

schungs- und Entwicklungskooperationen zwischen lokalen Zulieferunternehmen und ausländischen Tochterunternehmen an, um direkt Wissen zu transferieren und damit absorptive Kapazitäten lokal aufzubauen. Des weiteren liefert die Analyse Hinweise darauf, daß eine solche Kooperationsförderung durchaus sektoral abgestimmt sein sollte, da die Potentiale für Wissenstransfer dann besonders hoch sind, wenn der technologische Abstand klein ist. Eine solche Ausgestaltung der Fördermaßnah-

men könnte dazu führen, daß einheimische Zulieferer mit hoher absorptiver Kapazität in technologisch überdurchschnittlich leistungsfähigeren Sektoren Schlüsselpositionen in vertikal integrierten Netzwerken multinationaler Unternehmen einnehmen.

Björn.Jindra@iwh-halle.de
Johannes.Stephan@iwh-halle.de

Internationale Rankings der Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften: geringer diagnostischer und prognostischer Aussagegehalt

Im Rahmen eines Gutachtens für das Bundesministerium für Finanzen wurde durch das IWH und Prof. Dr. U. Heilemann (Universität Leipzig) untersucht, welchen diagnostischen und prognostischen Aussagegehalt internationale Rankings zur Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften besitzen und welche Bedeutung ihnen damit als Instrument der Politikberatung zukommt. Das Gutachten erscheint demnächst bei der Nomos-Verlagsgesellschaft – Heilemann, U.; Lehmann, H., Ragnitz, J.: „Länder-Rankings und internationale Wettbewerbsfähigkeit – eine kritische Analyse“.

Konzepte internationaler Wettbewerbsfähigkeit

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften wird, wie eine Medienanalyse zeigte, in der Öffentlichkeit gegenwärtig verstärkt thematisiert, wohingegen der wissenschaftliche Stellenwert des Problems – gemessen an entsprechenden Fachveröffentlichungen – in den letzten Jahren eher abgenommen hat. Ein wirtschaftshistorischer Rückblick offenbart dagegen, daß die Debatte um die Wettbewerbsfähigkeit der (deutschen) Volkswirtschaft immer von „unbefriedigenden“ (zumeist konjunkturellen) Entwicklungen und Ereignissen angestoßen wurde, wobei nicht sicher ist, welchen Anteil daran empfundene oder tatsächliche Veränderungen hatten.

Bis in die 1970er und 1980er Jahre, in denen sich die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen nachhaltig wandelten (Ölpreisschocks, Übergang zu größerer Wechselkursflexibilität durch Aufgabe des Bretton-Woods-Systems, Aufstieg der südostasiatischen Volkswirtschaften etc.), war die Debatte noch durch eine rein außenwirtschaftliche Sicht geprägt. In der Folgezeit – insbesondere in Deutsch-

land durch die Rezession nach dem einigungsbedingten Konjunkturaufschwung der Jahre 1989 bis 1992, aber auch bereits vorher – verlagerte sich die Perspektive zunehmend auf die Bestimmung der Standortattraktivität und erfuhr weitere Differenzierungen, wie sich anhand der Strukturberichterstattung der wirtschaftswissenschaftlichen Institute nachzeichnen läßt. Temporäre Leistungsbilanzdefizite, aber vor allem der rückläufige Wachstumstrend bei gleichzeitig steigender, strukturell bedingter Arbeitslosigkeit verlangten nach Erklärung und wirtschaftspolitischen Handlungsanweisungen. Die wirtschaftswissenschaftliche Forschung steht dieser Debatte seit jeher eher zurückhaltend gegenüber, da die Vielschichtigkeit der Thematik und die Mehrdeutigkeit vieler Indikatoren einfache Erklärungsansätze eigentlich verbieten und statt dessen nach einer zeitaufwendigen, differenzierenden Zusammenschau verlangen.

Ein Blick auf heute verwendete Konzepte internationaler Wettbewerbsfähigkeit – Absatzfähigkeit (ability to sell), Standortstärke (ability to attract), Anpassungsfähigkeit (ability to adjust), technologische Leistungsfähigkeit (ability to innovate) und schließlich die Fähigkeit zur Wohlstandsmehrung (ability to earn) – verdeutlicht dabei, daß deren Integration nicht ohne weiteres zu bewerkstelligen ist. Da die verschiedenen Konzepte sich entweder mehr auf die kurze, mittlere oder lange ökonomische Frist beziehen, ändern sich notwendigerweise auch die relevanten ökonomischen Variablen und damit der Aussagegehalt der an die verschiedenen Konzepte geknüpften Indikatoren (vgl. Abbildung 1).

