

AUFSÄTZE/ESSAYS

Von einer Neudefinition von „Wettbewerbsfähigkeit“ zur Behebung des Reformstaus in Österreich¹

Karl Aiginger/Johanna Vogel/Susanne Bärenthaler-Sieberer

Prof. Dr. Karl Aiginger, Leiter des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung WIFO, Gastprofessor an der Wirtschaftsuniversität Wien, Koordinator des 7. Rahmenprogramms der EU „Ein neuer Wachstumspfad für Europa“ WWWforEurope (www.foreurope.eu)

Susanne Bärenthaler-Sieberer, Referentin für Industrieökonomie, Innovation und internationalen Wettbewerb am WIFO, Koordinatorin des Bereichs Innovation, Industrie- und Innovationspolitik im WWWforEurope
Johanna Vogel, WIFO; Projektmitarbeiterin bei WWWforEurope, PHD Oxford

Der Begriff Wettbewerbsfähigkeit wird in der Wirtschaftspolitik oft im Sinn von niedrigen Kosten interpretiert. Für Industrieländer sind aber die wirtschaftliche Struktur, die institutionellen Rahmenbedingungen und Investitionen in das langfristige Wachstum durch Innovation und Ausbildung wichtiger. Auch soziale und ökologische Ziele sollen in das Konzept einbezogen werden. Im Rahmen des EU-Projekts WWWforEurope wurde eine Definition entwickelt, die die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes an den „Beyond GDP“-Zielen misst („outcome competitiveness“). Als wirtschaftspolitische Hebel („input competitiveness“) für den langfristigen Erfolg vor allem von reicheren Ländern werden fünf Fähigkeiten (capabilities) definiert: Forschung, Ausbildung, unterstützende Institutionen, ein aktivierendes Sozialsystem und ehrgeizige Umweltziele. Voraussetzung ist eine ausbalancierte Kostensituation, in der zB Löhne sich parallel zur Produktivität entwickeln. Das Konzept wird angewandt für eine Beurteilung europäischer Länder, Österreichs und Europas. Die Analyse sollte auch dazu beitragen, durch Aufzeichnen von Schwachstellen den Reformstau in Österreich zu lösen.

¹ Dieser Artikel basiert auf *Aiginger/Bärenthaler-Sieberer/Vogel* (2013) aus dem WWWforEurope-Projekt. Teile dieses Artikels sind auch in *Aiginger/Vogel* (2014) abgedruckt

1. Einleitung

„Wettbewerbsfähigkeit“ zählt zu den am häufigsten gebrauchten Schlagwörtern der Wirtschaftspolitik. Da der Begriff meist mit der indirekten Aufforderung verbunden wird, Kosten einzuschränken, hat ihn der Nobelpreisträger *Paul Krugman* (1994 A, B) schon vor 20 Jahren als sinnlos bis gefährlich bezeichnet. Seither wurde er weiterentwickelt und zunächst mit hoher Produktivität verbunden, später mit der Fähigkeit, Beschäftigung und Wachstum zu erzielen. Wir schlagen vor, Wettbewerbsfähigkeit als Fähigkeit eines Landes oder einer Region zu definieren, die „Beyond GDP“-Ziele zu erreichen. Damit ist die Wettbewerbsfähigkeit direkt mit den Zielen verbunden, die die Gesellschaft anstrebt. Zur Erreichung dieser Ziele ist eine Kostenposition, die der Produktivität entspricht, eine Voraussetzung. In reicheren Ländern werden aber Bildung, Innovation, Institutionen, ein aktivierendes Sozialsystem und ehrgeizige Umweltziele zu den langfristig entscheidenden Triebkräften einer „High Road“ Competitiveness. Wenn Wettbewerbsfähigkeit allein auf niedrigen Kosten beruht, kann das eine kurze Atempause bringen, jedoch werden temporäre Erfolge durch Schwellenländer, die neu auf den Markt drängen, rasch gefährdet. Zur Operationalisierung unserer neuen Definition von Wettbewerbsfähigkeit entwickeln wir jeweils ein Indikatorsystem für die Treiber der Wettbewerbsfähigkeit (input competitiveness) und für die Zielerreichung (outcome competitiveness). Mit diesen Indikatoren analysieren wir die Wettbewerbsfähigkeit Österreichs innerhalb Europas und der EU gegenüber den USA. Eine Akzeptanz des neuen Konzepts der Wettbewerbsfähigkeit könnte auch dazu beitragen, eine neue Zukunftsaufgabe für Österreich zu entwickeln („Österreich 2025“) und den Reformstau in Österreich zu beheben.

2. Das Konzept „Wettbewerbsfähigkeit“

Traditionell wurde eine Firma bzw ein Land als wettbewerbsfähig bezeichnet, wenn sie niedrige Kosten hatten, besonders niedrige Löhne, dann auch niedrige Kapital-, Energiekosten und Steuern. Die Gleichstellung von Wettbewerbsfähigkeit mit absoluten Kosten hatte *Paul Krugman* zu seiner berühmten Kritik veranlasst, der Begriff Wettbewerbsfähigkeit sei bedeutungslos bis gefährlich. Allerdings hatte die Mehrzahl der Ökonomen auch um diese Zeit schon betont, dass Kosten in Relation zur Produktivität beurteilt werden müssen (also Wettbewerbsfähigkeit an den Stückkosten gemessen werden soll).²

In den achtziger und neunziger Jahren wurde dann betont, dass Technologien und Qualität ebenso wichtig sind wie Kosten und einfache Produktivitätskennzahlen („qualitative, technologische Wettbewerbsfähigkeit“). Der nächste Schritt war, die Wettbewerbsfähigkeit nicht nur an den Inputs zu messen sondern am Wettbewerbsergebnis – sodass Wettbewerbsfähigkeit mittlerweile als Fähigkeit, Wachstum und Beschäftigung‘ oder ‚Wohlfahrt‘ zu generieren, defi-

² *Michael Porter* (1990, 2004) hat dies noch überhöht, indem er die Produktivität als einzigen sinnvollen Faktor der Wettbewerbsfähigkeit bezeichnete

niert wird (vgl EU-Kommission, aber auch OECD).³ Diese neue Sicht, erstens auch andere Faktoren als Löhne auf der Inputseite und ein breiteres Spektrum an Performanceindikatoren auf der Ergebnisseite zu berücksichtigen, hat sich in der wissenschaftlichen Analyse durchgesetzt. In der wirtschaftspolitischen Diskussion wird unter Wettbewerbsfähigkeit vor allem unter dem Einfluss der wirtschaftspolitischen Diskussion in Deutschland aber noch immer die Kostenseite als zentral gesehen.

Das ist umso verwunderlicher, als auf der Unternehmensebene eher qualitative Aspekte und die Nachhaltigkeit der Ergebnisse als zentral für den Unternehmenserfolg gesehen werden. Die volkswirtschaftliche Theorie betont den Wert komparativer und kompetitiver Vorteile, verlangt von erfolgreichen Unternehmen eine „unique selling proposition“ oder sogar einen Mechanismus (Forschungsabteilung, Netzwerke, Markenbildung, Technologieführerschaft) um langfristig erfolgreich zu sein (*Aiginger*, 2006). Kein Unternehmen am Aktienmarkt will Aktienkäufer damit überzeugen, dass es billige Inputs verwendet oder Steueroptimierung betreibt, sondern betont – neben Personaleinsparungen oder Erhöhung der Produktivität – die Innovationskraft und zukünftige geplante Produktentwicklungen, mit denen es langfristig allen Herausforderungen widerstehen kann.

