufzuzeigen, die sich nach einer Liberalisierung der Direktinvestitionen aus dem Ausland für die wirtschaftliche Entwicklung des Gastlandes ergeben können. In China investiert das Ausland fast nur in einem schmalen Küstenstreifen, und empirische Studien legen nahe, dass dadurch regionale Diskrepanzen bei Einkommen und Wachstum seit den späten 1970er Jahren verstärkt worden sind. Die häufig angenommenen positiven Effekte auf die Produktivität heimischer Unternehmen dürften sich mit wachsender geografischer Distanz zu den investitionsstarken Standorten deutlich abschwächen.

Unveröffentlichte Daten des indischen Wirtschaftsministeriums über die Genehmigungen einer Vielzahl von Projekten in den Jahren 1993 bis 2004 boten die Chance, den Grad der Konzentration von ausländischen Direktinvestitionen auf indischer Distrikt-ebene und dessen Veränderung nach dem Beginn der Liberalisierung zu analysieren. Der Datensatz umfasst neben ausländischen Direktinvestitionen im engen Sinne auch technische Kooperationsprojekte ohne ausländische Eigentumsanteile sowie Projekte, die von im Ausland lebenden Indern initiiert worden sind. Die projektbezogenen Angaben beschränken sich nicht auf den genauen regionalen Standort, sondern beziehen sich auch auf das Herkunftsland des Investors und dessen Eigentumsanteile. Die Auswertung dieser Daten hatte ein eindeutiges Ergebnis: Die regionale Konzentration der ausländischen Direktinvestitionen in Indien hat nach Reformbeginn fast kontinuierlich zugenommen (siehe Grafik).

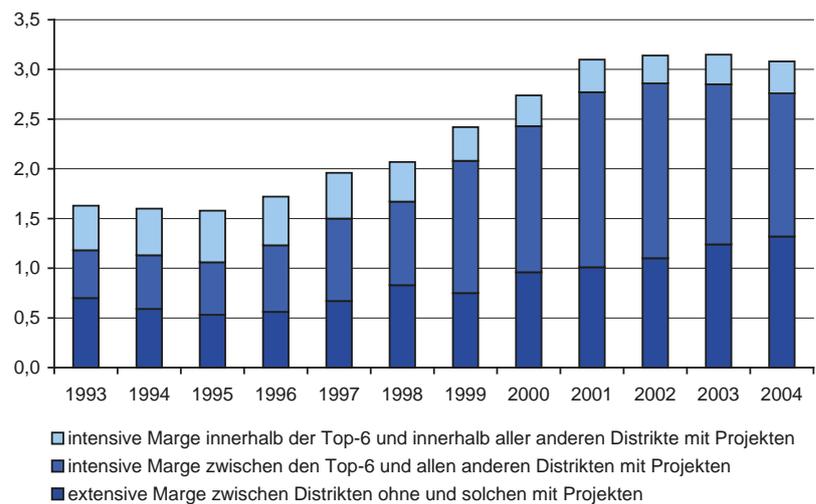
Eine Detailanalyse offenbart mehrere Gründe für diese Entwicklung. Obwohl die Gesamtzahl der Investitionsprojekte nach der Liberalisierung deutlich anstieg, stieg zugleich auch die Zahl der Distrikte, die innerhalb eines einzelnen Jahres keinerlei Projekte erhielten (extensive Marge der Konzentration). Immer mehr Distrikte waren von dem Boom ausländischer Direktinvestitionen völlig abgekoppelt. Gleichzeitig stieg die intensive Marge der Konzentration, d.h. auch innerhalb der Gruppe von Distrikten, die innerhalb eines Jahres mindestens ein Projekt erhielten, konzentrierte sich die Verteilung zunehmend. Insbesondere verschob sich die Verteilung zugunsten einer kleinen Gruppe von sechs besonders attraktiven Distrikten: Mumbai, Delhi, Bangalore, Chennai, Pune und Hyderabad. Diese sechs Distrikte absorbierten einen stark steigenden Anteil aller Projekte. In den Jahren 1993 bis 1995 waren es nur ca. 40 Prozent – von 2002 bis 2004 hat sich diese Zahl auf ca. 80 Prozent verdoppelt.

Beim Grad der regionalen Konzentration zeigten sich durchaus Unterschiede zwischen unterschiedlichen Typen von Projekten und ihrer Herkunft. So war die Konzentration technischer Kooperationsprojekte deutlich geringer als die Konzentration

bei Projekten mit ausländischer Mehrheitsbeteiligung. Projekte von Investoren aus den USA sowie anderen englischsprachigen OECD-Ländern außerhalb der EU und überraschenderweise auch aus dem benachbarten Südostasien waren überdurchschnittlich stark konzentriert – im Gegensatz zu Projekten aus EU-Ländern und insbesondere solchen von im Ausland lebenden Indern. Für alle Projekte gilt jedoch unabhängig vom Typ und ihrer Herkunft, dass die regionale Konzentration nach der Liberalisierung seit den frühen 1990er Jahren deutlich zugenommen hat.

Angesichts dieser Diagnose könnte die indische Politik versucht sein, zu selektiven und diskriminierenden Genehmigungsverfahren zurückzukehren, um die ausländischen Direktinvestitionen auch in die Regionen zu lenken, die bisher kaum profitiert haben. Ein solcher Ansatz dürfte das Interesse der Auslandsinvestoren an Indien allerdings insgesamt dämpfen und damit auf Kosten der gesamten Anzahl und des Volumens der ausländischen Direktinvestitionen gehen. Mit anderen Worten: Die indische Politik steht von dem Dilemma, zwischen insgesamt höheren Investitionen aus dem Ausland und einer gleichmäßigeren Verteilung eines schrumpfenden Investitionspools wählen zu müssen. Die Chancen auf ein indisches Investitionswunder stehen vermutlich am besten, wenn man dieses Dilemma mit nicht-diskriminierenden Mitteln der regionalen Förderung von Investitionen im Hinterland zu entschärfen versucht, statt die alte Tradition der restriktiven Lizenzierung wieder aufleben zu lassen.

Entwicklung der regionalen Konzentration ausländischer Direktinvestitionen in Indien nach dem Liberalisierungsprogramm, 1993–2004 (Theil Index)



Quelle: eigene Darstellung.

Weiterführende Literatur

Bickenbach, Frank, Wan-Hsin Liu und Peter Nunnenkamp. Regional Concentration of FDI in Post-Reform India: A District-Level Analysis. *The Journal of International Trade & Economic Development*. Im Erscheinen.

Keine Angst vor ausländischen Unternehmensübernahmen

Autoren



Prof. Holger Görg, Ph.D.
holger.goerg@ifw-kiel.de

Expertise

- Effekte der Globalisierung
- Aktivitäten multinationaler Unternehmen
- Internationales Outsourcing



Christiane Krieger-Boden
christiane.krieger-boden@ifw-kiel.de

Expertise

- Europäische Integration und räumliche Arbeitsteilung
- Kohäsions- und Regionalpolitik
- Globalisierung und Wohlfahrtsstaat

Wenn ausländische Unternehmen in den heimischen Markt drängen und dann sogar noch alteingesessene Firmen übernehmen, sind die Schlagzeilen durchweg negativ. Völlig zu Unrecht, wie eine empirische Untersuchung am Beispiel Schwedens zeigt. Besonders Übernahmen durch multinationale Konzerne stärken die Forschung im Inland und erhöhen das technologische Wissen.

General-Electric schluckt Alstom; Vodafone übernimmt Kabel Deutschland; VW sichert sich die volle Mehrheit bei Scania – pressewirksame Unternehmensübernahmen durch ausländische Investoren schüren immer wieder Ängste. Dabei geht es häufig um Arbeitsplätze. Die Befürchtung ist, der Übernahmekandidat könnte anschließend ganz oder teilweise ausgeweidet und die heimischen Arbeitsplätze in Länder mit geringerem Lohnniveau verlagert oder ganz vernichtet werden. Wissenschaftliche Belege für Nettoverluste von Arbeitsplätzen für Geringqualifizierte durch ausländische Direktinvestitionen und Unternehmensübernahmen finden sich bisher allerdings nicht (vgl. z.B. Arndt und Mattes, 2010; Bandick und Görg, 2010).

Zunehmend sorgen sich aber gerade bei ausländischen Übernahmen auch die hochqualifizierten Arbeitnehmer um ihre Jobs in den Planungs- und Forschungsabteilungen, da diese im Land des neuen Eigners zusammengeführt werden könnten. Diese Sorge ist weitgehend unbegründet, wie unsere aktuelle, empirische Studie (Bandick et al., 2014) am Beispiel von Schweden zeigt. Insbesondere Forschungsaktivitäten werden bei Übernahmen durch multinationale Unternehmen sogar verstärkt.

Auch in Schweden ist die Sorge um den Verlust von gut bezahlten Arbeitsplätzen in den Lenkungsabteilungen großer Unternehmen ein wichtiges Thema, da in den letzten Jahren eine ganze Reihe bekannter schwedischer multinationaler Konzerne von ausländischen Eignern übernommen wurde, so beispielsweise Volvo, Saab, Asea und Astra. Der Anteil von multinationalen Unternehmen mit ausländischen Eignern ist dabei seit Anfang der 90er Jahre von weniger als 20 Prozent auf nahezu 50 Prozent der Gesamtbeschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe gestiegen. Eine Verlagerung der humankapitalintensiven Arbeitsplätze für Hochqualifizierte in die Länder der neuen Eigner, beispielsweise in die USA oder in die Schweiz, hätte dabei erhebliche Unruhe ausgelöst. Denn gerade die multinationalen Konzerne Schwedens weisen eine markant höhere Forschungsintensität auf als rein nationale Unternehmen (gemessen als Quote der Ausgaben für Forschung und Entwicklung im Verhältnis zum Umsatz), gleichgültig allerdings, ob sie in inländischem oder ausländischem Besitz sind.

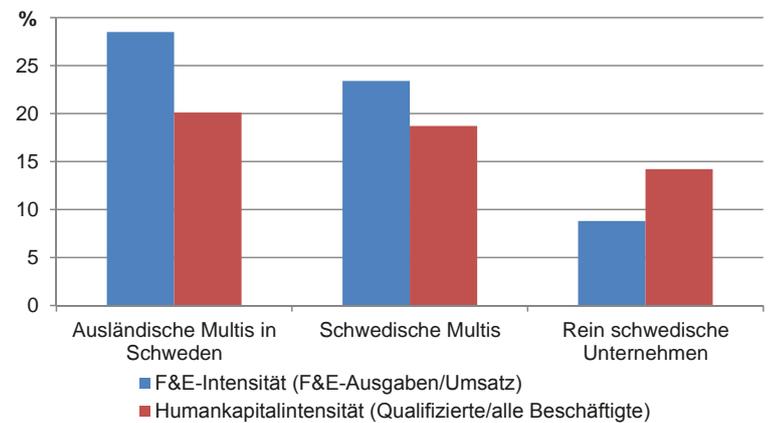
Für unsere empirische Untersuchung standen also folgende Fragen im Vordergrund: Werden Forschungsabteilungen nach einer ausländischen Unternehmensübernahme ausgelagert, oder bleiben sie im Gegenteil im Inland und werden womöglich sogar noch verstärkt? Und spielt es dabei eine Rolle, ob der Übernahmekandidat ein rein inländisches Unternehmen oder bereits ein multinationaler Konzern ist?

Um diese Fragestellung zu untersuchen, verwenden wir eine empirische Strategie: Der Beobachtungsgruppe von übernommenen Firmen wird eine Kontrollgruppe von Firmen gegenübergestellt, die in den ökonomischen Basisparametern sehr ähnlich ist, aber nicht übernommen wurde. Für diese zwei Gruppen wird dann untersucht,

wie sich ihre Forschungs- und Entwicklungsintensitäten vor und nach dem Übernahmeereignis entwickelt haben. Das Ergebnis der Analyse ist, dass man nach einer ausländischen Übernahme nicht mit einer massiven Auslagerung von Arbeitsplätzen für Hochqualifizierte – darunter solche in den Forschungsabteilungen – rechnen muss. Im Gegenteil ist die Forschungsintensität schwedischer Firmen sogar um drei bis zehn Prozent gestiegen. Dies gilt insbesondere für den Fall der Übernahme eines zuvor rein nationalen Unternehmens, aber auch bei der Übernahme eines schon vorher multinationalen Unternehmens.

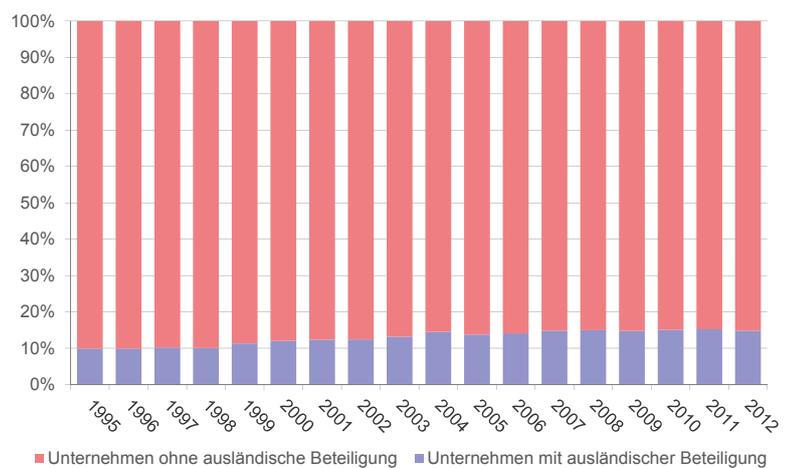
Diese Ergebnisse sind für Deutschland von großer Bedeutung. Denn auch in der „Deutschland AG“ mit ihren charakteristischen inländischen Überkreuzverflechtungen nimmt der Anteil ausländischer Beteiligungen allmählich zu – wenngleich eher langsam. Die Schlussfolgerung, dass solche ausländischen Erwerbungen sogar vorteilhafte Wirkungen für die heimischen Forschungsaktivitäten haben können, wird für Deutschland durch eine Studie von Arndt und Mattes (2010) gestützt. Sie findet mit einem ähnlichen Ansatz heraus, dass bei ausländischen Übernahmen deutscher Unternehmen die Zahl der Arbeitsplätze nahezu unverändert bleibt, die Arbeitsproduktivität und die Produktivität über alle Faktoren aber leicht ansteigt. Es gibt also keinen Anlass zur Besorgnis und keine Notwendigkeit, über einschneidende politische Maßnahmen zur restriktiveren Regulierung von Fusionen und Übernahmen nachzudenken. Ganz im Gegenteil: Ausländische Übernahmen können ein Vehikel sein, neues Wissen zu generieren und den Stand technologischen Wissens im Inland voranzutreiben.

F&E-Intensität und Humankapitalintensität schwedischer Firmen, 2002



Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf Bandick et al. (2014).

Auslandsbeteiligungen in Deutschland – Beschäftigungsanteile im Produzierenden Gewerbe



Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf Daten der Deutschen Bundesbank.

Weiterführende Literatur

- Arndt, Christian, und Anselm Mattes (2010). Cross-Border Mergers and Acquisitions of Multinational Firms. New Firm-Level Evidence, IAW Discussion Papers 62, Tübingen.
- Bandick, Roger, und Holger Görg (2010). Foreign Acquisition, Plant Survival and Employment Growth. *Canadian Journal of Economics* 43: 547–573.
- Bandick, Roger, Holger Görg und Patrik Karpaty (2014). Foreign Acquisitions, Domestic Multinationals, and R&D. *Scandinavian Journal of Economics* 116: 1091–1115.

Vertrauensarbeitszeit stärkt die Innovationskraft von Unternehmen

Autorin



Prof. Aoife Hanley, Ph.D.
aoife.hanley@ifw-kiel.de

Expertise

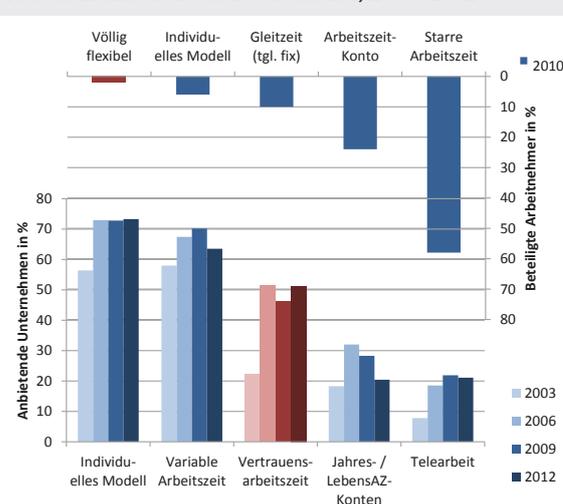
- Innovation
- Internationalisierung von Unternehmen
- Internationales Outsourcing
- Unternehmensproduktivität

Wie können in Unternehmen mehr innovative Ideen entstehen? Eine der Lösungen für diese für fast alle Firmen lebensnotwendige Frage ist recht einfach: Mitarbeitern mehr Freiheit in der Arbeitszeitgestaltung geben. Das ergibt sich aus einer empirischen Studie des IfW, für die Daten von mehr als 5.000 deutschen Unternehmen ausgewertet wurden.

Die Arbeitsorganisation hat sich in den letzten Jahrzehnten dramatisch verändert. Digitale Technologien erlauben Arbeitnehmern, ihre Zeit flexibler zu nutzen – um mehr Zeit mit ihren Familien zu verbringen, aber auch, um ihre produktive Arbeitszeit anders einzuteilen als früher. Das hat zum Aufschwung eines neuen Arbeitszeitmodells, der sogenannten Vertrauensarbeitszeit geführt. Gemeint ist damit die Gewährung weitgehender Freiheit über An- oder Abwesenheit, solange nur ein vorher verabredeter Output erreicht wird. Dieses Arbeitszeitmodell hat gerade in Deutschland beträchtlich an Bedeutung gewonnen. Ungefähr die Hälfte aller Firmen bietet gegenwärtig ein solches Modell an; für knapp zehn Prozent aller Arbeitnehmer gelten Arbeitsverträge mit Vertrauensarbeitszeit.

Im Jahr 2010 arbeiteten beispielsweise 36 Prozent aller Arbeitnehmer in Deutschland unter der einen oder anderen Variante eines flexiblen Arbeitszeitmodells (Abbildung 1) – man beachte aber, dass der Anteil der involvierten Arbeitnehmer immer noch ziemlich gering ist.

Arbeitszeitmodelle in Deutschland, 2003–2012



Quelle: Statistisches Bundesamt 2012. – IW2013.

Diese Veränderungen der Arbeitsorganisation spiegeln ein verändertes Verständnis der Motive und Antriebskräfte der Menschen wider. Auch Ökonomen erkennen inzwischen an, dass Arbeitnehmer nicht nur auf materielle Anreize reagieren. Insbesondere reicht es für einen Arbeitgeber nicht aus, mit einem Bonusscheck zu winken, wenn es darum geht, die Kreativität seiner Mitarbeiter zu steigern. Vielmehr führt eine starke intrinsische Motivation dazu, dass sich Arbeitskräfte mit ihrer Arbeit identifizieren und ihre Energien mobilisieren, um Produkte zu erfinden, zu verbessern, zu vermarkten. Die Frage ist, wie Firmen ein Arbeitsumfeld schaffen können, das solch tief sitzende Motivationskräfte freisetzt. Da könnte Vertrauen als ein wesentlicher Faktor ins Spiel kommen. Einige neuere Untersuchungen, unter anderem aus der Psychologie und der Betriebs- und Organisationswissenschaft, deuten auf solche Zusammenhänge hin.

Eine von Olivier Godart, Holger Görg und mir durchgeführte Studie hat Daten für mehr als 5.000 deutsche Unternehmen ausgewertet, um zu untersuchen, ob die Einführung von Vertrauensarbeitszeit die Innovationskraft einer Firma steigert. Die

Analyse nutzt Informationen für zwei Kohorten von Firmen, die Vertrauensarbeitszeit in den Jahren 2008 bzw. 2010 eingeführt haben, und vergleicht die nachfolgende Innovationsleistung mit derjenigen einer Kontrollgruppe von Firmen, die den ersteren ähnlich sind, aber nicht auf Vertrauensarbeitszeit setzen.

Die Ergebnisse zeigen, dass es tatsächlich eine Innovationsrendite der Vertrauensarbeitszeit gibt. Rund 12 bis 15 Prozent der Firmen in der Untersuchung haben Vertrauensarbeitszeit eingeführt, und diese haben anschließend mit größerer Wahrscheinlichkeit Produkt- oder Prozessinnovationen umgesetzt als die Firmen der Kontrollgruppe (Abbildung 2).

Unser Ergebnis gilt sogar, wenn man zusätzlich noch ein anderes Instrument flexibler Arbeitszeit berücksichtigt, die sogenannten Arbeitszeitkonten. Die positive Beziehung zwischen der Einführung von Vertrauensarbeitszeit und der Innovationshäufigkeit scheint daher tatsächlich durch die Übertragung von Eigenverantwortung an die Arbeitnehmer über ihre eigene Arbeitszeit getragen zu werden und nicht einfach durch die

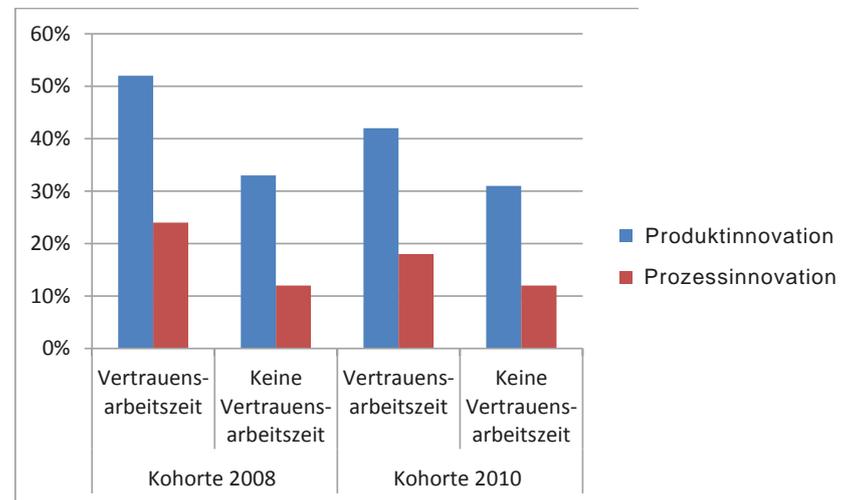
Erhöhung der Arbeitszeitflexibilität. Unterm Strich zeigt diese Forschung, dass flexible Vertrauensarbeitszeitmodelle eine Firma leistungsstärker machen.

Diesem positiven Ergebnis stehen Bedenken hinsichtlich der Vertrauensarbeitszeit gegenüber: Verwischt sie die Trennung zwischen Berufs- und Privatleben? Gerade wenn Telearbeit zunimmt, die auch noch mit einer umfassenden Rund-um-die-Uhr-Erreichbarkeit des Arbeitnehmers über E-Mails oder Smartphone verbunden ist, wird das Problem immanent. Eine Reihe soziologischer und medizinischer Untersuchungen beschäftigt sich damit, den Einfluss dieser Arbeitspraktiken auf die Arbeitnehmer zu erfassen. Dort gibt es Belege, dass Vertrauensarbeitszeitmodelle auf der einen Seite die Work-Life-Balance verbessern und die Arbeitszufriedenheit der Arbeitnehmer zumeist erhöhen können, dass sie aber auf der anderen Seite auch zu exzessiver Mehrarbeit führen können, mit negativen Wirkungen für die Gesundheit wie zum Beispiel Burn-Out, Depression und Herz-Kreislauf-Erkrankungen.

Vertrauensarbeitszeitmodelle können also die Motivation von Arbeitnehmern und damit die Innovationsfreudigkeit einer Firma steigern und gleichzeitig zu größerer Lebenszufriedenheit der Arbeitnehmer beitragen. Eine Einschränkung solcher Modelle durch eine Regulierung wäre kontraproduktiv. Allerdings ist es sinnvoll, bestimmte Sicherungen in die Arbeitszeitmodelle einzubauen, um die Gesundheitsrisiken zu verringern.

