

KARL AIGINGER

# EUROPÄISCHE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT UND ÖSTERREICHS POSITION

in Österreichs Aussenwirtschaft, Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Wien, 2001, 174-189

1. Wettbewerbsfähigkeit: Bedeutung, Definition, Forschungsgebiet, Politikbereich
2. Die Wettbewerbsfähigkeit in globaler Perspektive: Triade
3. Wettbewerbsfähigkeit Europas: Länderunterschiede
4. Die Stärken und Schwächen des österreichischen Wirtschaftsstandortes
5. Zusammenfassung

Wbtriade 30.11.2000

## 1. Wettbewerbsfähigkeit

Die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes oder einer Region ist ein zentrales wirtschaftspolitisches Ziel. Bei jeder Abschwächung der Konjunktur und in jeder Krise einer Branche oder eines Unternehmens wird die Frage nach der langfristigen Überlebensfähigkeit gestellt. Manche Ökonomen zweifeln, ob der Begriff der Wettbewerbsfähigkeit eines Landes eine sinnvolle Kategorie darstellt. Die Mehrzahl akzeptiert den Begriff und füllt ihn mit verschiedenen Inhalten aus. Wir wählen einen Begriff, der die dauerhafte Leistungsfähigkeit einer Wirtschaft herausstreicht und diese in den Kontext des Sozial-, Umwelt- und Gesellschaftssystems stellt.

Wir wollen die Wirtschaft eines Landes als wettbewerbsfähig einstufen, wenn die Einkommen der Bevölkerung mindestens so stark zu steigern wie die der Konkurrenzländer, und dabei die nicht ökonomischen Bereiche des Wirtschafts-, Sozial- und Umweltsystems nicht vernachlässigt werden. Sozial-, Umwelt- und Freizeitziele sind ebenfalls Teil der Wohlfahrt und sollten neben materiellen Gütern in den Leistungsvergleich zumindest als Hintergrund einbezogen werden. Das ist ein anspruchsvolles, fast interdisziplinäres Konzept. Die Analyse kann in ökonomisch zentrierten Studien dann wieder auf die operationale Ebene „Einkommenssteigerung ohne Ungleichgewicht im Handel, Sozial- und Umweltsystem“ zurückgeführt werden. Eine nochmalige Reduktion würde gegeben sein, wenn man nur die Leistungsfähigkeit als Wertschöpfung je Erwerbstätigen (Produktivität) und ihre Dynamik betrachtet.

In diesem Beitrag wählen wir eine ökonomisch zentrierte Betrachtung und erwähnen die übrigen Bereiche kurz, um die ökonomische Wertung in die größere Perspektive zu stellen. Wir untersuchen primär, wie rasch die Wirtschaftsleistung steigt, ob die Beschäftigung ausgeweitet oder reduziert wurde und analysieren die Produktivität. Wenn alle drei Indikatoren sich im internationalen Vergleich positiv entwickeln, liegt das beste Ergebnis für die Wettbewerbsfähigkeit vor. Als jedenfalls zu eng betrachten wir Konzepte, die nur die betriebliche Wettbewerbsfähigkeit im Sinne von günstigen Business Conditions betonen. Diese Konzepte würden niedrige Löhne, sowie einen

niedrigen Sozial- und Umweltstandard als positiv werten, obwohl diese dem Ziel der Wohlfahrtssteigerung widersprechen und damit auch langfristig die Business Conditions selbst in Frage stellen.

Der Beitrag ist wie folgt aufgebaut. Im nächsten Abschnitt wird der Wettbewerb zwischen Europa, USA und Japan untersucht, dann werden Unterschiede in den europäischen Ländern herausgearbeitet, um im Abschnitt 4 den Standort Österreich zu analysieren. Die Ergebnisse werden zusammengefasst.

## **2. Wettbewerb in der Triade**

In den neunziger Jahren ist die Wirtschaft der USA stärker gewachsen als jene Europas, Japan und die früheren Wachstumsmotoren der ostasiatischen Staaten wurden durch die Krisen des Jahrzehntes am stärksten zurückgeworfen. Die USA erfreuen sich nun schon seit fast zehn Jahren hoher Wachstumsraten und überstanden sowohl die Währungskrise 1993/94 als auch die Asienkrise 1997 ohne Wachstumsabschwächung. Die europäische Wirtschaft erreichte mit einem durchschnittlichen Wachstum von 4,6% eine mittlere Position, die reale Wirtschaftsleistung Japans stieg um magere 3,8% (jeweils 1990 bis 2000).

Das höhere Wachstum der USA reduzierte die Arbeitslosenrate von 5,6% auf 4,0%, die Beschäftigung stieg rasch. In Europa stieg die Arbeitslosigkeit auf ein Maximum von 11,1% im Jahr 1994, und ist seither leicht rückläufig.

Dem Wohlstand am nächsten kommen die Indikatoren Pro-Kopf-Einkommen und Produktivität. Das Pro-Kopf-Einkommen liegt 1998 in den USA um 35% höher als in Europa, die Produktivität noch immer um 25%. Der Rückstand Europas ist hier geringer, weil ein geringerer Teil der Bevölkerung Europas erwerbstätig ist. Je Arbeitsstunde ist der Abstand noch geringer, weil Europa kürzere Wochenarbeitszeiten und längere Urlaube hat. Alle diese Zahlen sind von Messproblemen überschattet, doch der Befund der höheren Produktivität bleibt erhalten, nur das Ausmaß verschiebt

sich je nach dem, ob die Wirtschaftsleistung der Bevölkerung, den Erwerbspersonen oder den Arbeitsstunden gegenübergestellt wird.

Fast noch aussagekräftiger als dieser absolute Vergleich ist die Entwicklung. Bis Anfang der neunziger Jahre hatte Europa einen langsamen aber stetigen Aufholprozess zu verzeichnen. Seit Mitte der neunziger Jahre wächst die Produktivität in den USA schneller als in Europa, so dass sich der Abstand wieder vergrößert. Bis dahin war das Wachstum in Europa niedriger, aber die Beschäftigungsintensität größer gewesen. Seit 1995 sind das Wachstum und die Produktivitätssteigerung in den USA größer und die Beschäftigungsdynamik bleibt günstig, sodass die USA nach allen drei Indikatoren (Produktion, Beschäftigung, Produktivität) erfolgreicher sind und es gerechtfertigt ist, von einer verbesserten Position der USA im globalen Wettbewerb zu sprechen. Dies hat zu einer intensiven Diskussion über die Ursachen dieser Entwicklung geführt.