3. Neudefinition mit Fokus auf Zukunftsfaktoren und breiteren Wohlfahrtsbegriff

3.1 Definition von Wettbewerbsfähigkeit im Rahmen des WWWforEurope Projekts

Wir definieren zuerst die Bestimmungsgründe zukünftiger Wettbewerbsfähigkeit und messen dann das Ergebnis.

3.2 Ursachenbewertung (inputorientierte Evaluierung)

Wettbewerbsfähigkeit wird begünstigt durch:

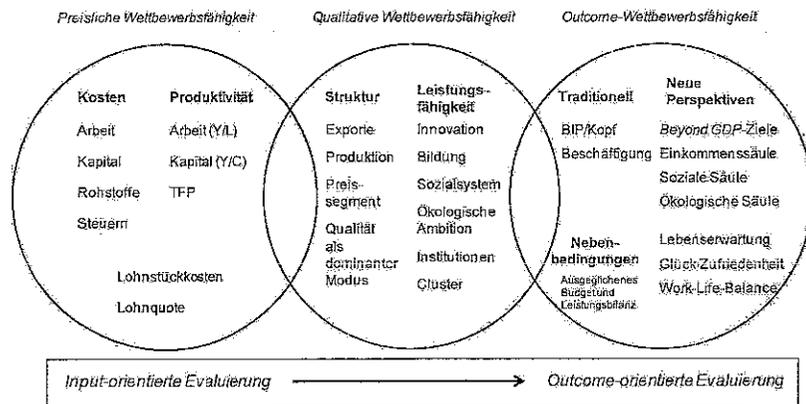
- eine gute **Kostenposition**, wobei hier aber nicht absolute Kosten gemeint sind, sondern Kosten in Relation zur Wertschöpfung, dh Stückkosten. Kosten sind umfassend zu verstehen, beinhalten also Löhne, Steuern, Energie- und Kapitalkosten. Sind diese hoch, können sie durch hohe Produktivität ausgeglichen werden, und zwar auch hier durch Arbeitsproduktivität, Energie- und Ressourcenproduktivität oder Kapitalproduktivität. Einen umfassenden Produktivitätsbegriff stellt die Totale Faktorproduktivität dar, welche die Produktion allen Faktoren (Arbeit, Kapital sowie Qualität von Arbeit und Kapital) gegenüberstellt;

³ Das WIFO hat an dieser Entwicklung als Verfasser der Berichte über die Wettbewerbsfähigkeit Europas (seit 1998) entscheidend mitgewirkt

- eine günstige **Wirtschaftsstruktur**: hier ist die Produktionsstruktur oder die Zusammensetzung der Exporte gemeint. Eine Wirtschaft mit höherem Anteil rasch wachsender Branchen entwickelt sich dynamischer. Besonders entwickelte Länder benötigen Industrien mit hohem Technologiegehalt und Bedarf an qualifizierten Arbeitskräften, um langfristig wettbewerbsfähig zu sein; sie sollten sich auf Märkte und Produktsegmente spezialisieren, in denen Qualitätskonkurrenz und nicht der Preis entscheidend sind. Mit Blick auf einen dynamischen, sozial inklusiven und ökologisch nachhaltigen Wachstumspfad, der im Fokus von WWFforEurope steht, betrachten wir einen hohen Exportanteil von Umweltindustrien und erneuerbaren Energie als positive Strukturelemente.
- **Fähigkeiten** (oder **Capabilities**¹⁾ einer Wirtschaft: Die Wachstumstheorie zeigt, dass die Dynamik eines Industrielandes von der Innovationskraft, der Ausbildung und den unterstützenden Institutionen abhängig ist. Mit dem spezifischen Ziel eines neuen sozial inklusiven und ökologisch nachhaltigen Wachstumspfades fügen wir ökologische Ambition von Konsumenten und Produzenten (im Sinn von Präferenzen für nachhaltigen Konsum und Produktion, Nutzung erneuerbarer Energien und Steueranreize zur Umweltschonung) und eine aktivierende Arbeitsmarktpolitik als wichtige Bestimmungsgrößen der Wirtschaftsdynamik hinzu.

Die inputorientierte Bewertung der zukünftigen Wettbewerbsfähigkeit baut somit auf den Elementen (i) Kosten (inklusive Produktivität), (ii) Struktur und (iii) Fähigkeiten auf (siehe *Abbildung 1*).

Abbildung 1: Erweitertes Konzept der Wettbewerbsfähigkeit



Quelle: Aiginger et al (2013)

3.3 Ergebnisbewertung (outcome-orientierte Evaluierung)

Die Beurteilung des Wettbewerbsergebnisses hat schon in den Wettbewerbsberichten der EU-Kommission (sowie der OECD und in den USA) Platz gefunden (*Europäische Kommission*, 1998; *OECD*, 1995; *Aiginger*, 1998, 2006 und *Peneder*, 2001, 2010), zB wenn Wettbewerbsfähigkeit als Fähigkeit einer Wirtschaft definiert wird, Einkommen und Beschäftigung zu schaffen. Traditionell beinhaltet die Beurteilung des Wettbewerbsergebnisses also vor allem die Variablen BIP (plus Wirtschaftswachstum) und Beschäftigung. Angesichts der Forderung nach einem neuen inklusiven und nachhaltigen Wachstumspfad sollte das Wettbewerbsergebnis an allen Anforderungen, die wir an den neuen Pfad stellen, gemessen werden. *Aiginger et al* (2013) definieren daher – parallel zu den Zielen eines intelligenten, sozialen und ökologischen Wachstums in der Europa 2020-Strategie – drei Säulen der Wettbewerbsfähigkeit:

- eine **Einkommenssäule** mit einem gegenüber dem BIP leicht veränderten Einkommenskonzept basierend auf verfügbarem Haushaltseinkommen pro Kopf und Haushaltskonsumausgaben pro Kopf;
- eine **Sozialsäule**, die Beschäftigung, niedrige Arbeitslosigkeit und Sozialindikatoren wie Armutsquote und Einkommensverteilung berücksichtigt und
- eine **Ökologiesäule**, die niedrige CO₂-Emissionen, niedrige Energieintensität, hohe Ressourcenproduktivität und einen hohen Anteil an erneuerbaren Energiequellen umfasst.

Noch breiter angelegt könnte man auch Gesundheitsziele, Wohnsituation, persönliche Sicherheit etc einbeziehen. Wohlfahrtsmessungen in diese Richtung bietet die „Beyond GDP“-Literatur, die vorschlägt, das BIP durch ein solches Set von Indikatoren zu ersetzen (*OECD*, 2011; *Stiglitz et al*, 2009; *Kettner et al*, 2012; *Statistik Austria*).