Eine geschlossene modellmäßige Erklärung internationaler Wettbewerbsfähigkeit – von „Prognose“ nicht zu sprechen – ist damit gegenwärtig

Abbildung 1:
Konzepte internationaler Wettbewerbsfähigkeit in zeitlicher Perspektive

Fristigkeit	ability to earn	ability to sell	ability to attract	ability to innovate	ability to adjust
kurz ^a	Wohlfahrtsniveau (je Einwohner) von Binnennachfrage und Außennachfrage abhängig.	Auf Weltmärkten erzielte Nachfrage nach inländischen Gütern stützt heimische Produktion.		Bestimmt die nicht-preisliche Wettbewerbsfähigkeit.	Bestimmt die Erwartungen von Investoren und Nachfragern.
	Investitionsanteil der Nachfrage bestimmt die Änderung des Kapitalstocks.				
mittel ^b	Wohlfahrtsniveau (je Einwohner) entspricht dem natürlichen Niveau.				Rigiditäten auf dem Arbeitsmarkt bestimmen das natürliche Produktionsniveau.
lang ^c	Anstieg des Produktionspotenzials (je Einwohner) über Änderung der Kapitalintensität und des technischen Niveaus.		Internationaler Wettbewerb um Produktionsfaktoren beeinflusst den Kapitalbestand (Sach- und Humankapital).	Bestimmt die Fähigkeit zu Produktivitätsgewinnen über technischen Fortschritt.	Bestimmt die Fähigkeit zu strukturellem Wandel und die Qualität des Wettbewerbs.

^a Betrachtet man die kurze Frist, so hängt die Produktion bei fixem Produktionspotenzial (je Einwohner) – Produktionsniveau bei Vollbeschäftigung aller Produktionsfaktoren – und fixen Preisen/Löhnen allein von der Auslastung der Kapazitäten durch die gesamtwirtschaftliche Nachfrage ab (Konjunktur). – ^b In der mittleren Frist entspricht die Produktion bei fixem Produktionspotenzial (je Einwohner) und flexiblen Preisen/Löhnen dem natürlichen Niveau, d. h. bei gleichgewichtigem Arbeitsmarkt (tatsächliche und erwartete Preise identisch; es herrscht „natürliche“ Arbeitslosigkeit). Nachfrageschwankungen um das natürliche Produktionsniveau, aber immer unterhalb des Produktionspotenzials, werden durch Preis-Lohnanpassungen ausgeglichen. – ^c In der langen Frist wächst das Produktionsniveau entsprechend dem Produktionspotenzial (je Einwohner) durch Erhöhung der Kapitalintensität und durch technischen Fortschritt. Ohne technischen Fortschritt strebt der Kapitalbestand bei sinkender Grenzproduktivität und konstanter Abschreibungsquote gegen ein absolutes Optimum, d. h., langfristig ist allein technischer Fortschritt wachstumstreibend.

Quelle: Eigene Darstellung.

nicht zu leisten. Die Wirtschaftstheorie stößt hier schlichtweg an Grenzen, da die gesellschaftlichen, wirtschaftlichen und politischen Interaktionen zu komplex sind. Bereits die empirische Fundierung einer „international“ bestimmten Fähigkeit wirft zahlreiche, noch wenig geklärte Probleme auf und erst recht die Reduktion zu einem auf bloßer Rangbildung beruhenden Gesamtindikator.

Der internationale Vergleich von Volkswirtschaften in ausgewählten Rankings

Ein synoptischer Überblick zeigt, in welche Themenbereiche sich die Kennzahlen (Art und Häufigkeit) der untersuchten Standort-Rankings einordnen lassen. Sie stammen demnach aus verschiedensten ökonomischen und gesellschaftlichen Be-

reichen und umfassen Strom- und Bestandsgrößen, genauso wie Absolutzahlen und Verhältniszahlen oder „harte“ statistische Zahlen sowie Umfrageinformationen (vgl. Tabelle 1).