Es gibt im Prinzip drei alternative Erklärungen für die Beendigung des Aufholprozesses in der Produktivität Europas verglichen mit dem Weltmarktführer USA. Die erste ist rein konjunkturell: Schneller wachsende Länder weisen eine stärkere Produktivitätssteigerung auf. Die USA haben ein Jahrzehnt schnelleren Wachstums hinter sich, u.a. erzielt durch eine zukunftsweisende, wachstumsfördernde Zinspolitik (Schulmeister, 2000). Die zweite Erklärung bezieht sich auf die Dauer des Zyklus: Durch das Wachstum über fast ein Jahrzehnt ist der Arbeitsmarkt in den USA so ausgetrocknet, dass die Unternehmen rationalisieren müssen. Die dritte Erklärung geht tiefer: Durch die starke Nutzung moderner Technologien im Informationszeitalter, sind die USA in ein neues wirtschaftliches Regime eingetreten. Oft New Economy genannt, ermöglicht es ein höheres stabiles Wachstum durch Nutzung der Informations-, Kommunikations- und Internettechnologie. Belege dafür sind etwa der höhere Anteil der Forschung, der höhere Anteil der technologieintensiven Industrien in Amerika, der höhere Aufwand für Informationstechnologie, PC-Dichte, Internetanschluss etc. Die New Economy als Wurzel des amerikanischen Erfolges ist für Europa teils eine positive und teilweise eine negative Nachricht. Einerseits würde sich der Rückstand Europas noch vergrößern, wenn die USA der unangefochtene Führer in der

Informationstechnologie bleiben würde. Wenn es andererseits Europa gelingt, diesen Abstand wettzumachen und ebenfalls das rettende Ufer der New Economy zu erreichen, dann würde die Umkehr im Produktivitätsgefälle zugunsten der USA (Turnaround) sich nicht fortsetzen. Die hohe Handy-Dichte in Europa und die Prognose, dass in wenigen Jahren der Internetzugang via Handy jenen über standortgebundene Computer übertrifft und E-commerce sich zu M-commerce (Mobil commerce) wandelt, wäre für Europa besonders günstig. Pessimisten wiederum halten dem entgegen, dass Europa die Barrieren, die durch unflexiblere interne Strukturen, anhaltende Grenz- und Bürokratiebarrieren und hohe Transportkosten entstehen, noch nicht abgebaut hat. Diesen Unterschied in der Flexibilität würde den amerikanischen Vorsprung an Dynamik noch längere Zeit garantieren.

Bevor wir die Diskussion über die neue Überlegenheit der USA beenden, müssen wir das hohe und wachsende Außenhandelsdefizit der USA im Warenverkehr analysieren. Betrug es 1990 noch 1.240 Mrd. \$, so sind es im Jahr 2000 6.364 Mrd. \$. Normalerweise ist der Außenwirtschaftssaldo ein Indikator der Konkurrenzfähigkeit, und Defizite im Außenhandelssaldo werden als Beleg für zu geringe Wettbewerbsfähigkeit oder zu hohe Löhne oder Steuern gesehen. Die schlechten Außenhandelszahlen der USA werden jedoch weder von den meisten Analysten noch von den Märkten als besorgniserregend gesehen. Dem Defizit aus dem Warenstrom steht ein steter und wachsender Überschuss aus dem Dienstleistungs- und Kapitalverkehr gegenüber. Wenn dies langfristig anhält, so gibt es kein Problem. Geringerer materieller Produktion steht Werteschaffung im immateriellen Bereich gegenüber, was aus der Sicht der Qualität des Arbeitsplatzes und der Schonung der Umwelt positiv ist. Allerdings enthält diese Situation ein Risikoelement. Wenn das Vertrauen in Finanzanlagen in den USA zusammenbricht, dann versagt dieser Ausgleichsmechanismus, und dies wahrscheinlich gerade dann, wenn auch die Produktion nicht gesteigert werden kann.

Der Rückstand Europas ist wesentlich geringer, wenn man neben der Produktivität (je Erwerbstätigen) andere für die Wohlfahrt relevante Kriterien einbezieht. Urlaubszeiten sind in

Europa länger, Arbeitszeiten kürzer, die Freizeit damit insgesamt länger. Ebenso ist das Sozialsystem dichter geknüpft, mehr Risikolagen werden abgesichert, und das Gesundheitssystem umfasst praktisch die gesamte Bevölkerung. Die Umweltstandards sind höher und die Einkommensunterschiede geringer. Alle diese außerökonomischen Determinanten der Wohlfahrt zeigen, dass der Produktivitätsvergleich den Wohlstandsabstand überschätzt. Allerdings wäre es falsch zu folgern, dass die Wettbewerbskraft der USA nur auf Verzicht von Freizeit, umfassendem Gesundheits- und Sozialsystem und geringerem Stellenwert der Umwelt fußt. Der zweite Pfeiler der Wettbewerbskraft ist die technologische Stärke der USA in High Tech Industrien und in der Informationsgesellschaft.

### **3. Die Wettbewerbsstärke Europäischer Länder**

Sowohl in Bezug auf das durchschnittliche Wachstum und auf die Arbeitsmarktwirkungen verläuft die Entwicklung in Europa nicht einheitlich. Auch der Aufholprozess im Hochtechnologiebereich ist in erheblichem Masse wirtschaftspolitisch determiniert. Wir wollen diese Entwicklung erstens wegen der Verfügbarkeit von Daten und zweitens wegen der Bedeutung für die gesamtwirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit an Hand des industriellen Sektors darstellen. Wenn dieser auch je nach Land verschieden nur noch rund 20% der Wirtschaftsleistung darstellt, so stellt er den Großteil der Exporte und ist auch die Basis für die dynamischen industrienahen Dienstleistungen.

Das höchste Wachstum aller Länder erreicht die Industrie in Irland mit einem durchschnittlichen jährlichen Anstieg von 10%. Irland gehörte Mitte der achtziger Jahre zu den weniger entwickelten Industrieländern. Heute hat es die höchste Wertschöpfung je Beschäftigten, obwohl auch die Beschäftigung um 2% pro Jahr gestiegen ist. Zur positiven Entwicklung Irlands hat die Tatsache, dass es als weniger entwickeltes Land zur Gänze Ziel 1 Gebiet war und hohe EU-Mittel erhält, beigetragen. Ebenso wirkten massive Investitionen multinationaler Firmen und eine Steuerbegünstigung, die am Rande der Wettbewerbsverzerrung gelegen ist, positiv. Allerdings hätten alle diese Maßnahmen keinen dauerhaften Aufschwung gebracht, wenn erstens nicht die

Arbeitskräfte hervorragend ausgebildet gewesen wären und wenn nicht inländische Firmen und Investitionen die Außenanstöße aufgenommen und verstärkt hätten. Heute produziert die irische Industrie in fast allen Branchen im höchsten Qualitätssegment, der arbeitsintensive und der kapitalintensive Sektor sind weit unterdurchschnittlich, technologieintensive Bereiche im Computer-, Telekom- und Pharmaziebereich dominieren und tragen insbesondere zum Extra-EU-Export Irlands bei.