3.4 Neudefinition von Wettbewerbsfähigkeit

Folgt man diesen Überlegungen, dann kann Wettbewerbsfähigkeit definiert werden als

„Fähigkeit einer Region oder eines Landes, die Beyond GDP-Ziele zu erreichen“.

Mit dieser Definition wird Wettbewerbsfähigkeit am Ziel des Wirtschaftens gemessen, nämlich an der Schaffung von Wohlfahrt. Die Definition schließt ein, dass das Wohlfahrtsziel unterschiedliche Dimensionen beinhaltet, wie sie in der „Beyond GDP“-Literatur beschrieben werden. Auf der Inputseite werden Kostenaspekte zu einer Nebenbedingung (solange kein grobes Ungleichgewicht zB zwischen Löhnen und Arbeitsproduktivität besteht) und die Fähigkeiten in den Vordergrund gerückt, die die zukünftigen Erfolge bestimmen (Innovation, Ausbildung, Institutionen, Ambitionen).

Wir zeigen in den nächsten Abschnitten, welche Faktoren die Ursachen der Wettbewerbsfähigkeit (Inputs) und welche Indikatoren die Outcomeziele messen können.

4. Preisliche Wettbewerbsfähigkeit

Als Indikatoren für preisliche Wettbewerbsfähigkeit betrachten wir Pro-Kopf-Löhne (für Gesamtwirtschaft und Industrie), Arbeitsproduktivität⁴ und Stückkosten.

Die Löhne und Gehälter pro Arbeitnehmer in den Ländern der EU-27 (Gesamtwirtschaft) betragen laut Eurostat im Jahr 2011 zwischen € 5.781,- in Bulgarien und € 56.859,- in Luxemburg und differieren damit um 1: 10 (!). Die neuen Mitgliedsländer aus Mittel- und Osteuropa lagen bei ca 20% bis 30% des Durchschnittswerts von € 34.274,- und wiesen damit einen klaren Kostenvorteil auf. Große europäische Volkswirtschaften wie Deutschland, Großbritannien und Italien befanden sich knapp über dem EU-27 Durchschnitt, und kleine Länder (Luxemburg, Niederlande, Dänemark) bildeten die Spitze. Die Reihung der EU-27 im Jahr 2011 nach dem Bruttoinlandsprodukt pro Erwerbstätigem ähnelt jener nach Lohnkosten. Luxemburg und Dänemark sind - zusammen mit Irland - auch hier Spitzenreiter.⁵

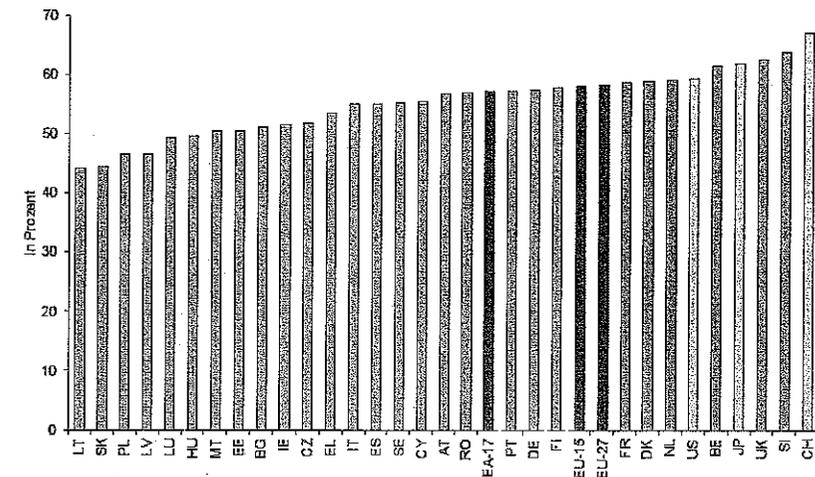
Die meisten neuen Mitgliedstaaten konnten ihre niedrige Produktivität durch niedrige Löhne mehr als kompensieren. Sie sind daher auch in der Reihung nach Lohnstückkosten (Abbildung 2) im unteren Drittel zu finden und damit nach der (Stück-)Kostenposition besonders „wettbewerbsfähig“. Ein deutlicher Ausreißer ist Slowenien, welches zusammen mit Großbritannien 2011 die höchsten Lohnstückkosten aufwies. Schweden, Finnland und auch Österreich wiederum schnitten nach Arbeitsproduktivität besser ab als nach Löhnen, sodass diese Länder innerhalb der EU-27 eine überdurchschnittliche (preisliche) Wettbewerbsfähigkeit erzielten.

Die Ergebnisse unterstreichen, dass eine günstige Kostenposition noch nicht mit heutiger oder zukünftiger Wettbewerbsposition gleichzusetzen ist. Sechs osteuropäische Länder wären nach der Stückkostenposition die wettbewerbsfähigsten Länder der EU, Dänemark, die Niederlande (und die Schweiz) hätten die geringste Wettbewerbsfähigkeit“.

4 Die Totale Faktorproduktivität wäre hier ebenfalls relevant. Absolute Vergleichszahlen sind hier aber nur für wenige Länder verfügbar.

5 Die Dominanz des Finanzsektors in Luxemburg und mögliche Verzerrungseffekte durch die niedrige Körperschaftssteuer in Irland gemahnen jedoch zur Vorsicht gegenüber den Zahlen dieser Länder.

Abbildung 2: Lohnstückkostenniveau (Lohnquote), Gesamtwirtschaft, 2011



Quelle: Eurostat (AMECO); WIFO-Berechnungen

5. Qualitative Wettbewerbsfähigkeit: Wirtschaftsstruktur und Fähigkeiten

Qualitative Wettbewerbsfähigkeit besteht erstens aus einer zukunftssträchtigen Wirtschaftsstruktur (in Produktion und Export) und zweitens aus der Verfügbarkeit von Fähigkeiten (Wettbewerbsvorteilen oder „Capabilities“), die heute und morgen hohe Einkommen, Produktion und Exporte ermöglichen. Wenn das Wirtschaftssystem soziale Inklusivität und ökologische Nachhaltigkeit anstrebt, müssen soziale und ökologische Ambitionen auch auf der Inputseite der Wettbewerbsfähigkeit bewertet werden.

5.1 Wirtschaftsstruktur: Produktion und Exporte

Der Beitrag der Wirtschaftsstruktur zum Wettbewerbserfolg wird an den folgenden Taxonomien gemessen:

- nach den primär verwendeten **Inputs**, wobei zB arbeitsintensive Industrien von technologiegetriebenen unterschieden werden;
- aus der Beurteilung der erforderlichen Fertigkeiten (**Skills**) der Arbeitnehmer, von Industrien mit hohem Einsatz niedrig qualifizierter Arbeitnehmer („low-skill-intensive“) zu qualifikationsintensiven („high-skill-intensive“) Industrien;

- durch den dominierenden **Wettbewerbsmodus**, von Preiskonkurrenz zu Qualitätswettbewerb;
- am Exportanteil von **Öko-Industrien**.

Länder mit einem hohen Anteil zB an technologiegetriebenen oder high-skill-intensiven Industrien sind qualitativ wettbewerbsfähig und werden bei zunehmender Konkurrenz durch Schwellenländer besser bestehen und höhere Exporte sowie Einkommen erzielen.