Die ausgesuchten Rankings stimmen darin überein, daß die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes grundsätzlich nicht autonom ermittelt wird, sondern vom Kreis der einbezogenen Vergleichsländer und daneben vor allem auch von der Zahl der Variablen sowie dem Betrachtungszeitraum abhängig ist. Insofern unternimmt keines der Rankings den Versuch einer absoluten Messung von Wettbewerbsfähigkeit, sondern zielt von vornherein lediglich auf relative, d. h. nationale Unterschiede. Dies erschwert den intertemporalen Vergleich der Ranking-Ergebnisse verschiedener Jahre, wenn es ihn nicht sogar unmöglich macht. In der medialen

Darstellung finden freilich weder diese noch die genannten Schwierigkeiten Erwähnung oder gar Berücksichtigung.

Im einzelnen wurden im Gutachten der Growth Competitiveness Index (GCI), der Business Competitiveness Index (BCI) und der Global Competitiveness Index des Weltwirtschaftsforum (WEF 2005/2006), sodann der World Competitiveness Index des Institute for Management Development (IMD 2005) sowie schließlich der Erfolgs- und Aktivitätsindex 2004 der Bertelsmann Stiftung betrachtet.

Im Global Competitiveness Report 2005-2006 (WEF) wurden 117 Länder (1996: 49) mittels 142 Kennzahlen untersucht (1996: 300), von denen allerdings nur ein Teil in das jeweilige Ranking einging. Hohes Gewicht erhalten subjektive Daten (11 000 Befragte gegenüber 2 000 in 1996). Befragt werden „Unternehmensführer“, wobei die Anzahl je Land willkürlich erscheint (für Deutschland: 78). Der Report 2005-2006 weist drei Indices aus: der GCI zielt auf das Wirtschaftswachstum und unterscheidet dazu die Faktoren „makroökonomisches Umfeld“, „öffentliche Institutionen“ und

„technologische Leistungsfähigkeit“, der BCI soll die das Wohlfahrtsniveau bestimmenden mikroökonomischen Faktoren messen und der neue Global Competitiveness Index soll künftig den GCI und BCI ersetzen und stellt den Versuch dar, den statisch orientierten BCI (Wohlfahrtsniveau) und den dynamisch orientierten GCI (Wohlfahrtswachstum) zu verbinden. In der neuesten Auflage 2006-2007 wird der Global Competitiveness Index jedoch entgegen der Ankündigung neben dem BCI ausgewiesen und nun seinerseits als GCI abgekürzt; lediglich der bisherige GCI ist entfallen.

Der World Competitiveness Index des IMD entstand nach Beendigung einer siebenjährigen Zusammenarbeit mit dem WEF im Jahr 1996. In der Ausgabe für das Jahr 2005 wurden 60 Länder einschließlich 9 subnationaler Regionen untersucht (1996: 46), dabei wurden 314 Kennzahlen herangezogen (1996: 224). Es wurden 4 000 Experten befragt (1996: 3 150), das Gewicht der so ermittelten „weichen“ Kennzahlen wurde auf ein Drittel des Gesamtgewichts beschränkt. Die Zahl der Befragten wird proportional zur wirtschaftlichen Be-

Tabelle 1:
Themenbereiche und Daten der ausgewählten Rankings^a

	WEF 2005/2006			IMD 2005	Bertelsmann 2004
	Makroökonomischer Index (GCI)	Mikroökonomischer Index (BCI)	Mikro- und makroökonomischer Index (GlobalCI)		
<i>Allgemeines Entwicklungsniveau^b</i>	-	-	5/3	8/6	-
<i>Allgemeine Rahmenbedingungen</i>					
Institutionelle Rahmenbedingungen	0/7	0/10	0/9	6/30	-
Makroökonomische Rahmenbedingungen	5/2	-	4/0	8/1	4/0
Physische Infrastruktur	-	0/5	1/5	9/6	-
Technologie	7/11	0/2	4/11	29/12	-
Humankapital	-	0/3	3/5	6/7	-
Sozio-kulturelle Faktoren	-	-	-	3/13	-
<i>Akteursbezogene Kennzahlen</i>					
Staat	2/1	-	2/2	12/4	3/0
Unternehmen	-	0/17	0/12	2/13	-
Ausland	-	-	-	20/3	-
<i>Marktbezogene Kennzahlen</i>					
Arbeitsmarkt	-	-	0/7	16/9	9/0
Gütermarkt	-	0/1	5/7	-	-
Finanzmarkt	-	0/3	0/5	9/9	-
Insgesamt	14/21	0/41	24/66	128/113	16/0

^a 1. Wert: Zahl der harten Variablen / 2. Wert: Zahl der Survey-Variablen. – ^b Lebenserwartung, Gesundheit, Umwelt.