Irland am nächsten kommt eine Ländergruppe bestehend aus Österreich, Schweden und Finnland. Österreich erreicht ein durchschnittliches Wachstum von 4% , dennoch ging die Beschäftigung um 2% jährlich zurück (vgl. Abschnitt 4). Der hohe Produktivitätsanstieg führte Österreich zur 3. Stelle in der absoluten Produktivitätshierarchie.

Schweden und Finnland wurden am Beginn der neunziger Jahre durch Währungskrisen getroffen und mussten den Wegfall traditioneller Märkte in regionaler Sicht (Russland) wie auch nach Sparten (Grundstoffe) kompensieren. Beide Länder verstärkten bestehende Ansätze im Telekommunikationsbereich durch eine staatliche Technologiepolitik und eine Offensive für die Informationsgesellschaft, um zu starken europäischen Spielern in der Telekombranche zu werden. Im Bereich der Mobiltelefonie sind Finnland und Schweden nicht nur europaweit Technologieführer. In beiden Ländern sind auch traditionelle Industrien noch stark vertreten, werden aber durch die neuen Technologien, durch Partnerschaften, Multinationalisierung und Clusterbildung modernisiert und konkurrenzfähig.

Mit Spanien und Portugal wachsen zwei in der Süderweiterung beigetretene EU-Länder leicht überproportional. In Spanien ist die Autoindustrie überdurchschnittlich dynamisch, in Portugal die Autoindustrie und die Textilindustrie. In beiden Ländern haben sich in den letzten 15 Jahren die Industriestrukturen rascher verschoben als im EU-Durchschnitt. Die Industriebeschäftigung ist praktisch stabil.

In Belgien, Dänemark und den Niederlanden liegt das Industriewachstum leicht über bzw. leicht unter dem EU-Schnitt, in Dänemark und in den Niederlanden wird versucht, die Beschäftigung durch höhere Freizeit, Teilzeit und Flexibilisierung zu stabilisieren. Belgien reduzierte hingegen trotz des überdurchschnittlichen Wachstums seine Industriebeschäftigung und erreicht heute nach Irland die zweithöchste Wertschöpfung je Beschäftigten. Die Industriestruktur ist relativ stabil und der Anteil der Exporte im höchsten Preissegment ist allerdings gering.

Die vier großen EU Länder – Deutschland, Frankreich, Großbritannien und Italien – erzielten zwischen 1985 und 1998 durchschnittliche Wachstumsraten zwischen 1,4% und 1,8%. Alle diese Wachstumsraten liegen unter dem EU-Durchschnitt. Deutschland ist das Land mit dem höchsten Anteil der Exporte im obersten Qualitätssegment, die Produktivität stieg rasch (u.a. in den Neuen Ländern) und die Beschäftigung ging besonders in den neunziger Jahren rasch zurück. Mehr als 30% aller europäischen Industriewaren werden in Deutschland produziert.

Großbritannien hat zwischen 1985 und 1998 1,7% seiner Beschäftigung verloren, hat einen hohen Anteil an technologieintensiven wie auch an marketingintensiven Waren und den zweithöchsten Unit Value der Exporte. Frankreich liegt mit einem Anteil von 14% an dritter Stelle gemessen an der europäischen Produktion. Die Beschäftigung ist relativ zum niedrigen Wachstum stabil (-1% pro Jahr), der Anteil an Hochtechnologiewaren ist groß, die Produktivität nur durchschnittlich. Italiens Industrie war bis 1990 sehr dynamisch, danach ist der Trend stark abgeflacht. Die italienische Industrie hat zwei Schwerpunkte, erstens den Maschinenbereich mit hohem Unit Value und Exporterfolgen auch in Nischen. Zweitens ist der Textilbereich überdurchschnittlich groß, hier konzentriert sich Italien besonders auf das teure modische Segment, leidet aber am insgesamt geringen Wachstum dieser Konsumgüterindustrie.

Sorgenkind der europäischen Industrie ist Griechenland. Es ist das einzige periphere Land, das seinen Marktanteil nicht erhöhen konnte. Das reale Wachstum der Produktion blieb mit 0,2% unerheblich, der Rückgang der Beschäftigten um nur 2% deutet sogar noch

Rationalisierungsreserven an. Die Umstellung von der kapitalintensiven Basisindustrie auf den Textilsektor wurde durch die noch billigeren Produktionsmöglichkeiten in den ehemaligen Planwirtschaften „entwertet“. Die „ökonomische“ Entfernung zu den zentralen EU-Ländern hat sich durch die Balkankriege noch vergrößert und bestehende und neue Wirtschaftsbeziehungen erschwert.

Die gesamte Europäische Industrie wächst mit 2% pro Jahr geringer als die amerikanische und stärker als die japanische. Europa hat nun einen Handelsbilanzüberschuss im Gesamthandel von 1.326 Mrd. S. Der Handel bei Industriegütern mit den USA ist ausgeglichen, jener mit Japan passiv, mit zentral- und osteuropäischen Ländern und mit dem Rest der Welt stark positiv. Kürzere Arbeitszeiten und eine geringe Erwerbsquote sind größtenteils erwünschte Rahmenbedingungen. Das Sozial- und Gesundheitsnetz ist eng geknüpft, die Beachtung des Umweltzieles ist verglichen mit den USA hervorzuheben.

#### **4. Stärken und Schwächen Österreichs**

Die österreichische Industrie wächst mit 3,9% (real, 1985 bis 1998) schneller als die europäische. Der Marktanteil Österreichs an der Europäischen Industriewertschöpfung ist zwischen 1998 und 1998 von 2,3% auf 2,9% gestiegen. Österreich besitzt einen relativ großen Industriesektor, liegt mit 21% an 6. Stelle unter den 14 EU-Ländern. Die Produktivität der österreichischen Industrie – gemessen an der Wertschöpfung je Beschäftigten liegt mit 60.730 Euro/Beschäftigten an dritter Stelle und ist zwischen 1985 und 1998 um 7,2% pro Jahr gestiegen. In diese Periode fiel die Privatisierung der Grundstoffindustrie und die Öffnung der Märkte für die Nahrungs- und Genussmittelindustrie, ebenso wie die Halbierung der Beschäftigung in der Textilindustrie. Auf der positiven Seite gewann Österreich einen beachtlichen Anteil an der hochwertigen Zulieferindustrie für Europäische Autokonzerne, etablierte durch strenge Umweltstandards eine konkurrenzfähige Umweltindustrie, und entwickelte Nischenunternehmen im mittleren Technologiebereich. Österreich hat Defizite in der F&E-Quote und auch im Telekombereich. Eine Stärke liegt in der guten

Qualifikation der Mitarbeiter, sie führt zu einer Spezialstellung Österreichs bei „kleinen Innovationen“. Die österreichischen Unternehmen können damit in vielen Bereichen in das oberste Qualitätssegment vorstoßen ohne in den High-Tech-Branchen selbst überdurchschnittlich vertreten zu sein. Wenig bekannt ist, dass zirka dreißig österreichische Unternehmen in anspruchsvollen Märkten zu den Weltmarktführern gehören. Problembetriebe der ehemaligen Verstaatlichten Industrie sind heute am gnadenlosen internationalen Aktienmarkt platziert, leiden hier allerdings an der Schwäche des Finanzplatzes Wien. Das Interesse ausländischer Firmen an Produktion und Betriebskäufen in Österreich (Direktinvestitionen) ist ungebrochen, glücklicherweise haben österreichische Firmen einen ähnlichen Appetit auf aktive Internationalisierung. Alle diese Indikatoren beleuchten, dass die österreichische Wirtschaft und insbesondere der Industrielle Sektor wettbewerbsfähig ist, in dem Sinn, dass am internationalen Markt hohe und steigende Einkommen erzielt werden können. Da auch die Freizeit überdurchschnittlich ist, eine hohe Sozialquote und eine umfassende Gesundheitsversorgung gegeben ist und die Umwelt einen hohen Stellenwert erreicht, verstärken die nicht-ökonomischen Aspekte dieses Urteil.