Um die Vorteile zu nutzen und gleichzeitig die Fallen für die Gesundheit der Arbeitnehmer zu vermeiden, ist es wichtig, über eine sorgfältige Gestaltung der Vertrauensarbeitszeit nachzudenken. Man sollte entsprechende Sicherungen gegen Gesundheitsrisiken einbauen, ohne die Steigerung der Leistungsfähigkeit der Unternehmen zu gefährden. Freiheit und Verantwortung gehören eben auch in diesem Fall zusammen.

Innovationsverhalten und Vertrauensarbeitszeit, Firmenkohorten 2008 und 2010



Quelle: Görg, Godart und Hanley (2014).

Weiterführende Literatur

Godart, Olivier, Holger Görg und Aoife Hanley (2014). Trust-Based Work-Time and Product Improvements: Evidence from Firm Level Data. Kieler Arbeitspapiere 1913. IfW, Kiel.

Internet demobilisiert Wähler

Autor



Dr. Robert Gold
robert.gold@ifw-kiel.de

Expertise

- Entrepreneurship, Innovation und regionale Entwicklung
- Politische Ökonomie der Globalisierung und des technologischen Wandels
- Identifikationsstrategien zur Messung kausaler Effekte

„Das Internet ist vor allem ein Informationsmedium“, sagen die einen. „Das Internet wird vor allem zu Unterhaltungszwecken genutzt“, meinen die anderen. Eine aktuelle Studie bestätigt, zumindest im Bezug auf die politische Bildung, eher das zweite Vorurteil: Die Wahlbeteiligung in Deutschland sinkt mit zunehmender DSL-Verfügbarkeit – jedenfalls in den Jahren nach Einführung von Breitband-Internet.

Mit der Einführung des Internets hat sich der globale Informationsaustausch radikal verändert. In Echtzeit lassen sich heute nahezu unbegrenzt Nachrichten aus aller Welt abrufen – und das quasi kostenlos. Diese signifikante Verringerung der Informationskosten hat offensichtlich Auswirkungen auf ökonomische Prozesse, aber auch politische Prozesse könnten von der Einführung des Internets beeinflusst sein. Die Informationslage der Bevölkerung könnte sich durch das Internet verbessern, und Wähler könnten in der Folge politische Entscheidungen besser beurteilen. Obwohl sich entsprechende Hoffnungen auf eine Stärkung demokratischer Strukturen mit dem Internet als Massenmedium verbinden, gibt es dazu bislang nur wenig empirische Evidenz.

Zusammen mit Oliver Falck und Stephan Heblich adressiere ich diese Forschungslücke in unserer Studie „E-Lectons: Voting Behavior and the Internet“. Unsere zentrale Forschungsfrage, ob die Einführung von Breitband-Internet Auswirkungen auf das Wahlverhalten hat, können wir recht eindeutig beantworten: Breitband-Internet (DSL) übt einen signifikant negativen Einfluss auf die Wahlbeteiligung in Deutschland aus. Tatsächlich lässt sich rund ein Drittel des zwischen der Periode 1995–1999 (vor DSL-Einführung) und der Periode 2004–2008 (nach DSL-Einführung) beobachteten Rückgangs der Wahlbeteiligung auf den DSL-Ausbau zurückführen. Die Stimmanteile einzelner Parteien bleiben demgegenüber unbeeinflusst. Der demobilisierende Effekt des Internets tritt vor allem in westdeutschen Gemeinden und bei Bundes- und Landtagswahlen auf.

Für unsere Analyse nutzen wir gemeindegrenze Informationen zu den Ergebnissen von Bundestags-, Landtags- und Kommunalwahlen, die zwischen 1990 und 2008 stattgefunden haben. Die Wahldaten kombinieren wir mit Informationen zur Internetverfügbarkeit sowie einer Reihe sozio-ökonomischer Kontrollvariablen auf Gemeindeebene. Ein Vergleich der Wahlergebnisse vor und nach DSL-Einführung offenbart die demobilisierende Wirkung des neuen Mediums. Die reine Korrelation von Wahlergebnissen und Internetverfügbarkeit lässt allerdings noch keine Rückschlüsse auf Ursache und Wirkrichtung dieses Zusammenhanges zu, da unbeobachtete Faktoren sowohl Internetverfügbarkeit als auch Wahlverhalten beeinflussen können. Ein zentraler Beitrag der Studie besteht deshalb darin, den kausalen Wirkungszusammenhang von der DSL-Einführung auf den Rückgang der Wahlbeteiligung zu bestimmen.

Die erste Generation Breitband-Internet in Deutschland baut nahezu vollständig auf dem bereits existierenden Telefonnetz auf. In Westdeutschland wurde dieses Telefonnetz vom Staatsmonopolisten Deutsche Post mit dem politisch definierten Ziel ausgebaut, jeden Haushalt mit einem Telefonanschluss zu versorgen. Im Telefonnetz sind die einzelnen Ortsnetze über einen Hauptverteiler (HVT) ans nationale Telefonnetz angeschlossen. Während die geografische Distanz zum HVT irrelevant für die Qualität von Telefonverbindungen ist, ist sie essentiell für die Qualität von DSL-Verbindungen. Übersteigt die Distanz 4,2 km, erlaubt die bestehende Infrastruktur nicht mehr die für DSL benötigten Datentransferkapazitäten. Aus der Distanz zum HVT lässt sich daher für jede Gemeinde, unabhängig von sonstigen sozio-ökonomischen Einflussfaktoren, die DSL-Verfügbarkeit kalkulieren, die nach Überschreiten der 4,2 km-Schwelle signifikant abnimmt.

Auf Basis der so errechneten DSL-Verfügbarkeit kann deren kausaler Einfluss gemessen werden – zumindest für westdeutsche Gemeinden. In den ostdeutschen Gemeinden wurde erst nach der Wiedervereinigung ein flächendeckendes Telefonnetz ausgebaut, so dass nicht notwendigerweise davon ausgegangen werden kann, dass die Struktur des ostdeutschen Telefonnetzes unabhängig von sozio-ökonomischen Rahmenbedingungen ist, die auch das Wahlverhalten beeinflussen könnten. Daher wenden wir für die ostdeutschen Gemeinden eine alternative Identifikationsstrategie an, die auf einem technologischen Fehler beruht, der sich beim Ausbau des Telefonnetzes nach der Wende ereignete. Für eine gewisse Zeit wurden in Ostdeutschland Hauptverteiler auf Basis der sogenannten OPAL-Technologie errichtet, die damals dem neuesten Stand der Technik entsprach. Allerdings ist OPAL inkompatibel mit DSL-Technologie, so dass Gemeinden, die an einen OPAL-Hauptverteiler angeschlossen sind, eine signifikant geringere DSL-Verfügbarkeit haben. Diese exogene Variation wird zur Identifikation von Interneteffekten in der ostdeutschen Gemeindesample genutzt.

Die Studie misst robuste negative Effekte der DSL-Einführung auf die Wahlbeteiligung in den westdeutschen Gemeindesamples. Im Beobachtungszeitraum ging die Wahlbeteiligung in diesen Gemeinden durchschnittlich um 7,5 bzw. 7,2 Prozentpunkte zurück. Gleichzeitig erreichte die Internetverfügbarkeit durchschnittlich 77,2 bzw. 72,7 Prozent. Der durch den Internetausbau verursachte Rückgang der Wahlbeteiligung beträgt 2,8 bzw. 2,5 Prozentpunkte, also mehr als ein Drittel des Gesamtrückganges. In den ostdeutschen Gemeinden lässt sich kein signifikanter Effekt der DSL-Einführung beobachten. Wir zeigen, dass sich der gemessene Rückgang der Wahlbeteiligung durch eine Substitution von Fernsehkonsum mit Internetkonsum sowie insgesamt einen Anstieg des Unterhaltungskonsums erklären lässt. Unter der Prämisse, dass es einen positiven Zusammenhang zwischen dem Informationsstand des durchschnittlichen Individuums und dessen Beteiligung an Wahlen gibt, steht zu vermuten, dass die durchschnittlichen Internetnutzer auf Kosten der Zeit für politische Information mehr Zeit auf Unterhaltung verwenden und ihr Informationsstand folglich sinkt. Dieser Wirkmechanismus soll in einer Nachfolgestudie genauer analysiert werden.

Identifikationsstrategien zur Messung der Internet-Effekte

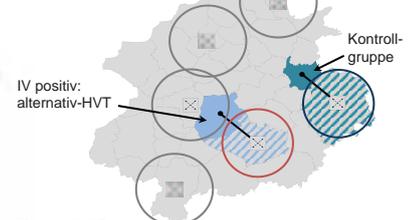
A) Telefon-HVT in Deutschland



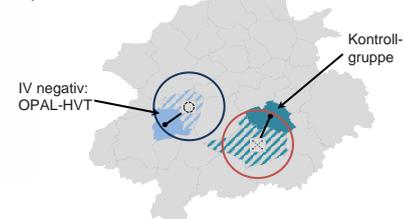
B) LATE1



C) LATE2



D) LATE3



Die Grafik veranschaulicht die Identifikationsstrategie zur Messung kausaler Effekte. A) zeigt die Verteilung der >6.000 Telefonhauptverteiler (HVT) in West- und der 213 OPAL-HVT in Ostdeutschland. Auf Basis der HVT-Koordinaten werden Instrumentenvariablen (IV) berechnet, welche die regionale DSL-Verfügbarkeit prognostizieren (positiv/negativ). HVT-Standorte sind von der Analyse ausgeschlossen. B) veranschaulicht die IV-Strategie für das westdeutsche LATE1-Sample („Local Average Treatment Effects“), die Gemeinden oberhalb der 4,2 km-Schwelle mit Gemeinden unterhalb dieser Schwelle, die an denselben HVT angeschlossen sind, vergleicht. C) beschreibt die IV-Strategie für das westdeutsche LATE2-Sample, die Gemeinden oberhalb der Schwelle, die an den nächstgelegenen HVT angeschlossen sind, mit solchen vergleicht, die an einen alternativen HVT in <4,2 km Distanz angeschlossen werden können. D) illustriert die IV-Strategie für das ostdeutsche LATE3-Sample, die Gemeinden unterhalb der Schwelle, die an einen normalen HVT angeschlossen sind, mit solchen vergleicht, die an einen OPAL-HVT angeschlossen sind.

Quelle: eigene Darstellung.

Weiterführende Literatur

- Falck, Oliver, Robert Gold und Stephan Heblich (2014). E-Lectons. Voting Behavior and the Internet. *American Economic Review* 104 (7): 2238–2265.
- Gentzkow, Matthew (2006). Television and Voter Turnout. *Quarterly Journal of Economics* 121(3): 931–972.
- Prat, Andrea, und David Strömberg (2011). The Political Economy of Mass Media. CEPR Discussion Paper No. DP8246.
- Strömberg, David (2004). Radio's Impact on Public Spending. *Quarterly Journal of Economics* 119(1): 189–221.

Wie uns die Gesellschaft prägt: Vorurteile über das Risikoverhalten von Frauen

Autor



Prof. Dr. Dr. Ulrich Schmidt
ulrich.schmidt@ifw-kiel.de

Expertise

- Experimentelle Wirtschaftsforschung
- Sozialpolitik
- Entscheidungstheorie
- Finanzmärkte

„Mädchen trauen sich das ja doch nicht“ – was man wahrscheinlich täglich in jeder Grundschule hören kann, setzt sich auch im Erwachsenenalter fort. Frauen werden in westlichen Gesellschaften häufig als risikoscheuer eingeschätzt als Männer und werden dadurch im Alltag anders behandelt. Mit einer aktuellen Studie konnten wir zeigen, dass dieses Vorurteil wesentlich von der kulturellen Rolle der Frau in der Gesellschaft abhängt.

Für viele wichtige wirtschaftliche Entscheidungen spielt die Risikoeinstellung des Entscheidungsträgers eine zentrale Rolle. Es existiert heutzutage umfangreiche Evidenz dafür, dass Frauen in westlichen Gesellschaften häufig risikoscheuer als Männer sind. In Entwicklungsländern und traditionellen Gesellschaften konnten im Gegensatz dazu bisher keine Geschlechterunterschiede in der Risikoeinstellung beobachtet werden. Diese Divergenz zeigt, dass Risikopräferenzen zumindest zum Teil kulturspezifisch sind. Aber nicht nur tatsächliche Geschlechterunterschiede im Risikoverhalten, sondern auch Stereotype darüber können das wirtschaftliche Verhalten beeinflussen. Es konnte gezeigt werden, dass Männer in westlichen Gesellschaften Frauen für risikoaverser halten, als sie tatsächlich sind. Dieses Stereotyp kann als Erklärung für zahlreiche empirische Phänomene herangezogen werden, beispielsweise, dass Anlageberater Frauen in der Regel risikoärmere Anlagealternativen als Männern empfehlen oder Frauen in Gehaltsverhandlungen häufig niedrigere Anfangsangebote gemacht werden.

Wir haben Geschlechterunterschiede im Risikoverhalten und Stereotype darüber in zwei traditionellen Gesellschaften untersucht, den Teop in Papua-Neuguinea und den Palawanos auf den Philippinen. Beide Bevölkerungsgruppen leben hauptsächlich vom Fischfang, die Teop sind jedoch eine matrilineare Gesellschaft, während die Palawanos patrilinear sind. Die unterschiedliche Rolle der Frauen in beiden Gesellschaften sollte starken Einfluss auf die beobachtbaren Geschlechterunterschiede haben.

Mit beiden Bevölkerungsgruppen haben wir das gleiche einfache Experiment gemacht. Zunächst durfte jeder Teilnehmer eine Lotterie wählen, die er für echtes Geld ausspielen konnte. Dabei gab es fünf Alternativen, die in ihrem Risiko anstiegen. Alternative eins war die sicherste Lotterie und Alternative fünf die riskanteste, das bedeutet, sie hatte den höchsten monetären Erwartungswert, aber auch die höchste Varianz. Es war also zu erwarten: Je risikoaverser eine Person ist, desto geringer sollte die Nummer der gewählten Lotterie sein. Nach der Wahl der eigenen Lotterie musste jeder Teilnehmer vorhersagen, welche Lotterien ein zufällig ausgewählter Mann und eine zufällig ausgewählte Frau aus der jeweiligen Bevölkerungsgruppe gewählt hatten. Für eine richtige Vorhersage konnte man dabei zusätzliches Geld gewinnen.

Für jeden Teilnehmer haben wir somit drei Beobachtungen: seine eigene Lotteriewahl, die Vorhersage für eine andere Frau und die Vorhersage für einen anderen Mann. Daraus können wir den Vorhersagefehler für beide Geschlechter berechnen. Der Vorhersagefehler gleicht der Vorhersage für eine andere Frau (einen anderen Mann) abzüglich der durchschnittlichen Lotteriewahl von Frauen (Männern) in der jeweiligen Gesellschaft. In beiden Gesellschaften haben wir keine Geschlechterunterschiede bei der Lotteriewahl feststellen können – Frauen sind also nicht risikoaverser als Männer. Ebenfalls konnten wir keine signifikanten Vorhersagefehler für Männer beobachten.

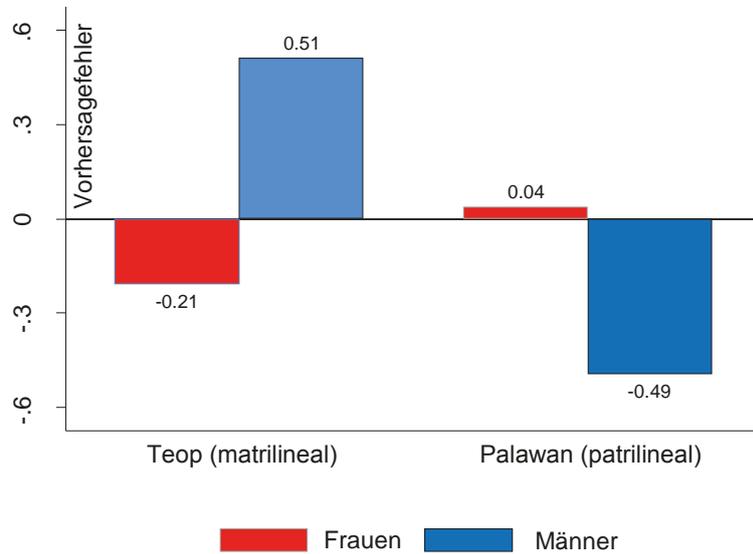
Die männliche Lotteriewahl wurde in beiden Gesellschaften ohne systematische Verzerrungen vorhergesagt.

Die Vorhersagefehler für weibliches Verhalten sind in der Abbildung dargestellt. Es zeigt sich, dass Frauen ihr eigenes Verhalten unverzerrt vorhergesagen – beide roten Balken in der Abbildung sind nicht signifikant verschieden von null. Für Männer gibt es dagegen systematische Verzerrungen (beide blauen Balken unterscheiden sich signifikant von null): Während Männer in der matrilinearen Gesellschaft Frauen als risikofreudiger einschätzen, als sie tatsächlich sind, ergibt sich in der patrilinearen Gesellschaft das gleiche Bild wie in westlichen Gesellschaften. Männer halten Frauen für risikoaverser, als sie tatsächlich sind. Somit konnte gezeigt werden, dass Stereotype über das Risikoverhalten in starkem Ausmaß vom kulturellen Hintergrund abhängen.

Obwohl beide Geschlechter in beiden Gesellschaften jeweils ähnliche Aufgaben übernehmen (Frauen im Haushalt und bei den Kindern; Männer beim Fischen, Jagen und handwerklichen Tätigkeiten), unterscheidet sich der soziale Status von Frauen deutlich. Bei den matrilinearen Teop genießen Frauen allgemein ein höheres Prestige und größeren Respekt als in patrilinearen Gesellschaften. Dazu gehört auch, dass Frauen dort mehr Kontrolle über Ressourcen haben und damit besser gegen mögliche Konsequenzen riskanter Entscheidungen abgesichert sind. Diese sozialen Unterschiede könnten erklären, warum Männer in beiden Gesellschaften die Risikopräferenzen der Frauen falsch einschätzen: Bei den matrilinearen Teop halten Männer sie für risikofreudiger, bei den patrilinearen Palawanos hingegen für risikoaverser.

Dieses Ergebnis ist auch für politische Entscheidungen relevant, vor allem im Bereich der Bildung. Wenn Stereotype über männliche oder weibliche Eigenschaften wesentlich von der Sozialisation abhängen, sollten sich Gesellschaften noch deutlich mehr bemühen, gleichberechtigte Vorbilder aufzuzeigen. Wenn vermieden werden kann, dass bei zukünftigen Generationen solche Vorurteile und Stereotype entstehen, könnte dies den Weg für eine höhere Gleichberechtigung von Männern und Frauen ebnen.

Vorhersagefehler für weibliches Verhalten



Quelle: Pondorfer, A., Omar Mahmoud, T., Rehdanz, K., Schmidt, U. (2014). Gender Differences in Risk Preferences and Stereotypes: Experimental Evidence from a Matrilineal and a Patrilineal Society. Kiel Working Paper, 1957, Institute for the World Economy, Kiel, 27 pp.

Weiterführende Literatur

Pondorfer, Andreas, Toman Omar Mahmoud, Katrin Rehdanz und Ulrich Schmidt (2014). Gender Differences in Risk Preferences and Stereotypes: Experimental Evidence from a Matrilineal and a Patrilineal Society. Kieler Arbeitspapiere 1957. IfW, Kiel.

Öffentliche Güter – Sollte man alle auffordern mitzumachen?

Autor



Dr. Philipp C. Wichardt
philipp.wichardt@ifw-kiel.de

Expertise

- Probleme der Bereitstellung öffentlicher Güter
- Psychologische Determinanten ökonomischer Entscheidungen
- Spieltheorie
- Wissenschaftstheorie

Alle an einen Tisch zu bekommen, ist bei fast jedem Thema eine echte Herausforderung, nicht nur für Politiker. Die Versuchung ist daher groß, eine kleinere Lösung mit gleichgesinnten Partnern zu suchen. Eine aktuelle empirische Studie zeigt allerdings, dass damit häufig nichts gewonnen wird, da sich am Ende keiner mehr zuständig fühlt.

Kennen wir es nicht alle? Wir stehen vor einem Problem, dessen Lösung eigentlich ganz einfach wäre – wenn alle an einem Strang ziehen würden. Ja, wenn. Doch irgendwas ist ja immer: Heute ist es ungünstig; am besten wäre es, die anderen würden...; könntet ihr vielleicht...? Nicht selten kommen so Ergebnisse zustande, die letztlich niemandem mehr nutzen, weil am Ende keiner mehr an dem Strang gezogen hat. Probleme der beschriebenen Art, genannt Probleme öffentlicher Güter oder auch soziale Dilemma, finden sich nahezu in allen Bereichen des Lebens – sei es im Privaten, man denke an den Abwasch oder die Gartenpflege, oder auch im Politischen.

Ein fortwährend aktuelles und wichtiges Beispiel aus der Umweltpolitik ist die CO₂-Belastung der Luft beziehungsweise die Erhaltung eines stabilen Klimas. In diesem Fall hatten sich viele Staaten 1997 in Kyoto darauf geeinigt, den Ausstoß von Treibhausgasen zu reduzieren (das Abkommen ist 2005 in Kraft getreten). Allerdings haben einzelne, beispielsweise die USA, das Abkommen nie ratifiziert; andere wie zum Beispiel Kanada sind nach einiger Zeit wieder ausgetreten. Und so wird noch immer versucht, neue Lösungsansätze zu finden, die helfen, das Klimaproblem zu lösen.

Eine Frage, die sich speziell im Hinblick auf Kyoto oft gestellt hat, ist, ob man lieber hätte versuchen sollen, mit einer kleineren Zahl wirklich williger Länder ein kleineres Abkommen zu schließen. Eine gemeinsam von Ökonomen der Universität Hamburg und des IfW im European Economic Review veröffentlichte Studie legt allerdings nahe, dass auch so eine kleine Lösung nicht zielführend ist.

Für die Studie waren Probanden im Rahmen eines Experiments dazu aufgefordert, zu entscheiden, ob sie sich einer Institution anschließen wollen, die ein gemeinschaftlich nutzbares Gut bereitstellen würde. Ähnlich wie beim Klima war die Situation allerdings so, dass nur die Mitglieder der Institution zur Kasse gebeten würden – vorausgesetzt es finden sich genügend Mitglieder –, jedoch alle profitieren würden, wenn das Gut erst einmal da wäre.

Ziel der Studie war es herauszufinden, wie die geforderte Mindestgröße der Gruppe das Zustandekommen der Institution beeinflusst – ganz ähnlich der Situation mit dem Klima. Um dies zu erreichen, variierten die Forscher die Bedingungen, die ein Zustandekommen der Institution garantierten. Die drei Varianten waren: (1) alle machen mit; (2) nur ein Teil macht mit und (3) wenn nicht alle mitmachen, dann versuchen wir es mit einem Teil. Dabei zeigte sich, dass eine schwächere Partizipationsbedingung – also von vornherein weniger zu fordern oder es mit einer kleineren Gruppe zu versuchen, wenn es mit der großen Gruppe nicht geklappt hat – die Ergebnisse nicht verbessert, sondern ganz im Gegenteil eher negativ auf das Ergebnis wirkt.

Die Ergebnisse sind in der Tabelle zusammengefasst. Gespielt wurde in 4er-Gruppen, und die untersuchten Möglichkeiten waren, dass vier Probanden eine Gruppe bilden müssen (alle machen mit; IF4), dass drei Probanden reichen (nur ein Teil macht mit; IF3) bzw., dass man es erst mit vier und dann gegebenenfalls mit dreien versucht (wenn nicht alle, dann ein Teil; IF43). Die Ergebnisse zeigen, dass schwächere Bedingungen

letztlich zu weniger Institutionen führen und vor allem zu kleineren. Die Tabelle zeigt die jeweiligen Erfolgshäufigkeiten. Da die freiwilligen Beiträge von Probanden, die nicht der Institution beigetreten waren, zudem sehr gering waren, sind schwächere Partizipationsbedingungen zumindest im Experiment zusätzlich kontraproduktiv im Hinblick auf Effizienz.