Quelle: Eigene Darstellung nach Angaben bei WEF, IMD und Bertelsmann Stiftung.

deutung des jeweiligen Landes festgelegt, eine genaue Aufschlüsselung fehlt aber. Bei der Indexkonstruktion wird ausdrücklich die Vorgabe einer Zielgröße wie das Wohlstandsniveau abgelehnt, da dieses Ausdruck vergangener Wettbewerbsfähigkeit oder der Ausbeutung natürlicher Ressourcen sein könne (Nationen könnten wohlhabend, aber nicht wettbewerbsfähig sein).

Tabelle 2:
Rankings im Vergleich – Ergebnisse für 21 OECD-Länder^a

	WEF 2005			IMD 2005	Bertelsmann 2004	
	GCI	BCI	Global CI	WCI	Erfolgsindex	Aktivitätsindex
AUS	7	13	14	6	3	1
B	19	14	15	16	15	18
DK	4	4	3	4	9	11
D	12	3	5	15	21	20
FI	1	2	2	3	17	17
F	18	10	10	17	20	19
GR	20	21	21	20	14	16
GB	10	5	7	14	8	8
IRL	16	16	16	7	1	3
I	21	20	20	21	19	21
J	9	7	8	13	13	9
CDN	11	12	11	2	10	7
NZ	13	15	17	11	5	2
NL	8	8	9	8	6	13
N	6	17	13	10	4	6
A	14	9	12	12	7	12
P	15	19	19	19	16	10
S	3	11	6	9	11	14
CH	5	6	4	5	12	5
E	17	18	18	18	18	15
USA	2	1	1	1	2	4

^a Der Vergleich wird durch das Ranking mit dem kleinsten Länderkreis bestimmt (Bertelsmann-Ranking). Die Rangziffern der WEF- bzw. IMD-Indizes müssen an diesen Kreis angepaßt werden und weichen deshalb gegenüber den Ursprungswerten ab.

Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben der Bertelsmann Stiftung, WEF und IMD.

Das Internationale Standort-Ranking der Bertelsmann Stiftung erscheint seit dem Jahr 2004 und vergleicht 21 OECD-Staaten. Dabei stützt es sich nahezu ausschließlich auf OECD-Datenquellen. Befragungen werden nicht durchgeführt. Die Bewertung erfolgt auf Grundlage der Arbeitsmarktsituation und des Wirtschaftswachstums, die in die Berechnung des Erfolgsindex gleichgewichtig eingehen. Daneben werden in einem Aktivitätsindex

Variablen zusammen geführt, die in Hinblick auf den wachstums- und beschäftigungspolitischen Erfolg relevant sein sollen.

Die untersuchten Rankings kommen im Ergebnis zu deutlich unterschiedlichen Aussagen zur Position Deutschlands. Bereits eine allgemeine Gegenüberstellung der Länderpositionierungen, bei der nur die in allen drei Rankings untersuchten 21 OECD-Staaten betrachtet werden, zeigt für Deutschland ganz erhebliche Abweichungen. Je nach Ranking variiert die Position Deutschlands dabei zwischen dem 3. und dem 21. Platz, in keinem Fall ergeben sich identische Positionen (vgl. Tabelle 2)

Kritik und Bewertung der theoretischen, methodischen und empirischen Grundlagen der Rankings

Bei einer Überprüfung der Kennzahlen und Kennzahlengruppen der Rankings auf explizite und implizite Bezüge zur ökonomischen Theorie zeigt sich im Einzelnen sehr bald, daß die Indikatoren nach einfachen Plausibilitätsüberlegungen ausgewählt werden und Bezugnahmen auf bestimmte wirtschaftstheoretische Hypothesen oder Konzepte überwiegend impliziter Art sind. Mitunter entsteht der Anschein, als ob versucht wird, möglichst alle sich anbietenden und als ökonomisch relevant erachteten Bezüge zum Untersuchungsgegenstand „Internationale Wettbewerbsfähigkeit“ zu quantifizieren und einzubeziehen. Wo objektive Daten fehlen, wird auf subjektive Daten zurückgegriffen. In den Rankings des WEF und IMD spielen diese weichen Variablen teils eine sehr große Rolle; im Falle des BCI bestimmen sie die Ergebnisse sogar ausschließlich.