Dennoch kann die positive Entwicklung nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich einige wirtschaftliche Rahmenbedingungen in den letzten Jahren entscheidend geändert haben, nicht in allen Bereichen zugunsten der österreichischen Position. So ist die Konkurrenz gerade in vielen Märkten, in denen Österreich komparative Vorteile hatte, stärker geworden. Der Änderungsbedarf für wirtschaftspolitische Institutionen und Regime wird in Österreich unter dem Liberalisierungs- und Globalisierungsdruck stärker ausfallen. Defizite im bisherigen österreichischen System gab es in der Technologiepolitik, bei der Mobilität und in der Gründungstätigkeit. Verwaltungswege sind oft komplex und langwierig. Die Leistungsbilanz ist seit 1992 passiv, und auch im Jahr 2000 ist wieder ein Defizit von 85 Mrd. S eingetreten. Die anfänglichen Erfolge im Ostexport und bei den Direktinvestitionen österreichischer Firmen haben sich abgeflacht. Die Liberalisierung in den Bereichen Elektrizität, Gaswirtschaft und Telekommunikation geht bzw. ging schleppend vor sich und Chancen zur Expansion sind teilweise bleibend verloren. Die Außenfinanzierungsmöglichkeiten

kleiner und mittlerer Unternehmen, aber auch die Bereitschaft sich extern Eigenkapital zu beschaffen, die Funktionsfähigkeit des österreichischen Aktienmarktes, sind Defizitbereiche. Die Exporte konzentrieren sich noch immer auf nahe Märkte und auf mittlere Qualitätssegmente. Forschungs- und Exportoffensive sind durch die Budgetengpässe oder durch Kompetenzfragen verzögert, Betriebsgründungen sind noch immer schwer und teuer.

In einer Befragung der Manager der wichtigsten in Österreich tätigen Industrieunternehmen fiel die Gesamtbeurteilung der Wirtschaftsstandorte positiv aus. Besonders die „weichen“, d. h. schwer messbaren Umfeldfaktoren *politische Stabilität, öffentliche Sicherheit, Kultur- und Freizeitangebot, Umweltqualität* und *Rechtssicherheit* sowie die *konsensorientierte Lösung von Arbeitskonflikten* wurden gelobt. Auch die *soziale Einkommensverteilung* wird im internationalen Vergleich positiv bewertet. Die *Stabilität* der rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen ist zweifellos eine grundlegende Bedingung für die Standortwahl. Die Umwälzungen in den internationalen Rahmenbedingungen und die daraus resultierenden wirtschaftlichen und sozialen Anpassungsprozesse, denen Österreich im Zuge der Ostöffnung und der EU-Integration ausgesetzt ist, bergen ein beträchtliches Potential politischer und sozialer Instabilität. Obwohl die notwendigen Anpassungsprozesse noch keineswegs abgeschlossen sind, konnte Österreich seine Stabilität wahren. In dieser Leistung sind auch zuversichtliche Erwartungen für die Zukunft begründet.

Die *Lebensqualität* nimmt in der unternehmerischen Standortwahl sicher nicht die oberste Priorität ein, sie spielt aber zumindest für das Angebot an mobilen und qualifizierten Arbeitskräften eine Rolle. Die Verfügbarkeit qualifizierter Mitarbeiter ist wiederum einer jener Faktoren, die bei der Standortwahl tatsächlich den Ausschlag geben können. Sie bildet nach Meinung der befragten Manager einen der wesentlichen Vorzüge Österreichs: Die *Verfügbarkeit hochqualifizierter Arbeitskräfte* sowie jener mit *guter Ausbildung*, die *Initiative und Innovationsbereitschaft der Führungskräfte* und die *Einsatzbereitschaft der Mitarbeiter* wird von den Befragten positiv gewertet.

Als wichtigste Quelle nationaler Wettbewerbsvorteile wird die „Doppelintegration“ Österreichs gewertet: Im Vergleich zu Standorten in Osteuropa wiegt die EU-Mitgliedschaft, im Vergleich zu vielen alternativen Standorten in Westeuropa, die besondere Nähe zu den Ostmärkten auf.

Als Defizit ergibt sich aus der Umfrage der Aufwand, der den Unternehmen aus der Erfüllung administrativer Auflagen entsteht. Teure Telekommunikation und hohe Energiekosten stehen indirekt mit früheren oder derzeitigen Staatseingriffen in Verbindung. Unternehmer betonen auch die teuren Umweltauflagen, diesen steht jedoch ein Wohlfahrtsgewinn gegenüber. Unsere Umwelt ist vielfach nicht „noch“ in Ordnung sondern z. B. bei den Seen „schon wieder“. Und die Umwelttechnologie ist die einzige Zukunftstechnologie, in der Österreich aktiv Technologie anbietet und nicht passiv konsumiert.

Ein zweiter Standortnachteil wird im Bereich von *Innovation und Finanzierung* geortet. Die Forschungsausgaben liegen in Österreich noch immer niedriger als in anderen Ländern, die Patentbilanz ist negativ, der Anteil der forschungsintensiven Industrien ist in Österreich niedriger als im europäischen Durchschnitt. Die Verfügbarkeit von Risikokapital und das Angebot an Forschungseinrichtungen von internationalem Format sind nach Ansicht der befragten Manager an alternativen Standorten wesentlich besser ausgeprägt als in Österreich. Bei den High Tech Sektoren im allgemeinen und bei den Zukunftstechnologien Telekom und Biotechnologie im besonderen ist Österreich unterrepräsentiert.