Eine mögliche Erklärung ist, dass sich schnell jemand findet, der bereit ist zu versuchen, ob nicht die anderen auch ohne die eigene Teilnahme das öffentliche Gut bereitstellen würden. Und das wissen bzw. ahnen auch alle anderen. Wenn also nicht zwingend gefordert wird, dass alle mitmachen, bietet man zu viel Raum für Versuche, andere auszunutzen – was diese nachvollziehbarerweise nicht schätzen. Zusätzlich schafft man allein durch die Möglichkeit, dass am Ende jemand nicht mitmachen könnte, Unsicherheit. Dadurch lassen sich die an sich kooperationswilligen Mitglieder abschrecken. Am Ende wird durch die schwächeren Anforderungen Kooperationsbereitschaft eher untergraben, als dass sich daraus neue Möglichkeiten ergeben.

Natürlich muss man vorsichtig sein, die Ergebnisse zu verallgemeinern. Die Probanden spielen in der empirischen Studie anonym in kleinen Gruppen – um letztlich wenig Einsatz. Im realen Leben geht es, gerade im Hinblick auf das Klima, um deutlich mehr. Und natürlich sind auch wichtige Voraussetzungen wie beispielsweise die Anonymität oft nicht gegeben. Dennoch scheint ein gewisser Optimismus gerechtfertigt, dass die Tendenz durchaus übertragbar ist – nicht zuletzt auch, weil die Ergebnisse sich im Großen und Ganzen durchaus mit der täglichen Erfahrungswelt decken. Wenn man etwas erreichen will, dann gilt es Schlupflöcher zu schließen, statt welche zu erhalten. Mehr zu fordern bringt in diesem Fall auch mehr ein.

Wenn doch nicht alle mitziehen, lohnt es möglicherweise, einen Blick auf die Ursachen zu werfen und Hindernisse zu beseitigen: Haben alle denselben Blick auf das Problem? Sind alle auf dem gleichen Wissensstand? Der Versuch hingegen, jene außen vor zu lassen, die sich querstellen, könnte schnell nach hinten losgehen.

Übersicht erfolgreiche Institutionenbildung (in Prozent) nach Größe und Treatment

| Größe | IF4 | IF3 | IF43 |
|-------|-----|-----|------|
| 4 | 57% | 9% | 35% |
| 3 | - | 35% | 18% |
| Summe | 57% | 44% | 53% |

Quelle: Gerber, Neitzel und Wichardt (2013).

Weiterführende Literatur

Gerber, Anke, Jakob Neitzel und Philipp C. Wichardt (2013). Minimum Participation Rules for the Provision of Public Goods. *European Economic Review* 64: 209–222.

Klimawandel: Kritische Öffentlichkeit zum Thema CCS & Co.

Autoren



Christine Merk

christine.merk@ifw-kiel.de

Expertise

- Öffentliche Wahrnehmung von Climate Engineering
- Wahrnehmung und Bewertung von Energiesicherheit in Privathaushalten
- Ökonomische Bewertung nicht-handelbarer Güter



Carola Kniebes

carola.kniebes@ifw-kiel.de

Expertise

- Projekt ACCEPT – Analyse der öffentlichen Akzeptanz neuer Technologien zur Abschwächung des Klimawandels



Gert Pönitzsch

gert.poenitzsch@ifw-kiel.de

Expertise

- Öffentliche Wahrnehmung von Climate Engineering
- Kooperation in sozialen Dilemmas
- Experimentalökonomie

Viele Technologien zum Schutz des Klimas sind noch in der Entwicklungsphase. Eine weitere Erforschung von neuen Technologien ist zeit- und kostenintensiv und am Ende nicht immer zielführend, denn die Öffentlichkeit steht möglichen Lösungen kritisch gegenüber, wie das IfW-Projekt ACCEPT zeigt.

Die etwas abstrakten Begriffe „CO₂-Abscheidung und Speicherung“ (CCS) und „Climate Engineering (CE)-Technologien“ werden in Zukunft stärker im Fokus der Öffentlichkeit stehen. Hinter beiden Begriffen stehen Maßnahmen gegen den Klimawandel, die zu Interessenskonflikten führen könnten. Sie zielen entweder darauf ab, den CO₂-Gehalt in der Atmosphäre zu verringern oder den Strahlungsantrieb und damit die Erdtemperatur zu senken. Noch sind diese Technologien nicht kommerziell einsetzbar (CCS) oder stehen erst am Anfang ihrer Erforschung (CE). Insbesondere CE-Technologien sind teilweise mit großen und unkalkulierbaren Risiken verbunden. Die Politik steht vor der Entscheidung, ob und inwieweit die Erforschung der CE-Technologien gefördert werden sollte und ob CCS zum Beispiel in Kombination mit Bioenergie in zukünftigen Mitigationsstrategien eine Rolle spielen sollte. Bei diesen politischen Entscheidungen sollte die öffentliche Skepsis nicht unterschätzt werden, wie eine aktuelle Untersuchung des IfW zeigt.

Im Rahmen des IfW-Projektes ACCEPT, das vom Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert wird, fanden Befragungen in Deutschland statt. Die Teilnehmer wurden jeweils nach ihrer Wahrnehmung einer der drei folgenden Technologien befragt: (1) CO₂-Abscheidung und Speicherung im Meeresgrund (CCS), (2) Ausbringung von Schwefelpartikeln in der Stratosphäre oder (3) großflächige Aufforstung der Sahara oder des australischen Outbacks. Die letzten beiden zählen zu den CE-Technologien. Ein Vergleich der Befragungsgruppen zeigt, dass insbesondere die Ausbringung von Schwefelpartikeln kritisch gesehen wird (siehe Abbildung). Auch CCS wird nur von der Hälfte der Befragten positiv bewertet. Großflächige Aufforstung wird dagegen überwiegend positiv beurteilt (Kniebes et al., 2014a).

Alle drei Technologien bringen Risiken und Unsicherheiten mit sich, über welche die Teilnehmer der Befragung jeweils informiert wurden. Der schnelle und positive Klimaeffekt einer Ausbringung von Schwefelpartikeln wiegt nur für wenige Befragte die damit verbundenen Risiken auf – wie zum Beispiel eine Veränderung der Niederschlagsmuster, die Gefahr internationaler Konflikte oder die langfristige Abhängigkeit vom Einsatz. Für CCS und Aufforstung fallen die Bewertungen positiver aus. Nur etwa die Hälfte der Befragten findet, dass die positive Klimawirkung von CCS das Risiko lokal begrenzter Versauerung am Meeresgrund im Falle einer Leckage aufwiegt. Knapp 80 Prozent sind der Meinung, dass bei Aufforstung der positive aber nur langsam eintretende Klimaeffekt zusammen mit dem positiven Nebeneffekt lokal verbesserter Boden- und Wasserqualität größer ist als die damit verbundenen Risiken wie regionale Wasserknappheit, verstärkte Landnutzungs Konkurrenz und dadurch mögliche Lebensmittelknappheit.

Diese Bewertungen aus der Bevölkerung widersprechen weitgehend den Einschätzungen von Experten. Während Experten die Gesundheits- und Umweltrisiken von CCS

eher unproblematisch einschätzen (Blackford et al., 2014; Scott et al., 2012), sehen sie die Aufforstung großer Flächen wie der Sahara oder des australischen Outbacks sehr kritisch (Keller et al., 2014). Proteste gegen CCS-Demonstrationsprojekte in Deutschland haben aber gezeigt, dass die öffentliche Meinung einen großen Einfluss haben kann: Zurzeit gibt es keine CCS-Vorhaben in Deutschland. Eine differenzierte Analyse der Akzeptanz der Ausbringung von Schwefelpartikeln zeigt, dass die öffentliche Wahrnehmung nicht allein von Kosten und Nutzen abhängt, sondern auch wesentlich von Einstellungen über das Verhältnis von Mensch und Natur geprägt ist (Merk/Pönitzsch, 2014).

Neben der Bewertung durch Experten sollte daher bei Überlegungen über großskalige Eingriffe immer auch die Bewertung durch die Öffentlichkeit berücksichtigt werden.

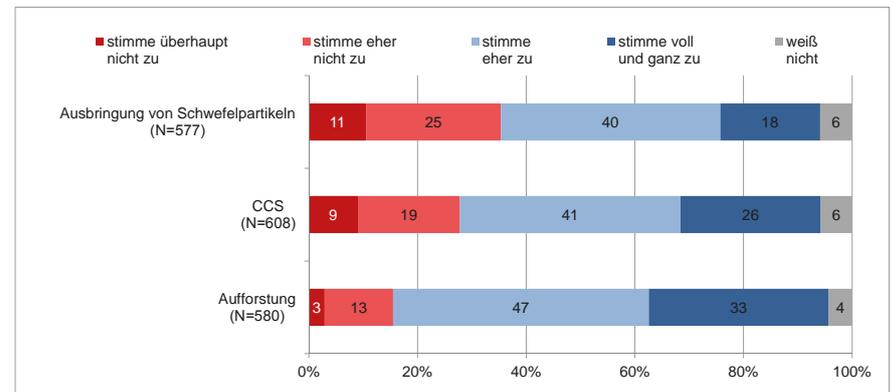
Für die wissenschaftliche Seite ergibt sich für die Ausbringung von Schwefelpartikeln ein differenziertes Bild. Die Mehrheit der Befragten befürwortet die Erforschung der Technologie im Labor, darunter auch einige, die einen Einsatz an sich ablehnen. Im Vergleich dazu wird Feldforschung sehr viel stärker abgelehnt (Merk et al., im Erscheinen). Im Hinblick auf die Forschungsprioritäten impliziert dies, dass in der Bevölkerung lediglich der Aufbau von Bewertungskompetenz hinsichtlich der Ausbringung von Partikeln unterstützt werden würde.

Die Bevölkerung in Deutschland gibt der Reduktion des Treibhausgasausstoßes klar den Vorrang gegenüber der Ausbringung von Schwefelpartikeln oder CCS im Meeresgrund (Kniebes et al., 2014b). Für die Klimapolitik bedeutet dies, dass der Fokus auf klassischen Mitigationsmaßnahmen wie erneuerbare Energien, Energieeffizienz und Veränderung des Konsumverhaltens liegen sollte statt auf CCS. Sollte dennoch eine Entscheidung für die Weiterentwicklung von CCS in Europa fallen, müssten verschiedene Hemmnisse wie der fehlende rechtliche Rahmen und die mangelnde politische Unterstützung adressiert werden (Fuss et al., 2014; Scott et al., 2012). Aus Sicht der Akzeptanzforschung wäre ein umfassender, ergebnisoffener Dialogprozess mit der Öffentlichkeit notwendig.

Weitere Mitglieder des Forscherteams für das ACCEPT-Projekt und Co-Autoren des Textes sind:

Prof. Dr. Katrin Rehdanz und Prof. Dr. Ulrich Schmidt.

Akzeptanz der Technologien Ausbringung von Schwefelpartikeln, CCS und großflächige Aufforstung; Frage: Wir sollten [jeweilige Technologie] einsetzen, um den Klimawandel zu bremsen



Quelle: angepasst nach Kniebes et al., 2014a.

Weiterführende Literatur

- Blackford, Jerry, Henrik Stahl, Jonathan M. Bull, Benoit J.P. Berges, Melis Cevatoglu und Anna Lichtschlag et al. (2014). Detection and Impacts of Leakage From Sub-seafloor Deep Geological Carbon Dioxide Storage. *Nature Climate Change* 4(11): 1011–1016.
- Fuss, Sabine, Josep G. Canadell, Glen P. Peters, Massimo Tavoni, Robbie M. Andrew und Philippe Ciais, et al. (2014). Betting on Negative Emissions. *Nature Climate Change* 4(10): 850–853.
- Keller, David P., Ellias Y. Feng und Andreas Oeschles, (2014). Potential Climate Engineering Effectiveness and Side Effects During a High Carbon Dioxide-emission Scenario. *Nature Communications* 5.
- Kniebes, Carola, Christine Merk, Gert Pönitzsch, Katrin Rehdanz und Ulrich Schmidt (2014a). Informed and Uninformed Opinions on New Measures to Address Climate Change. *Kieler Arbeitspapiere* 1936. IfW, Kiel.
- Kniebes, Carola, Katrin Rehdanz und Ulrich Schmidt (2014b). Validity of WTP Measures Under Preference Uncertainty. *Kieler Arbeitspapiere* 1972. IfW, Kiel.
- Merk, Christine, und Gert Pönitzsch (2014). The Role of Values and Environmental Attitudes for the Acceptability of Stratospheric Sulfate Injection. Mimeo.
- Merk Christine, Gert Pönitzsch, Carola Kniebes, Katrin Rehdanz und Ulrich Schmidt. Exploring Public Perception of Solar Radiation Management. *Climatic Change*. Im Erscheinen.
- Scott, Vivian, Stuart Gilfillan, Nils Markusson, Hannah Chalmers und Stuart R. Haszeldine (2013). Last Chance for Carbon Capture and Storage. *Nature Climate Change* 3(2): 105–111.

Die Zahlungsbereitschaft ist da: Zehn Euro im Monat für erneuerbare Energien

Autorinnen



Prof. Dr. Katrin Rehdanz
katrin.rehdanz@ifw-kiel.de

Expertise

- Umweltbewertung
- Energie- und Klimapolitik



Swantje Sundt
swantje.sundt@ifw-kiel.de

Expertise

- Erneuerbare Energien Politik

Die Zahlungsbereitschaft der Verbraucher gilt als ein entscheidender Faktor dafür, ob die in vielen Ländern ambitionierten Pläne für die Nutzung erneuerbarer Energien umsetzbar sind. Die Auswertung zahlreicher Studien der vergangenen Jahre aus diversen Ländern zeigt, dass Verbraucher durchaus bereit sind, höhere Preise für grüne Energie zu zahlen. Verfügbare Informationen und sozioökonomische Merkmale spielen dabei eine wichtige Rolle.

Solarplatten auf dem Dach; Windräder vor der Stadt: Erneuerbare Energien sind für Verbraucher längst kein abstraktes Konstrukt mehr, sondern sehr präsent. Fast jeder Anbieter hat mindestens einen Ökostromtarif im Angebot. Eine wichtige Frage für die Versorgungsunternehmen und für die Politik, die die Energiewende vorantreibt, ist: Wie viel sind die Verbraucher eigentlich bereit, für erneuerbare Energie zu zahlen? Eine mögliche Antwort darauf haben wir in der wissenschaftlichen Literatur der vergangenen Jahre gefunden: In einer Meta-Analyse haben wir Studien ausgewertet, die seit 1996 in ganz unterschiedlichen Ländern zur Zahlungsbereitschaft für erneuerbare Energien erschienen sind.

Für die Analyse konnten wir weltweit 43 Studien identifizieren, die Zahlungsbereitschaften für einen höheren Anteil erneuerbarer Energien im Strom-Mix ermittelt haben. In den meisten dieser Studien wurden Daten für die USA (zwölf Veröffentlichungen) und für Deutschland (sieben Veröffentlichungen) ausgewertet. Im Unterschied zu den älteren Studien, die sich auf die reine Ermittlung der Zahlungsbereitschaften beschränkt haben, werden zunehmend auch Charakteristika von Stromtarifen (zum Beispiel die Zahlungsweise) als Einflussfaktoren von Zahlungsbereitschaften untersucht.

Ein Vergleich der Studien zeigt, dass Zahlungsbereitschaften nicht immer in vergleichbaren Einheiten ausgedrückt werden. Nur bei 18 Studien lassen sich die Zahlungsbereitschaften für einen höheren Anteil erneuerbarer Energien am Strom-Mix als Geldbetrag pro Haushalt im Monat beschreiben. Da viele dieser Studien aber mehrere Werte für die Zahlungsbereitschaften ermittelt und veröffentlicht haben, konnten insgesamt 85 Werte ausgewertet werden. Diese Werte stammen von Befragungen im Jahr 2000 und zwischen 2006 und 2011 und decken insgesamt neun Länder ab.

Methodisch wurden die Werte für die Zahlungsbereitschaften auf der Basis von Befragungen ermittelt. Dabei unterscheidet man zwischen einer direkten Abfrage der Zahlungsbereitschaft (sogenannte Kontingenzbewertungsmethode) und einer indirekten Abfrage der Zahlungsbereitschaft (sogenanntes Choice Experiment). Bei der Kontingenzbewertungsmethode geben die Befragten meist direkt an, wie viel sie für einen höheren Anteil erneuerbarer Energien bezahlen würden. Bei einem Choice Experiment werden den Befragten meist alternative Stromtarife zur Auswahl vorgelegt, aus denen sie die von ihnen bevorzugte Alternative auswählen sollen. Die Stromtarife unterscheiden sich beispielsweise im Preis, in der Vertragslaufzeit und dem Anteil der erneuerbaren Energien im Strom-Mix.

Die Abbildung fasst die Ergebnisse der Studien zusammen und zeigt die durchschnittlichen Zahlungsbereitschaften für einen höheren Anteil erneuerbarer Energien am Strom-Mix nach Land (in US-Dollar von 2010). Das Ergebnis: Im weltweiten Durchschnitt (basierend auf Studien aus Europa, Amerika und Asien) sind Verbraucher be-

reit, entweder 10,46 Euro pro Haushalt im Monat oder aber 3,18 Euro-Cent pro Kilowattstunde für einen höheren Anteil an erneuerbaren Energien in ihrem Strom-Mix auszugeben. Wobei es deutliche Unterschiede zwischen den untersuchten Ländern gibt.

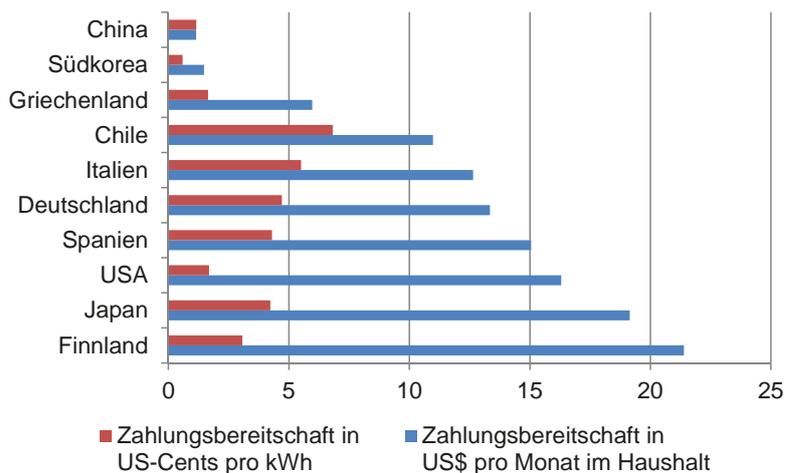
Haushalte in Finnland und den USA haben die höchste Zahlungsbereitschaft pro Monat, während Chilenen, Italiener und Deutsche eher bereit sind, für einzelne Kilowattstunden mehr zu zahlen, sofern der Strom verstärkt aus erneuerbaren Quellen kommt. Länder, die bei vergleichsweise niedrigen Energiepreisen einen hohen Verbrauch haben, sind also eher bereit, pro Haushalt im Monat einen höheren Preis zu zahlen als für einzelne Kilowattstunden. Generell zeigt sich, dass in Ländern mit höherem Anteil erneuerbarer Energien an der Stromerzeugung auch die Zahlungsbereitschaft höher ist; eine Ausnahme ist die Wasserkraft.

Weiterhin zeigt die Analyse, dass umfassende Informationen eine wichtige

Rolle spielen, wenn es um die Ermittlung der Zahlungsbereitschaft für erneuerbare Energien geht. Je näher die konkreten Pläne, Alternativen und der Status quo in der Umfrage skizziert werden, umso höher fällt die Zahlungsbereitschaft aus. Weitere Einflussfaktoren sind das Einkommen, das Alter, das Geschlecht, der Bildungsstand und die Einstellung zur Umwelt. Einkommen, Bildungsstand und ein hohes Interesse an ökologischen Belangen wirken sich positiv auf die Höhe der Zahlungsbereitschaft aus. Ältere Menschen und unter 30-Jährige haben eine geringere Zahlungsbereitschaft als Befragte in den anderen Altersgruppen. Ferner haben Frauen meist eine höhere Zahlungsbereitschaft als Männer.

Die Auswertung zeigt auch, dass die Akzeptanz von Preiserhöhungen in Deutschland an ihre Grenzen stößt. Mit den Erhöhungen der EEG-Umlage zwischen 2009 und 2014 um insgesamt 4,94 Euro-Cent/kWh ist die ermittelte zusätzliche Zahlungsbereitschaft bereits ausgeschöpft.

Durchschnittliche Zahlungsbereitschaft nach Land



Quelle: Sundt und Rehdanz, 2014.

Weiterführende Literatur

Sundt, Swantje, und Katrin Rehdanz (2014). Consumers' Willingness to Pay For Green Electricity: A Meta-Analysis of the Literature. Kieler Arbeitspapiere 1931. IfW, Kiel.

Naturkatastrophen und die Finanzen von NGOs: Spenden nach dem Tsunami 2004

Autor



Dr. Peter Nunnenkamp

peter.nunnenkamp@ifw-kiel.de

Expertise

- Determinanten und Effekte ausländischer Direktinvestitionen
- Determinanten und Effekte von Entwicklungshilfe

Im Fall von Naturkatastrophen ist die Spendenbereitschaft für Hilfsorganisationen hoch. Akuter Geldmangel ist allerdings vermutlich selten das Problem, in den betroffenen Gebieten aktiv zu werden. Ganz im Gegenteil werden die außergewöhnlich hohen Spendengelder eher verwendet, um allgemeine Ressourcen aufzustocken. Dies zeigt zumindest eine Analyse der Finanzen einer Auswahl großer NGOs aus den USA.

Angesichts der Verwüstung nach dem Tsunami, der weite Landstriche in Indonesien, Indien, Sri Lanka und Thailand zerstörte und unzählige Menschenleben kostete, stießen Spendenaufrufe nach dem zweiten Weihnachtstag 2004 auf offene Ohren. Innerhalb eines Jahres kamen in neun Industrieländern 4,3 Milliarden US-Dollar an privaten Spenden für die Tsunami-Opfer zusammen.

Eine Analyse der Finanzen von 31 großen US-basierten Nichtregierungsorganisationen (NGOs) zeigt allerdings ein in mehrerer Hinsicht irritierendes Bild. Die Gesamteinnahmen der 31 Organisationen beliefen sich unmittelbar vor der Katastrophe auf 4,7 Milliarden US-Dollar; dies unterstreicht die quantitative Bedeutung der Stichprobe, die unter anderem die amerikanischen Sektionen von CARE und World Vision sowie die AmeriCares Foundation umfasst. Nach dem Tsunami stiegen die Gesamteinnahmen deutlich um 1,2 Milliarden US-Dollar und lagen 2005 – wie zu erwarten – erkennbar über dem längerfristigen Trend. Überraschend ist hingegen der Blick auf die Ausgaben für alle Auslandsprogramme der NGOs: Ihr Anstieg um etwa 600 Millionen US-Dollar gegenüber 2004 weicht nicht vom langfristigen Trend ab und fällt erheblich geringer aus als bei den Einnahmen.

Eine mögliche Erklärung ist, dass die NGOs antizipiert haben, dass der Anstieg der Einnahmen kaum dauerhaft sein wird, und deswegen den kurzfristigen Boom größtenteils dazu genutzt haben, Rücklagen zu bilden. Man mag allerdings bezweifeln, ob das im Sinne der Spender war. Denn es betrifft in erster Linie Einnahmen aus privaten Spenden, die nicht unmittelbar ausgabenwirksam geworden sind, sondern in Rücklagen überführt wurden.

Neben privaten Spenden finanzieren NGOs ihre Aktivitäten im Katastrophenfall und ihre Auslandsprogramme aber auch aus offiziellen Zuschüssen aus den Entwicklungshilfeetats der Geberländer. Diese Einnahmen aus den offiziellen Quellen haben sich auch nach dem Tsunami kaum verändert (siehe Abbildung). Die Einnahmen aus Zuschüssen von US-Regierungsstellen sanken sogar deutlich im Vergleich zu 2004. Dies legt die Vermutung nahe, dass offizielle Zuschüsse in Erwartung des privaten Spendenbooms gedeckelt wurden. Die häufigen Lobeshymnen von offizieller Seite auf die Effektivität der NGOs bei der Katastrophenhilfe hätten dagegen deutlich erhöhte Einnahmen auch aus offiziellen Quellen erwarten lassen.

