

Matthes, Jürgen

Article

Die Position Deutschlands in Rankings zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit

IW-Trends - Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung

Provided in Cooperation with:

German Economic Institute (IW), Cologne

Suggested Citation: Matthes, Jürgen (2005) : Die Position Deutschlands in Rankings zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit, IW-Trends - Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung, ISSN 1864-810X, Institut der deutschen Wirtschaft (IW), Köln, Vol. 32, Iss. 4, pp. 77-90,
<https://doi.org/10.2373/1864-810X.05-04-05>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/156903>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Die Position Deutschlands in Rankings zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit

Jürgen Matthes, Dezember 2005

Breit angelegte Ranglisten zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften kommen teilweise zu deutlich unterschiedlichen Einschätzungen. Auf Basis einer vereinheitlichten Gruppe von 21 Industrieländern rangiert Deutschland bei den meisten Rankings im unteren Mittelfeld. Bei einem Vergleich von sieben Rankings variiert die Position Deutschlands allerdings um immerhin elf Rangplätze – von Rang 5 beim Global Competitiveness Index des World Economic Forum bis Rang 16 beim Aktivitätsindex der Bertelsmann-Stiftung. Für fünf andere Länder ergeben sich sogar maximale Abweichungen von 14 bis zu 16 Rangplätzen. Dies wird zum Anlass genommen, die Zielsetzung und Methoden bekannter Rankings näher zu erläutern und auf wesentliche Ursachen für die unterschiedliche Platzierung Deutschlands hinzuweisen. Dabei ergeben sich die wichtigsten Divergenzen durch Unterschiede bei der Einbeziehung von Indikatoren oder Indikatorengruppen, etwa der Wirtschaftspersormance, Unternehmenseffizienz, Infrastruktur, Unternehmensregulierung, Fiskalpolitik oder der Direktinvestitionen. Wegen der grundsätzlichen Probleme beim Erstellen von Rankings dürfen zumindest marginale Unterschiede hinsichtlich der Rangplätze einzelner Länder nicht überinterpretiert werden.

Deutschland meist Mittelmaß

Vor dem Hintergrund der unterschiedlichen Wachstumsperformance der einzelnen Länder haben internationale Vergleiche der Wettbewerbs- oder Leistungsfähigkeit einzelner Volkswirtschaften zunehmend an Bedeutung gewonnen. Mittlerweile liegt eine Vielzahl von regelmäßigen Rankings zu dieser Thematik vor (Tabelle 1). Die Position Deutschlands variiert in den hier betrachteten Rankings zum Teil recht stark: So liegt Deutschland beim Ranking des Institute for Management Development (IMD) auf Platz 23, während es beim Global Competitiveness Index des World Economic Forums (WEF) auf Platz 6 liegt. Dieser Vergleich ist aber allein schon dadurch verzerrt, dass die Rankings eine unterschiedliche Anzahl von Ländern umfassen. Der 16. Platz unter 21 Staaten beim Aktivitätsindex der Bertelsmann-Stiftung ist möglicherweise anders zu bewerten als etwa der 18. Platz beim Index of Economic Freedom der Heritage Foundation unter 155 Ländern. Um eine bessere

Vergleichbarkeit zu ermöglichen, wird die Anzahl der betrachteten Länder auf 21 Industrieländer eingeschränkt. Diese Höchstzahl entspricht der Anzahl der Länder des Rankings mit den wenigsten Ländern (Bertelsmann-Stiftung). Dabei wurden die Rangfolgen der Länder aus den Originalrankings übernommen und die Rangplätze im neuen Ländervergleich entsprechend neu vergeben (Fendel/Frenkel, 2005).

Tabelle 1

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands

Rangzahl Deutschlands im Original- und in einem vereinheitlichten Länder-Ranking

Ranking-Institution	Länderanzahl	Platzierung Deutschlands im	
		Original-Ranking	vereinheitlichten Länder-Sample ¹⁾
WEF Global-CI	116	6	5
WEF GCI	117	15	12
Bertelsmann-Stiftung	21	16	16
Heritage Foundation	155	18	12
Fraser Institute	127	19	12
Weltbank – Doing Business	155	19	14
IMD	60	23	15

1) Sample von 21 Ländern, die an allen betrachteten Rankings beteiligt sind. WEF: World Economic Forum; GCI: Growth Competitiveness Index; Global CI: Global Competitiveness Index; Bertelsmann: Aktivitätsindex der Bertelsmann-Stiftung; Heritage: Index of Economic Freedom der Heritage Foundation; Weltbank: Doing Business 2006; Fraser: Economic Freedom of the World, Fraser Institute; IMD: Institute for Management Development.

Quellen: WEF, 2005; Dorenkamp/Suntum, 2005; Heritage Foundation, 2005; World Bank, 2005; Fraser Institute, 2005; IMD, 2005; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Tabelle 1 zeigt, dass sich auch bei diesen auf ein gleich großes Ländersample vereinheitlichten Rankings erhebliche Abweichungen der Rangplätze eines bestimmten Landes ergeben. Deutschland weist hier eine maximale Abweichung von elf Rangplätzen auf. Der beste Rang (Platz 5) wird beim Global Competitive Index des WEF erzielt, das schlechteste Ergebnis (Platz 16) beim Aktivitätsindex der Bertelsmann-Stiftung. Damit existieren ungeachtet der Anzahl der betrachteten Länder massive Bewertungsdifferenzen. Auch bei den anderen Ländern ergeben sich deutliche Abweichungen zwischen den jeweiligen Rangplätzen. Für Neuseeland, Schweden, Norwegen, Irland und Finnland liegt die durchschnittliche Abweichung bei allen möglichen paarweisen Vergleichen bei 6 bis 8 Rangplätzen, die maximale Abweichung sogar bei 14 bis 16 Rangplätzen. Die Streuweite in der Bewertung der Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaften zeigt sich auch anhand der Rangkorrelationskoeffizienten von allen möglichen Zweiervergleichen. Die durchschnittliche Korrelation eines Rankings mit allen anderen beläuft sich auf 0,55 (WEF Global-CI) bis 0,73 (IMD).