Fünf europäische Länder haben nach diesen Kriterien eine exzellente Produktionsstruktur: Schweden, Deutschland, Irland, Großbritannien und Frankreich. Irland hat eine hervorragende Industriestruktur, mit der Ausnahme, dass es geringe Anteile in Industriezweigen besitzt, in denen die Qualitätskonkurrenz dominiert. Griechenlands Probleme in der Industriestruktur stechen deutlich hervor, besonders in innovationsintensiven Industrien.

In den Ökoindustrien haben die skandinavischen Länder hohe Exportanteile, während Frankreich und Großbritannien entsprechend dem geringeren Stellenwert, der der Nachhaltigkeit eingeräumt wird, niedrige Exportanteile aufweisen.

5.2 Fähigkeiten oder „Capabilities“

Fünf Fähigkeiten („Capabilities “) werden definiert und gemessen:

- das **Innovationsystem** bewertet nach F&E-Ausgaben, Patentanmeldungen, tertiärer Bildung und MINT-Anteil (Mathematik, Information, Naturwissenschaften und Technik);
- das **Bildungssystem** gemessen an öffentlichen Bildungsausgaben, der Bedeutung der vorschulischen und dualen Ausbildung bis zum lebenslangen Lernen (vgl *Abbildung 4*);
- der Aktivierungsgrad des **Sozialsystems** gemessen an Arbeitsmarkteteiligung von Frauen, aktiver Arbeitsmarktpolitik und Ausgaben für Gesundheit und Vorsorge (vgl *Abbildung 5*);
- **ökologische Ambition** beurteilt nach Recyclingraten, Müllproduktion und Umwelttechnologepatenten. Bio-Landwirtschaft und Umweltsteuern bzw Ausgaben (vgl *Abbildung 6*);
- die Qualität von unterstützenden **Institutionen** gemessen an der Deregulierung von Arbeits- und Produktmärkten, Vertrauen in Regierung und Parlament Transparenz, Rechtsstaatlichkeit und Korruptionskontrolle.

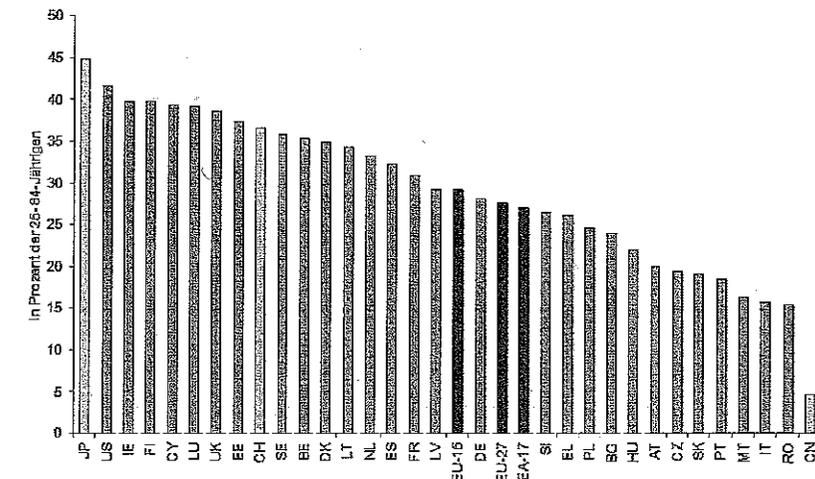
Dänemark Schweden und Finnland sind Vorreiter bei den Fähigkeiten, die die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit bestimmen, gefolgt von Österreich und den Niederlanden. Innovationsführer ist insgesamt Finnland; Griechenland, Italien, Rumänien und Bulgarien verzeichnen deutlich geringere Innovations- und Bildungsanstrengungen.

Ein aktivierendes Sozialsystem hat Dänemark; es folgen Belgien, Finnland, Frankreich, Schweden und die Niederlande. Dänemark ist auch bei der ökologischen Ambition vorne und schafft es, mit geringerem Energieverbrauch eine steif-

gende Wirtschaftsleistung zu erzielen (absolute Entkoppelung). Bei den unterstützenden Institutionen zeigen die skandinavischen Länder Dänemark, Schweden, Finnland die besten Ergebnisse, gefolgt von Österreich und den Niederlanden.

Obwohl die Länder aus Mittel- und Osteuropa in rein preislicher Hinsicht besonders wettbewerbsfähig erscheinen (vgl Kapitel 4), weisen sie deutliche Defizite in der Wirtschaftsstruktur und bei den Bestimmungsfaktoren der langfristigen Wettbewerbsfähigkeit (capabilities) auf. Einige Länder Nord- und Westeuropas hingegen können hohe Lohnkosten durch ihre Innovationskapazität mehr als kompensieren.

Abbildung 3: Tertiäre Bildungsabschlüsse (% 25- bis 64-Jährige), 2012



Quelle: Eurostat OECD, WIFO-Berechnungen

Abbildung 4: Öffentliche Ausgaben für aktive Arbeitsmarktpolitik (% BIP), 2010

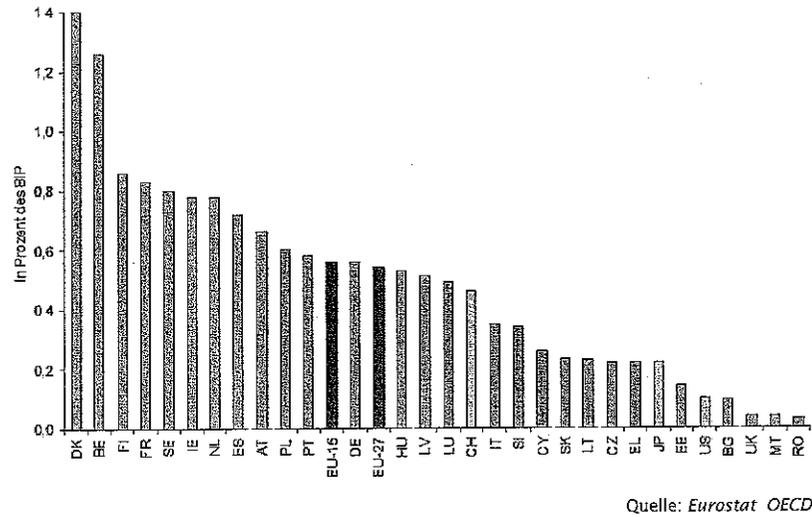
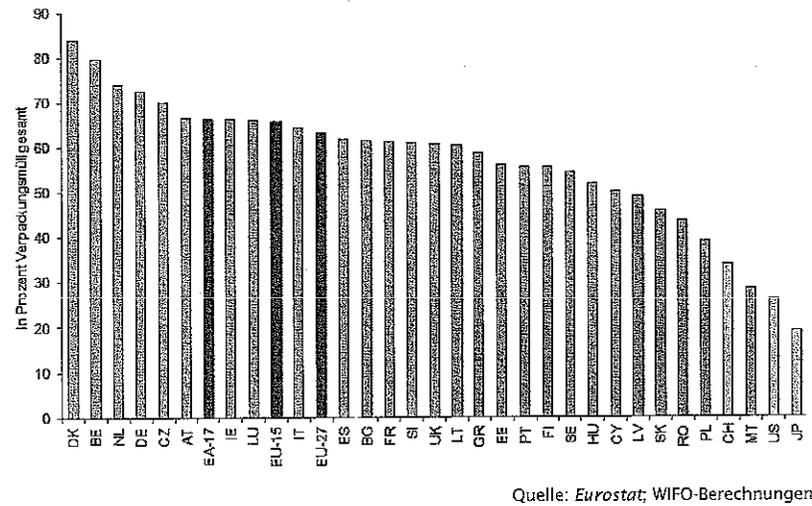