Man ist zwar bei vielen Faktoren geneigt, eine bestimmte Wirkrichtung (bzw. Korrelation) – wie in den Rankings unterstellt – zu akzeptieren. Inwieweit dies mit den verwendeten Kennzahlen aber adäquat erfaßt wird, inwieweit solche Zusammenhänge stabil sind und vor allem für alle Länder gleichermaßen gelten, lassen die Ranking-Studien offen und ist wohl auch objektiv nicht festzustellen. Besonders störend ist die Annahme, daß die Kennzahlen im Bereich ihrer Ausprägungen monoton-linear auf die Zielgröße wirken, daß ihr Effekt also am stärksten ist, wenn sie ihren höchsten Wert annehmen. Daß dies zu logischen Fehlern führt, ist besonders bei Verhältniszahlen offensichtlich. So sind Sparquoten von 100% genauso wenig optimal wie Steuersätze von 0%. Solche Widersprüche finden sich vor allem bei IMD und WEF; im IMD sind darüber hinaus viele Variablen enthalten, die

angesichts der unterschiedlichen Größen der betrachteten Länder nur schwer vergleichbar sind.

Hinsichtlich der Berechnungsweise der Indizes ist zunächst festzustellen, daß das Ranking komplexer Strukturen sich nicht auf eine anerkannte oder gängige statistisch-mathematische Methodik stützen kann. Da die Bestimmung der „Zielgröße“ aus einem strukturellen, empirisch/ökonomisch quantifizierten Modell für internationale Wettbewerbsfähigkeit nicht möglich ist, stellt sich somit die Frage, nach welchen Gesichtspunkten die Formeln der Rankings-Scores bestimmt werden.

Das Vorgehen läßt sich treffend als Punktsummenmethode bezeichnen – verschiedene Kennzahlen (x_i) werden standardisiert bzw. in Punkte transformiert und anschließend (evtl. mit Gewichten b_i versehen) aufsummiert.

$$\text{Rankingscore} = b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_mx_m$$

Die Addition vieler Merkmale eines Untersuchungsobjektes statt der Ausprägungen eines Merkmals bei vielen Untersuchungsobjekten bedarf dabei der besonderen Rechtfertigung, um die sogenannte Kommensurabilität (Messen mit dem gleichen Maß) zu wahren. Diese ist Grundvoraussetzung für die Zulässigkeit von Summenbildungen und es bieten sich für die Indexmethode im wesentlichen nur zwei Rechtfertigungen an:

- Jede Kennzahl ist als Indikator geeignet und ein fehlerbehaftetes Maß der gesuchten latenten Variable Wettbewerbsfähigkeit.
- Jeder Indikator ist Teil der gesuchten latenten Variable Wettbewerbsfähigkeit. Eine vollständige Zusammenstellung vieler überschneidungsfreier Teileinflüsse ergibt die gesuchte Zielvariable.

Im ersten Fall läßt sich die Zusammenstellung von Kennzahlen mit dem Ziel einer im Mittel angestrebten Meßfehlerreduktion rechtfertigen. Gegen ein solches Verständnis der in die Ranking-Scores eingehenden Kennzahlen spricht ihre Heterogenität, ihre fehlende Zieleindeutigkeit und vor allem auch die Begründung der Auswahl der Kennzahlen, womit nur die zweite Interpretationsmöglichkeit verbleibt.

In diesem Fall wirft das Verständnis der Kennzahlen als „... Teil des eigentlich zu messenden Konzepts ...“ eine Reihe weiterer Fragen auf, die nicht befriedigend beantwortet werden können: Welche Kennzahlen werden benötigt? Wie soll die Korrelation der Kennzahlen beschaffen sein oder spielt sie keine Rolle? Welcher Zusammenhang be-

steht zwischen der Größe des Teileinflusses und der Größe des Gewichts der Kennzahl?

So sollte man davon ausgehen, daß vor allem strukturelle Faktoren die Wettbewerbsfähigkeit – welcher Definition auch immer – bestimmen und sich damit nach weit verbreitetem Verständnis kurzfristig nicht dramatisch verändern. Die Untersuchung der intertemporalen Korrelation zeigt, daß die Rankings dieser Erwartung nicht entsprechen. Die additive Indexmethode verlangt zudem, daß die Indikatoren sämtlich unabhängig sind, eine Voraussetzung, die aber verletzt ist, wie eine multivariate Korrelationsanalyse zeigt. Damit werden offensichtlich entgegen der Grundintention der Indexmethode des Messens eines Ganzen aus seinen Teilen viele redundante und sich überschneidende Informationen aufgenommen und es bestätigen sich wiederum Zweifel an der Eignung der Kennzahlen als Indikatoren. Die Setzung der Gewichtung der Kennzahlen mag plausibel sein, wird aber nicht begründet und ist zum Teil auch abhängig von der Zahl der Kennzahlen, die in einen Subindex eingehen (GCI, Global Comp. Index, World Comp. Index). Insofern stößt die Interpretation der Rankings als additives Indexsystem zur Messung internationaler Wettbewerbsfähigkeit aus seinen Teilen auf erhebliche Vorbehalte.