Diese Divergenzen lassen es sinnvoll erscheinen, die ausgewählten Rankings genauer in den Blick zu nehmen und auf wichtige Ursachen für die unterschiedliche Platzierung zu untersuchen. Dabei stehen neben einer kurzen Vorstellung und einer abschließenden Bewertung die methodischen Unterschiede im Vordergrund, die anhand der folgenden vier Kriterien herausgearbeitet werden:

1. Was soll mit dem Ranking gemessen werden?
2. Welche Länder werden betrachtet?
3. Welche Indikatoren werden betrachtet, und wie werden sie gruppiert?
4. Welche Skalierungs- und Aggregationsmethoden werden verwendet?

Im folgenden Beitrag werden die in Tabelle 1 aufgeführten Rankings zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften ausführlich dargestellt. Dabei geht es weder um die Wettbewerbsfähigkeit von Branchen oder von einzelnen Unternehmen (Krugman, 1994) noch um die preisliche Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften, wie sie beispielsweise mit der Entwicklung des realen Wechselkurses gemessen wird (SVR, 2004). Vielmehr stehen die Wettbewerbs- und Leistungsfähigkeit eines Landes im Vordergrund, wie sie anhand der Höhe und der Entwicklung des Wohlstands gemessen werden können. Dabei richtet sich der Fokus mehr auf die Einflussgrößen und weniger auf die Ergebnisse.

WEF – Global Competitiveness Report 2005

Das WEF in Genf ermittelt bereits seit dem Jahr 1979 Ranglisten. In seinem Global Competitiveness Report vom September 2005 führt das WEF drei Rankings zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit auf. Neben dem seit dem Jahr 2001 im Vordergrund stehenden Growth Competitiveness Index (GCI), der von Jeffrey Sachs und John McArthur konzipiert wurde, gibt es den seit 1998 verfügbaren Business Competitiveness Index (BCI) von Michael Porter. Seit dem Jahr 2004 existiert der Global Competitiveness Index (Global-CI) unter Federführung von Xavier Sala-i-Martin. Der Global-CI stellt eine Verschmelzung und Erweiterung der beiden zuvor genannten Indizes dar und soll in Zukunft im Vordergrund bei der Präsentation des Reports stehen. Die folgende Darstellung konzentriert sich deshalb vorwiegend auf den GCI und den Global-CI.

1. Die Wettbewerbsfähigkeit wird hierbei verstanden als Ansammlung von Faktoren, Politikmaßnahmen und Institutionen, die das Produktivitätsniveau und damit den Lebensstandard und das Wirtschaftswachstum eines Landes beeinflussen (WEF, 2005, XIII). Alle drei Indizes stellen dabei explizit und ökonometrisch fundiert auf die relevanten Einflussfaktoren ab. Der makroökonomisch angelegte GCI fokussiert auf das Wirtschaftswachstum, der mikroökonomisch orientierte BCI misst die Einflussfaktoren auf die Wettbewerbsfähigkeit

der Unternehmen, die über die Produktivitätsentwicklung den Lebensstandard (Pro-Kopf-BIP in Kaufkraftparitäten) als abhängige Regressionsvariable bestimmen, der Global-CI vereint mit einem breiteren Ansatz mikro- und makroökonomische Aspekte und misst ebenfalls deren Einfluss auf den Lebensstandard.

2. Der GCI umfasst 117 Länder, die beiden anderen Indizes jeweils 116 Länder, wobei das Sample im Zeitverlauf vergrößert wurde.

3. Der Global Competitiveness Report als Basis für die drei Indizes erfasst insgesamt 132 Einzelindikatoren, wobei die drei Indizes eine unterschiedliche Anzahl an Indizes verwenden und sie unterschiedlich gruppieren. Dabei werden in einem starken Maß Indikatoren verwendet, die auf Umfragen beruhen. Der Anteil der Umfragewerte beläuft sich beim GCI etwa auf die Hälfte und beim Global-CI auf rund drei Viertel. Eine Reihe von Indikatoren – etwa die Effizienz des Steuersystems, bei der Deutschland lediglich Rang 116 einnimmt – wird dabei in keinem der drei Indizes erfasst. Der GCI umfasst 35 der 132 Einzelindikatoren und gruppiert diese in drei Untergruppen: Technologie (Deutschland hatte dabei im Jahr 2005 Rang 16 unter 117 Ländern), öffentliche Institutionen (Rang 8) und Makroökonomie (Rang 28). Der Global-CI ist mit 90 Indikatoren deutlich umfassender. Nach einer eher abstrakten Dreigliederung auf der ersten Untergruppenebene, verwendet er neun Untergruppen: Institutionen (Deutschland hatte 2005 Rang 11 unter 116 Ländern), Infrastruktur (Rang 2), Makroökonomie (Rang 54), Gesundheit und Primärbildung (Rang 24), höhere Bildung und Training (Rang 15), Produkt-, Arbeits- und Finanzmarkteffizienz (Rang 22), technologische Bereitschaft (Rang 16), Unternehmenseffizienz (Rang 2) und Innovation (Rang 5). Insgesamt werden bis zu sechs Untergliederungsebenen angewandt.

4. Die Gewichtungsschemata sind unterschiedlich komplex. Der GCI hat ein kompliziertes Muster, das zudem nach Innovatoren (vor allem Industrieländer) und Nachahmern unterscheidet. Beim Global-CI wird bis hoch auf die oberste Untergliederungsebene ungewichtet aggregiert. Damit ist implizit verbunden, dass die Einzelindikatoren, deren Anzahl sich in Bezug auf tiefere Gliederungsebenen unterscheiden, nicht mit dem gleichen Gewicht eingehen. Auf der letzten Stufe wird dann die jeweilige Bedeutung der drei Gruppen grundlegende Wachstumsvoraussetzungen (Rang 8), effizienzverbessernde Maßnahmen (Rang 19), Innovationsfaktoren (Rang 3) nach Entwicklungsstand gewichtet, wobei für arme Entwicklungsländer der erste Faktor mehr Gewicht hat und mit steigendem Entwicklungsstand die Bedeutung der Letzteren zunimmt (WEF, 2005, 25).