Ein drittes Defizit liegt in der Kostenbelastung durch öffentliche Verwaltung und ineffiziente Regulierung. Die Steuerquote und auch die Staatsausgaben in Relation zur Wirtschaftsleistung sind in Österreich um 5% höher als im EU-Durchschnitt und die Schere weitet sich aus. Teile der höheren Ausgaben fördern die Wirtschaftsleistung (z. B. Ausbildung), andere signalisieren aber die mangelnde Durchforstung oder ineffiziente Abwicklung überkommener Ausgaben oder eine Dreifachbürokratie auf Landes-, Bundes- und EU-Ebene. Eine Steigerung der Effizienz und eine Durchforstung überkommener Ausgaben ist nötig, erstens um das Budgetdefizit weiter zu senken

und zweitens um die Steuerbelastung von Konsumenten und Wirtschaft nicht zu weit vom EU-Schnitt wegdriften zu lassen. Zukunftsausgaben in Ausbildung und Forschung sollen verstärkt werden, überkommene Aufgaben sollten noch stärker gekürzt werden. Dann ist der Industriestandort im noch schärferen Wettbewerb gut abgesichert.

Wirtschaftlicher Handlungsbedarf konzentriert sich in der Verstärkung der Gründungstätigkeit, der Verbesserung der Berufsausbildung, der Reform des Öffentlichen Sektors und der Beseitigung des Doppeldefizits im Forschungs- und Informationsgesellschaftsbereich.

In Österreich werden zuwenig Betriebe gegründet, bestehende wachsen zu langsam. Die Gewerbeordnung muss weiter liberalisiert werden, Werbeverbote, Tätigkeitsbegrenzungen, aber auch Mindesttarife für freie Berufe sind nicht mehr zeitgemäß. Die Komplexität der Betriebsgründung und die Lohnnebenkosten für die ersten Angestellten sollten (überproportional) reduziert werden, Venture Capital und Risikoübernahme sollten begünstigt werden. One Step Prinzip bei Betriebsgründungen und im Anlagerecht, Benchmarking der Dauer und Qualität der Verwaltungsprozesse, Entkriminalisierung im Insolvenzrecht begünstigen neue Arbeitsplätze und Firmen.

Die duale Berufsausbildung ist eine alte, die Fachhochschulen eine neue Stärke Österreichs. In beiden Fällen kann die Internationalisierung, die Qualitätskontrolle durch externe Evaluierung und der Einsatz moderner Techniken (Telekom, soziale Kompetenz, Sprachkenntnis) noch gesteigert werden. Die AHS und die Universitäten müssen in diesen Prozess steigender Wirtschaftsnähe der Ausbildung einbezogen werden. Die Studien dauern zu lange, sind zu berufsfern und zu wenig international. Ausbildung als lohn erhöhende Triebkraft auch während des Arbeitslebens und als Anforderung an alle Schichten, Regionen und natürlich auch geschlechtsunabhängig sind noch nicht voll verankert. Die neuen Strukturprogramme der EU haben einen Schwerpunkt in der Verbesserung der Ausbildung. Eigenbeiträge bei Weiterbildung, Studium, Bildungskarenz sind selbstverständlich.

Die geringe Forschungsquote ist eine alte, der geringe Einsatz von Informationstechnologie ist eine neue Schwäche der österreichischen Wirtschaft. Schweden und Finnland haben gezeigt, dass es auch einem kleinen Land und einem Land mit Budgetengpässen möglich ist, bei Forschung und IT-Einsatz Spitzenwerte und damit Wachstum in der Industrie und in hochwertigen Dienstleistungen zu erzielen. Forcierung des E-Commerce, aber auch quantitative Ziele der öffentlichen Hand, wann Einreichungen, Anträge, Beschwerden, Informationen per Internet abgewickelt werden können, sollen erstellt werden. Die Mobilität zwischen Wirtschaft, Verwaltung und Hochschulen muss erhöht werden, internationale Tätigkeiten und Berufserfahrungen sollen steuerlich attraktiv gemacht werden.

Die gleichzeitige Beseitigung der Neuverschuldung („Nulldefizit bis 2002“) und die Erhöhung von Zukunftsausgaben (Forschung, Telekom, Bildung, Standortqualität) sind eine extreme Herausforderung an das Management des Unternehmens Österreich. Public Sector Management als gemeinsame Aufgabe von Spitzenbeamten, Betriebsberatern und den volkswirtschaftlichen und internationalen Zusammenhang beleuchtenden Wirtschaftsforschern könnte Rationalisierungsreserven aufspüren und den Wirtschaftsstandort Österreich verbessern. Privatisierungsreserven, externe Leistungserfüllung und nicht prioritäre Bereiche müssen definiert werden, die Ziele der staatlichen Tätigkeit aber auch ausgelagerter Institutionen definiert und die Entlohnung vom Erreichen definierter Kriterien abhängig gemacht werden. Bei Privatisierungen ist das Interesse an der Erhaltung von Unternehmenskernen und -zentralen in Österreich zu beachten.

## **5. Zusammenfassung**

Die Europäische Wirtschaft nimmt eine mittlere Stellung im globalen Wettbewerb ein. Die europäische Wirtschaft wuchs im letzten Jahrzehnt langsamer als jene der USA und schneller als die Japans. Die Konkurrenzfähigkeit der USA wird besonders dadurch herausgestrichen, dass seit Mitte der neunziger Jahre nicht nur die Wirtschaft rascher wächst, sondern sowohl Produktivität als auch Beschäftigung stärker steigen. Damit wurde der Aufholprozess Europas in der Produktivität,

der die vergangenen Jahrzehnte beherrscht hatte, gestoppt. Neben konjunkturellen Faktoren dürfte dafür verantwortlich sein, dass die USA nun bereits die produktivitätssteigernde wie auch die arbeitsschaffende Wirkung der Informationsgesellschaft spürt. Hier holt Europa zwar auf und stellt mit Schweden und Finnland zwei führende Länder besonders in der Mobilfunktechnologie, aber die Breitenwirkung in den USA ist höher.

In Europa ist besonders die Konkurrenzfähigkeit der peripheren Länder – mit Ausnahme Griechenlands – deutlich gestiegen. Europa erzielt auch einen Überschuss in der Handelsbilanz und exportiert höherwertige Güter als es importiert. Die Beschäftigungswirkung des Wachstums ist nach Ländern und wirtschaftspolitischem Kurs unterschiedlich, das industrielle Wachstum insgesamt noch zu niedrig, um die industrielle Beschäftigung zu stabilisieren und die Arbeitslosigkeit entscheidend zu senken.

*Übersicht 1: Wettbewerbsindikatoren für die Triade und Österreich*

	BIP real	Erwerbstätige	Arbeitslosenquote		Handelsbilanz in Mrd.S		Leistungsbilanz in Mrd.S	
	durchschnittliche jährliche Veränderung 1990/2000 in %		1990	2000	1990	2000	1990	2000
EU	4,6	0,9	7,8	8,5	-52,6	1.326,4	-440,2	312,1
USA	6,0	1,4	5,6	4,0	-1.239,7	-6.364,3	-979,5	-5.485,8
Japan	3,8	0,3	2,1	4,8	787,1	1.855,1	545,2	1.451,1
Österreich	4,7	0,3	4,2	5,0	-79,2	-78,0	15,1	-74,6

Q: OECD.