Abbildung 5: Recyclingrate Verpackungsmüll, 2010



6. Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit am Ergebnis

Traditionellerweise wird das Wettbewerbsergebnis am BIP pro Kopf, der Beschäftigungs- oder Arbeitslosenquote und der Leistungsbilanz beurteilt. *Ai-ginger et al* (2013) definieren für die Outcomeseite in Anlehnung an die „Beyond GDP“-Literatur drei Komponenten: Einkommensäule, Sozialsäule und Ökologie-säule.

Abbildung 6: Verfügbares Nettohaushaltseinkommen pro Kopf (PPS), 2010

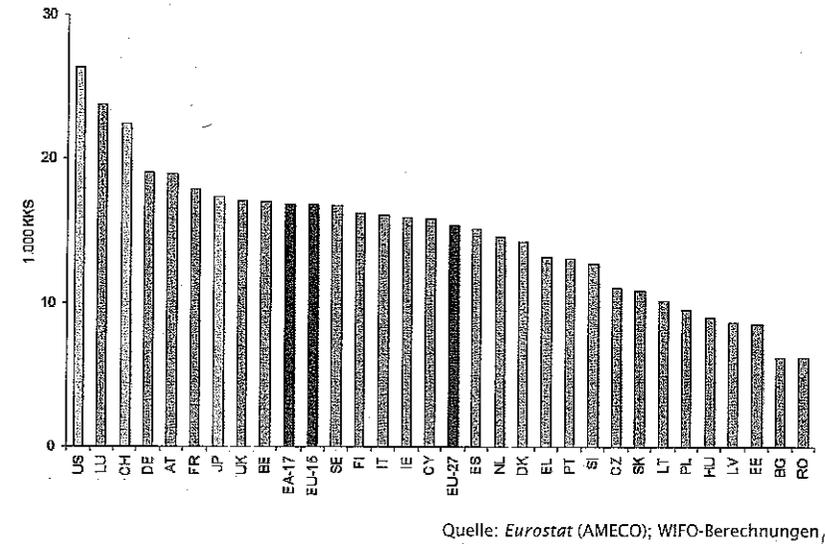
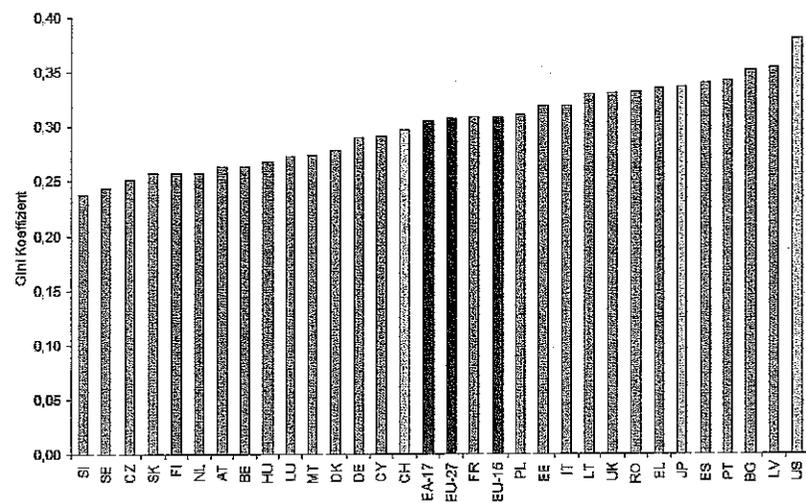
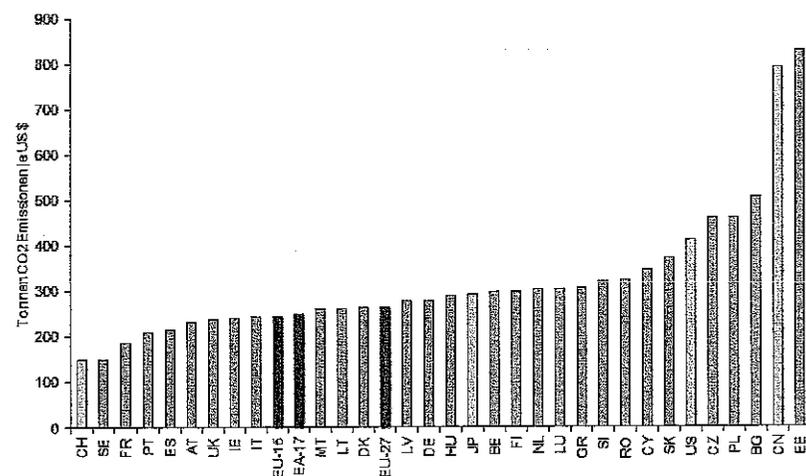


Abbildung 7: Gini-Koeffizient des verfügbaren Einkommens, 2011



Quelle: Eurostat OECD

Abbildung 8: CO₂-Intensität (CO₂-Emissionen in Tonnen pro BIP), 2010



Quelle: International Energy Agency, Energiebilanz

Im Vergleich zwischen dem verfügbaren Nettohaushaltseinkommen pro Kopf (Abbildung 6) und dem traditionellen Outcome-Indikator BIP pro Kopf auf, dass die skandinavischen Länder und die Niederlande gegenüber dem BIP pro Kopf in der Länderreihung teils deutlich zurückfallen, während Österreich, Deutschland und Frankreich nach vorne rücken.⁶

Zieht man den Gini-Koeffizienten als Maß der Einkommensungleichheit heran (Abbildung 7), so zeigen Skandinavien, Österreich und die Niederlande sowie einige neue Mitgliedstaaten aus Mittel- und Osteuropa geringe Einkommensdifferenzen. Andere Länder aus dieser Region (Bulgarien und Lettland) und die südeuropäischen Länder sind hingegen am anderen Ende des Spektrums zu finden. Ähnliches gilt für die übrigen Indikatoren der Sozialsäule.

Als Beispiel für die Indikatoren aus der Ökologiesäule zeigt Abbildung 8 CO₂-Emissionen im Verhältnis zum BIP. Generell besetzen die mittel- und osteuropäischen Länder in der Ökologiesäule weniger gute Platzierungen im Gegensatz zu Ländern, die auf nicht-fossile Energiequellen (Atom-, Wasser-, Solarenergie) setzen. Besonders Schweden hat in den letzten Jahren stark auf Nachhaltigkeit gesetzt und liegt durchwegs vorne.