Bemerkenswert sind die Rangunterschiede Deutschlands zwischen den Rankings des WEF. Zu bedenken ist freilich, dass der Global-CI mehr als 60 Prozent der Einzelindikatoren des GCI übernimmt. Diesbezüglich trägt eine unterschiedliche Gewichtung der gemeinsamen Indikatoren nur wenig zum schlechteren Abschneiden Deutschlands beim GCI im Vergleich zum Global-CI bei. Wichtiger ist zum einen, dass bei einer Reihe von Indikatoren, die der Global-CI nicht vom GCI übernimmt, Deutschland relativ schlecht abschneidet. Dazu gehören vor allem schlechte Umfragewerte zur makroökonomischen Stabilität, zum Bereich Informations- und Kommunikationstechnologie und weniger gravierend zur Korruption. Dagegen erfasst der Global-CI aber zusätzlich zwei aus deutscher Sicht eher schlechtere Indikatorengruppen, und zwar die Produkt-, Arbeits- und Finanzmarkteffizienz (Rang 22) und den Bereich höhere Bildung und Training (Rang 15). Allerdings überwiegt eine Reihe von zusätzlichen Indikatoren, bei denen Deutschland sehr gut abschneidet, vor allem Infrastruktur (Rang 2) und Unternehmenseffizienz (Rang 2). Hinzu kommen noch zwei Subgruppen (private Institutionen und Gesundheit), bei denen Deutschland recht gut abschneidet, für die auf dieser Gliederungsebene aber keine Ränge ausgewiesen werden.

IMD – World Competitiveness Yearbook 2005

Das IMD in Lausanne stellt mit seinem World Competitiveness Yearbook vom Mai 2005 seit dem Jahr 1989 ein international häufig zitiertes Ranking zur Verfügung, das trotz wiederholter leichter Veränderungen über die Zeit grob vergleichbar ist (IMD, 2005, 621). Im aktuellen Jahrbuch ist ein Vergleich bis 2001 verfügbar, der auf Basis einer einheitlichen Methode zurückgerechnet wurde. WEF und IMD gaben im Zeitraum 1989 bis 1995 gemeinsam ein Ranking heraus (The World Competitiveness Report), bevor eine erneute Aufspaltung erfolgte. Das IMD stellt heraus, frühzeitig und umfassend die internationale Wettbewerbsfähigkeit zu dokumentieren (IMD, 2005, 3). Bereits im Mai erscheint das Ranking, während die meisten anderen erst im Frühherbst veröffentlicht werden.

1. Das Ziel des IMD-Rankings ist die Messung der Wettbewerbsfähigkeit. Dabei geht es um Fakten und Politikmaßnahmen, die die Fähigkeit einer Nation formen, die Rahmenbedingungen zu schaffen und zu erhalten, um mehr Wertschöpfung der Unternehmen und mehr Wohlstand für die Menschen zu fördern (IMD, 2005, 609). Es wird kein statistischer Zusammenhang zum Wirtschaftswachstum oder zum Lebensstandard zugrunde gelegt.

2. Das IMD betrachtet 51 Länder und neun Regionen – Bayern, Rhône-Alpes, Ile-de-France, Katalonien, Schottland, Lombardei, Zhejiang (China), Sao Paulo, Maharashtra (Indien). Der Fokus liegt auf Industriestaaten und Schwellenländern aus Asien und Lateinamerika, arme Entwicklungsländer (vor allem aus Afrika) sind fast nicht vertreten.

3. Bemerkenswert ist vor allem die sehr große Anzahl von 313 betrachteten Indikatoren. Davon werden immerhin 241 für das Ranking verwendet, also mit Abstand mehr als bei jedem anderen Ranking. Gruppieren sind sie in vier Untergruppen: Wirtschaftsperformance (Deutschland im Jahr 2005 auf Rang 23 unter 60 Ländern und Regionen), staatliche Effizienz (Rang 35), Unternehmenseffizienz (Rang 36) und Infrastruktur (Rang 11). Die vier Untergruppen werden in jeweils fünf Subgruppen unterteilt, die maximale Zahl der Gliederungsebenen beträgt fünf. Wie das WEF benutzt auch das IMD in einem nennenswerten Maß Umfragedaten, die rund ein Drittel der Gewichtung des Gesamtindex ausmachen.

4. Die 20 Subgruppen haben jeweils ein gleiches Gewicht von 5 Prozent. Damit ist implizit verbunden, dass die Einzelindikatoren, deren Anzahl sich in Bezug auf die Subgruppen unterscheiden, nicht mit gleichem Gewicht eingehen. Bei der Aggregation zu den Subgruppen gehen Umfragedaten nur mit einem Gewicht von 0,5 ein, während die faktenbasierten Daten ein Gewicht von 1 erhalten (IMD, 2005, 630).