Trotz der im Vergleich zu den Einnahmen moderaten Ausgaben, ist nicht auszuschließen, dass die Programme der NGOs in den vier vom Tsunami betroffenen Ländern aufgestockt worden sind. Allerdings wäre das dann zu Lasten anderer Empfängerländer gegangen, die im Schatten des allgemeinen Entsetzens über die Zerstörungen im Indischen Ozean standen und weniger mediale Aufmerksamkeit erhielten. Aus entwicklungspolitischer Sicht erschiene es problematisch, wenn die NGOs Ressourcen

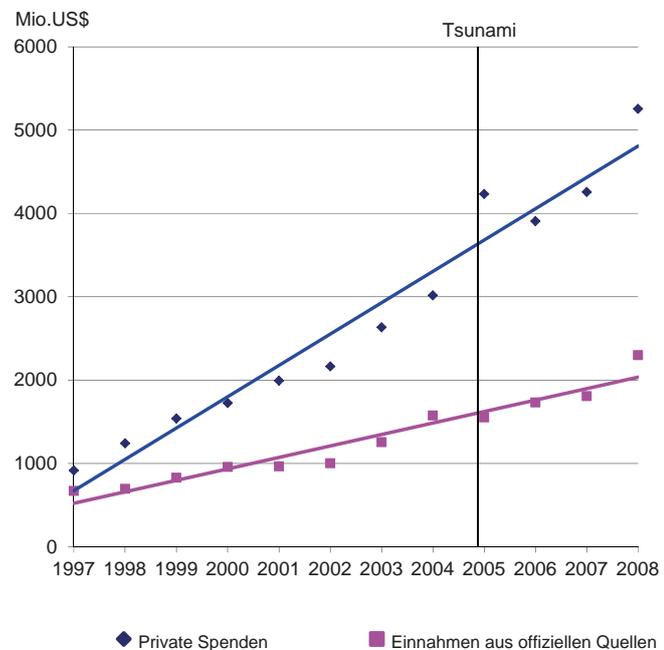
aus anderen Auslandsprogrammen abziehen, um an den aktuellen Brennpunkten präsenter zu sein.

Eine Detailanalyse des Datensatzes zeigt weitere Auffälligkeiten rund um private Spenden im Katastrophenfall. Das von Bernard Kouchner, Mitbegründer von *Ärzte ohne Grenzen* und ehemaliger französischer Außenminister, so genannte „Law of Hype“ lässt vermuten, dass es für die NGOs von zentraler Bedeutung ist, präsent zu sein, um im Wettbewerb um offizielle und private Gelder zu bestehen. Umso überraschender ist es, dass sich die Entwicklung der privaten Spenden und der offiziellen Zuschüsse nur unwesentlich von dem Muster in der Abbildung unterscheidet, wenn man die gesamte Stichprobe je nach Präsenz im Indischen Ozean in verschiedene Untergruppen aufteilt. Die offiziellen Zuschüsse veränderten sich für alle Untergruppen nur wenig im Vergleich von 2004 und 2005. Sie schrumpften leicht für die NGOs, die in keinem der vier Länder vertreten waren; gleiches galt aber auch für die NGOs, die mindestens in drei Ländern aktiv waren. Die privaten Spenden stiegen jeweils um etwa ein Drittel unabhängig davon, ob die NGOs in keinem oder mindestens drei der betroffenen Länder aktiv waren.

Schließlich zeigen sich keine systematischen Unterschiede im privaten Spendenaufkommen zwischen aktiven und inaktiven NGOs, wenn man für jedes einzelne der vier betroffenen Länder danach unterscheidet, ob die jeweilige NGO in diesem Land präsent war oder nicht. Die Entwicklungen nach dem Tsunami 2004 bieten also keine Evidenz dafür, dass offizielle Geber oder private Spender präsenste NGOs bei der Verteilung ihrer Gelder systematisch begünstigen.

Keine dieser Beobachtungen nach dem Tsunami im Indischen Ozean spricht gegen Spendenaufrufe von NGOs und die Bereitschaft privater Spender, diesen Folge zu leisten. Allerdings dürfte akuter Geldmangel in den seltensten Fällen für die NGOs das Hauptproblem sein, auf Katastrophen schnell und wirksam mit Nothilfe zu reagieren. Den Spendern sollte bewusst sein, dass sie in erster Linie einen allgemeinen Ressourcenpool auffüllen, auf dessen spezifische Verwendung sie in der Regel keinen Einfluss haben.

Private Spenden und Einnahmen aus offiziellen Quellen: 31 US NGOs



Quelle: USAID, Report of Voluntary Agencies (VolAg); Link zum Band für 2013: <http://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1866/volag2013.pdf>.

Weiterführende Literatur

Kim, Youngwan, Peter Nunnenkamp und Chandreyee Bagchi (2014). Natural Disasters and Private Donations to NGOs: The Effects of Being Present after the Tsunami in the Indian Ocean. *Disasters Journal*, im Druck.

Europäischer Regeltransfer in eine umkämpfte Nachbarschaft

Autorin



Esther Ademmer

esther.ademmer@ifw-kiel.de

Expertise

- Europäische Integration
- Europäische Nachbarschaftspolitik
- Institutioneller Wandel in Transformationsländern

Russland oder die Europäische Union? Viele post-sowjetische Staaten sind bei der Frage, an welchen ihrer beiden großen Nachbarn sie sich enger binden sollen, zerrissen. Vor allem die Abhängigkeit von russischer Energie lenkt die Staaten deutlich in eine Richtung – oder gerade nicht? Meine Analyse zeigt: Beides ist unter bestimmten Bedingungen möglich.

Die Ukraine-Krise scheint die weitverbreitete These zu bestätigen, dass die starke sozio-ökonomische Abhängigkeit post-sowjetischer Staaten von Russland der Europäischen Außenpolitik in der Region einen Strich durch die Rechnung macht. Die russische Regierung hat in der Vergangenheit besonders die starke Abhängigkeit der Länder von russischen Gasexporten (siehe Grafik) genutzt, um das „Nahe Ausland“ in seiner Einflussphäre zu halten.

Interessant ist allerdings, dass sich die sektorale Abhängigkeit der Länder von Russland sehr unterschiedlich auf den Transfer sektorspezifischer EU-Regeln und Vorgaben in diesen Raum niederschlägt. Im Rahmen der Europäischen Nachbarschaftspolitik versucht die EU beispielsweise, die Lebensmittelstandards in den EU-Nachbarländern zu erhöhen oder eine stärkere Energiediversifizierung voranzutreiben. Anekdotische Evidenz und wenige wissenschaftliche Studien zu dem Thema zeigen, dass einige außenpolitische Gegenmaßnahmen der russischen Regierung in den betroffenen Sektoren tatsächlich eine stärkere Annäherung an die EU verhindern, andere hingegen zusätzliche Anreize zum Regeltransfer für die östlichen Nachbarn schaffen. Warum führten beispielsweise russische Gaspreiserhöhungen in Georgien ab 2005 zu einer stärker EU-konformen Reform des Energiesektors, während sie diese im ähnlich abhängigen Armenien eher unterwanderten? Weshalb legten drohende Handelsbeschränkungen durch Russland im Fall der Ukraine das Assoziierungsabkommen mit der EU zunächst auf Eis, während russische Importstopps für georgischen Wein eine stärkere Integration in den EU-Binnenmarkt förderten?

Diesem Puzzle gehe ich in einem kürzlich erschienen Beitrag im Journal of European Public Policy auf den Grund. Die zentrale Frage lautet: Unter welchen Bedingungen verhindern oder befördern sektorale Abhängigkeiten von Russland die Übernahme von EU-Regeln in der Nachbarschaft? Auf der Grundlage des Interdependenzkonzeptes von Robert Keohane und Joseph Nye argumentiere ich für eine Unterscheidung zweier Arten der Interdependenz mit Russland: Sensitivität und Vulnerabilität. Ich untermauere dieses Argument mit einer vergleichenden Fallstudie zu Reformen in den Energiesektoren von Georgien und Armenien.

Eine steigende Sensitivität der Nachbarschaft mit Russland schafft zusätzliche Anreize für den EU-Regeltransfer. Der Grad der Sensitivität drückt sich in den Kosten aus, die einem abhängigen Staat durch die einseitige Änderung bilateraler Güterströme entstehen – allerdings ohne dass der abhängige Staat bestehende Politiken verändert. Mit anderen Worten: Wie teuer wird es für ein Nachbarland kurzfristig, wenn Russland die Gaspreise erhöht? Der Grad der Interdependenz im Energiesektor hängt hier also im Wesentlichen von der Höhe des Importvolumens und des (Gas-)Preisanstieges ab. Die meisten Studien erwarten unter Bedingungen hoher und asymmetrischer Interdependenz mit Russland, dass die östlichen Partner der EU-Integration zügig den Rücken kehren. Im Gegensatz dazu argumentiere ich in dem Beitrag, dass eine steigende Sensitivität mit Russland für die Länder im post-sowjetischen Raum eher Anreize schafft, sich EU-Regeln zu eigen zu machen. Die Abhängigkeit von Russland wird

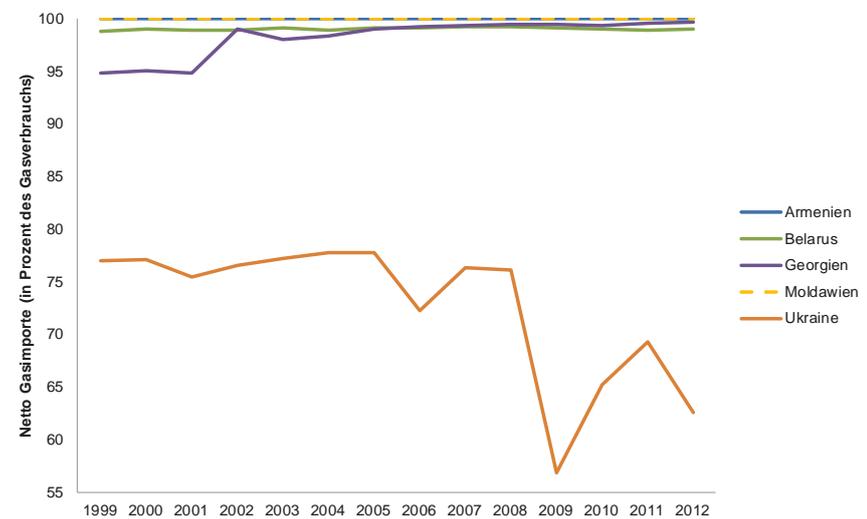
teurer, die Partnerschaft unzuverlässiger, und Kosten und Nutzen vormals vernachlässigter Politikalternativen werden neu kalkuliert. Das liefert Anreize für Regierungen nach Alternativen zu suchen, die sie häufig in Politikinhalten finden, für die die EU bereits Jahre zuvor geworben hat. Konkret zeige ich, dass Lieferstopps für Armenien und der Anstieg der Gaspreise für Georgien Anfang beziehungsweise Mitte der 2000er Jahre auf diese Weise einen Anreiz für eine stärkere Fokussierung auf die Entwicklung erneuerbarer Energien schafften, die die EU bereits Ende der 90er Jahre auf die Agenda gesetzt hatte.

Anders allerdings sieht es aus, wenn die Länder eine starke Vulnerabilität mit Russland verbindet. Vulnerabilität misst anders als Sensitivität nicht die schiere Größe und Asymmetrie der grenzüberschreitenden Güterströme, sondern die Kosten der Alternativen, die einem Zielland zur Verfügung stehen. Mit anderen Worten:

Wenn russisches Gas zu teuer ist, wie viel verlangt ein anderer Gasexporteur, wenn es ihn überhaupt gibt? Wie teuer ist die Entwicklung alternativer Energien? Und welche politischen Kosten kommen auf die amtierende Regierung zu, wenn die Energiepreise durch Reformen im Energiesektor steigen? Die Höhe der politischen und wirtschaftlichen Kosten von Alternativen hängt dabei wesentlich von zwei Faktoren ab. Zunächst können Regierungswechsel die Vulnerabilität eines Landes verändern, indem sie Reformalternativen ermöglichen oder verhindern. Die korrupten Netzwerke im georgischen Energiesektor beispielsweise, die Investitionen in die Förderung erneuerbarer Energien lange Zeit erschwerten, umfassten auch Teile der Familie des früheren Präsidenten Eduard Schewardnadse. Nach der Rosenrevolution, die Schewardnadse aus dem Amt trieb, hatte die neue Regierung kein Interesse daran, diese alten Netzwerke aufrechtzuerhalten. Alternativen waren nicht länger politisch kostspielig, die Vulnerabilität mit Russland sank und EU-kompatible Reformen waren umsetzbar. Außerdem kann Russland in Verhandlungen eintreten und Maßnahmen, die eigentlich nur die Sensitivität eines Landes erhöhen, wie beispielsweise Gaspreiserhöhungen, mit Themen verknüpfen, in denen die Länder stark verletzlich sind. Im Falle Armeniens beispielsweise versprach Gazprom kurz vor den Parlamentswahlen 2007, die Gaspreise bis 2009 einzufrieren, wenn Armenien im Gegenzug Gazproms Monopolstellung auf dem armenischen Markt garantieren würde. Mit Blick auf die politischen Kosten einer Gaspreiserhöhung vor den Wahlen stimmte die armenische Regierung dem Deal zu und verhinderte damit de facto eine von der EU geforderte Diversifizierung im armenischen Gassektor.

Diese Ergebnisse legen nahe, dass eine gezielte Unterstützung der EU bei der Entwicklung von Politikalternativen ein Weg sein kann, um die Entscheidungsfreiheit der östlichen Partner zu erhöhen. Sie zeigen allerdings auch, dass die Verletzbarkeit durch russische Sanktionen oder Verhandlungsangebote oft hausgemacht ist. Das Versprechen auf eine stärkere Integration in die EU sollte daher auch weiterhin an innerstaatliche Reformfortschritte der semidemokratischen Nachbarn gekoppelt sein und nicht an geopolitisch motivierte Lippenbekenntnisse zum Westen.

Abhängigkeit der östlichen Nachbarschaft von Gasimporten



Quelle: U.S. Energy Information Administration (EIA); eigene Berechnungen.

Weiterführende Literatur

Ademmer, Esther (2014). Interdependence and EU-Demanded Policy Change in a Shared Neighbourhood. *Journal of European Public Policy*, doi:10.1080/13501763.2014.968189.

Keohane, Robert O., und Joseph S. Nye (1977). *Power and Interdependence: World Politics in Transition*. Little, Brown and Company, Boston and Toronto.

Fiskalpakt: Starre Schuldenregeln sind problematisch

Autorin



Claire Reicher, Ph.D.
claire.reicher@ifw-kiel.de

Expertise

- Fiskalpolitik und Fiskalregeln
- Zeitreihenökonometrie
- Makroökonomische Modelle

Die sogenannte Schuldenbremse, die 2011 mit dem Europäischen Fiskalpakt für die Länder der EU beschlossen wurde, sieht eine relativ starre Regel zur Begrenzung der öffentlichen Verschuldung vor. Die Umsetzung dieser Regel ist nicht nur politisch schwierig, sondern auch wirtschaftlich wenig erfolgversprechend.

Im Jahr 2011 hat die EU-Kommission den Stabilitäts- und Wachstumspakt überarbeitet und mit dem Europäischen Fiskalpakt ein zusätzliches Element geschaffen, um die öffentliche Verschuldung zu begrenzen. Ein Bestandteil des Fiskalpaktes ist die sogenannte „1/20-Regel“, nach der hochverschuldete Länder die Lücke zwischen ihrer aktuellen Schuldenstandsquote – also der Verschuldung der öffentlichen Haushalte in Relation zum Bruttoinlandsprodukt – und dem Verschuldungsziel von 60 Prozent der Wirtschaftsleistung jedes Jahr sukzessive um 1/20 verringern sollen.

Die Abbildung zeigt die Entwicklung der Schuldenstandsquote für sechs europäische Krisenländer. Für die Jahre 1995 bis 2013 beschreibt die durchgezogene blaue Linie die realisierten Quoten und für die Jahre 2014 und 2015 die Prognosen der EU-Kommission. Die gepunktete blaue Linie zeigt die Schuldenstandsquote, die durch die 1/20-Regel impliziert wäre, wenn diese ab dem Jahr 2014 verbindlich gültig gewesen wäre. Während die Quoten in Frankreich und Spanien in diesem und im kommenden Jahr weiter steigen dürften, rechnet die EU-Kommission für die übrigen Länder mit einem Rückgang der Quote ab dem Jahr 2015. Es wird ebenso deutlich, dass die sechs Krisenländer in den kommenden Jahren voraussichtlich höhere Schuldenstandsquoten aufweisen werden als von der 1/20-Regel erlaubt. Darüber hinaus würde das Befolgen der Regel gerade für diejenigen Länder, in denen die Schulden in den vergangenen Jahren besonders stark gestiegen sind, für die Jahre 2014 und 2015 eine deutliche Reduktion der Schulden vorsehen (beispielsweise für Spanien).

Vor dem Hintergrund der nach wie vor schwachen Konjunktur im Euroraum wäre bei einer sofortigen Umsetzung der 1/20-Regel wohl mit erheblichem politischen Widerstand zu rechnen. Dies mag einer der Beweggründe dafür gewesen sein, weshalb die EU-Kommission den Übergang zur Anwendung der 1/20-Regel flexibel gestaltet hat. So sind die Länder, die sich aufgrund der mehrfachen Überschreitung der Budgetdefizitgrenze von drei Prozent des Bruttoinlandsprodukts in einem Defizitverfahren befinden, erst drei Jahre nach Beendigung des Defizitverfahrens an die 1/20-Regel gebunden. Für Italien, das im Jahr 2013 aus dem Defizitverfahren entlassen wurde, wäre die 1/20-Regel somit frühestens ab dem Jahr 2016 bindend. Für die anderen Krisenländer liegt der Termin noch weiter in der Zukunft. Der Wille zur sofortigen Anwendung der Regel scheint derzeit gering.

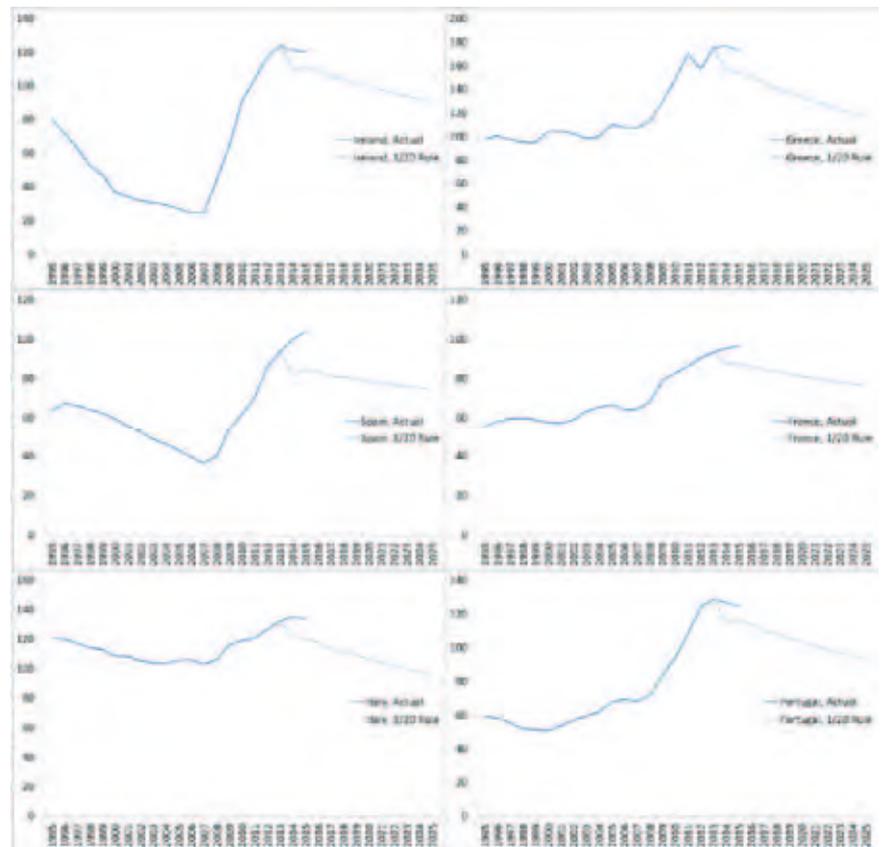
Die politische Umsetzung der starren 1/20-Regel ist nicht das einzige Problem. In einer aktuellen Veröffentlichung zeige ich (Reicher, 2014), dass eine solche Regel mit einer Handvoll anderer Probleme verbunden ist. Zum einen wird der durch die Regel implizierte Schuldenabbaupfad maßgeblich vom Ausgangsniveau der Verschuldung bestimmt. So müsste ein Land, in dem die Ausgangsverschuldung lediglich bei 70 Prozent der Wirtschaftsleistung liegt, die Schuldenstandsquote im ersten Jahr um 0,5 Prozentpunkte verringern, während ein Land mit einer Verschuldung von 120 Prozent die Quote um drei Prozent verringern müsste. Dies könnte von den hochverschuldeten Ländern als unfair empfunden werden und so die Akzeptanz der Regel schmälern. Zum ande-

ren ist a priori nicht auszuschließen, dass die Schuldenquote zunächst weiter steigt anstatt zu sinken, obwohl eine Konsolidierung umgesetzt wurde. Die Ursache dafür liegt in dem komplexen Zusammenspiel zwischen dem Niveau der nominalen Verschuldung, also dem Zähler der Schuldenquote, und dem Bruttoinlandsprodukt im Nenner der Quote. So ist es denkbar, dass die Konsolidierung zwar zu einer niedrigeren nominalen Verschuldung führt, die Schuldenquote aber dennoch ansteigt, weil der negative Fiskalimpuls zu einem kräftigen Rückgang der wirtschaftlichen Aktivität führt und das Bruttoinlandsprodukt sinkt. Freilich spielt die Größe des Fiskalmultiplikators hierbei eine entscheidende Rolle.

Eine alternative Lösung für eine regelgebundene Fiskalpolitik bestünde deshalb darin, das Niveau der Verschuldung zu begrenzen, ähnlich der Schuldenobergrenze in den Vereinigten Staaten. So ließe sich das Problem des mitunter komplexen Zusammenspiels der Verschuldung auf der einen Seite und des Bruttoinlandsprodukts auf der anderen Seite abmildern. Darüber hinaus wäre denkbar, die im Stabilitäts- und Wachstumspakt verankerte drei Prozent Defizitregel konsequenter anzuwenden. Dies hätte allerdings den Nachteil, dass der Spielraum der Regierungen, die Konjunktur in Krisenzeiten durch Fiskalmaßnahmen zu stützen, begrenzt ist. Das Institut für Weltwirtschaft hat sich aufgrund dieser Probleme intensiv mit der Frage auseinandergesetzt, wie eine Fiskalregel ausgestaltet sein müsste (Snower, Burmeister und Seidel, 2011; Plödt und Reicher, 2014). Das Ergebnis ist eine atmende Fiskalregel, die der Regierung in Krisenzeiten genug Spielraum lässt, um mit Fiskalmaßnahmen entgegenzusteuern und langfristig zu einer Stabilisierung der Schuldenstandsquote führt.

Alles in allem hat die 1/20-Regel die Schuldenquote in den Krisenländern noch nicht reduziert. Allerdings wäre es verfrüht daraus zu schließen, dass eine regelgebundene Fiskalpolitik generell ungeeignet ist, um die Verschuldung der öffentlichen Haushalte zu begrenzen. Die Ausgestaltung der 1/20-Regel ist allerdings mit mehreren Problemen behaftet. Das Institut für Weltwirtschaft macht mit der atmenden Fiskalregel einen Vorschlag, der es den Regierungen erlaubt, die Konjunktur in Krisenzeiten zu stützen und langfristig die öffentliche Verschuldung zu begrenzen.

Schuldenstandsquoten der Krisenländer und implizite Schuldenpfade gemäß 1/20-Regel



Quelle: Europäische Kommission (2014); eigene Berechnungen.

Weiterführende Literatur

European Commission (2014). AMECO Database. Series 18.1, Gross Public Debt, expressed as a share of GDP. Abgerufen am 24.10.2014.

Plödt, Martin, und Claire Reicher (2014). Estimating Simple Fiscal Policy Reaction Functions for the Euro Area Countries. Kieler Arbeitspapiere 1899. IfW, Kiel.

Reicher, Claire (2014). Fiscal Targeting Rules and Macroeconomic Stability Under Distortionary Taxation. Kieler Arbeitspapiere 1968. IfW, Kiel.