Die Qualität der empirischen Basis der Rankings sollte sich an den Kriterien der amtlichen Statistik messen – Aktualität, Genauigkeit, Verfügbarkeit/Transparenz, zeitlich-räumliche Vergleichbarkeit. Diese werden in der Gesamtschau der jeweiligen Datenbasis der Indizes abgeschätzt. Die Aktualität ist überwiegend hoch, aber die suggerierte Zeitnähe zum Erscheinungsjahr des jeweiligen Rankings ist nicht gegeben. Die Angaben beziehen sich in der Regel auf das Vorjahr bzw. beruhen auf unterjährigen Schätzungen wie im Falle des Internationalen Standort-Rankings. Die Genauigkeit der Angaben läßt sich zwar nicht anhand von Fehlermargen abschätzen, aber die Daten der amtlichen Statistik bzw. die darauf aufbauenden Daten internationaler Organisationen sollten zumindest gewisse Standards erfüllen. Der *trade-off* zwischen Aktualität und Genauigkeit führt dazu, daß Angaben am aktuellen Rand kritischer zu sehen sind. Überschlüssig entstammen ca. 60% der harten Kennzahlen des WEF (70% IMD) der amtlichen Statistik der einzelnen Länder oder von internationalen Organisationen. Die Verfügbarkeit/Transparenz der Daten ist im IMD durch die Vielzahl der Quellen eingeschränkt, bei den anderen Werken ist sie tendenziell besser. Die Herkunft der

Daten und Fallbesonderheiten in den Rankings selbst sind durchweg deutlich gemacht. Die zeitlich-räumliche Vergleichbarkeit der Daten ist aber problematisch, da nationale Statistiken immer noch mehr oder minder unterschiedliche statistische Konzepte verfolgen. Beim IMD stören häufig hohe Aktualitätsunterschiede der Angaben verschiedener Länder für dieselbe Variable den zeitlichen Vergleich; darüber hinaus sind viele Kennzahlen des IMD ländergrößenverzerrt, und auch die Einbeziehung der Regionen, deren Angaben nahezu durchweg geschätzt wurden, erscheint fragwürdig.

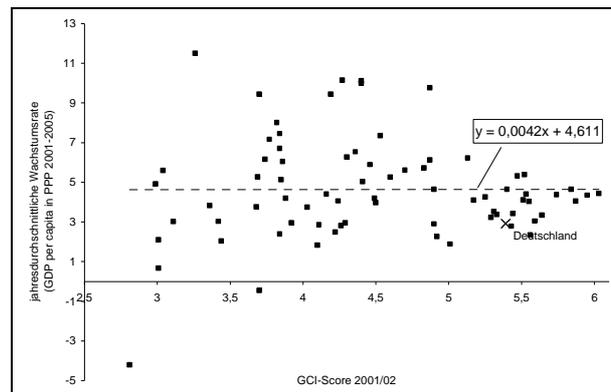
Die Surveydaten-Qualität (WEF, IMD) leidet unter hohen Antwortausfällen, was ihren Aussagegehalt schmälert. Bei der ländergetrennten Expertenbefragung ergeben sich des weiteren tendenziell Verzerrungen durch den „home bias“ (national geprägte Sicht) und den „perception bias“ (Abhängigkeit von Fremdstimmungen). Die Befragung richtet sich nur an Unternehmer bzw. Manager aus überwiegend größeren Unternehmen. Angesichts der Fragenkataloge wird aber deutlich, daß mehrheitlich Bereiche berührt sind, in denen auch Unternehmensführer nicht ohne weiteres als qualifiziert anzusehen sind, vielmehr läßt sich bestenfalls auf partielle Expertise der Befragten schließen. Die Antworten zielen auf eine absolute Beurteilung der nationalen Verhältnisse ab und nicht auf eine Einordnung im internationalen Vergleich. Die Zusammensetzung der Expertenrunde sollte wesentlich breiter sein und es sollte um oben genannte Verzerrungseffekte kontrolliert werden, wie dies beispielsweise die Delphi-Methode vorsieht.