Bei dem auf 21 Länder vereinheitlichten Rankingvergleich schneidet Deutschland beim IMD mit Platz 15 recht schlecht ab, gerade auch im Vergleich zum Global Competitiveness Index des WEF (Platz 5). Dies verwundert besonders deshalb, weil das IMD ähnliche Bezeichnungen für die Untergruppen Unternehmenseffizienz (Deutschland mit Rang 36 unter 60 Ländern und Regionen) und Infrastruktur (Rang 11) hat wie das WEF und Deutschland gerade in diesen Bereichen beim WEF mit jeweils Rang 2 unter 116 Ländern sehr gute Ergebnisse erzielt. Doch stehen hinter diesen Bezeichnungen unterschiedliche Indikatoren. Unter der Unternehmenseffizienz, die beim WEF eng abgegrenzt wird, fasst das IMD beispielsweise auch den Arbeitsmarkt (Rang 41) sowie Einstellungen und Werte (Rang 46). Bei der Infrastruktur ist auch der Bereich Bildung (Rang 34) mit einbezogen. Generell scheint zudem die Einschätzung der Befragten beim IMD bei einer Reihe von Indikatoren vor allem aus den Bereichen Staatseffizienz und Unternehmenseffizienz recht pessimistisch, gerade auch im Vergleich zu den (generell eher optimistischer erscheinenden) WEF-Befragten. Zum Beispiel rangiert Deutschland bei der Effektivität von Aufsichtsräten beim IMD auf Rang 56 (unter 60 Ländern und Regionen) und beim WEF auf Rang 6 unter 116 Staaten. Besonders bei der Beurteilung von Management-Praktiken des IMD, die trotz anderer Einzelindikatoren noch am ehesten der Subgruppe Unternehmenseffizienz (Rang 2) des WEF zuzuordnen ist, schafft Deutschland es zumeist nur auf Ränge im hinteren Mittelfeld. Ähnlich ins Auge fällt die fast durchweg negative Beurteilung der deutschen Politik, gerade auch im Vergleich zu einigen Entwicklungsländern. So erreicht Deutschland bei der Effektivität der Umsetzung von Regierungsentscheidungen lediglich Platz 45, während Thailand (Rang 5), die Türkei (Rang 14) und Kolumbien (Rang 19) deutlich besser ab-

schneiden. Negativ zu Buche schlägt, dass das IMD-Ranking im Gegensatz zu den meisten anderen Ranglisten die Indikatoren Wirtschaftswachstum, Beschäftigung und Direktinvestitionen verwendet, bei denen Deutschland schlecht abschneidet. Im Vergleich zum Vorjahr ist Deutschland etwa bei der Subgruppe Direktinvestitionen von Platz 5 auf Platz 56 abgestürzt. Bei einem Gewicht dieser Subgruppe an der übergeordneten Untergruppe (Wirtschaftsperformance) von 20 Prozent hat dies wesentlich dazu beigetragen, dass Deutschland von Rang 4 auf Rang 23 bei der Wirtschaftsperformance zurückgefallen ist. Dabei haben allerdings Sonderfaktoren eine erhebliche Rolle gespielt. Vor allem kam es im Jahr 2004 bei den zufließenden Direktinvestitionen zu einer massiven Umkehr beim Kreditverkehr, die im Wesentlichen auf steuerpolitische Änderungen zurückgehen dürfte. Andererseits gibt es auch Indikatoren, die für sich genommen zu einem besseren Abschneiden Deutschlands im Vergleich zu den anderen Studien beitragen. Denn das IMD verwendet etwa beim BIP, bei den Exporten oder den Direktinvestitionsbeständen absolute Größen. Da Deutschland die drittgrößte Volkswirtschaft der Welt ist, schneidet es hier entsprechend gut ab. Es ist allerdings kaum geeignet, aus einer absoluten und nicht auf die Bevölkerung oder die Wirtschaftsleistung normierten Größe sinnvolle Rückschlüsse auf die Wettbewerbsfähigkeit einer Nation zu ziehen.

Fraser Institute – Economic Freedom of the World 2005

Das Fraser Institute in Vancouver mit seinem aktuellen Jahresbericht Economic Freedom of the World vom September 2005 ist für die betrachteten 21 Industrieländer ab dem Jahr 2000 in Jahresschritten und bis zum Jahr 2000 in Fünfjahresschritten zurück bis zum Jahr 1970 auf vereinheitlichter Basis zurückgerechnet und im Internet online verfügbar (<http://www.freetheworld.com>).

1. Hier wird nicht explizit auf die Wettbewerbsfähigkeit abgestellt, sondern es geht um die Messung von Unterschieden in der Vereinbarkeit von Institutionen und Politikmaßnahmen mit dem Ausmaß ökonomischer Freiheit im Länder- und Zeitvergleich (Fraser Institute, 2005, 5). Dahinter steht der Grundgedanke, dass eine freie und wohl regulierte Marktwirtschaft wohlstandsfördernd ist. In dieser Hinsicht wird zwar auf einen Zusammenhang zwischen dem Ausmaß ökonomischer Freiheit einerseits und Wirtschaftswachstum und Lebensstandard andererseits verwiesen. Die Autoren verzichten aber im Jahresbericht darauf, einen statistisch belastbaren kausalen Zusammenhang zu behaupten, und sehen die öffentlich verfügbare Datenbank als Grundlage für Forschungsarbeiten anderer.

2. Der Bericht umfasst 127 Länder, für die allerdings nicht für jeden Indikator Daten zur Verfügung stehen. Auch ist eine Rückrechnung bis 1970 nicht für jedes Land möglich.

3. Das Fraser Institute betrachtet 38 Einzelindikatoren und gliedert diese in fünf Untergruppen: Staatseinfluss (Deutschland im Jahr 2003 Rang 109 unter 127 Ländern), Rechtssystem und Eigentumsrecht (Rang 8), Geldwertstabilität (Rang 20), internationale Offenheit (Rang 6), Regulierungsintensität auf dem Finanz- und Arbeitsmarkt sowie im Unternehmensbereich (Rang 78). Es bestehen maximal drei Gliederungsebenen. Bei knapp der Hälfte der Indikatoren greifen die Autoren auf Umfragedaten zurück, die sie zum ganz überwiegenden Teil vom WEF und zum geringen Teil vom IMD übernehmen.

4. Die Aggregation erfolgt grundsätzlich ungewichtet auf Basis der vorgegebenen Gliederungsstruktur. Damit haben auch hier nicht alle Einzelindikatoren das gleiche Gewicht. Drei der fünf Untergruppen-Ratings werden allerdings auf Basis einer Regressionsanalyse adjustiert für diejenigen Länder, bei denen Umfragedaten nicht vorhanden sind. Dies geschieht, um eine bessere Vergleichbarkeit mit den Ländern zu gewährleisten, für die Umfragedaten vorliegen.