Snower, Dennis J., Johannes Burmeister und Moritz Seidel (2011). Dealing with the Eurozone Debt Crisis: A Proposal for Reform. Kiel Policy Brief 33. IfW, Kiel.

Mehr Wachstum = Weniger Arbeitslose? Die Gleichung geht nur auf, wenn die Inflationsrate stimmt

Autor



Mewael F. Tesfaselassie, Ph.D.
mewael.tesfaselassie@ifw-kiel.de

Expertise

- Geld- und Fiskalpolitik
- Wachstum und Konjunktur

Führt ein höheres Produktivitätswachstum zu niedrigerer Arbeitslosigkeit – oder ist es genau umgekehrt? Diese Frage ist bei Volkswirten seit Jahren umstritten. Die Inflation könnte hier das Zünglein an der Waage sein, wie ein aktueller Vergleich zwischen den USA und Europa zeigt.

Dem Verhältnis zwischen Produktivitätswachstum und Arbeitslosigkeit wurde erst größere Aufmerksamkeit gewidmet, nachdem Volkswirte festgestellt hatten, dass die Verlangsamung des Produktivitätswachstums in den Industrieländern während der siebziger Jahre mit einem Anstieg der Arbeitslosigkeit einhergegangen war. Zu den wichtigsten in Fachkreisen diskutierten Fragen gehörte, ob sich das festgestellte negative Verhältnis mit fundierten theoretischen Überlegungen erklären lässt.

In dieser Hinsicht hat die Fachliteratur bisher keine eindeutigen Ergebnisse geliefert. Ein gutes Beispiel ist die Debatte zwischen Aghion und Howitt (1994) einerseits und Mortensen und Pissarides (1998) andererseits. Aghion und Howitt betonen die Rolle der kreativen Zerstörung, die durch innovationsgetriebenes Wachstum entsteht: Arbeiter, die mit veralteter Technologie arbeiten, verlieren ihre Beschäftigung und somit steigt die Arbeitslosigkeit. Im Gegensatz dazu argumentieren Mortensen und Pissarides, dass höheres Produktivitätswachstum die Arbeitslosigkeit verringern kann, wenn die Unternehmen es schaffen, ihre bestehenden Arbeitsplätze mit neuen Technologien auszustatten. Die Kosten für neue Stellen werden im Voraus gezahlt und aus künftigen Einnahmen durch ein höheres Produktivitätswachstum wieder wettgemacht.

In letzter Zeit sind die Diskussionen um das Verhältnis zwischen Wachstum und Arbeitslosigkeit insbesondere vor dem Hintergrund der Wachstumsverlangsamung in den USA und Europa wieder aufgeflammt (siehe u.a. Tesfaselassie, 2013 und Fernand, 2014). Interessant ist dabei die Rolle der Inflation. In einer aktuellen Analyse zeige ich, dass die Verfechter beider Seiten der Debatte Recht haben können, wenn man die Rolle der Inflation mitberücksichtigt. Die Inflationsrate ist eine der wichtigsten Bestimmungsgrößen des Verhältnisses zwischen Wachstum und Arbeitslosigkeit und beeinflusst, ob das Verhältnis positiv oder negativ ausfällt.

Um diesen Standpunkt transparent darzustellen, verwende ich ein einfaches, aus zwei Sektoren bestehendes Modell mit imperfekter Preisanpassung und Arbeitsmarktfriktionen. Von den Auswirkungen kreativer Zerstörung wird abstrahiert. In meinem Modell produzieren Unternehmen in Sektor eins Konsumgüter, welche sie unter monopolistischem Wettbewerb verkaufen. Aufgrund von Anpassungskosten passen sie die Preise nur selten an. Unternehmen in Sektor zwei produzieren die Vorleistungen, verkaufen diese unter perfektem Wettbewerb an Sektor eins und müssen sich mit Anstellungskosten von Arbeitnehmern auseinandersetzen.

Ein höheres Produktivitätswachstum steigert (i) die realen Zinssätze (was eine stärkere Diskontierung künftiger Einnahmen und Kosten der Unternehmen impliziert), (ii) die künftigen Personaleinstellungskosten gegenüber den gegenwärtigen Kosten und (iii) die künftige Nachfrage im Vergleich zum jetzigen Zeitpunkt. Unter plausiblen Annah-

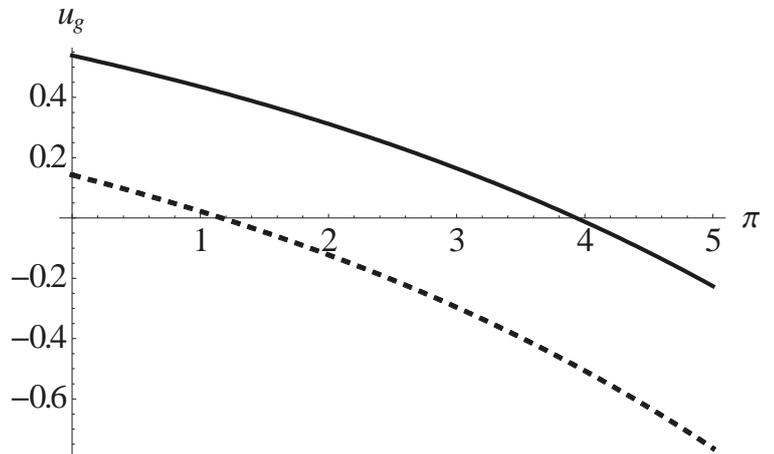
men über das Verhalten der Haushalte stellt sich heraus, dass der Zinssatzeffekt die beiden anderen Effekte dominiert.

Das Ergebnis zeigt zwei gegeneinander wirkende Kräfte, mit denen das Produktivitätswachstum die Arbeitslosigkeit beeinflusst. Einerseits bewirkt ein höheres Produktivitätswachstum in Anbetracht der Umsatzerwartungen, dass die Unternehmen in Sektor zwei weniger Personal einstellen. Andererseits bewirkt ein höheres Produktivitätswachstum, dass die Unternehmen in Sektor eins niedrigere Aufschläge auf ihre Grenzkosten verlangen und damit auch höhere Preise für ihre Vorleistungen akzeptieren. Mit anderen Worten wirkt sich ein höheres Produktivitätswachstum auf die Vorleistung wie eine Steuererleichterung aus und erhöht die Profitaussichten der Unternehmen in Sektor zwei, was diese dazu anregt, weiteres Personal einzustellen. Je höher die Inflationsrate, desto stärker fällt die steuererleichterungsähnliche Auswirkung eines höheren Produktivitätswachstums aus.

Die rechnerische Analyse führt zu dem Ergebnis, dass es einen Schwellenwert bei der Inflationsrate gibt, unterhalb dessen das Verhältnis zwischen Produktivitätswachstum und Arbeitslosigkeit positiv ist –, und oberhalb des Schwellenwertes ist das Verhältnis negativ. Diese Schwelleninflationsrate hängt ihrerseits von der Struktur des Arbeitsmarktes ab. Die Abbildung stellt dieses Ergebnis grafisch dar. Auf der vertikalen Achse befindet sich die Veränderung der Arbeitslosigkeit als Reaktion auf eine Veränderung der Produktivitätssteigerungsrate (u_g) und die horizontale Achse stellt die Inflationsrate dar.

Die Schwelleninflationsrate auf dem US-Arbeitsmarkt, der weniger Langzeitarbeitslose aufweist und durch eine höhere Erfolgsquote bei der Stellensuche gekennzeichnet ist, beträgt knapp ein Prozent. Im Gegensatz dazu beträgt die Schwelleninflationsrate auf dem kontinentaleuropäischen Arbeitsmarkt, auf dem es mehr Langzeitarbeitslose gibt und der von einer geringeren Erfolgsquote bei der Stellensuche geprägt ist, knapp vier Prozent. In Anbetracht der Tatsache, dass sowohl die USA als auch Europa in den vergangenen Jahrzehnten durchschnittliche Inflationsraten von rund zwei Prozent hatten, deuten die Ergebnisse darauf hin, dass ein höheres Produktivitätswachstum in den USA mit geringerer Arbeitslosigkeit einhergeht, während für Kontinentaleuropa das Gegenteil gilt.

Wachstum und Arbeitslosigkeit



Durchgezogene Linie: europäischer Arbeitsmarkt; Gestrichelte Linie: US-Arbeitsmarkt

Quelle: Tesfaselassie (2014).

Weiterführende Literatur

- Aghion, Philippe, und Peter Howitt (1994). Growth and Unemployment. *Review of Economic Studies* 61: 477–494.
- Fernald, John Gregg (2014). Productivity and Potential Output Before, During, and After the Great Recession. Working Paper FRBSF, No. 15.
- Mortensen, Dale T., und Christopher A. Pissarides (1998). Technological Progress, Job Creation and Job Destruction. *Review of Economic Dynamics* 1: 733–753.
- Tesfaselassie, Mewael F. (2013). Trend Productivity Growth and the Government Spending Multiplier. *Journal of Macroeconomics* 37: 197–207.
- Tesfaselassie, Mewael F. (2014). Growth and Unemployment in the Presence of Trend Inflation. Kieler Arbeitspapiere 1978. IfW, Kiel.

Modelle zum Schutz geistigen Eigentums: Innovationsanreize „im Norden“ und die Wohlfahrt „im Süden“ werden in traditionellen Modellen unterschätzt

Autor



Ignat Stepanok, Ph.D.
ignat.stepanok@ifw-kiel.de

Expertise

- Internationaler Handel
- Wirtschaftswachstum
- Arbeitsmärkte

Industrieländer schützen ihre Erfindungen durch Patente. Nimmt man – entgegen der Standardliteratur – an, dass diese Patente den heimischen Markt dauerhaft vor günstig produzierten Imitaten aus Entwicklungsländern schützen, ergeben sich im Modell mehr Ausgaben für Forschung und Entwicklung und es entstehen höhere ausländische Direktinvestitionen. Auch die Bürger in Entwicklungsländern profitieren durch die neue Annahme.

Geistiges Eigentum hat in den Industrieländern („im Norden“) einen starken Schutz. Beispielsweise wird im Bundesrecht der USA (35 U.S.C. 271) der Import und Verkauf patentierter Produkte ohne die Genehmigung durch den Patentinhaber als Patentverletzung definiert. Trotzdem gehen viele traditionelle Modelle der Nord-Süd-Handelsliteratur davon aus, dass Unternehmen aus Entwicklungsländern („dem Süden“) mit nachgeahmten Produkten auch den Markt im Norden übernehmen können. Doch warum sollte es dem Nachahmer aus dem Süden möglich sein, beide Märkte vom Marktführer aus dem Norden zu übernehmen? Die strengen Gesetze zum Schutz geistigen Eigentums im Norden sollen doch gerade Nachahmer davon abhalten, auf dem Markt im Norden als Konkurrent aufzutreten.

In dem von mir vorgeschlagenen Modell (Stepanok, 2014) produzieren Firmen zunächst im Norden und exportieren ihre Produkte in den Süden. Nach einiger Zeit verlagern sie ihre Produktion aufgrund der niedrigeren Löhne in den Süden, produzieren dort mithilfe von Tochterfirmen und exportieren in den Norden. Ab diesem Zeitpunkt ist es möglich, dass andere Firmen im Süden das Produkt imitieren. Wenn es dazu kommt, beginnt der Nachahmer mit der Produktion und dem Verkauf zu Grenzkosten auf dem südlichen Markt. Da die Rechte zum Schutz geistigen Eigentums im Norden jedoch stark sind, kann der Nachahmer nicht in den Norden exportieren. In dieser zentralen Annahme unterscheidet sich das Modell von der übrigen Literatur und liefert damit neue Ergebnisse für die Forschung und Entwicklung sowie die Wohlfahrt der Bürger.

Es ist zwar möglich, dass vereinzelte Raubkopien auf dem Markt im Norden auftauchen, allerdings ist es nur schwer vorstellbar, dass ein funktionierendes Rechtssystem, welches darauf ausgerichtet ist, das Monopol einer innovativen Firma im Norden zu schützen, offene Konkurrenz eines Nachahmers zulässt, solange ein gültiges Patent existiert. Man denke nur an die Debatte über den Zugang von Entwicklungsländern zu günstigen HIV-Medikamenten im Zuge des TRIPS-Abkommens (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights). Das im Rahmen der Welthandelsorganisation (WTO) ausgehandelte TRIPS-Abkommen, welches am 1. Januar 1995 in Kraft trat, wird als das umfassendste multilaterale Abkommen zum Schutz geistigen Eigentums angesehen. Die Frage war hierbei jedoch nicht, ob man dem Süden die Produktion und eventuell sogar den Verkauf solcher Medikamente auf dem nördlichen Markt erlaubt, sondern es ging um den Zugang südlicher Länder zu bezahlbaren Medikamenten für den heimischen Markt.

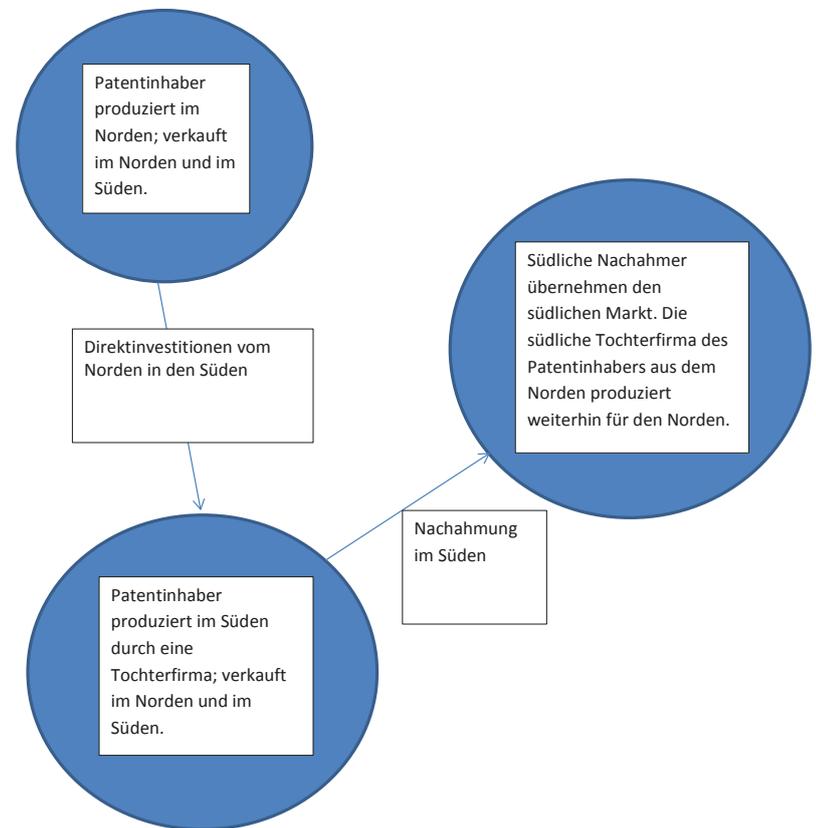
Bisher wurde von Ökonomen, die sich mit den Vor- und Nachteilen von Abkommen wie TRIPS befasst haben, implizit angenommen, dass die geringeren Standards zum Schutz geistigen Eigentums im Süden, den südlichen Produzenten einen früheren und leichteren Zugang zum Markt im Norden ermöglichen. Allerdings sind die Rechte zum

Schutz geistigen Eigentums im Norden streng, und es gibt keinen Grund anzunehmen, dass die Rechtslage im Süden einen Einfluss auf den Schutz eines Monopols einer Firma im nördlichen Markt hat.

In meinem Modell komme ich sowohl hinsichtlich des Wohlfahrtsniveaus als auch hinsichtlich der Ausgaben für Forschung und Entwicklung sowie der Höhe ausländischer Direktinvestitionen zu Ergebnissen, die sich merklich von denen der Standardliteratur unterscheiden. Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung liegen zwischen 21 und 39 Prozent höher als in vergleichbaren Modellen. Für die Firmen im Norden sind Innovationen profitabler, da sie Imitationen weniger fürchten müssen und die Verluste durch Imitation auf den südlichen Markt begrenzt sind. Außerdem sind die erwarteten Gewinne einer Tochterfirma, die im Süden günstig produziert, höher, da sie – auch wenn Nachahmer auftreten – weiter für den nördlichen Markt produziert. Dies führt zu den höheren ausländischen Direktinvestitionen. Diese Größen spielen eine entscheidende Rolle bei der Beurteilung von Maßnahmen zum Schutz geistigen Eigentums.

Darüber hinaus gibt es durch die neue Annahme zwei Effekte auf die Wohlfahrt der Konsumenten. Erstens profitieren die Konsumenten im Norden nicht von den nachgeahmten und günstigeren Produkten aus dem Süden, weil diese den nördlichen Markt nicht erreichen. Dadurch verringert sich die Wohlfahrt der Konsumenten im Norden. Ein zweiter Effekt betrifft die Konsumenten im Norden und im Süden, da beide ihre Ersparnisse in Tochterfirmen der innovativen Nord-Firmen angelegt haben. Die Tochterfirmen existieren trotz der Nachahmer weiter und erwirtschaften Gewinne, die an die Sparer zurückfließen. Das führt zu Wohlfahrtsgewinnen für die Konsumenten beider Regionen. Allerdings ist dieser Effekt für die Bürger im Norden geringer als der Wohlfahrtsverlust, den sie erleiden, weil sie weiterhin nur die teuren patentgeschützten Produkte kaufen können. Insgesamt führt die Modellannahme – südliche Nachahmer haben keinen Zugang zum Markt des Nordens – dazu, dass die Konsumenten in den Industrieländern gerade durch diesen starken Schutz geistigen Eigentums schlechter gestellt werden, wohingegen die Bürger im Süden profitieren.

Der internationale Produktzyklus



Quelle: eigene Darstellung.

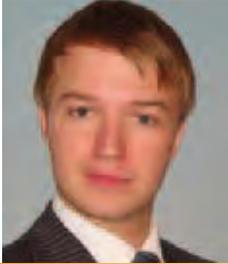
Weiterführende Literatur

Stepanok, Ignat (2014). „A North-South Growth Model of International Trade and Intellectual Property Rights Protection. Institut für Weltwirtschaft, Kiel. Unveröffentlichtes Manuskript.

United States Code, 2006 Edition, Supplement 5, Title 35 - PATENTS.

Geteiltes Leid ist halbes Leid – warum wir uns gegen Hochwasser nicht versichern

Autor



Andreas Friedl

andreas.friedl@ifw-kiel.de

Expertise

- Verhaltensökonomik
- Experimentelle Wirtschaftsforschung
- Arbeitsmarktökonomik

Weshalb versichern wir uns eher gegen Gebäudeschäden als gegen Schäden durch Naturkatastrophen? Der soziale Vergleich spielt eine wichtige Rolle, wie ein ökonomisches Laborexperiment zeigt. Entscheidend ist nicht die absolute, sondern die relative Situation: Hochwasser betrifft Viele, ein Brand nur Einzelne. Eine Versicherungspflicht könnte helfen.

Seit dem Hochwasser im Juni 2013 wird die Einführung einer verpflichtenden Versicherung gegen Überschwemmungen in der Öffentlichkeit breit diskutiert. Die dieser Diskussion zugrunde liegende Unterversicherung von Gefahren mit geringer Wahrscheinlichkeit und hohem Verlust ist ein in der Versicherungsökonomik bislang ungeklärtes Phänomen. Wir zeigen in diesem Beitrag, dass das psychologische Konzept des sozialen Vergleichs hilft, die Unterversicherung zu erklären. Vor einem Schaden, der unsere Nachbarn ebenso betrifft, haben wir offenbar weniger Angst.

In der mikroökonomischen Theorie der Versicherung bildet sich die Versicherungsprämie durch die erwartete Schadenshöhe und die Wahrscheinlichkeit des Schadenseintritts. Darauf addieren sich Kosten der Versicherungsgesellschaft wie Gehälter oder Rückversicherungen sowie der Gewinn. Dieser Gewinnaufschlag fällt durch den Wettbewerb zwischen den Gesellschaften jedoch derart gering aus, dass es sich für risikoscheue Versicherungsnehmer lohnt, eine Versicherung abzuschließen.

Dennoch ist dies häufig nicht der Fall, wie das National Flood Insurance Program (NFIP) belegt, das die US-Regierung 1965 aufgelegt hat, nachdem der Orkan Betsy zahllose unversicherte Südküstenbewohner obdachlos gemacht hatte. Da Versicherungsgesellschaften ihre Policen für diese betroffenen Gebiete nur zu unrealistisch hohen Preisen anbieten könnten, stellt das NFIP Absicherungen gegen Flutkatastrophen zur Verfügung. Diese sind entsprechend subventioniert, so dass die Kosten der Prämie geringer sind als es die rechnerische Absicherung der Schadenshöhe an sich benötigt. Damit ergibt sich eine Situation, in der sich eigentlich selbst ein risikoneutraler Hausbesitzer für eine Police entscheiden müsste. Allerdings sind trotzdem bei weitem nicht alle amerikanischen Häuser in Risikogebieten gegen Schäden durch Fluten versichert – warum?

In Deutschland gibt es Wohngebäudeversicherungen (Blitzeinschlag, Feuer, Hagel, Leitungswasser und Sturm) und Elementarschadenversicherungen (Erdbeben, Hochwasser, Lawinen, Schneedruck und Starkregen). Die Versicherungsquoten liegen weit unter der Vollversicherung und unterscheiden sich deutlich: Eine Wohngebäudeversicherung weisen 58 Prozent der Häuser in Deutschland auf, eine Elementarschadenversicherung nur 33 Prozent.

Ein möglicher Erklärungsansatz, der bislang noch ungenügend berücksichtigt wurde, ist der soziale Vergleich. Dieser Ansatz aus der Psychologie postuliert, dass nicht zwangsläufig der eigene Wohlstand über die Zufriedenheit entscheidet, sondern das Verhältnis der eigenen Mittel zu dem der Nachbarn, Bekannten und Verwandten. Entsprechend der Volksweisheit „Geteiltes Leid ist halbes Leid“ geht man davon aus, dass ein Verlust, der einen Großteil des sozialen Umfeldes betrifft, als weniger schmerzhaft empfunden wird, als ein individueller Schaden.

Spielt der soziale Vergleich eine bestimmende Rolle, so ist bei versicherungsrelevanten Schäden zwischen Risiken, die auf alle Hauseigentümer eines bestimmten Gebietes einwirken, und solchen, die Einzelschicksale betreffen, zu unterscheiden. Erstere

liegen beispielsweise bei Flut oder Erdbeben vor, sie werden korrelierte Risiken genannt. Letztere umfassen Schäden durch Feuer oder Blitzeinschlag und werden als spezifische oder auch idiosynkratische Risiken bezeichnet. Der relative Verlust im Falle eines Schadens durch eine Flutkatastrophe wird also als geringfügiger empfunden, als der – in absoluter Höhe identische – Verlust im Brandfall. Erste Hinweise finden sich hierfür bereits in den oben genannten Versicherungsquoten der Wohngebäude- und Elementarschadenversicherung. So ist deutlich ersichtlich, dass ein Großteil der abgesicherten Schäden in der Wohngebäudeversicherung idiosynkratischer Natur sind (mit den Ausnahmen Sturm und Hagel), wohingegen sämtliche Gefahren der Elementarschadenversicherung als korreliert betrachtet werden können. Unsere These: Korrelierte Risiken werden tendenziell geringer versichert als spezifische Risiken. Dies begründet sich darin, dass im Falle eines Schadenseintrittes der identische absolute Schaden im sozialen Vergleich mit der Nachbarschaft als leichter gewichtet betrachtet wird.

Andreas Friedl, Katharina Lima de Miranda und Ulrich Schmidt haben diese Hypothese anhand eines Experiments überprüft, bei dem studentische Teilnehmer mit einem fixen Betrag von zehn Euro ausgestattet werden. Dieser Betrag geht mit einer Wahrscheinlichkeit von 50 Prozent verloren. Gegen diesen Verlust kann eine vollständige Versicherung abgeschlossen werden, für die ein Teil des Grundbetrages ausgegeben werden muss. Um die verschiedenen Risikoformen nachzubilden, betrifft der mögliche Verlust in einer Gruppe sämtliche Teilnehmer (entsprechend dem korrelierten Risiko bei Flutkatastrophen), in der anderen Gruppe wird für jeden Teilnehmer einzeln über Verlust oder Erhalt des Grundbetrages entschieden (entsprechend dem spezifischen Risiko im Brandfall).