Insgesamt zeichnet das erweiterte Konzept des Wettbewerbsergebnisses über die traditionellen Indikatoren wie BIP pro Kopf hinaus ein differenzierteres Bild der EU-27, indem es Stärken wie Schwächen verschiedener Ländergruppen in den einzelnen Säulen aufzeigt.

Das beste Gesamtergebnis nach dem neuen Konzept erreicht eine Spitzengruppe mit Österreich, Schweden und den Niederlanden, gefolgt von Deutschland, Frankreich und Dänemark. Nach Typen des europäischen Modells schneidet das skandinavische Modell am besten ab. Die zentral- und osteuropäischen Länder bilden nach diesem Konzept – ganz im Gegensatz zur Betrachtung der reinen Kostenposition – das Schlusslicht.

Ein Vergleich zwischen der Länderbeurteilung nach den Inputs oder Ursachen der Wettbewerbsfähigkeit (Kapitel 4 und 5) und dem Outcome oder Ergebnis verdeutlicht, wie wenig aussagekräftig die rein preisliche oder kostenbasierte Interpretation des Begriffes ist: Jene Länder, die dieser Ansicht folgend als besonders wettbewerbsfähig gelten würden, können ihre Kostenvorteile kaum in gute Wettbewerbsergebnisse umsetzen. Es mangelt ihnen an zukunftsorientierten Wirtschaftsstrukturen sowie an Leistungsfähigkeit betreffend Innovation und Bildung, des Sozialsystems, ökologischer Ambition und institutioneller Qualität.

7. Die Position Europas gegenüber den USA

Das BIP pro Kopf der EU-27 ist um ein Drittel niedriger als jenes der USA. Pro Arbeitsstunde ist der Unterschied geringer, aber auch hier ist der Aufholpro-

⁶ Luxemburg stellt einen Sonderfall dar. Sein hohes BIP pro Kopf ist einerseits dem starken Finanzsektor geschuldet; andererseits wird es durch den großen Anteil von Pendlern aus den Nachbarländern, die nicht zur Wohnbevölkerung zählen aber zum BIP beitragen, nach oben verzerrt.

zess gegenüber den führenden USA in den neunziger Jahren zum Stillstand gekommen. Ebenso ist in den USA die Arbeitslosenquote niedriger; sie liegt heute bei 7% verglichen mit 12% in Europa. Nimmt man also eine traditionelle Beurteilung des Wettbewerbsergebnisses (Fokus auf BIP und Beschäftigung) zum Maßstab, ist ein Rückstand Europas erkennbar, der sich nicht verringert.

Die neue Definition zeichnet ein vielfältigeres Bild. Der Rückstand bei der Einkommenssäule bleibt (oder steigt sogar) ua aufgrund der Verschuldung der US-Haushalte. Allerdings führt Europa eindeutig bei der **ökologischen Säule**. Die Energieintensität in den EU-27 war 2010 um ca 50% niedriger, die CO₂-Emissionen lagen in Relation zur Wirtschaftsleistung ebenfalls deutlich unter den USA, und der Anteil erneuerbarer Quellen an der Energieproduktion ist höher. Bei der sozialen Säule zeigt sich ein gemischtes Ergebnis. Die Arbeitslosenquote und die Jugendarbeitslosigkeit sind in Europa höher; allerdings steigt die Beschäftigungsquote, während sie in den USA besonders in der Krise stark gefallen ist. Die Ungleichheit gemessen am Gini-Koeffizienten ist in den EU-27 deutlich geringer.

Von der Inputseite her betrachtet ist die kostenbasierte Wettbewerbsfähigkeit der EU-27 gegeben, da Löhne (aber auch die Produktivität) um rund ein Drittel niedriger sind. Bei der Industriestruktur holte Europa den Vorsprung der USA bei technologiegetriebenen Sektoren bis 2011 auf. Heute verzeichnet es bei technologie- und qualifikationsintensiven Industrien einen Exportüberschuss, während die USA bei Technologieprodukten ein hohes und steigendes Defizit aufweisen. Europa hat einen hohen Anteil der Ökoindustrien am Export, während die USA einen Exportüberschuss bei energieintensiven Gütern verzeichnen.

Das europäische Innovationssystem, gemessen zB an Forschungsausgaben und tertiären Bildungsabschlüssen, liegt immer noch deutlich im Rückstand zu den USA. Was die vorschulische und duale Ausbildung sowie die Arbeitsmarktpolitik betrifft, sind die EU-27 im Schnitt aber aktiver als die USA. Die ökologische Ambition ist in Europa deutlich ausgeprägter. Bezüglich Institutionen hat Europa stärker regulierte Arbeitsmärkte, die parlamentarischen Prozesse und die Korruptionskontrolle werden als besser bewertet.

Eine breitere Definition der Wettbewerbsfähigkeit liefert also auch auf der Ursachen- oder Inputseite, was manche Indikatoren betrifft, eine verbesserte Performance Europas und jedenfalls ein differenzierteres Bild.

8. Wirtschaftspolitische Weggabelung: High-Road- vs Low-Road-Strategien

Die wirtschaftspolitische Diskussion über die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes ist – besonders in Deutschland, aber auch in den meisten europäischen Medien – durch die Dominanz des Begriffes der preislichen (oder kostenbasierten) Wettbewerbsfähigkeit geprägt. Die damit verbundene wirtschaftspolitische Empfehlung liegt in Lohnzurückhaltung und auch in der Forderung nach niedrigen Energiepreisen und wenig ambitionierten Umweltstandards, etwa für die maximalen Emissionen von Fahrzeugen. Wir bezeichnen im Folgenden eine wirtschaftspolitische Strategie, die Kostensenkung in den Mittelpunkt stellt, als Low-

Road-Strategie und stellen sie einer Strategie gegenüber, die unter Beachtung einer Balance von Kosten und Produktivität die Verbesserung der Fähigkeiten (Capabilities) in den Mittelpunkt stellt, also eine High-Road-Strategie.

Die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit gemäß einer High-Road-Strategie beruht auf einer Verbesserung der Wirtschaftsstruktur und der Fähigkeiten eines Landes, dh des Innovationssystems, der Aus- und Weiterbildung, der Qualität der Institutionen, der aktivierenden Komponenten des Sozialsystems und ökologischer Nachhaltigkeit. Sofern Kostenorientierung wichtig ist, sollte der Fokus auf einer breiten Kosten-Nutzenanalyse jedenfalls inklusive Produktivität und Produktqualität liegen. Auch der Staatssektor kann einen Beitrag zu einer High-Road-Strategie liefern: Abgaben sollten so gestaltet sein, dass sie Wachstum und Beschäftigung möglichst wenig belasten, aber Anreize zu ökologischem und gesundheitsförderndem Verhalten bieten. Wenn die Steuereinnahmen für Zukunftsfaktoren genutzt werden und ökologisch schädliche und gesundheitlich bedenkliche Aktivitäten besteuert werden, können Abgaben auch die Wettbewerbsfähigkeit fördern und die Wohlfahrt erhöhen.