Deutschlands Abschneiden beim vereinheitlichten Gesamtranking (Rang 12 unter 21 Ländern) liegt etwa im Durchschnitt der Platzierung aller betrachteten Rankings. Daher wird hier nur kurz auf einige bedeutsame Unterschiede zur guten Platzierung beim Global Competitiveness Index des WEF (Rang 5 beim bereinigten Ranking) eingegangen. Diese liegen in erster Linie darin, dass der Global-CI zusätzlich die Aspekte Unternehmenseffizienz, Infrastruktur, Innovationen und Gesundheit berücksichtigt, bei denen Deutschland relativ gut abschneidet, und das Fraser Institute den Staatseinfluss (unter anderem Subventionen, Steuerbelastung) einschließt, bei dem die Bundesrepublik einen hinteren Rang belegt. Zudem ist die Bewertung der Regulierungsintensität (Rang 78) beim Fraser Institute deutlich schlechter als beim vergleichbaren Indikator des Global-CI (Indikator Markteffizienz mit Rang 22). Dieser Unterschied lässt sich im Wesentlichen dadurch erklären, dass beim Global-CI mehr Einzelindikatoren einbezogen werden, bei denen Deutschland nicht so schlecht oder sogar recht gut abschneidet (z. B. Wettbewerbsintensität), während das Fraser Institute bürokratische Hemmnisse stärker gewichtet, bei denen Deutschland eher schlechte Werte erhält. Zudem beträgt das Gewicht dieser Indikatorgruppe beim Fraser Institute 20 Prozent, beim Global-CI dagegen nur gut 13 Prozent.

Heritage Foundation – 2005 Index of Economic Freedom

Der Ansatz der Heritage Foundation in Washington – Mitherausgeber ist das Wall Street Journal – mit ihrem aktuellen Index of Economic Freedom vom Januar 2005 ist dem des Fraser Institute recht ähnlich. Daher verwundert auch die sehr ähnliche Platzierung Deutschlands nicht. Aufgrund dieser Ähnlichkeit wird auf den Vergleich im vorigen Ab-

schnitt verwiesen. Die Heritage Foundation bietet ein Datenset im Internet an, mit dem eine Vergleichbarkeit von 2005 bis zurück zum Jahr 1995 möglich ist, wobei sich im Zeitraum 1995 bis 1996 weniger Länder im Sample befanden (<http://www.heritage.org>). Allerdings werden nur die Ergebnisse für die dem Gesamtranking direkt untergeordneten Gliederungsebenen aufgeführt und nicht die Bewertungen aller Einzelindikatoren.

1. Ziel ist die Erfassung der Faktoren, die das institutionelle Setting des Wirtschaftswachstums am meisten beeinflussen. Länder mit einer größeren ökonomischen Freiheit haben höhere langfristige Wachstumsraten und einen höheren Lebensstandard als Länder mit einer geringeren ökonomischen Freiheit (Heritage Foundation, 2005, 1) – verstanden als Freiheit der Menschen zu arbeiten, zu produzieren, zu konsumieren und zu investieren.

2. Das Ranking umfasst derzeit 155 Länder, wobei das Sample in den Vorjahren etwas variierte und schon bis zu 161 Länder umfasste.

3. Die Heritage Foundation untergliedert ihr Ranking auf der ersten Ebene in zehn Gruppen, wobei insgesamt nur zwei Untergliederungsebenen existieren und 50 Einzelindikatoren betrachtet werden. Da die Bewertung der Untergruppen überwiegend anhand einer ganzzahligen Skala von 1 bis 5 erfolgt, ergeben sich keine genauen Rangplätze, sondern viele Länder teilen sich einen Platz. Daher wird hier zusätzlich zum Rang und der Anzahl der Länder gleichen Rangs auch die Bewertung auf der Skala von 1 („frei“) bis 5 („unfrei“) für die zehn Untergruppen angegeben. Deutschland erreichte im Jahr 2005 folgende Werte: Handelspolitik (Rang 7 mit 47 Ländern; Wert: 2), fiskalische Belastung (Rang 74 mit 7 Ländern; Wert: 3,5), Staatsintervention (Rang 8 mit 48 Ländern; Wert: 2), Inflation (Rang 1 mit 70 Ländern; Wert 1), Auslandsinvestitionsregime (Rang 1 mit 12 Ländern; Wert: 1), Banksystem (Rang 61 mit 43 Ländern; Wert: 3), Lohn- und Preiseingriffe (Rang 2 mit 66 Ländern; Wert: 2), Eigentumsrechte (Rang 1 mit 25 Ländern; Wert 1), Regulierung (Rang 23 mit 53 Ländern; Wert 3), informeller Sektor (Rang 14 mit 7 Ländern; Wert: 1,5).

4. Im Unterschied zu den übrigen Rankings, bei denen die Zusammenfassung der Einzelindikatoren auf Basis einer einheitlichen Skalierung mathematisch-mechanisch erfolgt, geht die Heritage Foundation beim Gros der Untergruppen eher qualitativ vor. Die Autoren bilden sich einen Gesamteindruck aus den zur Verfügung stehenden Einzelindikatoren und ordnen einem Land einen Wert entsprechend einer vorgefertigten (zumeist) ganzzahligen Skala von 1 bis 5 zu. In diesen Fällen lassen sich keine Aussagen über die Gewichtung der Einzelindikatoren machen. Demgegenüber werden die zehn Untergruppen bei der Aggregation zum Gesamtranking gleich gewichtet (mit jeweils 10 Prozent).

Weltbank – Doing Business 2006

Die Weltbank gibt seit dem Jahr 2003 einen Doing Business Report heraus, mit dem sie in Hinblick auf die Entwicklungsländer eine gravierende Datenlücke füllt (Matthes/Schröder, 2004). Die zeitliche Vergleichbarkeit der Gesamtplatzierung ist allerdings derzeit kaum gegeben, da mit den Folgeausgaben in den Jahren 2004 und 2005 jeweils eine Erweiterung der Indikatoren stattfand und sich teilweise auch die Bewertung der fortgeführten Indikatoren geändert hat. Dieser Nachteil ist vorläufig in Kauf zu nehmen, da sich das Ranking noch im Aufbau befindet. Die hohe Akzeptanz wird dadurch deutlich, dass auch andere Rankings (z. B. Global-CI, IMD) die Daten der Weltbank übernehmen. Das gesamte Datenset ist im Internet verfügbar (<http://www.doingbusiness.org>).