Das Resultat bestätigt unsere These, wonach in der Gruppe mit korreliertem Risiko eine signifikant geringere Zahlungsbereitschaft für eine Versicherung vorliegt. Die durchschnittliche Zahlungsbereitschaft der Studienteilnehmer für idiosynkratische Risiken betrug 5,35 Euro und für korrelierte Risiken 5,04 Euro. Der Unterschied zwischen den beiden Risiken von 0,31 Euro ist statistisch signifikant. Somit liegt die durchschnittliche Zahlungsbereitschaft bei der korrelierten Gruppe mehr als sechs Prozent unterhalb jener der spezifischen Gruppe, was die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass keine Versicherung abgeschlossen wird. Damit wird in dieser Gruppe ein höheres Risiko eingegangen.

Festzuhalten bleibt, dass sich in Deutschland nur 33 Prozent der Hausbesitzer gegen Schäden durch Naturkatastrophen abgesichert haben. Diese im Vergleich zur Gebäudeversicherung niedrige Quote könnte durch die Theorie des sozialen Vergleichs erklärt werden, wie das Experiment nahelegt. Falls man die Ergebnisse auf die Welt außerhalb des Labors übertragen könnte, gibt es vorstellbare Handlungsoptionen von politischer Seite.

Da die Versicherung durch die Risikokorrelation unattraktiv erscheint, könnte der Staat diese subventionieren. Ergebnisse aus den Vereinigten Staaten zeigen allerdings, dass dies wenig effektiv ist. In Deutschland gibt es in einigen Bundesländern Aufklärungskampagnen. Bislang führt dies allerdings auch nicht zu höheren Versicherungsquoten. Eine der radikalsten, zugleich aber vermutlich auch wirkungsvollsten Maßnahmen wäre eine allgemeine Versicherungspflicht gegen Elementarschäden. Die eventuell durch eine kognitive Verzerrung oder durch Hoffnung auf Staatshilfe hervorgerufene Unterversicherung kann dadurch behoben werden. Unsere Ergebnisse liefern damit der Diskussion um eine generelle Pflichtversicherung neue Nahrung.

Co-Autor:

Manuel Selinger, IfW-Praktikant im Frühjahr 2014

Weiterführende Literatur

Friedl, Andreas, Katharina Lima de Miranda und Ulrich Schmidt (2014). Insurance Demand and Social Comparison: An Experimental Analysis. *Journal of Risk and Uncertainty* 48 (2): 97–109.

Gefährliche Abhängigkeiten? Das Russlandgeschäft in der Krise

Autoren



Dr. Klaus Schrader
klaus.schrader@ifw-kiel.de

Expertise

- Krisenländer in der EU
- Außenwirtschaftliche Integration in der erweiterten EU
- Arbeitsmarktpolitik und Beschäftigungsentwicklung



Dr. Claus-Friedrich Laaser
claus-friedrich.laaser@ifw-kiel.de

Expertise

- Krisenländer in der EU
- Außenwirtschaftliche Integration in der erweiterten EU
- Subventionen in Deutschland
- Verkehrs- und Infrastrukturpolitik

Die russische Annexion der Krim und die Verschärfung der Ukraine-Krise wurden und werden durch die Mehrzahl der westlichen Regierungen mit Sanktionen gegen Russland beantwortet. Besonders in Deutschland, das im Vergleich der westlichen Industriestaaten einen intensiveren Handelsaustausch mit Russland pflegt, führt dies zu Besorgnis: Wie groß sind die Sanktionsverluste? In Deutschland? In Russland? Eine Bestandsaufnahme.

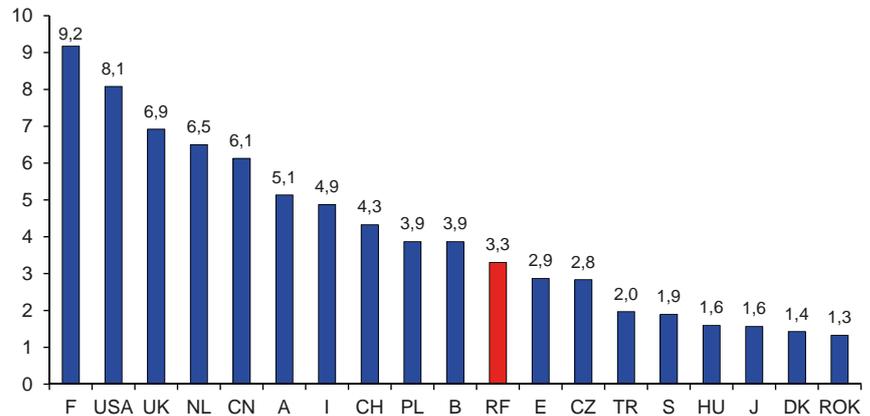
Die Sanktionen gegen Russland betreffen neben einzelnen Vertretern aus Politik und Wirtschaft ausgewählte Waren- und Dienstleistungsgeschäfte sowie Teile des Finanz- und Kapitalverkehrs mit Russland. Als Gegenreaktion verhängte die russische Regierung Importverbote für diverse Konsumgüter. Vor diesem Hintergrund gingen wir in mehreren Studien der Frage nach, inwieweit die deutsche Wirtschaft beeinträchtigt würde, wenn es zu Einschränkungen in den Handels- und Investitionsbeziehungen mit Russland käme. Gibt es Einbußen für die deutsche Exportwirtschaft? Wie groß ist die Abhängigkeit von russischen Importen? Welche Folgen haben die westlichen Sanktionen für die russische Wirtschaft?

Die Analyse des deutsch-russischen Außenhandels macht deutlich, dass Handelssanktionen gegen Russland für alle Beteiligten mit Kosten verbunden sind. Zwar nahm im Jahr 2013 Russland unter den deutschen Exportpartnern mit einem Anteil von 3,3 Prozent nur Rang elf ein, die deutsche Exportwirtschaft hat in Russland jedoch lukrative Märkte für eine breite Palette an Investitionsgütern und hochwertigen Gebrauchsgütern erschlossen. Maschinenbauer und die deutsche Automobilindustrie wie auch die Pharmaindustrie haben etwas mehr zu verlieren als es der geringe prozentuale Anteil am deutschen Export signalisiert. Eine weitreichende Abhängigkeit vom Russlandgeschäft besteht aber in keiner dieser Branchen, denn die maßgeblichen Unternehmen dieser Branchen sind weltweit tätig und können auf Störungen in einzelnen Märkten verhältnismäßig schnell reagieren. Das schließt nicht aus, dass für einzelne, kleinere Unternehmen das Russlandgeschäft bei fehlender regionaler Diversifikation von wesentlich größerer Bedeutung sein mag und ein Ausfall des Russlandexports existenzbedrohend sein könnte. Hier wären von den betroffenen Unternehmen die Kosten für eine verfehlte Markterschließungsstrategie zu tragen. Zudem zeigte unsere Analyse, dass viele Warengruppen mit überproportional hohem Russlandanteil für die deutschen Gesamtexporte nur eine geringe Rolle spielen.

Die Importe aus Russland nahmen im Jahr 2013 mit einem Anteil von 4,5 Prozent Rang sieben des deutschen Gesamtimports ein. Bei den Importen aus Russland war eine überaus starke Konzentration auf Rohstoffe und rohstoffintensive Produkte festzustellen: Erdöl und Gas dominierten zusammen mit einem Anteil von etwa 84 Prozent den deutschen Russlandimport – allein auf Erdöl entfielen fast 57 Prozent. Auch die mit großem Abstand folgenden nächstgrößeren Importgruppen waren rohstoffnah: Nicht-eisen-Metalle, Kohle und Koks, Eisen und Stahl und anorganische chemische Erzeugnisse. Russland ist damit für Deutschland fast ein reiner Rohstofflieferant. Hier sind die Abhängigkeiten von Russland deutlich größer als auf der Exportseite. Die Achillesferse stellt insbesondere der Import russischen Erdgases dar, der aufgrund der Leitungsgebundenheit der Lieferungen kurzfristig nicht substituiert werden kann. Beim Gasimport können Abhängigkeiten nur mittel- bis langfristig überwunden werden.

Wir haben allerdings auch dargestellt, dass Einschränkungen des Handels mit Deutschland und den anderen westlichen Industriestaaten insbesondere für Russland kostspielig sind. Das Schwellenland Russland ist auf den Import westlicher, nicht zuletzt deutscher Investitionsgüter angewiesen, um die überfällige Modernisierung der russischen Industrie und die Erneuerung der russischen Infrastruktur voranzutreiben. Dies wird ohne westliche Technologien nicht gelingen. Auch fragen mittlerweile immer mehr russische Konsumenten hochwertige Gebrauchs- und Verbrauchsgüter aus westlicher Produktion nach. Für die wachsende Mittelschicht, die von den Leistungsträgern der russischen Wirtschaft gebildet wird, wären Wohlstandseinbußen eine unmittelbare Sanktionsfolge.

Die wichtigsten deutschen Exportmärkte 2013 (Anteile in Prozent des Gesamtexports)



Quelle: Laaser und Schrader (2014).

Zudem ist Russland auf die Einnahmen aus dem Rohstoffexport in westliche Länder angewiesen. Der russische Staat finanziert über die Gewinne aus dem Rohstoffgeschäft, die ihm als (Mit-)Eigentümer der russischen Rohstoffkonzerne oder über Steuern und Abgaben darauf zufließen, einen großen Teil seines Budgets. Die russischen Exporte bestehen insgesamt zu über 70 Prozent aus mineralischen Brennstoffen, also Erdgas, Mineralöl und Kohle. Insbesondere beim russischen Gasexport ist es ausgeschlossen, dass Russland kurzfristig alternative Abnehmerländer mit der entsprechenden Kaufkraft findet. Die aus der Leitungsgebundenheit beim Gas folgende Abhängigkeit ist beidseitig: Die EU-Länder, die Ukraine und die Türkei sind daher als Absatzmarkt definiert. Der Bau einer Pipeline nach China wird noch Jahre dauern und die eingeschränkte Zahlungsbereitschaft der chinesischen Seite lässt das Erdgasgeschäft mit dem Nachbarn im Osten schon heute als wenig lukrativ für Russland erscheinen.

Unser Fazit: Deutsche Exporteure müssen aufgrund der gegenseitigen Sanktionen ohne Frage Einbußen hinnehmen. Doch ist der Russlandhandel für viele Branchen nur von begrenzter Bedeutung, und für die breit aufgestellten deutschen Unternehmen bieten sich auf den Weltmärkten Kompensationsmöglichkeiten an. Auch sollte nicht übersehen werden, dass aufgrund hausgemachter russischer Wirtschaftsprobleme schon seit 2013 der Export nach Russland zunehmend schwächelte. Die Sanktionen verschärfen eher diesen Trend. So droht Russland der eigentliche Verlierer einer Sanktionsspirale zu werden: Es könnte Exporterlöse und den Zugang zu westlichen Technologien verlieren, die für die überfällige Modernisierung der russischen Wirtschaft und Infrastruktur dringend benötigt werden. Die Refinanzierung russischer Unternehmen wird durch die Finanzmarktsanktionen kostspieliger. Die Ukrainekrise hat Vertrauen zerstört und die westlichen Industriestaaten ermuntert, die Abhängigkeiten vom russischen Erdgas zu verringern. Daher sollte den russischen Entscheidungsträgern bewusst werden, dass Russland mit seiner Konfrontationspolitik zum Globalisierungsverlierer wird.

Weiterführende Literatur

Laaser, Claus-Friedrich, und Klaus Schrader (2014). Das deutsche Russlandgeschäft im Schatten der Krise: gefährliche Abhängigkeiten? *Wirtschaftsdienst* 94 (5): 335–343.

Schrader, Klaus, und Claus-Friedrich Laaser (2014). Der deutsch-russische Außenhandel: Eine Bestandsaufnahme. *Kiel Policy Brief* 73. IfW, Kiel.

Krisenabwehr in der EU: Es ist noch viel zu tun

Autor



Prof. Dr. Stefan Kooths
stefan.kooths@ifw-kiel.de

Expertise

- Konjunkturanalyse (Diagnose, Prognose, Stabilisierungspolitik)
- Makroökonomik, Außenwirtschaft, Geld und Währung
- Logistikwirtschaft
- Ordnungsökonomik

Als Reaktion auf die aktuelle Finanz- und Schuldenkrise hat die EU mit dem sogenannten Ungleichgewichtsverfahren ein System geschaffen, das die makroökonomische Entwicklung in der EU engmaschiger überwachen soll. Ein aktuelles Gutachten für das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie zeigt, dass dieses System unausgereift ist und verbessert werden muss, damit es leisten kann, was es leisten soll.

Das „Europäische Verfahren zur Vermeidung und Korrektur makroökonomischer Ungleichgewichte“ (kurz: Ungleichgewichtsverfahren) aus dem Jahr 2011 zielt darauf ab, makroökonomische Risiken frühzeitig zu erkennen, um mit adäquaten Gegenmaßnahmen Ungleichgewichte zu verhindern oder zu verringern. Krisenhaften Entwicklungen im europäischen Binnenmarkt und in der Währungsunion will die EU so vorbeugen. Die Basis hierfür bildet das sogenannte Scoreboard, eine Batterie von Indikatoren wie Arbeitslosenquote, Lohnstückkosten, Leistungsbilanzsaldo oder Immobilienpreise. Damit wurde ein für alle EU-Länder einheitliches makroökonomisches Monitoringsystem geschaffen. In jährlichen Frühwarnberichten werden die Ergebnisse ausgewertet. Sofern Entwicklungen von bestimmten Indikatoren als problematisch erkannt werden, kann dies zu vertiefenden Länderanalysen führen, aus denen wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen gezogen werden. Die wirtschaftspolitischen Empfehlungen sind Teil des präventiven Arms, der zur Krisenabwehr dienen soll. Darüber hinaus existiert ein korrektiver Arm, der im Fall von exzessiven Ungleichgewichten eine intensive Überwachung sowie einen Aktionsplan und Fortschrittsberichte nach sich zieht. Auch finanzielle Sanktionen sind über den korrektiven Arm möglich.

Das Prognosezentrum des IfW hat im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie ein Gutachten über die bisherigen Erfahrungen mit dem Ungleichgewichtsverfahren sowie mögliche Reformansätze erstellt. Dabei haben wir den Verfahrensablauf, die theoretische Fundierung und die empirische Bewährung des Scoreboards umfassend evaluiert. Zusätzlich wurden die bisherigen Erfahrungen mit dem präventiven Arm geprüft sowie die potenzielle Eignung des korrektiven Arms untersucht. Sämtliche Teilergebnisse flossen in eine abschließende Gesamtempfehlung ein, die auch konkrete Verbesserungsvorschläge aufzeigt.

Das europäische Ungleichgewichtsverfahren bewegt sich im Spannungsfeld zwischen dem im EU-Vertrag verankerten Subsidiaritätsprinzip (wirtschaftspolitische Selbstverantwortung) und einer im Gemeinschaftsinteresse begründeten Abwehr destabilisierender ökonomischer Entwicklungen in einzelnen Mitgliedsländern (wirtschaftspolitische Überwachung). Sanktionsbewährte Eingriffe in die nationale Wirtschaftspolitik erfordern daher den Nachweis – zumindest aber eine gute Begründung – dafür, dass die Unterlassung bestimmter wirtschaftspolitischer Entscheidungen in einem Mitgliedsland negativ auf die übrige Gemeinschaft ausstrahlt und damit die Funktionsfähigkeit des gemeinsamen Marktes oder der Währungsunion gefährdet. Einfach nur eine schlechte nationale Wirtschaftspolitik zu betreiben, reicht hingegen nicht, um europäische Eingriffe in demokratisch legitimierte nationale Entscheidungen zu begründen.

Die theoretische Fundierung des Ungleichgewichtsverfahrens ist unklar. Grund hierfür ist der explizit eklektische Ansatz, der eine Interpretation der einzelnen Indikatoren in verschiedene Richtungen zulässt und kein Gesamtkonzept und auch keine in sich schlüssige Krisenerklärung erkennen lässt. Zwar sollen mit dem Scoreboard zunächst nur Signale für mögliche Fehlentwicklungen generiert werden, spätestens bei der Interpretation dieser Signale im Rahmen der eingehenden Überprüfung und der

Formulierung von wirtschaftspolitischen Empfehlungen stellt sich aber die Frage nach der theoretischen Konzeption. Insbesondere bleibt der für das gesamte Verfahren zentrale Begriff des makroökonomischen Ungleichgewichts diffus und das Konzept der nationalen Wettbewerbsfähigkeit ist hochproblematisch.

Bei der Ursachenanalyse für Ungleichgewichte kann es nicht um makroökonomische Trends gehen, die das ordnungsgemäße Funktionieren der Wirtschaft beeinträchtigen. Ziel muss es sein, dysfunktionale Koordinationsmechanismen zu identifizieren, die symptomatisch auf die Entwicklung makroökonomischer Kennzahlen durchschlagen. Letztere sind somit Folge und nicht Ursache von Ungleichgewichten im Sinne nachteiliger wirtschaftlicher Ergebnisse. Der Begriff der makroökonomischen Trends suggeriert hingegen, dass es makroökonomische Erscheinungen gäbe, die aus sich selbst heraus destabilisierend wirken. Dies birgt die Gefahr, dass nicht die Ursachen von Fehlentwicklungen bekämpft werden, sondern ihre Symptome. Dadurch drohen dann neue Verzerrungen im Wirtschaftsgefüge.

Mit dem Begriff der nationalen Wettbewerbsfähigkeit fand ein Konzept Eingang in die wirtschaftspolitische Überwachung der EU, das sich nicht sinnvoll auf Wirtschaftsräume anwenden lässt und daher extrem anfällig für Fehlinterpretationen ist. Dies zeigt sich insbesondere in der Überbetonung der güterwirtschaftlichen Dimension der Leistungsbilanz und den diversen Wettbewerbsfähigkeitsindikatoren. Diese Interpretation betrachtet Volkswirtschaften aus einer einzelwirtschaftlichen Unternehmensperspektive und lässt dadurch entscheidende Anpassungsmechanismen auf den Faktormärkten unberücksichtigt. Im Kern reduziert sich der Wettbewerbsfähigkeitsbegriff auf das Produktivitätsniveau in den Mitgliedsländern. Eine hohe Produktivität ist aber weder Voraussetzung für die Integration eines Landes in den europäischen Binnenmarkt oder in die Währungsunion, noch gehen von Produktivitätsdifferenzen systemische externe Effekte aus, die zu Finanzkrisen oder anderen disruptiven Entwicklungen führen.

Die Prognosegüte für die derzeit im Scoreboard verwendeten Grenzwerte ist vergleichsweise gering und kann durch die Wahl optimierter Grenzwerte verbessert werden. Die Transformation einiger Indikatoren als Abweichung von ihrer trendmäßigen Entwicklung sowie kombinierte Indikatoren verbessern die Prognosegüte spürbar. Aus theoretischen und empirischen Gründen sollten die Indikatoren Arbeitslosenquote und Lohnstückkosten aus dem Scoreboard entfernt werden. Weiterentwicklungen sollten sich gezielt auf diejenigen Symptome konzentrieren, die mit finanzwirtschaftlichen Übertreibungen einhergehen. Hierzu schlagen wir vor: Abweichung des kurzfristigen Zinses vom natürlichen Zins, reale Aktienkurse sowie ein sektorales Konzentrationsmaß für Investitionen.

Die vertiefenden Länderanalysen müssen stärker auf die Diagnose von makroökonomischen Entwicklungen gerichtet sein, die ein Krisenpotenzial bergen. Die länderspezifischen Empfehlungen sprechen makroökonomische Ungleichgewichte unzureichend an und ihre Umsetzung ist nach den bisherigen Erfahrungen unbefriedigend. Erfahrungen anderer internationaler Institutionen zeigen, dass makroökonomische Überwachungsmechanismen in der Praxis mit erheblichen Schwächen behaftet sind. Ob der korrektive Arm seine Aufgabe in vollem Umfang erfüllen kann, ist äußerst zweifelhaft. Das Ungleichgewichtsverfahren kann wirtschaftspolitische Lernprozesse durch gegenseitige Überprüfung unterstützen, zentrale Probleme bleiben aber ungelöst.

Weitere Mitglieder des Forscherteams für das Gutachten und Co-Autoren des Textes sind:

Dr. Jens Boysen-Hogrefe, Dr. Klaus-Jürgen Gern, Dominik Groll, Dr. Nils Jannsen, Martin Plödt, Dr. Björn van Roye, Prof. Dr. Joachim Scheide und Tim Schwarzmüller

Global Economic Symposium 2014

Sambutan hangat di Malaysia – erstmals fand das Global Economic Symposium (GES) in diesem Jahr auf dem asiatischen Kontinent statt. Unter dem Motto „Restructuring Economies, Transforming Societies“ tagten mehr als 700 Experten vom 6. bis 8. September in der malaysischen Hauptstadt Kuala Lumpur. Besonders durch die inhaltliche und logistische Koordination fernöstlicher und westlicher Kulturen war das diesjährige GES eine ganz besondere Bereicherung für alle Beteiligten.



„Wir befinden uns in einer neuen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Transformationsphase“, umriss IfW-Präsident Dennis Snower bei der Eröffnung. Die zunehmende Vernetzung innerhalb von Gesellschaften und über Ländergrenzen hinweg schaffe neue Chancen und Probleme. Es gelte, die Zusammenhänge von ökonomischer und gesellschaftlicher Entwicklung zu erkennen und im Gleichtakt zu gestalten.

Ziel des Symposiums ist es, unbequemen Fragen Raum zu geben, Probleme zu benennen, Foren zu bieten, Diskussionen zu initiieren und weltweit Menschen aus Politik, Wissenschaft, Wirtschaft oder Gesellschaft die Gelegenheit zu geben, miteinander in den Dialog zu treten. Das Ergebnis sind lösungsorientierte Vorschläge zu globalen Fragen (siehe Seite 47).



Zu den zahlreichen renommierten Teilnehmern gehörten auch Wirtschafts-Nobelpreisträger Joseph E. Stiglitz, der ehemalige EU-Kommissar Laszlo Andor, Victor Chu, Chairman and CEO der First Eastern Investment Group, und Pascal Lamy, früherer Chef der Welthandelsorganisation (WTO).



Die Arbeit des GES erstreckt sich über das ganze Jahr und findet mit dem Symposium im Herbst ihren Höhepunkt. Damit sich Austausch und Dialog dynamisch weiterentwickeln können, ist das Symposium gleichzeitig ein hervorragendes Forum, um Kontakte und Netzwerke auf- und auszubauen. Dies wurde dank des Gastgebers 2014, die Universiti Teknologi MARA (UiTM) in Kuala Lumpur, ermöglicht und kommt insbesondere der Stärkung des GES-Netzwerks in Asien zugute.

Das GES-Schülerprojekt, das 2011 in Kiel seinen erfolgreichen Anfang genommen hatte und sich unter der engagierten Leitung von Professor Rolf Langhammer kontinuierlich weiterentwickelt hat, wurde auch in Malaysia fortgeführt: Zwei Oberstufenschüler aus Bargteheide und Altenholz reisten mit zwei Lehrkräften nach Kuala Lumpur, beteiligten sich intensiv an den Diskussionen und berichteten von ihren Ideen und Eindrücken in den Medien.

2015 geht das Symposium in die nächste Runde, kehrt, dem jährlichen Wechsel folgend, dann wieder an den Standort des Kieler Instituts für Weltwirtschaft zurück und findet vom 12. bis 14. Oktober 2015 in *Kiel – Solution City* statt.

Ilse Büxenstein-Gaspar, Kathrin Kupke, Willi Scholz

GES 2014 – ausgewählte Lösungen

Stadtplanung der Zukunft

London verliert täglich fast 25 Prozent Trinkwasser durch rissige und leckende Leitungen. Das sind rund 640 Millionen Liter am Tag – genug, um etwa vier Millionen Menschen mit Trinkwasser zu versorgen. Dies ist nur ein Beispiel, das deutlich macht, wie wichtig eine intelligente Stadtplanung sein kann – insbesondere vor dem Hintergrund ständig wachsender Großstädte. Die Vernetzung von Geräten via Internet und stark gefallene Preise für Sensoren aller Art machen es möglich, dass beispielsweise das Wasserversorgungsnetz einer Stadt selbständig Rückmeldungen über Lecke, Risse und Wasserverluste gibt. Christchurch in Neuseeland stellt auf www.sensingcity.org ein Modellprojekt dieser Art vor. Dass ein solcher Ansatz erfolgversprechend sein kann, zeigt auch die chinesische Firma Envision, die ganze Windparks mit Sensoren ausstattet und es so ermöglicht, dass diese sich selbst optimal zum Wind und zueinander ausrichten. Die Effizienz eines solchen intelligenten Windparks liegt rund 15 Prozent höher als bei einem Standardwindpark.