Eine Low-Road-Strategie verbessert die Konkurrenzfähigkeit durch Kostensenkung, oft besonders durch Lohnsenkung bei niedrigen Einkommen (da einfache Produkte preiselastischer sind). Abgaben müssen gesenkt werden, auch und besonders wenn sie energieintensive Produkte betreffen, CO₂-Handel wird als Kostenposition gesehen. Umweltauflagen und Energiesteuern werden in einer Low-Road-Strategie negativ eingeschätzt, weil sie energieintensive Produkte, die meist auch homogen und preiselastisch sind belasten und in der Produktion und beim Export behindern.

Langfristig eine Low-Road-Strategie zu fahren ist kontraproduktiv für die Erreichung von Einkommenszielen und besonders von ökologischen Zielen. Sie wird auch in der Regel einen Niedriglohnsektor aufbauen (oder seine Existenz verlängern) und somit Einkommensunterschiede perpetuieren. Eine Low-Road-Strategie für ein Land mit mittleren oder höheren Einkommen ist mittelfristig unwirksam, da sie die Konkurrenz zu aufstrebenden Niedriglohnländern verstärkt. Im Licht eines umfassenderen Wohlfahrtsbegriffes wird eine Low-Road-Strategie noch unattraktiver.

Eine Low-Road-Strategie für Krisenländer (zB Südeuropa) ist allerdings manchmal unumgänglich, etwa wenn die preisliche Wettbewerbsfähigkeit durch Lohnerhöhungen (über die Produktivität hinaus) verloren gegangen ist. Jedoch zeigt die Entwicklung in Südeuropa, dass Low-Road-Strategien in einer Negativspirale münden können. Eine proaktive Strategie hingegen würde die industrielle Basis verbessern; die Konzentration auf Wettbewerbsstärken und Cluster fördern; die Nutzung von Alternativenenergien und hochwertiger Tourismen sind Alternativen (oder zumindest notwendige Ergänzungen) zur Wiedererlangung der Wettbewerbsfähigkeit (Aiginger et al, 2013).

Die Länder mit dem besten Wettbewerbsergebnis fahren durchwegs eine High-Road-Strategie. Dies gilt in besonderem Maße für Schweden und Dänemark, für Österreich gibt es eine Einschränkung bei den Capabilities, die im guten Mittelfeld liegen, aber von Spitzenwerten entfernt sind. Auch Deutschland liegt bei den Capabilities nur im vorderen Mittelfeld und hat nach der Wiedervereinigung einen Niedriglohnsektor zugelassen. Die Schweiz fährt in besonderem Ausmaß

eine High-Road-Strategie und erreicht mit deutlich über dem europäischen Schnitt liegenden Löhnen eine exzellente Performance in ökonomischen, sozialen und ökologischen Indikatoren.

9. Wettbewerbsfähigkeit und Reformstau in Österreich

In der wirtschaftspolitischen Diskussion, aber auch von internationalen Organisationen wird darauf hingewiesen, dass Österreich heute erfolgreich ist, gemessen an der Tatsache, dass Österreich innerhalb der EU das zweithöchste Pro-Kopf-Einkommen hat, die niedrigste Arbeitslosenquote und eine aktive Leistungsbilanz. Andererseits gibt es Befürchtungen, dass die bisherigen Vorteile Österreichs erodieren und der Wachstumsbonus gegen den Euroraum verloren gehen könnte. Um die Wettbewerbsfähigkeit Österreichs auch in der Zukunft zu sichern, wäre eine Reformpolitik wichtig, für die es gegenwärtig wenig Anzeichen gibt. Die Stagnation in der Bildungspolitik, der Rückfall in der Umweltpolitik und die Beendigung des Aufholprozesses in der Innovationspolitik auf durch Budgetengpässe untermauern diese Befürchtung.

Die neue Definition und das aufgezeigte Indikatorsystem lassen sich verwenden, um die gegenwärtige Position Österreichs, aber auch die Problemfelder für seine zukünftige Wettbewerbsfähigkeit und die Reformnotwendigkeiten (etwa einer Strategie Österreich 2025) aufzuzeigen.

Österreich liegt bei der preislichen Wettbewerbsfähigkeit im Mittelfeld. Überdurchschnittliche Löhne (Gesamtwirtschaft 5. Platz, Industrie Platz 6) werden kompensiert (in der Industrie sogar überkompensiert) durch höhere Produktivität, sodass eine gute Arbeitskostenposition besteht (mit einer gewissen Erosion des Vorsprungs in den letzten Jahren). Die wirtschaftliche Struktur ist noch immer geprägt von „Mainstream-Industrien“. Branchen, die international als Hightech bezeichnet werden, gewinnen an Bedeutung, ihr Anteil ist aber deutlich niedriger als in vergleichbaren Ländern. Österreich ist in allen Branchen im anspruchsvolleren Preissegment vertreten und in einigen Mainstream-Branchen Weltmarktführer (Reinstaller, 2014).

Bei den Fähigkeiten (Capabilities), die die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit betonen, nimmt Österreich einen besseren Mittelplatz ein und ist von einer Top-Position nach wie vor deutlich entfernt. Im Innovationssystem sind die Forschungsausgaben beachtlich gestiegen, aber weit weg von den Spitzenwerten in Schweden, Finnland und der Schweiz. Im Innovationranking ist Österreich in den letzten Jahren von der 6. (2008) auf die 10. Stelle (2014) zurückgefallen. Im Bildungsbereich sticht das Defizit von Hochschulabsolventen insgesamt und von Technikern und Naturwissenschaftlern (MINT-Abschlüssen) besonders hervor, Bildungsausgaben sind hoch, Bildungsergebnisse und Chancenausgleich sind aber gering. Die duale Ausbildung ist eine Stärke, ebenso die hohen Ausgaben für aktive Arbeitsmarktpolitik. Innerhalb der ökologischen Ambitionen fallen der hohe Bioanteil in der Landwirtschaft, die hohe Recyclingrate und viele Patente mit ökologischem Bezug positiv auf; allerdings erodiert die Spitzenposition bei Energieeffizienz und Emissionsverringerung, auch der Anteil an Ökosteuer und Umweltausgaben sinkt. Bei den institutionellen Indikatoren liegt Öster-

reich relativ gut, doch dürfte sich diese Einschätzung in letzter Zeit verschlechtern haben.

Beim Wettbewerbsergebnis (outcome competitiveness) schneidet Österreich sehr gut ab, sowohl in der traditionellen als auch in der erweiterten Betrachtungsweise. Was die traditionellen Indikatoren betrifft, so liegt Österreich im EU-Vergleich beim BIP pro Kopf in den Top-5 und kann die niedrigste Arbeitslosenquote in der EU vorweisen. Außerdem ist die Leistungsbilanz seit mehreren Jahren positiv – 2013 betrug der Überschuss 2,7% der Wirtschaftsleistung.

Auch bei den zusätzlichen Indikatoren, die wir in der Einkommenssäule des erweiterten Konzepts berücksichtigen, liegt Österreich gut. Im Vergleich zwischen BIP pro Kopf und verfügbarem Nettohaushaltseinkommen pro Kopf (Abbildung 7) zum Beispiel rückt Österreich noch weiter vor.