1. Anders als die übrigen bisher betrachteten Rankings stellt die Weltbank nicht insgesamt auf die Wettbewerbs- und Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft ab. Vielmehr konzentriert sie sich auf die vielfältigen Aspekte der staatlichen Regulierung privater Unternehmensaktivitäten. Dabei hat sie allerdings auch im Blick, dass die Unternehmensregulierung einen wichtigen Einfluss auf Beschäftigungsentwicklung und Wohlstandsschaffung hat. Darüber hinaus will sie mit dem Ranking den einzelnen Länderregierungen Hinweise an die Hand geben, in welchen Bereichen Schwächen liegen, und dadurch Reformen fördern.

2. Das Ranking umfasst 155 Länder, wobei im Zeitverlauf weitere Länder hinzukamen.

3. Die Weltbank verwendet 39 Einzelindikatoren und gruppiert diese zu zehn Untergruppen in einer zweistufigen Gliederungsstruktur. Die Ergebnisse für die Untergruppen fallen für Deutschland unterschiedlich aus: Unternehmensgründung (Rang 47), Genehmigungsverfahren (Rang 20), Arbeitsmarktflexibilität (Rang 131), Immobilienregistrierung (Rang 33), Kreditverfügbarkeit (Rang 5), Anlegerschutz (Rang 57), Steuerregeln (Rang 54), Außenhandelsregeln (Rang 3), Vertragsdurchsetzung (Rang 25), Konkursrecht (Rang 30).

4. Die Aggregation erfolgt ungewichtet. Zuvor werden die Ränge der Länder bei den Einzelindikatoren in so genannte Perzentil-Ränge von 0 bis 99 überführt, so dass Aussagen wie „X Prozent der Länder sind schlechter als Land Y platziert“ möglich sind.

Deutschland schneidet bei der Weltbank mit Rang 14 im einheitlichen Ranking ebenfalls nicht gut ab. Doch das verwundert nicht, da hier nur ein Aspekt der Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft betrachtet wird, der zwar wichtig ist, bei dem Deutschland allerdings bei den Untergruppen zum Bereich Regulierung in den anderen Rankings zumeist nur unterdurchschnittlich platziert ist.

Standort-Check der Bertelsmann-Stiftung

Die Bertelsmann-Stiftung lieferte mit dem von Ulrich van Suntum betreuten Standort-Check vom November 2005 (Dorenkamp/Suntum, 2005) eine Aktualisierung ihres Standort-Rankings aus dem Jahr 2004 (Hafemann/Suntum, 2004). Hier ist aufgrund der Rückrechnung mit gleicher Methode ein Zeitvergleich bis zum Jahr 1985 möglich, wobei allerdings ein Einzelindikator erst ab dem Jahr 1997 vorliegt. Das Bertelsmann-Ranking umfasst einen Erfolgsindex und einen Aktivitätsindex, der im Folgenden betrachtet wird. Der Erfolgsindex wird deshalb nicht berücksichtigt, weil er mit Wachstum und Beschäftigung nur Ergebnisgrößen der Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft misst, und sich somit konzeptionell von den anderen Rankings, die vorwiegend auf Einflussgrößen abstellen, unterscheidet. Beim Bertelsmann-Aktivitätsindex überwiegen dagegen die Einflussgrößen.

1. Der Aktivitätsindex der Bertelsmann-Stiftung verfolgt ähnlich wie die anderen Ranglisten das Ziel, die Wachstumsentwicklung und zusätzlich die Beschäftigungsperformance der Industrieländer zu ermitteln. Daneben haben die Autoren – ähnlich wie die Weltbank – die Absicht, Reformnotwendigkeiten aufzuzeigen.
2. Es werden 21 Industrieländer, für die international vergleichbare OECD-Daten vorliegen, betrachtet.
3. Auf zwei Gliederungsebenen werden zwölf Einzelindikatoren betrachtet, die den drei Untergruppen Arbeitsmarkt, Staat und Konjunktur sowie Wirtschaft und Tarifparteien zugeordnet werden. Für diese Untergruppen stehen keine Einzelbewertungen zur Verfügung. Als weiterer wichtiger Unterschied zu den meisten anderen Rankings ist zu nennen, dass eine Reihe von Indikatoren eher als eine Mischung aus Performance- und Einflussfaktoren zu werten sind, vor allem aus dem Bereich Arbeitsmarkt (Langzeit-, Jugend- und Altersarbeitslosigkeit, Partizipationsrate). Die verwendeten Größen haben sich jedoch theoretisch und in einer ökonometrischen Analyse als wichtige Einflussfaktoren auf die Variablen des Erfolgsindex der Bertelsmann-Stiftung (Arbeitslosenquote, Erwerbstätigenzuwachs, Bruttoinlandsprodukt je Einwohner, Potenzialwachstum) erwiesen. Außerdem werden keine Umfragedaten verwendet.
4. Alle zwölf Einzelindikatoren werden gleich gewichtet, wobei die Überführung auf eine einheitliche Skala nicht anhand einer linearen Transformation erfolgt, sondern mittels einer logistischen Funktion, die Extremwerte glättet (Matthes/Schröder, 2004).

Beim Aktivitätsindex schneidet Deutschland auf der vereinheitlichten Skala mit Rang 16 am schlechtesten unter den hier betrachteten Rankings ab. Dies lässt sich durch die Auswahl der Indikatoren erklären. Vor allem die schlechte Arbeitsmarktperformance und die hohe fiskalische Belastung, die im Bereich Konjunktur und Staat relevant ist (Staatsanteil, Staatsverschuldung, Grenzabgabenbelastung), lassen Deutschland im internationalen Vergleich recht schlecht dastehen. Dagegen werden eher positive Seiten wie Unternehmenseffizienz, Infrastruktur und wirtschaftsrelevante Institutionen nicht mit einbezogen.