### Übersicht 2: Produktivität und Erwerbstätigkeit

	BIP nom. je Einwohner in S		Erwerbsquote in % (Erwerbstätige/Bevölkerung)		Arbeitszeit <sup>2)</sup> 1998	Produktivität (BIP real je Beschäftigten) durchschnittliche jährliche Veränderung 1990/2000 in %
	1990	2000 <sup>1)</sup>	1990	2000 <sup>1)</sup>		
EU	214.763	308.046	39,5	41,8	1.764	3,6
USA	264.569	438.050	47,6	48,9	1.916	4,5
Japan	273.220	443.096	50,6	51,0	1.871	3,5
Österreich	240.247	355.708	50,6	50,6	1.728	4,4

1) Für die USA und Japan nur 1999 verfügbar. - 2) Durchschnittliche Arbeitsstunden pro Jahr.

Q: OECD.

### Übersicht 3: Außerökonomische Wohlfahrtsindikatoren

	SO2 Emission (Tonnen je Einwohner)	CO2 Emission (Tonnen je Einwohner)	Energieverbrauch je Einwohner (Tonnen Öläquivalent)	Sozialquote (Sozialausgaben in % des BIP)
	1998	1998	1997	1997
EU	25,0	8,7	2,7	28,2
USA	69,0	20,3	5,4	.
Japan	7,0	9,1	2,7	.
Österreich	7,1	7,7	2,8	28,7

Q: OECD.

Übersicht 4: Industrie- und Beschäftigungswachstum

	Produktion real	Beschäftigung	Produktion real	Beschäftigung
	Durchschnittliche jährliche Veränderung 1985/1998 in %		Durchschnittliche jährliche Veränderung 1995/1998 in %	
Belgien	2.5	-1.3	2.8	-1.4
Dänemark	2.3	0.4	2.3	0.8
Deutschland	1.7	-1.2	3.2	-1.9
Griechenland	0.2	-2.1	1.8	-1.8
Spanien	2.6	0.3	4.1	4.5
Frankreich	1.4	-0.9	3.1	0.5
Italien	1.8	-0.6	-0.1	1.2
Irland	10.2	2.2	13.3	3.2
Niederlande	1.8	0.4	2.7	0.8
Österreich	3.9	-1.5	5.6	-0.4
Portugal	2.2	-0.1	2.8	2.1
Finnland	3.8	-1.3	7.2	0.6
Schweden	3.2	-1.0	5.2	1.9
Grossbritannien	1.7	-1.7	0.7	-1.1
EU	2.0	-0.9	2.7	0.1
USA	3.2	0.0	5.0	0.3
Japan	1.4	-0.8	-0.3	-1.5

Q: EUROSTAT.

Übersicht 5: New Economy Indikatoren

	ICT-Ausgaben in % des BIP	Internetanschlüsse per 1000 Einwohner	Servers für e-commerce per 1000 Einwohner
	1997	Jänner 1999	August 1998
EU	6,0	19	0,7
USA	7,8	73	6,2
Japan	7,5	12	0,3
Österreich	5,0	18	1,2

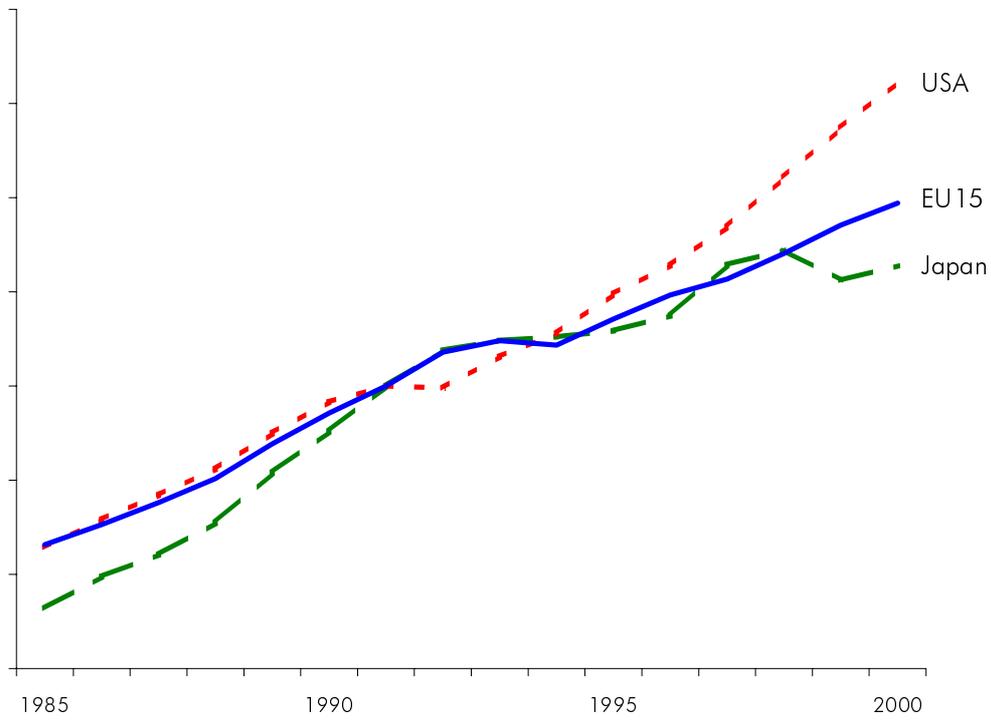
Q: EITO, OECD.

Übersicht 6: Staatsausgaben im internationalen Vergleich

	1995	1998	2000
	In % des BIP		
EU	50,6	47,6	46,3
USA	32,9	30,5	29,5
Japan	35,6	36,6	38,4
Österreich	54,9	51,8	50,3

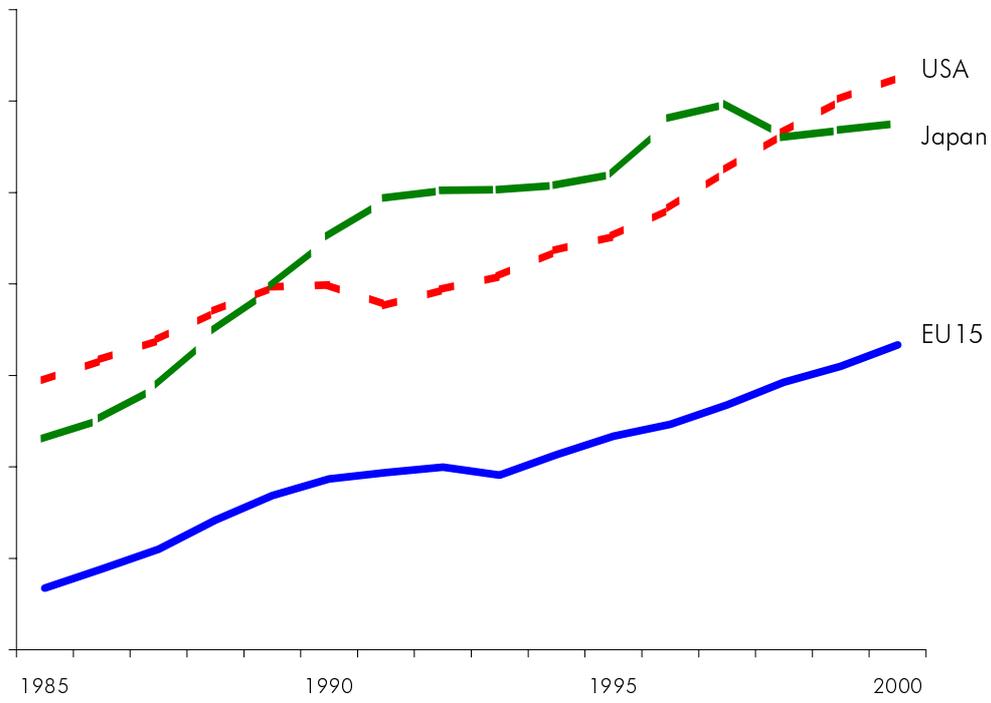
Q: OECD.