Von zentraler Bedeutung für die Bewertung der Aussagekraft der Indizes, die der Wachstumsfähigkeit gewidmet sind (Growth Comp. Index, World Comp. Index), ist schließlich, wie gut diese ex post die tatsächliche Entwicklung prognostizieren konnten. Die entsprechende Untersuchung bringt ernüchternde Ergebnisse, weil keinerlei Beziehung gefunden wird. Mit anderen Worten: Die untersuchten Rankings haben keinen prädiktischen Gehalt (vgl. Abbildung 2 und 3).

Ein wesentliches Bewertungskriterium ist auch, ob man mit der gegebenen Datenbasis und den Beschreibungen die Resultate nachvollziehen kann. Dies ist insgesamt gut möglich. Dennoch verwundert es, daß sich insbesondere beim WEF Rangunterschiede je Land von 1 bis 2 Positionen ergeben (beim GCI im Extremfall für Kanada sogar 8 Rangplätze Unterschied).

Die Reproduzierbarkeit der Ergebnisse stellt die Grundlage für weitere Simulationsrechnungen

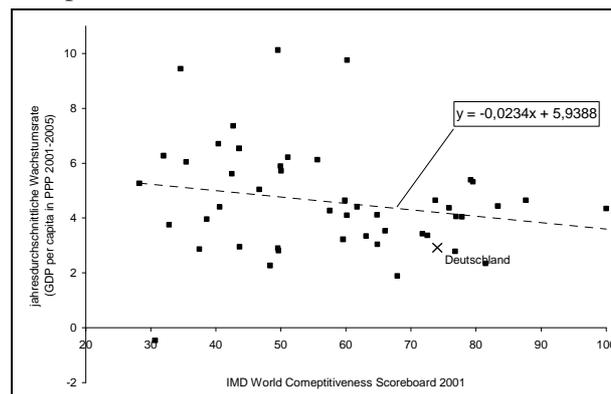
Abbildung 2:
Zum Zusammenhang von Wachstumsrate^a und GCI-Score^b



^a Mittlere jährliche Wachstumsrate 2001-2005 des GDP per capita in PPP. – ^b 2001.

Quelle: Eigene Darstellung und Berechnung nach Angaben bei WEF und IMF.

Abbildung 3:
Zum Zusammenhang von Wachstumsrate^a und World Competitiveness Index-Score^b



^a Mittlere jährliche Wachstumsrate 2001-2005 des GDP per capita in PPP. – ^b 2001.

Quelle: Eigene Darstellung und Berechnung nach Angaben bei IMD und IMF.

dar. So werden die Ranking-Ergebnisse einer eingehenden Robustheitsüberprüfung unterzogen, wobei für die weichen Kennzahlen, die Gewichtung und alternative Aufbereitungsweisen der Kennzahlen analysiert wird, wie diese das Abschneiden der Länder bestimmen. Es zeigt sich insgesamt, daß die Ergebnisse in erheblichem Maße von der theoretisch wenig befriedigenden Zusammenstellung und Berechnungsweise abhängen und bei Variation zu beträchtlichen Unterschieden führen. In Einzelfällen ergeben sich Unterschiede von 30 und mehr Rängen, im Durchschnitt immer noch von 9 (GCI), 11 (Global Comp. Index) oder 7 (World Comp. Index). Diese Simulationen führen zwar nicht dazu, daß Deutschland eine günstigere Bewertung erfährt, sie

lassen aber den doch recht willkürlichen Charakter der Ranking-Platzierungen erkennen.

Neben der Variation der Bestimmungsindikatoren wird auch speziell für den Erfolgsindex des Internationalen Standort-Rankings untersucht, wie sich eine Erweiterung des Zielgrößenkatalogs um Preisstabilität und hohe Außenhandelsperformance auswirkt. Es ergeben sich wiederum gänzlich andere Bewertungen, wobei dann auch Deutschland – je nach Kriterium – deutlich besser abschneidet.

Es zeigt sich, daß allein aus berechnungsmethodischer Sicht – die ökonomisch-theoretischen Unzulänglichkeiten wurden bereits oben angesprochen – die analysierten Rankings instabil und angreifbar sind.