Tabelle 2

Die Rankings im Überblick

Ranking-Institution	Inhaltlicher Fokus	Anzahl einbezogener Indikatoren	Aggregation	Verwendung von Umfragedaten
WEF Global-CI	Wettbewerbsfähigkeit, Wachstum	90	Spezielle Gewichte ¹⁾	Rund 3/4
WEF GCI	Wettbewerbsfähigkeit, Lebensstandard	35	Ungewichtet ¹⁾	Rund 1/2
Bertelsmann-Stiftung	Erklärungsfaktoren für Wachstums- und Beschäftigungsperformance	12	Ungewichtet ²⁾	Nein
Heritage Foundation	Ökonomische Freiheit, Wachstum, Lebensstandard	50	Ungewichtet ^{1) 3)}	Mäßig
Fraser Institute	Ökonomische Freiheit, Wachstum, Lebensstandard	38	Ungewichtet ^{1) 4)}	Rund 1/2
Weltbank – Doing Business	Unternehmensregulierung, Beschäftigung, Wachstum	39	Ungewichtet ¹⁾	Vollständig
IMD	Wettbewerbsfähigkeit, Wohlstandsschaffung	241	Ungewichtet ¹⁾	Rund 1/3

Reihenfolge gemäß der Platzierung Deutschlands in Tabelle 1. 1) Gemäß Gliederungsstruktur, damit unterschiedliches Gewicht der Einzelindikatoren, soweit sich deren Anzahl im Vergleich der Untergruppen unterscheidet. 2) In Bezug auf alle Einzelindikatoren. 3) Qualitative Aggregation auf Untergruppenebene. 4) Adjustiert für drei von fünf Untergruppen.

Quellen: WEF, 2005; Dorenkamp/Suntum, 2005; Heritage Foundation, 2005; World Bank, 2005; Fraser Institute, 2005; IMD, 2005; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Gesamtbetrachtung

Trotz häufig recht ähnlicher Zielsetzung (Tabelle 2) kommen die Rankings teilweise zu unterschiedlichen Ergebnissen, wobei marginale Unterschiede von nur wenigen Rangplätzen aufgrund der unterschiedlichen Methoden und Indikatoren nicht überinterpretiert werden dürfen. Für Deutschland lässt sich ein vergleichsweise klarer qualitativer Schluss ziehen. Tabelle 3 zeigt für die 21 betrachteten Industrieländer die durchschnittlichen Rangplätze aus den sieben hier ausgewählten Rankings. Demnach liegt Deutschland im unteren Mittelfeld, was letztlich auch von der Mehrzahl der betrachteten Rankings zum Ausdruck gebracht wird. Vorn finden sich deutlich die USA, einige skandinavische Staaten sowie die Schweiz und angelsächsische Staaten. Die südeuropäischen Staaten und Frankreich belegen hintere Plätze. Die Standardabweichung bei den Rangplätzen ist sowohl im oberen als auch im unteren Bereich dieses Durchschnittsrangings vergleichsweise gering.

Tabelle 3

Internationale Wettbewerbsfähigkeit

Rang	Land	Durchschnittliche Rangzahl ¹⁾	Standardabweichung	Maximale Abweichung ²⁾
			in Rangplätzen	
1	USA	3,1	2,2	6
2	CH	5,4	2,9	10
3	DK	5,6	2,3	6
4	NZ	6,6	6,4	16
5	AUS	6,7	3,2	11
6	FIN	7,3	4,9	14
7	CAN	7,4	3,7	9
8	UK	7,4	3,4	11
9	IRL	8,6	5,2	15
10	N	9,3	5,0	14
11	S	10,1	5,0	16
12	NL	10,4	2,3	7
13	J	11,6	4,2	11
14	D	12,3	3,3	11
15	AU	12,4	2,6	9
16	B	15,7	2,6	7
17	E	16,6	1,6	5
18	F	17,1	3,1	10
19	P	17,3	1,8	5
20	I	19,9	2,0	6
21	GR	20,1	1,0	3

1) Durchschnittliche Rangzahl, gebildet aus den Rangzahlen der sieben betrachteten Rankings. 2) Abweichung zwischen dem schlechtesten und dem besten Rangplatz in den betrachteten sieben Rankings.

Quellen: WEF, 2005; Dorenkamp/Suntum, 2005; Heritage Foundation, 2005; World Bank, 2005; Fraser Institute, 2005; IMD, 2005; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Interpretationsgrenzen

Die Verdichtung eines komplexen Sachverhaltes – wie die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft – zu einer einzigen Maßzahl vernichtet zwangsläufig Informationen. Da zudem eine perfekte Aggregationsmethode nicht existiert, macht sich jedes Ranking angreifbar (Haunsperger, 2003; Lippe/Kladroba, 2004). Conway, Janod und Nicoletti (2005) versuchen, dieses Problem mit Sensitivitätstests zu mindern, indem sie 10.000 zufällige Gewichtungsvarianten von 16 Subgruppen der Produktmarktregulierung generieren, 90-Prozent-Konfidenzintervalle um den Mittelwert der Varianten berechnen und prü-

fen, ob der mit der gewählten Gewichtung ermittelte Wert im Konfidenzintervall liegt. Die hier betrachteten Rankings behelfen sich aufgrund mangelnder Informationen häufig damit, auf Basis einer vorgegebenen Gliederungsstruktur eine Gleichgewichtung vorzunehmen, was freilich auch eine gewisse Willkür impliziert. Andererseits macht die Zusammenfassung zu einer oder zumindest wenigen Maßzahlen einen Sachverhalt überhaupt erst einmal vermittelbar. Dies hat den Vorteil, die große öffentliche Aufmerksamkeit für Rankings nutzen zu können, um die Notwendigkeit von Reformen zu vermitteln. Deutlich wird dies an den PISA-Studien. Letztlich kommt es aus wissenschaftlicher Sicht darauf an, dass Daten und Vorgehensweise transparent und möglichst gut nachvollziehbar sind. Zur guten Nachvollziehbarkeit kann es einerseits beitragen, die Anzahl der Indikatoren gering zu halten. Andererseits besteht dabei die Gefahr, wichtige Indikatoren nicht zu erfassen. Der Einfluss einzelner weniger Indikatoren auf das Gesamtergebnis ist hoch, und man setzt sich stärker dem Vorwurf der willkürlichen oder nicht adäquaten Auswahl an Indikatoren aus (Heilemann, 2004; Kladroba, 2005).