Abbildung 1: Entwicklung des realen Bruttoinlandsprodukts (1990=100)



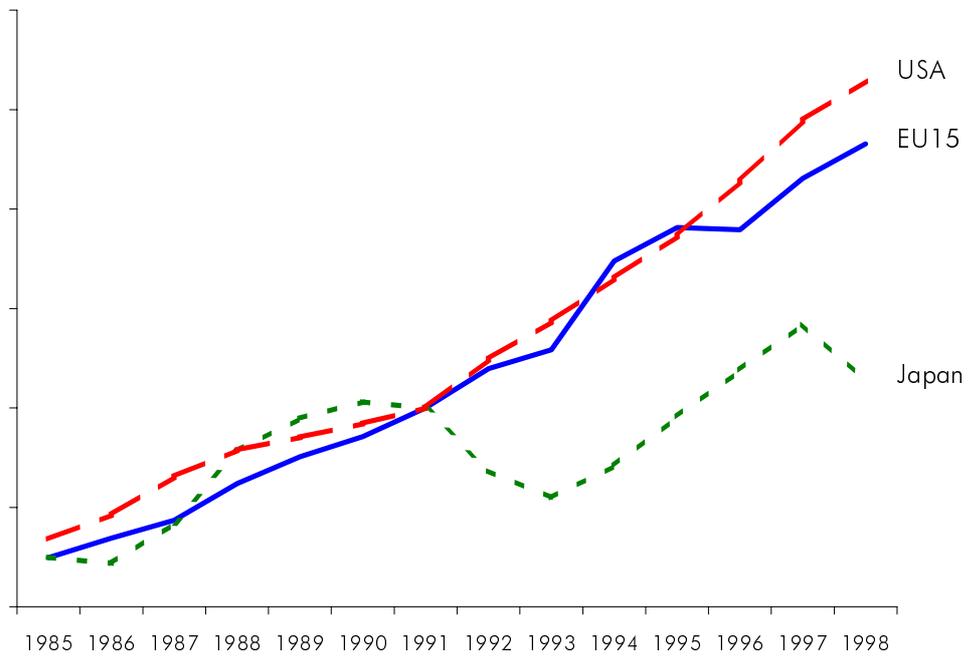
Q: OECD.

Abbildung 2: Pro-Kopf-Einkommen (in 1.000\$/Kopf)



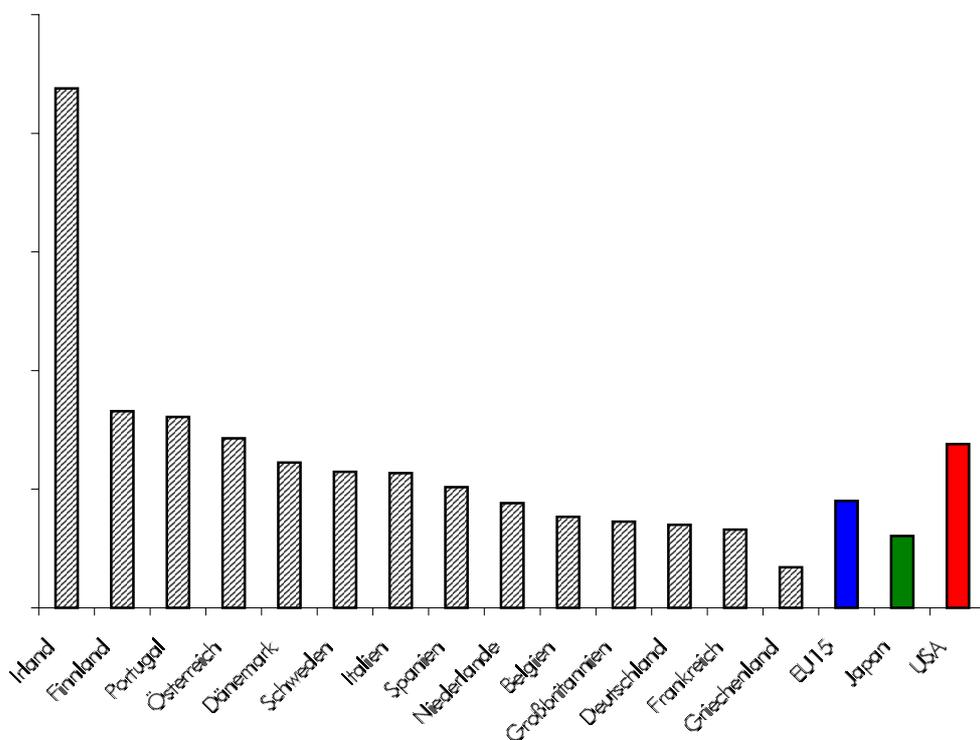
Q: OECD.