Zusammenfassung und Schlußfolgerungen

Im ganzen gilt, daß Ranking-Vergleiche als eine vergleichsweise grobe Methode der Informationsverdichtung Spezifika der einzelnen Länder notgedrungen außer Acht lassen. Da aber die Rankings – wenngleich häufig eher implizit – von einer bestimmten Vorstellung darüber ausgehen, welche Faktoren die internationale Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft bestimmen, werden all jene Länder schlechter bewertet, die diesen Vorstellungen weniger entsprechen. Darüber hinaus können wirtschaftsstrukturelle Faktoren die Stellung eines Landes im Ranking beeinflussen, auch wenn diese für Fragen internationaler Wettbewerbsfähigkeit zweitrangig sind. Zwar erheben die verschiedenen Rankings den Anspruch einer Bereinigung um konjunkturelle Einflüsse; wie gezeigt wurde, wird diese Forderung in praxi aber nicht erfüllt.

Wichtiger dürften demgegenüber allerdings wirtschaftskulturelle Faktoren sein, da diese mitbestimmend für das Wirtschaftsklima in einem Land sein können. Soweit derartige Unterschiede in individuellen Einstellungen tatsächlich auch Unterschiede im Verhalten widerspiegeln, ist gegen die Einbeziehung von entsprechenden Indikatoren wenig einzuwenden; anzunehmen ist aber, daß persönliche Einstellungen auch die Einschätzung harter Fakten beeinflussen. Bei Ranking-Vergleichen, die stark auf Umfrageergebnisse rekurrieren, kann dies dazu führen, daß objektiv gleiche Tatbestände unterschiedlich bewertet werden.

Mit Blick auf Deutschland – und, allgemeiner, mit Blick auf singuläre Ereignisse – ist sicherlich die deutsche Vereinigung als ein verzerrender Faktor für internationale Ländervergleiche zu nennen. Indikatoren, die durch die deutsche Vereinigung ne-

gativ beeinflußt worden sein könnten, finden sich insbesondere in den Rankings von IMD und Bertelsmann Stiftung. Beim WEF überwiegen hingegen Befragungsindikatoren, die von der Vereinigung bestenfalls indirekt berührt werden. Die unterschiedliche Zusammensetzung der Indizes könnte aber erklären, weshalb die Entwicklung bei den Rankings von WEF und IMD/Bertelsmann Stiftung seit Mitte der 90er Jahre unterschiedlich verläuft.

Insgesamt bestätigt die Untersuchung, daß Rankings im allgemeinen durchaus in der Lage sind, „reduktionistische“ Bilder vom Stand oder Potential der einzelnen Volkswirtschaften zu liefern. Auch die methodischen und statistischen Grundlagen der Rankings sind gut dokumentiert und von Dritten nachvollziehbar. Eine Ausnahme bezüglich der Nachvollziehbarkeit bilden die verwendeten subjektiven Daten, was umso schwerer wiegt, als ihnen in den Ranking-Studien teilweise ein sehr großes Gewicht zukommt. Die Bedeutung der Rankings in der Öffentlichkeit und in der Politik wird zudem dadurch erhöht, daß die Institutionen, die sie erstellen, in der Regel einen beachtlichen Ruf genießen (WEF, Bertelsmann Stiftung). Dieser wird dadurch gestärkt, daß Konzeptionierung und Durchführung der Rankings in den Händen renommierter Wissenschaftler liegen, auch wenn ihr wissenschaftliches Prestige und ihre Kompetenz auf anderen Feldern erworben wurde oder liegt.

Die Analyse der Rankings hat freilich auch gezeigt, daß gemessen an den klassischen Anforderungen an wissenschaftliche Politikberatung die Rankings viele Wünsche offen lassen, nicht zuletzt mit Blick auf die behauptete Signalfunktion (Identifikation von Handlungsfeldern). Konkret hat die vorliegende Untersuchung eine Vielzahl von Defiziten der Länder-Ranking-Studien mit Blick auf ihren Informationsgehalt als „wirtschaftspolitische Beratung“ offen gelegt. Was die Diagnose angeht bleibt z. B. fast durchweg unbeantwortet, inwieweit eine bestimmte Lage konjunkturellen, strukturellen oder akzidentiellen Umständen geschuldet ist. Die theoretische Fundierung der Variablenauswahl ist häufig bescheiden oder stützt sich auf Plausibilitätsüberlegungen oder auf durchaus nicht unumstrittene Konzepte. Zwei simple Befunde machen die Rankings aus Beratungs- und Handlungsperspektive als Informationsinstrumente weitgehend untauglich: die nur schwer überzeugend zu rechtfertigende ordinale Bewertung der Länder und die geringe Prognoseleistung der untersuchten Rankings.

Harald.Lehmann@iw-halle.de