Um die Einflussfaktoren auf das Wirtschaftswachstum und den Lebensstandard möglichst weitgehend zu erfassen, erscheint es aufgrund eines Mangels an „harten“ Daten notwendig, auch auf Umfrageergebnisse zurückzugreifen. Außerdem sind Umfrageergebnisse im Gegensatz zu manchen „harten“ Daten aktueller. Im Vergleich zu statistisch gesicherten Daten, die nur mit einer Zeitverzögerung veröffentlicht werden und damit ausschließlich vergangenheitsorientiert sind, können Umfragen als Vorlaufsindikatoren verwendet werden und so eher eine Abschätzung der aktuellen und teilweise auch der zukünftigen Entwicklung ermöglichen. Hier stellt sich freilich die Frage der Verlässlichkeit dieser Angaben. Es ist nicht unbedingt gewährleistet, dass die Befragten ihr eigenes Land objektiv einschätzen. So können etwa ökonomischer Pessimismus oder Politikverdrossenheit verzerrend in der Wahrnehmung der faktischen Lage wirken. Das Gleiche gilt, wenn sich die Befragten weniger am Vergleich mit anderen Ländern orientieren, sondern vorwiegend frühere Zeiten im eigenen Land im Blick haben. In diesem Fall kann es bei einem im Vergangenheitsvergleich stark verschlechterten Tatbestand zu einer übertrieben negativen Bewertung kommen. Das betreffende Land würde schlechter beurteilt, als es im internationalen Vergleich gerechtfertigt erscheint. Als Beispiel kann hier der Indikator Effektivität der Umsetzung von Regierungsentscheidungen beim Ranking des IMD angeführt werden. Hier rangiert Deutschland auf Platz 45 deutlich hinter der Türkei (Platz 14) und Kolumbien (Rang 19). Gleichwohl können Stimmungen für das Investitionsverhalten von Unternehmen und damit indirekt für das kurz- bis mittelfristige Wirtschaftswachstum durchaus bedeutsam sein. Es ist folglich angebracht, Umfragedaten zu evaluieren und gegebenenfalls ihren Einfluss auf das Gesamtergebnis abzuschätzen.

Literatur

Conway, Paul / Janod, Véronique / Nicoletti, Giuseppe, 2005, Product Market Regulation in OECD-Countries. 1998 to 2003, Economics Department Working Papers, Nr. 419, Paris

Dorenkamp, Christian / Suntum, Ulrich van, 2005, Standort-Check Deutschland 2/2005, Gütersloh

Fendel, Ralf / Frenkel, Michael, 2005, Wozu Studien zur Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften, in: Wirtschaftsdienst, 85. Jg., Heft 1, S. 26–32

Fraser Institute, 2005, Economic Freedom of the World: 2005 Annual Report, Vancouver

Hafemann, Klaus / Suntum, Ulrich van, 2004, Internationales Standort-Ranking 2004, Gütersloh

Haunsperger, Deanna B., 2003, Aggregated statistical rankings are arbitrary, in: Social Choice and Welfare, Vol. 20, S. 261–272

Heilemann, Ulrich, 2004, Deutschland im internationalen Vergleich – einige Fragezeichen, in: Wirtschaftsdienst, 84. Jg., Heft 12, S. 761–768

Heritage Foundation, 2005, The 2005 Index of Economic Freedom, Washington D.C./New York

IMD – Institute for Management and Development, 2005, World Competitiveness Yearbook 2005, Lausanne

Kladroba, Andreas, 2005, Methodische Einflüsse auf die Ergebnisse von Rankings, Einige Anmerkungen am Beispiel des Bertelsmann Standort-Rankings 2004, in: Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften, 56. Jg., S. 95–111

Krugman, Paul, 1994, Competitiveness: a dangerous obsession, in: Foreign Affairs, 73. Jg., Heft 2, S. 28–44

Lippe, Peter von der / Kladroba, Andreas, 2004, Messung komplexer Variablen als Summe von Punktzahlen. Eine beliebte Methode des measurement without theory, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 224, Heft 1/2, S. 115–134

Matthes, Jürgen / Schröder, Christoph, 2004, Rahmenbedingungen für Unternehmen – Zur Aggregation von Weltbankdaten, in: IW-Trends, 31. Jg., Heft 4, S. 51–62

SVR – Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, 2004, Erfolge im Ausland – Herausforderungen im Inland, Jahresgutachten 2004/05, Wiesbaden

WEF – World Economic Forum, 2005, The Global Competitiveness Report 2003/4, Genf

World Bank, 2005, Doing Business in 2006 – Creating Jobs, Washington D.C.

Germany's Position in Rankings of International Competitiveness

When the international competitiveness of different economies is ranked, the results sometimes vary considerably. Comparing a standardized group of 21 industrialized countries most rankings place Germany at the lower end of the midfield. However, comparing the seven most prominent rankings Germany's position varies between fifth place in the Global Competitive Index of the World Economic Forum and sixteenth place in the Activity-Index of the Bertelsmann Foundation. For five other countries the span even covers 14 to 16 ranks. The article analyzes the objectives and methods of these rankings focussing on Germany's performance. The most significant differences result from the choice of indicators or groups of indicators like economic performance, business sophistication, infrastructure, business regulation, fiscal policy and foreign direct investment. The general problems inherent in rankings suggest that small variations should not be overestimated.