Abbildung 3: Entwicklung der Produktivität in der Industrie



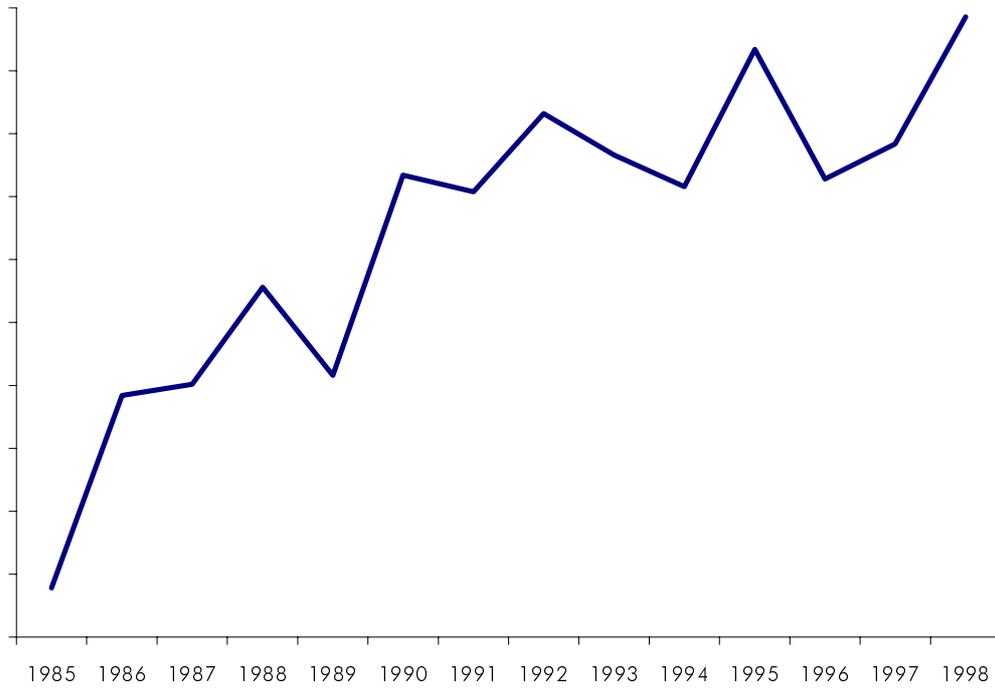
Q: OECD.

Abbildung 4: Wachstum der Industrie 1985 bis 1998 (real, p.a.)



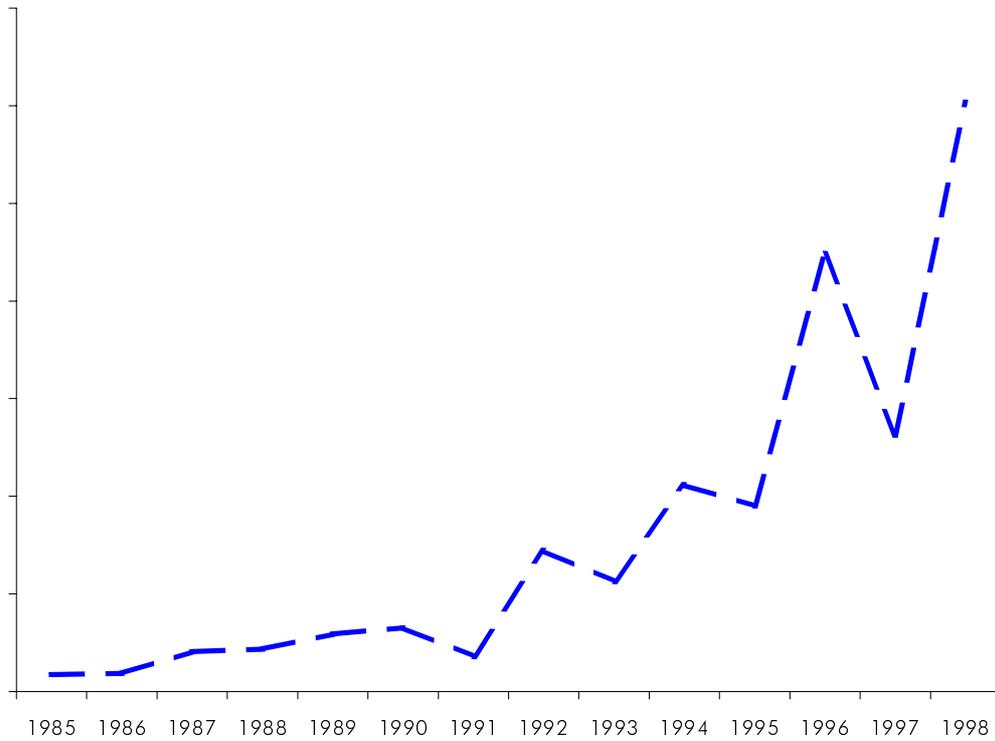
Q: OECD.

Abbildung 5: Österreichs Marktanteil in der EU (Exporte, real)



Q: Statistik Österreich, IFS.

Abbildung 6: Ausländische Direktinvestitionen Österreichs in Mio. \$



Q: Balance of Payment Statistics.

## Literatur:

- Aiginger, K., „The privatisation experiment in Austria“, in Parker, D. (ed.), *Privatisation in the European Union, Theory and Policy Perspectives*, Routledge, London, New York, 1998, pp. 70-87.
- Aiginger, K., *Do industrial Structures Converge? A survey on the empirical literature on specialisation and concentration of industries*, WIFO Working Paper, (116), 1999.
- Aiginger, K., Boeheim, M., Gugler, K., Pfaffermayr, M. and Wolfmayr-Schnitzer, Y., „Specialisation and (geographic) concentration of European manufacturing“, *Report on the competitiveness of European manufacturing 1999 by the European Commission, DG 3*.
- Aiginger, K., Peneder, M., „Reform des österreichischen Regulierungssystems“ in Handler, H. (ed.), *Wirtschaftsstandort Österreich - Rahmenbedingungen im Umbruch*, Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten, Sektion Wirtschaftspolitik, Wien, 1998, pp. 26-53.
- Aiginger, K., Peneder, M., *Stärken und Defizite des Industriestandortes Österreich WIFO-Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaftliche Angelegenheiten*, Wien, 1997.
- Aiginger, K., Davies, St., Peneder, M., Pfaffermayr, M., *The European manufacturing industry*, in European Commission DGIII, *The competitiveness of European industry, 1998 1998*, pp. 37-97.
- Aiginger, K., Pfaffermayr, M., *Product quality, cost asymmetry and the welfare loss of oligopoly*, *International Journal of the Economics of Business*, Vol 6, No.2, 1999, pp. 165-180.
- European Union: *Competitiveness of European Manufacturing 1999*, Brussels, 1999.
- European Union: *Competitiveness of European Manufacturing 2000* Brussels, 2000.
- Obermair, A., *Public Sector Management in Österreich*, WIFO Monatsberichte 3/1999.
- Peneder, M., *Intangible Investment and Human Resources. The new WIFO Taxonomy on Manufacturing*, WIFO Working Paper 114, 1999.
- Peneder, M., *Entrepreneurial competition and industrial location*, Edward Elgar, Cheltenham, 2001.
- Schulmeister, St., *Die unterschiedliche Wachstumsdynamik in den USA und Deutschland in den neunziger Jahren*, WIFO Working Paper 134, 2000.
- Wolfmayr-Schnitzer, Y., *The competitiveness of transition countries*, OECD, AEPD, Paris, 1997.
- Wolfmayr-Schnitzer, Y., *Economic Integration, Specialisation and the Location of Industries. A Survey*. WIFO- Working Paper 120, 1999.
- Wieser, R., *Anreize zur Beschleunigung von Genehmigungsverfahren und zur Aufdeckung von Freien Kapazitäten im Öffentlichen Sektor*, Bundesministerium für Wirtschaftliche Angelegenheiten, Sektion Wirtschaftspolitik, Wien, 1998.