Geldpolitik und Einkommensungleichheit: Die wichtige Rolle der Zentralbanken

In Schwellenländern ist die Beziehung zwischen Geldpolitik und Einkommensungleichheit eine doppelte Herausforderung. Auf der einen Seite ist die Bekämpfung von Ungleichheit und Armut dringender als in den Industrieländern. Auf der anderen Seite erfordert der Aufbau eines glaubwürdigen Banken- und Währungssystems die Fokussierung der Zentralbank auf wenige klare und einfache Ziele. Da Schwellenländer besonders anfällig für makroökonomische Schocks sind und vergleichsweise schlecht mit antizyklischer Fiskalpolitik reagieren können, werden Armut und Ungleichheit in diesen Ländern häufig immer weiter verstärkt. Ein besserer Zugang zu Bankdienstleistungen und Krediten könnte diesen Kreislauf stoppen. Eine mögliche Lösung wäre es also, dass Zentralbanken diese Aufgabe mit übernehmen und auf der einen Seite für eine niedrige Inflation und die Stabilität des Finanzsystems sorgen, aber auf der anderen Seite auch sicherstellen, dass ärmere Bevölkerungsschichten Zugang zu Bankdienstleistungen haben. Eine mögliche Umsetzung dieser Lösung hängt in hohem Maße von den spezifischen Marktbedingungen, dem Grad der finanziellen Entwicklung und dem bestehenden Politik- und Rechtssystem ab.

Elektrizität über dezentrale Selbstversorgung

Große Unternehmen sind nicht die Treiber, wenn es darum geht, arme, ländliche Regionen mit Elektrizität zu versorgen. Dagegen spielt die politische Führung eine wichtige Rolle, wenn es um die Stromversorgung geht – unabhängig davon, ob die Impulse dafür aus der Bevölkerung oder von der Regierung kommen. Ein sehr konkreter Vorschlag lautet: In ländlichen Regionen ärmerer Länder sollten sich besonders Frauen als Solar-Technikerinnen ausbilden lassen, damit sie in der Lage sind, Solarsysteme – die vorerst über Subventionen bezahlt werden müssten – aufzubauen und zu unterhalten. Damit könnte ein dezentrales Elektrizitätsnetz geschaffen werden, das langfristig in den Händen der Menschen vor Ort liegt und eine Selbstversorgung garantiert.

Dies ist nur eine sehr kleine Auswahl der Lösungsvorschläge des GES 2014. Eine umfassende Sammlung der zahlreichen interessanten Lösungen erscheint im Frühjahr 2015.

Zehn Jahre Weltwirtschaftlicher Preis

Das Institut für Weltwirtschaft hat am 22. Juni in einer gemeinsamen Veranstaltung mit der Landeshauptstadt Kiel und der IHK Schleswig-Holstein zum zehnten Mal den Weltwirtschaftlichen Preis verliehen. Die Preisträger 2014 sind die Staatspräsidentin Liberias und Friedensnobelpreisträgerin **Ellen Johnson Sirleaf**, die indische Biotechnologie-Unternehmerin **Kiran Mazumdar-Shaw** und der US-amerikanische Wirtschaftswissenschaftler **Richard Thaler**. Die Festrede zu Ehren der Preisträger hielt **Brigitte Zypries**, Parlamentarische Staatssekretärin im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie.



„Alle drei Preisträger haben in ihrem beruflichen Wirken stets den Menschen, sein Verhalten und sein Wohlbefinden in den Fokus gestellt. Ellen Johnson Sirleaf hat sich in ihrer politischen Karriere vehement für die Sicherheit und Rechte der Menschen im Allgemeinen und der Frauen im Besonderen eingesetzt. Auch Kiran Mazumdar-Shaw gibt uns ein leuchtendes Beispiel dafür, wie erfolgreiches unternehmerisches Handeln und ein Einsatz für weniger privilegierte Menschen vereinbar sind. Richard Thaler schließlich hat als Urvater der Verhaltensökonomie Grundannahmen der Wirtschaftswissenschaften erschüttert, die auf einem eigennützigem und rationalem Verhalten von Menschen aufbauen“, hob IfW-Präsident Dennis Snower in seiner Laudatio hervor.

Ellen Johnson Sirleaf, geboren 1938 in Liberia, ist derzeit der 24. Staatschef von Liberia und die erste Frau, die in das Amt eines Staatsoberhauptes in Afrika gewählt wurde. Nach ihrer Wiederwahl 2011 regiert sie das Land in ihrer zweiten und letzten Amtszeit. Im selben Jahr wurde sie gemeinsam mit Frau Leymah Gbowee, ebenfalls aus Liberia, und Frau Tawakkul Karman aus dem Jemen mit dem Friedensnobelpreis ausgezeichnet. Johnson Sirleaf studierte in Liberia und den USA, unter anderem an der renommierten Harvard University. Ihre frühe politische Karriere im Finanzministerium Liberias wurde durch politische Unruhen unterbrochen. In der

Folge ging Johnson-Sirleaf ins Ausland und war unter anderem für die Weltbank und die Vereinten Nationen tätig. 2005 gewann sie die Präsidentschaftswahlen in Liberia. Johnson Sirleaf hat eine Vielzahl von Auszeichnungen erhalten, darunter 17 Ehrendokortitel. Sie ist mit dem höchsten Orden Frankreichs, dem höchsten zivilen Orden der Vereinigten Staaten und dem Indira Gandhi Friedenspreis geehrt worden.

Richard H. Thaler, geboren 1945 in East Orange, New Jersey, USA, ist Wirtschaftswissenschaftler und Professor an der University of Chicago. Thaler ist besonders für seine Forschung in der Verhaltensökonomie bekannt. Zudem ist er Berater von US-Präsident Barack Obama.

Thaler studierte unter anderem an der University of Rochester, wo er 1974 auch promovierte und anschließend als Assistenzprofessor tätig war. Nach einer Zwischenstation an der Cornell University lehrt Thaler seit 1995 an der University of Chicago. Neben zahlreichen wissenschaftlichen Artikeln in renommierten Fachjournals ist Thaler bekannt für den US-Bestseller „Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness“ (gemeinsam mit Cass R.



v.l. Preisträger Richard H. Thaler, Preisträgerinnen Ellen Johnson-Sirleaf und Kiran Mazumdar-Shaw, IFW-Präsident Dennis J. Snower

Sunstein), in dem die Autoren aufzeigen, wie man Menschen zu besseren Entscheidungen führen kann. Richard Thaler hält mehrere Ehrendokortitel. 2005 erhielt er für einen Artikel den Paul A. Samuelson Award. Für das Jahr 2015 ist Richard Thaler zum Präsidenten der American Economic Association gewählt worden.

Kiran Mazumdar-Shaw, geboren 1953 in Bangalore, Indien, ist Vorsitzende der Biocon Limited, einem indischen Biotechnologie-Unternehmen. Das Forbes- Magazin führt sie auf der Liste der 100 mächtigsten Frauen und die Financial Times würdigt sie als eine der besten 50 Frauen in der Wirtschaft. Mazumdar-Shaw studierte in Indien und Australien und arbeitete einige Jahre bei verschiedenen Brauereien. Ihre Berufung fand sie 1978 bei Biocon Biochemicals Limited in Irland. Noch im selben Jahr gründete sie mit einem sehr kleinen Startkapital und der Unterstützung der irischen Firma ihr eigenes Unternehmen: Biocon India. Bei der Gründung ihrer Firma kämpfte sie als junge Frau in einer innovativen Branche erfolgreich gegen zahlreiche Vorurteile. Heute ist Biocon ein globales, vollständig integriertes biopharmazeutisches Unternehmen. Mit der Biocon-Foundation setzt sich Mazumdar-Shaw dafür ein, dass auch die schwächeren Gesellschaftsschichten Zugang zu medizinischer Versorgung bekommen. Kiran Mazumdar-Shaw hat zahlreiche Auszeichnungen und Ehrendokortitel erhalten. Unter anderem zwei der höchsten indischen Auszeichnungen für ihre grundlegenden Erfolge in der industriellen Biotechnologie.



Excellence Awards 2014



Am 22. Juni wurden zum siebten Mal die Excellence Awards in Global Economic Affairs des Instituts für Weltwirtschaft verliehen. Den feierlichen Rahmen bildete die Verleihung des Weltwirtschaftlichen Preises. Institutspräsident Dennis Snower überreichte die Preisurkunden an die vier Preisträger:

David Dorn, CEMFI Madrid (seit September 2014 Universität Zürich), für seine Arbeiten zum Themengebiet „Globalisierung und Arbeitsmärkte“. Aktuelle Forschungspapiere beschäftigen sich unter anderem mit neuen Herausforderungen in der Handelsökonomie beispielsweise aus Sicht der Arbeitskräfte oder auf lokalen Arbeitsmärkten, aber auch mit den Wettbewerbsbedingungen im Import.

Richard Hornbeck, Harvard University, für seine Arbeiten zum Themengebiet „Wirtschaftliches Wachstum und Entwicklung“. In seiner Arbeit greift Hornbeck häufig auf die historische Entwicklung der US-amerikanischen Wirtschaft zurück. „Geschichte bietet oft einzigartige Möglichkeiten, ökonomische Anpassungen und Wachstum zu verstehen“, beschreibt er seine Motivation. Einige Schlagworte aus seinen Arbeiten sind Eigentumsrechte und Transaktionskosten, Anpassung an Umweltveränderungen und Knappheit an Arbeitskräften oder Kapital.

Loukas Karabarbounis, University of Chicago, für seine Arbeiten zum Themengebiet „Konjunktur und Arbeitslosigkeit“. Karabarbounis' aktuelle Veröffentlichungen haben ihren Schwerpunkt auf dem Arbeitsmarkt. Themen sind unter anderem Arbeitslosigkeit und die Lohnquote, aber auch ökonomische Fragen der Zeitznutzung, beispielsweise Zeit, die zur Jobsuche genutzt wird.

Yuliy Sannikov, Princeton University, für seine Arbeiten zum Themengebiet „Finanzmärkte“. Zu Sannikovs Forschungsinteressen gehören unter anderen die Spiel- und die Vertragstheorie, Sicherheitsdesign, Makroökonomie und Finanzen. In Kürze erscheint in der *American Economic Review* sein Artikel mit dem Titel „A Macroeconomic Model with a Financial Sector“ (mit Markus Brunnermeier).

Mit den Excellence Awards werden vier herausragende Nachwuchsökonominnen im Bereich der weltwirtschaftlichen Forschung ausgezeichnet. Die Preise schließen jeweils einen Forschungsaufenthalt am Kieler Institut ein, der durch eine Reihe von Stipendien (Horst Siebert Fellowship, Porsche Fellowship, Landeshauptstadt Kiel Fellowship und Birke Hospitality Fellowship) finanziert wird. Auf einem gemeinsam mit Wissenschaftlern des Instituts veranstalteten Workshop stellten die Preisträger neue Forschungsergebnisse vor.

Bernhard-Harms-Preis 2014

Im Rahmen einer akademischen Feierstunde am 7. Oktober verlieh IfW-Präsident Professor Dennis J. Snower den Bernhard-Harms-Preis 2014 an Professor Abhijit Banerjee vom Massachusetts Institute of Technology (MIT).

Der Ökonom ist einer der weltweit führenden Experten zum Thema Armutsbekämpfung. Dabei zeichnet er sich nicht nur durch innovative wissenschaftliche Ansätze aus, sondern legt bei seiner Arbeit auch hohen Wert auf die praktische Anwendung in der Politik. Mit seinem Buch „Poor Economics“ hat Banerjee gemeinsam mit Esther Duflo einen ökonomischen Bestseller zum Thema Armutsbekämpfung geschrieben.

„Banerjee und Duflo arbeiten mit einem kleinteiligen Ansatz, geführt durch moderne analytische Evaluierungsmethoden, anstatt sich an der allgemeinen Debatte zu beteiligen, ob Entwicklungshilfe die Armut verringert oder nicht“, hob IfW-Präsident Snower in seiner Laudatio hervor. Eine wichtige Rolle für diesen Ansatz spielen auch das von Banerjee am MIT gegründete Forschungslabor, das es ihm ermöglicht, „politische Veränderungen auf der Basis empirischer Ergebnisse anzuregen, die aus erstklassiger Forschung abgeleitet werden“.

In seiner Bernhard-Harms-Vorlesung befasste sich Banerjee mit den Möglichkeiten, die schulische Bildung in Entwicklungsländern zu verbessern. Forschungsergebnisse zeigen, dass in Entwicklungsländern zwar mehr Kinder länger zur Schule gehen, aber damit häufig keine Erhöhung des Bildungsstandards verbunden ist. Der mangelnde Lernerfolg hat seine Ursache hauptsächlich darin, dass schwache Schüler im Unterricht systematisch überfordert werden. Erforderlich ist daher nach Meinung von Banerjee eine Änderung des Schulsystems beziehungsweise eine Anpassung des Lehrstoffs an die unterschiedlichen Fähigkeiten der Schüler, beispielsweise Spezialunterricht für Schüler mit niedrigem Leistungsstand.

Banerjee wurde 1961 in Indien geboren. Seine akademische Ausbildung begann er an der University of Calcutta und der Jawaharlal Nehru University, New Delhi. Anschließend promovierte er an der Harvard University. Seit 2003 ist er Ford Foundation International Professor of Economics und Direktor des Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab am MIT. UN-Generalsekretär Ban Ki-moon berief Banerjee 2012 in das High Level Panel zur Vorbereitung neuer Entwicklungsziele für die UN.

Der nach dem Institutsgründer benannte und mit 25.000 Euro dotierte Bernhard-Harms-Preis wird seit 50 Jahren vom Institut für Weltwirtschaft alle zwei Jahre an eine Persönlichkeit verliehen, die sich durch hervorragende Leistungen auf dem Gebiet weltwirtschaftlicher Forschung ausgezeichnet hat oder die durch ihre Tätigkeit in der Wirtschaftspraxis einen herausragenden Beitrag zur Förderung weltwirtschaftlicher Beziehungen geleistet hat.





Take-Maracke-Preis, 10. Februar



30 Jahre Advanced Studies Program, 23./24. Mai



**Schüler
schnuppern
Weltwirtschaft,
28. August**



**Kieler Konjunkturgespräch,
17./18. März**





Forschungsbereich Die internationale Arbeitsteilung

Wer gewinnt und wer verliert durch Outsourcing?

Wo investieren Firmen im Ausland und warum?

Wie wirken sich ausländische Direktinvestitionen auf Ungleichheit aus?

Zu welchen strukturellen Anpassungen führt die Globalisierung in Unternehmen, Regionen und Ländern?

Welche Managementmethoden benutzen erfolgreiche Unternehmen?

Das übergeordnete Ziel der Forschung im Bereich „Internationale Arbeitsteilung“ besteht darin, wesentliche Aspekte der internationalen Arbeitsteilung bei fortschreitender Globalisierung empirisch zu analysieren. Auf diese Weise wollen wir dazu beitragen, zu überzeugenderen Antworten auf globalisierungsbedingte Herausforderungen zu kommen. Der Schwerpunkt der Forschung liegt auf den Determinanten und Effekten von Outsourcing, internationalem Handel und ausländischen Direktinvestitionen auf weltweiter und regionaler Ebene, das heißt auf Aspekten der Globalisierung, die sowohl in Wissenschaft als auch in der Öffentlichkeit kontrovers diskutiert werden.

Im Jahr 2014 haben wir im Dezember einen gemeinsamen Workshop mit dem Tuborg Research Centre for Globalisation and Firms der Universität Aarhus in Dänemark veranstaltet. Im Bereich der Politikberatung ist das Gutachten für das Bundesministerium für Finanzen zum Thema „Die Bedeutung von Vorleistungsimporten und nichtpreislicher Wettbewerbsfähigkeit für den deutschen Leistungsbilanzsaldo“ hervorzuheben. Für unsere zukünftige Forschung ist der Beginn des Drittmittelprojektes „Managementmethoden und Unternehmensperformance in Deutschland“ von besonderer Relevanz. Das Projekt wird durch die Leibniz-Gemeinschaft finanziert.



Prof. Holger Görg, Ph.D.
Forschungsbereichsleiter
holger.goerg@ifw-kiel.de

Dipl.-Volksw. Frank Bickenbach
Dr. Eckhardt Bode
Ursula Fritsch
Olivier N. Godart, Ph.D.
Dr. Dennis Görlich
Sabine Hübener
Dipl.-Volksw. Christiane Krieger-Boden
Dr. Peter Nunnenkamp
Michaela Rank
Dr. Tillmann Schwörer
Lucia Perez Villar
Prof. Gerald Willmann, Ph.D.
assoziiert:
Prof. Dr. Dierk Herzer
Prof. Horst Raff, Ph.D.

Forschungsbereich Wissensakkumulation und Wachstum



Dr. Dirk Christian Dohse
Forschungsbereichsleiter
dirk.dohse@ifw-kiel.de

Carmen Andersson

Dipl.-Volksw. Frank Bickenbach

Dr. Eckhardt Bode

Dr. Robert Gold

Prof. Aoife Hanley, Ph.D.

Dr. Wan-Hsin Liu

Prof. Dr. Ingrid Ott

Andrea Schäfer

Dr. Rainer Schweickert

Dr. Andrea Vaona, Ph.D.

assoziiert:

Limin DU

Welche Faktoren fördern und welche Faktoren behindern Wissensentstehung und Wachstum in Industrie- und Schwellenländern?

Welche Rolle spielt das institutionelle und kulturelle Umfeld für Innovation und Wachstum? Welche Rolle spielen standortgebundene Faktoren?

Wie verändern sich globale Wissensströme und welche Auswirkungen hat diese Veränderung auf die internationale Arbeitsteilung?

Welche Konsequenzen hat der Aufstieg von Schwellenländern wie China und Indien zu Forschungs- und Entwicklungsstandorten für Einkommen und Beschäftigung in den Industrieländern?

Eine der wichtigsten weltwirtschaftlichen Entwicklungen der Gegenwart ist die zunehmende Verlagerung von Forschung und Entwicklung sowie anderer wissensintensiver Aktivitäten aus hochentwickelten Industrieländern in rasch wachsende Schwellenländer. Da neues Wissen langfristig zu den bedeutsamsten Quellen von Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung gehört, ziehen globale Verlagerungen der Wissensproduktion und Veränderungen der internationalen Wissensflüsse globale Verschiebungen von Einkommen und Wohlstand nach sich. Das übergeordnete Ziel der Forschung in diesem Bereich besteht darin, zu einem besseren Verständnis der Bestimmungsgründe von Wissensentstehung, Wissensausbreitung und wissensbasiertem Wachstum in Industrie- und Schwellenländern beizutragen.

Im Jahr 2014 stand besonders das mehrjährige, von der EU geförderte Forschungsprojekt Welfare, Wealth and Work for Europe (WWWforEurope) im Vordergrund. Untersucht wurde der Zusammenhang zwischen kultureller Vielfalt und wirtschaftlicher Entwicklung in den Regionen der Europäischen Union. Hierbei zeigte sich, dass kulturelle Vielfalt das Innovationspotenzial von Regionen positiv beeinflusst. Die Projektergebnisse zeigen aber auch, dass eine bessere Integration von Migranten erforderlich ist, damit das innovative Potenzial der europäischen Regionen voll ausgeschöpft werden kann. Ein vom Forschungsbereich organisierter und von der Deutschen Forschungsgemeinschaft geförderter Workshop zum Thema „Megacities in Schwellenländern“ fand im Mai 2014 in Kiel statt. Auf diesem Workshop wurden neueste Forschungsergebnisse diskutiert und Möglichkeiten zukünftiger Kooperationen erörtert.



Forschungsbereich

Sozial- und verhaltensökonomische Ansätze zur Lösung globaler Probleme

Wie beeinflussen sozialer Kontext und körperliche Reaktionen wirtschaftliche Entscheidungen?

Welche Rolle spielt die Motivation für menschliche Kooperation und wie können wir sie verändern?

Welchen Beitrag können Persönlichkeitsmerkmale und der Dopaminhaushalt zur Erklärung exzessiver Risikoübernahme leisten?

Der Forschungsbereich vertritt die Auffassung, dass die Konzeption menschlicher Motivation und menschlichen Entscheidungsverhaltens in der traditionellen Volkswirtschaftslehre überholt und nicht konsistent mit Ergebnissen anderer Fachrichtungen, wie zum Beispiel den Neurowissenschaften, Kognitionswissenschaften, der kognitiven Psychologie, der Entwicklungspsychologie, der Verhaltensökonomie und anderer Disziplinen, ist. So sind Menschen nicht ausschließlich eigennützig, da sie die Fähigkeit zu Fairness, Empathie, Mitgefühl und Fürsorge besitzen. Sie sind nicht ausschließlich rational, da menschliches Verhalten zu einem großen Teil durch Emotionen und Heuristiken beeinflusst wird. Sie sind nicht ausschließlich individualistisch, da ihre Präferenzen stark durch ihre soziale Gruppe bestimmt werden. Ihre Entscheidungen sind keine Reaktion auf propositionales Wissen unter Risikobedingungen, da ihre Entscheidungsfindung ein reflexartiger Prozess (sowohl kognitiv als auch kausativ) unter Unsicherheit ist. Auf dieser Grundlage analysiert der Forschungsbereich die Bedeutung von sozialer Interaktion und Verhaltensprozessen einzelner Agenten für die Entstehung von globalen wirtschaftlichen Problemen und für die Konzeption möglicher Lösungen.

Zurzeit verfolgt der Forschungsbereich zwei größere Projekte. Zum einen „Motivational Systems and Global Cooperation“: Auf der Erkenntnis basierend, dass jegliches Verhalten von Motivationen ausgeht, erforscht dieses Projekt, wie externe und interne Stimuli unterschiedliche Motivationssysteme aktivieren können. Diese aktivierten Motivationssysteme können starken Einfluss auf die Präferenzen und damit auf die Entscheidungen haben. In diesem Rahmen hat das Projekt Modelle von kontextabhängigen Präferenzen formuliert und mithilfe dieser Modelle Vorhersagen abgeleitet, wie unterschiedliche Motivationen die Bereitschaft von Menschen beeinflussen, zu öffentlichen Gütern beizutragen. Eine Reihe von Experimenten, die diese Vorhersagen testen sollen, befindet sich in der Vorbereitung.

Das zweite Projekt ist „Neurobiological Foundations of Decision Making under Uncertainty“: Globale wirtschaftliche Probleme, wie die Minderung des Klimawandels, die Bekämpfung von Armut oder insbesondere die Regulierung von Spekulation an den Kapitalmärkten können nicht analysiert werden, ohne die Verhaltensreaktionen auf die involvierten Unsicherheiten zu betrachten. Exzessive Risikobereitschaft konnte als einer der wichtigsten Gründe für die jüngste Finanzkrise identifiziert werden. Unser Ziel ist es, zu einem besseren und umfassenderen Verständnis des menschlichen Verhaltens unter Unsicherheit beizutragen. Unsere Analyse befasst sich besonders mit Personen, welche viel Erfahrung im Umgang mit Risiken haben, wie zum Beispiel professionelle Investoren und pathologische Spieler.



Prof. Dr. Dr. Ulrich Schmidt
Forschungsbereichsleiter
ulrich.schmidt@ifw-kiel.de

Simon Bartke
Steven Bosworth, Ph.D.
Andreas Friedl
Felix Gelhaar
Gianluca Grimalda
Gritta Jegliewski
Prof. Dr. Menusch Khadjavi
Dr. Levent Neyse
Patrick Ring
Prof. Dennis Snower, Ph.D.
Dr. Philipp C. Wichardt
assoziiert:
Prof. Dr. Christian Kaernbach
Catharina Probst
Prof. Dr. Thilo van Eimeren

Forschungsbereich Umwelt und natürliche Ressourcen



Prof. Gernot Klepper, Ph.D.
Forschungsbereichsleiter
gernot.klepper@ifw-kiel.de

- Christine Bertram
- Johannes Burmeister
- Dr. Alvaro Calzadilla
- Dr. Ruth Delzeit
- Dr. Lena-Katharina Döpke
- Angela Husfeld
- Carola Kniebes
- Angela Kopmann
- Mareike Söder
- Christine Merk
- Dr. Sonja Peterson
- Andreas Ponderfer
- Dr. Gert Pönitzsch
- Prof. Dr. Katrin Rehdanz
- Dr. Wilfried Rickels
- Gast:*
- Hendrik Groll
- Swantje Sundt
- assoziiert:*
- Daiju Narita, Ph.D.
- Sebastian Petrick

Was sind die Auswirkungen unterschiedlicher internationaler klimapolitischer Szenarien?

Welcher nationale Mix von energie- und klimapolitischen Instrumenten kann am besten die Energiewende hin zu erneuerbaren Energien unterstützen?

Welche Auswirkungen haben die neuen Interventionen des Climate Engineering und wie werden diese in der Gesellschaft bewertet?

Kann die zunehmende Nachfrage nach Biomasse befriedigt werden, gleichzeitig die Emissionen von Treibhausgasen in Grenzen gehalten und die Weltbevölkerung mit Nahrungsmitteln versorgt werden?

Welche Risiken entstehen bei dem Abbau von natürlichen Ressourcen in arktischen Regionen?

Was sind entscheidende Einflussfaktoren für die Nutzung von öffentlichen Grünanlagen und wie grün sollte eine Stadt sein?

Dieser Forschungsbereich untersucht einzel- und gesamtwirtschaftliche Anpassungsprozesse an globale und länderspezifische Knappheiten natürlicher Ressourcen. Natürliche Ressourcen umfassen energetische und nicht-energetische Rohstoffe, sowie Umweltqualität. Gegenstand der Forschung ist dabei sowohl die Analyse der Bestimmungsründe für die zunehmende Knappheit natürlicher Ressourcen als auch der Auswirkungen dieser Knappheit auf die Allokation von Faktoren und Gütern in der Weltwirtschaft. Besonderes Gewicht wird dabei auf die Wertung der nationalen und internationalen Aspekte von Umweltpolitik und die Erarbeitung von Vorschlägen für den Einsatz rationaler und effizienter umweltpolitischer Instrumente gelegt. Zu unserem Themenbereich zählen auch die nachhaltige Landnutzung und der zunehmende Einsatz von Biomasse. Gemeinsam mit dem Exzellenzcluster der DFG „Future Ocean“ forschen wir zu ökonomischen Fragen des Ozeans. Die Bewertung von Leistungen der Natur (sogenannte Ökosystemdienstleistungen) sowie der Trade-off zwischen Nutzung und Schutz sind weitere Schwerpunkte der Forschung. Wir verknüpfen dabei eng die wissenschaftliche Forschung mit unseren Beratungsaktivitäten.

Zusammen mit meo Carbon Solutions haben Ruth Delzeit, Mareike Lange und Gernot Klepper in diesem Jahr Vorschläge erarbeitet, wie die gegenwärtige Förderung von erneuerbaren Energien im Rahmen des Erneuerbaren Energien Gesetzes (EEG) durch effiziente und klimapolitisch ausgerichtete Instrumente ersetzt werden kann. Im Rahmen eines parlamentarischen Mittagessens am 9. April 2014 kam es zu einer spannenden Diskussion dieser Vorschläge mit Abgeordneten und Vertretern von Ministerien. Der Forschungsbereich ist vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) mit der Koordination des Dialogs zur Klimaökonomie betraut. Die Ergebnisse von 27 durch das BMBF geförderten Projekten zur Klimaökonomie werden in einer Reihe von Veranstaltungen mit Vertretern aus Politik, Unternehmen und Zivilgesellschaft diskutiert. Zusätzlich werden Hintergrundpapiere sowie kurze Policy Briefs zu wichtigen Themen verfasst.



Forschungsbereich Armutsminderung und Entwicklung

Verbessern die Geber mit ihrer Entwicklungshilfe tatsächlich die Lebensbedingungen in den Empfängerländern?

Wie wirkt sich Migration auf zurückbleibende Familienangehörige und die Bevölkerung der Heimatländer aus?

Wie stark wird die Entwicklung in Transformationsökonomien durch externe Akteure wie die EU oder Russland beeinflusst?

Können Kleinbauern von der Integration in internationale Märkte profitieren und welchen Risiken sind sie dabei ausgesetzt?

Spielen Risikoeinstellung und Finanzinstitutionen eine Rolle für die Verwundbarkeit der ländlichen Bevölkerung?

Mit weltweit mehr als zwei Milliarden Menschen, die von weniger als zwei US-Dollar pro Tag leben müssen, stellt die absolute Armut eines der dringlichsten sozialen Probleme der Gegenwart dar. Die Vereinten Nationen haben dementsprechend die Halbierung der absoluten Armut bis 2015 als zentrales Millenniumsentwicklungsziel formuliert. Vor diesem Hintergrund analysiert der Forschungsbereich aktuelle entwicklungspolitische Fragestellungen. Ein Schwerpunkt der Forschungsarbeit liegt auf öffentlichen und privaten Ressourcentransfers im Rahmen der Entwicklungshilfe und der internationalen Migration. Ein weiterer Schwerpunkt beschäftigt sich mit dem Einfluss regionaler und globaler Integration auf die institutionelle und wirtschaftliche Entwicklung in Transformationsländern. Die Mitglieder des Forschungsbereichs analysieren außerdem Fragestellungen, die sich aus der Spezialisierung vieler Entwicklungsländer auf die Landwirtschaft und den spezifischen Problemen ländlicher Regionen – etwa dem begrenzten Zugang zu Krediten – ergeben.

In den wissenschaftlichen Veröffentlichungen des Jahres 2014 wurde zum Beispiel gezeigt, dass ökologische Landwirtschaft auch für Kleinbauern in Afrika profitabel sein kann und dass gezielte Entwicklungshilfe förderlich für die Handelsintegration von Entwicklungsländern ist. Weit gefächert waren die Aktivitäten des Forschungsbereichs in der Politikberatung. Aus aktuellem Anlass wurden in mehreren Medienbeiträgen die Erfolgsaussichten möglicher wirtschaftlicher Hilfen für das Krisenland Ukraine erörtert. Weitere Beispiele sind ein Policy Lunch an der Hertie School of Governance in Berlin, der sich dem Thema "Migration und Entwicklung" widmete, und ein Kapitel im OECD Development Co-Operation Report, das sich mit dem Entwicklungsbeitrag von Sozialunternehmen beschäftigt (mit einer Stellungnahme des Urhebers der Idee, Mohammad Yunus). Wie schon in den Jahren zuvor diente das vom Forschungsbereich unterhaltene Netzwerk PEGNet dem Austausch zwischen Wissenschaft und Praxis. Für die inzwischen neunte PEGNet-Jahreskonferenz in Lusaka konnte unter anderem der sambische Finanzminister als Redner gewonnen werden.



Prof. Dr. Rainer Thiele
Forschungsbereichsleiter
rainer.thiele@ifw-kiel.de

Dr. Esther Ademmer
Dr. Joscha Beckmann
David Benček
Christiane Gebühr
Dr. Linda Kleemann
Prof. Dr. Matthias Lücke
Prof. Dr. Lukas Menkhoff
Dr. Peter Nunnenkamp
Dr. Toman Omar Mahmoud
M.Sc. Sahra Sakha
Dr. Rainer Schweickert
Kacana Sipangule
Tobias Stöhr
Prof. Dr. Manfred Wiebelt
assoziiert:
Aslihan Arslan, Ph.D.
Dr. Marcus Böhme
Prof. Dr. Jann Lay

Forschungsbereich Makroökonomische Politik in unvollkommenen Märkten



Wolfgang Lechthaler, Ph.D.
Forschungsbereichsleiter
wolfgang.lechthaler@ifw-kiel.de

Dr. Jens Boysen-Hogrefe
Maren Brechtefeld
Sanjay Chugh, Ph.D.
Christian Freund
Dominik Groll
Ute Heinecke
Dr. Nils Janssen
Philipp Kolberg
Prof. Dr. Christian Merkl
Dr. Mariya Mileva, Ph.D.
Inske Pirschel
Martin Plödt
Dr. Matthias Raddant
Claire Reicher, Ph.D.
Prof. Dr. Stefan Reitz
Dr. Stephen Sacht
Prof. Dr. Joachim Scheide (bis 10/14)
Tim Schwarzmüller
Prof. Dennis J. Snower, Ph.D.
Mewael F. Tesfaselassie, Ph.D.
Dr. Björn van Roye
Dr. Andrea Vaona, Ph.D.
Dr. Henning Weber
Prof. Dr. Maik Wolters

Was treibt die Schwankungen von gesamtgesellschaftlicher Produktion, von Arbeitslosigkeit und von Inflation über den Konjunkturzyklus?

Welche Rolle spielen Arbeitsmarktfriktionen für Konjunkturschwankungen?

Wie wirken sich Geld- und Fiskalpolitik auf den Konjunkturzyklus aus?

Sollen Geld- und Fiskalpolitik stabilisierend auf die Konjunktur einwirken?

Wie wirken sich Geld- und Fiskalpolitik auf Nachbarländer aus?

Im Zentrum der Forschung dieses Bereichs stehen die Erklärung von Konjunkturschwankungen und die Wirkung von Geld- und Fiskalpolitik auf den Konjunkturzyklus. Unsere Forschungsthemen werden dabei durch die aktuelle wirtschaftspolitische Diskussion beeinflusst. So haben uns im letzten Jahr zum Beispiel die Wirkung von Fiskalregeln und fiskalische Konsolidierung beschäftigt. Anhand von Fiskalregeln wollen Regierungen die Entwicklung der staatlichen Schuldenlast in den Griff bekommen und das Vertrauen auf den Finanzmärkten erhöhen. Wir untersuchen, wie sich diese Regeln auf Konjunkturschwankungen und die Stabilität der Volkswirtschaft auswirken. Bei der fiskalischen Konsolidierung geht es um den Versuch die staatliche Schuldenlast zu reduzieren. Dafür gibt es allerdings viele alternative Möglichkeiten, und wir haben untersucht, wie sich diese auf die Volkswirtschaft auswirken.

Neben der Forschung sind wir auch in der Organisation von wissenschaftlichen Konferenzen aktiv. Vor 5 Jahren haben wir ein internationales Netzwerk gegründet, welches sich mit den Kernfragen des Forschungsbereichs beschäftigt. Mitglieder dieses Netzwerks sind unter anderem die Deutsche Bundesbank und die Europäische Zentralbank. In diesem November haben wir gemeinsam mit der Niederlassung der amerikanischen Zentralbank in Richmond (Virginia, USA) eine Konferenz in Richmond ausgerichtet.



Forschungsbereich Globalisierung und Wohlfahrtsstaat

Welche Auswirkungen hat der zunehmende Welthandel auf den Arbeitsmarkt? Wer gewinnt, wer verliert?

Ist Migration eine Chance oder ein Risiko für den Wohlfahrtsstaat?

Kann die Politik helfen, die negativen Folgen des Globalisierungsprozesses abzumildern? Und wenn ja, wie?

Wie können ökonomische Effizienz und soziale Gerechtigkeit im Zugang zu Gesundheitsleistungen vereinbart werden?

Die öffentliche Debatte um die ökonomischen Auswirkungen der Globalisierung ist von Ängsten vor massiven Arbeitsplatzverlusten und steigender Ungleichheit geprägt. Da der Globalisierungsprozess nicht nur Gewinner, sondern auch Verlierer kennt und daher Ungleichheiten verstärken kann, stellt er Wohlfahrtsstaaten vor enorme Herausforderungen. Der Forschungsbereich identifiziert diese Herausforderungen und analysiert, wie Wohlfahrtsstaaten darauf reagieren können. Der Forschungsschwerpunkt liegt dabei auf den Herausforderungen der Globalisierung für den Arbeitsmarkt. Ein zweiter Schwerpunkt beschäftigt sich mit den Herausforderungen für das Gesundheitswesen.

Der Forschungsbereich hat 2014 eine Reihe von Forschungsaufsätzen veröffentlicht. Diese befassen sich unter anderem mit den Auswirkungen von Zuwanderung auf die wirtschaftliche Entwicklung in Empfängerländern und auf die Arbeitslosigkeit von Einheimischen. Auch die Effekte einer Liberalisierung des Welthandels auf ausländische Direktinvestitionen und auf die Entwicklung der Ungleichheit wurden thematisiert. Jüngste Politikveröffentlichungen des Forschungsbereichs zeigen, welche wirtschaftspolitischen Maßnahmen geeignet sind, Deutschland fit für den demografischen Wandel zu machen und die Verlierer des Globalisierungsprozesses zu entschädigen.



Dr. Sebastian T. Braun
Forschungsbereichsleiter
sebastian.braun@ifw-kiel.de

Andreas Friedl
Ute Heinecke
Dr. Michael Kvasnicka
Wolfgang Lechthaler, Ph.D.
Dr. Mariya Mileva, Ph.D.
Ignat Stepanok, Ph.D.
Dr. Michael Stolpe
assoziiert:
Vincenzo Caponi, Ph.D.
Rainer Eppel
Prof. Dr. Mario Larch

Zentrum Wirtschaftspolitik



Prof. Dr. Henning Klodt
Leiter des Zentrums
henning.klodt@ifw-kiel.de

Dr. Klaus Schrader (stellv. Leiter)
David Benček
Dr. Alfred Boss (seit Juli 2014)
Margitta Führmann
Helga Huß
Dr. Claus-Friedrich Laaser
Prof. Dr. Rolf J. Langhammer
Dr. Astrid Rosenschon
Dieter Stribny
Jutta Stribny † (bis Mai 2014)

Politikwerkstätten mit Wissenschaftlern
des Instituts und externen Experten

Wirtschaftspolitische Veröffentlichungen in der
eigenen Publikationsreihe „Kiel Policy Briefs“, in
Fachzeitschriften, Online- und Printmedien.

Wirtschaftspolitische Gutachten

Vorträge und Präsentationen auf wirtschafts-
politischen Veranstaltungen

Mitarbeit in wirtschaftspoliti-
schen Netzwerken und Gremien

Die wirtschaftspolitische Beratungstätigkeit des IfW wird durch das Zentrum Wirtschaftspolitik koordiniert und organisiert. Das Zentrum ist als Querschnittsbereich eng verzahnt mit der Forschung des Instituts und seinen nationalen und internationalen Netzwerken. In Kooperation mit den Forschungs- und Servicebereichen des Instituts werden wirtschaftspolitische Beratungsprodukte entwickelt und realisiert. Zahlreiche nationale und internationale Politikthemen waren 2014 Gegenstand von Veröffentlichungen, Workshops oder Beratungsrunden, an denen das Zentrum Wirtschaftspolitik federführend beteiligt war.

Drei Themen standen besonders im Fokus.

Gefährliche Abhängigkeiten im Russlandgeschäft: Welche Auswirkungen haben Sanktionen gegen Russland für die deutsche Wirtschaft. Die aktuellen und fundierten Analysen zu diesem Thema waren das Beratungshighlight des Zentrums im Jahr 2014 (siehe Seiten 42–43).

Steigende Mietpreise in Deutschland: Die neue Bundesregierung hat sich auf eine Mietpreisbremse verständigt, um der vermuteten Preisexplosion auf dem Wohnungsmarkt entgegenzuwirken. Entgegen dieser Einschätzung kam eine Studie des Zentrums Wirtschaftspolitik zu dem Ergebnis, dass die Nettokaltmieten in Deutschland in den vergangenen zwei Jahrzehnten preisbereinigt sogar gesunken sind.

Deflation im Euroraum: Fallende Inflationsraten im Euroraum haben zu Forderungen nach zusätzlichen expansiven Maßnahmen der Europäischen Zentralbank (EZB) geführt. Damit soll einer sich selbst verstärkenden Spirale aus Deflation und sinkendem Wirtschaftswachstum entgegengewirkt werden. Die Analyse zeigte jedoch, dass die Gefahr einer Deflationsspirale sehr gering ist. Es wurde der EZB empfohlen, die Wirkung ihrer bereits beschlossenen Maßnahmen abzuwarten, bevor sie neue Programme auflegt.

Weitere Themen waren die Entwicklung der Staatsfinanzen in Bund und Ländern, Fragen der Sozialversicherung, die Einführung einer Maut in Deutschland, die Wirtschaftsentwicklung in den neuen Euro-Staaten des Baltikums, das transatlantische Handels- und Investitionsabkommen (TTIP) oder der Versuch der BRICS-Gruppe, mit einer eigenen Entwicklungsbank den Einfluss westlicher Industriestaaten zurückzudrängen.



Wie entwickelt sich die Konjunktur?
In Deutschland? In der Welt?

Mit welchen Steuern kann der
Staat in Zukunft rechnen?

Was sind die Grundlagen für eine nachhaltige
Entwicklung? Wie lassen sich gesamtwirtschaftliche
Koordinationsdefekte symptomatisch erkennen?

Mit welchen Instrumenten kann und sollte
die Konjunktur gesteuert werden?

Finanzkrise, Schuldenkrise, Eurokrise:
Wie sind die aktuellen Krisen entstanden
und wie geht es weiter?

Das Prognosezentrum analysiert und prognostiziert regelmäßig die konjunkturelle Entwicklung in Deutschland, im Euroraum und in der übrigen Welt. Es kooperiert mit anderen führenden Wirtschaftsforschungsinstituten in Deutschland und auf europäischer Ebene mit der EUROFRAME-Gruppe sowie der AIECE. Die Ergebnisse werden in den Publikationen des Instituts für Weltwirtschaft dokumentiert und der Öffentlichkeit durch eine intensive Medienarbeit erläutert. Mit den Kieler Konjunkturgesprächen im Frühjahr und Herbst bringt das Zentrum Prognostiker mit wirtschaftspolitischen und unternehmerischen Entscheidungsträgern in einen internationalen Dialog. Das Prognosezentrum betätigt sich darüber hinaus im In- und Ausland an der wirtschaftspolitischen Beratung in Form von Forschungsprojekten und Stellungnahmen zu aktuellen Fragen der Wirtschaftspolitik. In Deutschland ist es traditionell an der amtlichen Steuerschätzung beteiligt. Regelmäßig werden Indikatoren in den Bereichen Weltkonjunktur, Konjunktur im Euroraum, Logistik, Export und Finanzmarkt berechnet, kommentiert und veröffentlicht.

Im Jahr 2014 fand an der Spitze des Prognosezentrums ein Wechsel statt. Prof. Dr. Joachim Scheide ist in den Ruhestand gegangen, und mit Prof. Dr. Stefan Kooths hat er einen Nachfolger aus den eigenen Reihen gefunden. Inhaltlich hervorzuheben sind 2014 eine Studie für das Bundesfinanzministerium zur „Finanz- und Wirtschaftspolitik bei einer anhaltenden monetären Expansion“ sowie die Fortentwicklung des Länder-Monitoringsystems des Ministeriums. Für das Bundeswirtschaftsministerium hat das Prognosezentrum das europäische Verfahren zur Vermeidung und Korrektur von makroökonomischen Ungleichgewichten in einem umfangreichen Gutachten evaluiert und weitreichende Reformvorschläge unterbreitet. In Kooperation mit dem Egyptian Center for Economic Studies wurde aufbauend auf den Erfahrungen aus einem ähnlich gelagerten Projekt für das Emirat Dubai ein Szenariomodell zur Abschätzung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung erarbeitet.

Zentrum Prognosen



Prof. Dr. Stefan Kooths
Leiter des Zentrums
stefan.kooths@ifw-kiel.de



Prof. Dr. Joachim Scheide
bis Okt. 2014 Leiter des Zentrums

- Dr. Alfred Boss
- Dr. Jens Boysen-Hogrefe
- Margitta Führmann
- Dr. Klaus-Jürgen Gern
- Dominik Groll
- Dr. Nils Jannsen
- Sandra Martini
- Martin Plödt
- Tim Schwarzmüller
- Dr. Björn van Roye
- Bärbel Walter
- Dr. Birgit Wolfrath

Stiftungsrat

Managementboard

- Präsident
- Geschäftsführung
- 5 Senior Researcher, auf Zeit benannt
- Leitung Kommunikation
- Verwaltungsleitung

Präsidium

Forschungsbereiche

Programm 1

- Die internationale Arbeitsteilung
Leiter: Prof. Holger Görg, Ph.D.
- Wissensakkumulation und Wachstum
Leiter: Dr. Dirk Christian Dohse
- Sozial- und verhaltens-ökonomische Ansätze zur Lösung globaler Probleme
Leiter: Prof. Dr. Dr. Ulrich Schmidt

Programm 2

- Umwelt und natürliche Ressourcen
Leiter: Prof. Gernot Klepper, Ph.D.
- Armutsminderung und Entwicklung
Leiter: Prof. Dr. Rainer Thiele

Programm 3

- Makroökonomische Politik in unvollkommenen Märkten
Leiter: Wolfgang Lechthaler, Ph.D.
- Globalisierung und Wohlfahrtsstaat
Leiter: Dr. Sebastian T. Braun

Support

Zentrum Kommunikation
Leiter Guido Warlimont

Event-Zentrum
Leiterin Tanja Hagelberg

Forschungsförderung
Leiter Dr. Rainer Schweickert

IT-Strukturen
Leiter Stefan Rieber

Verwaltung

Verwaltung
Leiter: Ralf Kopischke

Finanzen
Leiter: Ingo Jung

Personal
Leiterin: Simone Schulz

Liegenschaften
Leiter: Guido Bartsch

Vorsitzender

Staatssekretär Rolf Fischer

- Beschluss von Angelegenheiten von grundsätzlicher Bedeutung für die Stiftung *Institut für Weltwirtschaft*

Präsident

Prof. Dennis J. Snower, Ph.D.

Geschäftsführung

Dr. Sonja Peterson

Dipl. Verw. Birgit Austen, M.A.

Wirtschaftspolitische Koordination

Dr. Jürgen Stehn

Justizariat

Ralf Kopischke

Gleichstellungsbeauftragte

Dr. Wan-Hsin Liu

Wissenschaftlicher Beirat

Vorsitzender Prof. Dr. Dr. Josef Falkinger

- Beratung des Stiftungsrates und des Präsidenten in wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Fragen

Wirtschaftsbeirat

Vorsitzender Konsul Prof. Dr. Hans H. Driftmann

- Erfahrene Führungskräfte aus der Wirtschaft unterstützen den Präsidenten bei strategischen und operativen Entscheidungen

Think Tank

Programm 4

- Prognosezentrum
Leiter: Prof. Dr. Stefan Kooths
- Zentrum für Wirtschaftspolitik
Leiter: Prof. Dr. Henning Klodt
- Global Economic Symposium
Leiter: Dr. Dennis Görlich,
Dr. Wan-Hsin Liu (kommiss.)

Ausbildung und Dienstleistungen

Programm 5

- Ausbildung
Leiter: Prof. Dr. Harmen Lehment
- Wissenschaftliche Außenbeziehungen und Publikationen
Leiter: Prof. Dr. Harmen Lehment

Gremien

Personalrat

Vorsitzende Christiane Krieger-Boden

Schwerbehindertenvertretung

Sabine Baethe

Ombudsmann für gute wissenschaftliche Praxis

Dr. Peter Nunnenkamp

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel (IfW)
Kiellinie 66, D-24105 Kiel
Telefon +49 (431) 8814-1 • Telefax +49 (431) 8814-500

REDAKTIONSTEAM

Kirsten Lade; Silke Matthiesen-Goss; Elisabeth Radke;
Guido Warlimont (inhaltlich verantwortlich nach § 6 MDStV)

FOTOS

Seiten 4/5; 6; 8; 9; 10/11; 12/13; 48/49; 50; 51; 53 (unten): Christina Kloodt Fotografie
Seite 9: Foto Schäuble © Bundesministerium der Finanzen, Foto: Ilja C. Hendel;
Foto Barroso © European Union, 2015, Ref.: P-026568 /00-06
Seite 52 (oben): Ilse Büxenstein-Gaspar, IfW
Seite 52 (unten); Seite 53 (oben): Michaela Rank, IfW

© Institut für Weltwirtschaft, Kiel, 2015