In der Sozialsäule befindet sich Österreich fast durchwegs unter den ersten zehn, bei Langzeit- und Jugendarbeitslosigkeitsraten sogar unter den ersten drei in der EU-27. Die Armutsgefährdungsrate in der Gesamtbevölkerung nach Sozialleistungen im Jahr 2011 von 12,6% bedeutet ebenfalls Platz 3, nur bei der Armutsgefährdungsquote in der Bevölkerung über 65 Jahre stürzt Österreich mit 16% auf Position 15 ab. Beim Gini-Koeffizienten des verfügbaren Einkommens als Maß der (Un)Gleichheit der Einkommensverteilung (Abbildung 8) liegt Österreich an siebter Stelle.

In der Ökologiesäule hingegen sind die Resultate weniger eindeutig. Zwar erzeugt Österreich mit über 60% seiner Elektrizität am meisten aus erneuerbaren Quellen und liegt auch bei der CO₂-Emissionsintensität (Abbildung 9) und der Energieintensität im vorderen Drittel. Österreich erreicht 2010 Platz 10, im Jahr 2000 war es an 2. Stelle gelegen. In der Dynamik zwischen 2000 und 2010 ist Österreich Schlusslicht, da Ressourcenproduktivität sowie CO₂-Intensität und Stickstoffausstoß weniger zurückgehen als in anderen Ländern.

Die Kombination der Wertung der drei Säulen ergibt für Österreich knapp die beste Position in einer Spitzengruppe mit Schweden, den Niederlanden und Deutschland.

Das Gesamtbild bestätigt das Structure-Performance Paradoxon (Peneder, 2001) mit neuen Daten sowohl auf der Inputseite als auch auf der Ergebnisseite. Es entspricht auch den Analysen von Reinstaller (2014) zur Position österreichischer Unternehmen am Weltmarkt. Mit etwas überdurchschnittlichen Fähigkeiten und Strukturen wird ein ganz beachtliches Ergebnis erzielt: Österreich hat die Fähigkeit, in Branchen mit durchschnittlichem Technologiegehalt eine exzellente Weltmarktposition zu erreichen. Dieses Ergebnis ist erfreulich, es ist allerdings zu erwarten, dass zukünftige Exzellenz bei Innovationen und Ausbildung (und nicht ein Platz im Mittelfeld) erreicht werden muss, um die gute Position Österreichs auch in der zunehmend globalisierten Wirtschaft zu stabilisieren. Dies ist besonders wichtig, weil jedes Jahr neue Länder hinzukommen, die ebenfalls in mittlerer Technologieposition und in Mainstream-Branchen ihren Schwerpunkt sehen.

Das leitet zu Diskussionen über den Reformstau und die Erosion der derzeitigen Vorteile Österreichs über. Als Warnsignal ist zu werten, dass Österreich in Standortrankings zurückfällt. Die Komplexität der Regulierung wird beklagt, die Höhe der Abgaben und – wahrscheinlich am wenigsten berechtigt – die Inflation

xibilität des Arbeitsmarktes. Die Arbeitslosenquote steigt und wird sich auf diesem höheren Niveau verfestigen. Die Staatsausgaben erreichen mittlerweile 52% der Wirtschaftsleistung (1970 waren sie bei 39,5% gelegen), die Staatsschulden steuern auf 80% zu (1970 lagen sie bei 18%). Die Möglichkeit, bei Krisen gegenzusteuern, wird damit immer mehr beschränkt. Neue Aufgaben können in dieser Situation nur bewältigt werden, wenn bisherige effizienter erfüllt werden. Die Belastung des Faktors Arbeit ist eine der höchsten in Europa, sie ist schon bei niedrigen Einkommen hoch und verhindert so die Schaffung neuer Arbeitsplätze.

Wenn Österreich 2025 wettbewerbsstark sein will, muss im Bildungsbereich investiert und reformiert werden. Schulklassen zu vergrößern und Schulreformen zu verschieben kann eine minimale Budgetentlastung bringen, vergrößert aber das Budgetdefizit langfristig, weil das Wachstum sinken wird. Beim Ausbau des Breitbandnetzes zu sparen behindert Wettbewerbsfähigkeit und regionalen Ausgleich. Den Ersatz alter Ölöfen durch neue zu fördern ein höheres Pendlerpauschale ohne Anreize für den öffentlichen Verkehr, Dienstautos mit fossilem Antrieb widersprechen den Klimazielen. Sie reduzieren den Innovationsdruck und zerstören den First-Mover-Advantage sowie das Exportpotential. Eine kleine Steuerreform oder eine Reform mit erheblicher Gegenfinanzierung würde wahrscheinlich den Steuerwiderstand erhöhen und den Wachstumseffekt senken. Eine Finanzierung der Entlastung des Faktors Arbeit durch Reduktion von Bürokratie, Doppelförderung und Ineffizienzen schafft Arbeitsplätze und macht Österreich als Standort attraktiv.

Wenn die Maßnahmen in eine längerfristige Strategie eingebettet sind wird jeder individuelle Nachteil durch den erkennbaren Gewinn an anderer Stelle überkompensiert. Scheinen die Maßnahmen willkürlich dann verteidigt jeder sein Privileg und aus einer kleinen Verwaltungsreform wird eine winzige

Das WIFO hat vor zehn Jahren mit dem Weißbuch für Wachstum und Beschäftigung einen strategischen Ansatz präsentiert, von dem auch vieles umgesetzt wurde. Seither ist die Globalisierung weiter fortgeschritten, das Wachstum ist geringer, der Schuldenberg steigt, die Gesellschaft altert. Ein Forschungsprogramm mit dem Titel „Österreich 2025“, soll die Chancen unter den neuen Rahmenbedingungen analysieren. Wir können dabei die Erkenntnisse einer Europastrategie, die unter österreichischer Leitung derzeit für die Europäische Kommission entwickelt wird, für Österreich nutzbar machen (www.foreurope.eu/): Die Neudefinition von Wettbewerbsfähigkeit und das neue Indikatorsystem für Inputfaktoren und Erfolgsindikatoren können bei der Erstellung einer Reformagenda helfen. Ohne klare Orientierung, wohin Österreich will und wo die gegenwärtigen Schwächen liegen, ist es aber schwer, eine Wirtschaftspolitik zu verfolgen, in der längerfristige Vorteile ein höheres Gewicht haben als kurzfristige Nachteile (von Reformen). Wenn die Unternehmerseite primär an kurzfristige Vorteile denkt, dann bremst sie stark bei Lohnerhöhungen und bei höheren Umweltstandards. Die Arbeitnehmerseite wiederum wird sich gegen Bemühungen sträuben, die Arbeitsverträge flexibler zu gestalten, veraltete Regulierungen abzuschaffen oder im öffentlichen Sektor die Verwaltung zu modernisieren. Wenn aber das Ziel unumstritten ist, Österreich zu einem Vorzeigeland bei erneuerbaren Energien und Energieeffizienz zu machen, die Einkommensunterschiede in Grenzen zu halten und die Aus- und Weiterbildung zu modernisieren dann sehen

Unternehmen die neuen Marktchancen und Arbeitnehmer die steigenden Beschäftigungschancen und können bei Reformen ein kleinen Nachteil in Kauf nehmen.

Ähnliches gilt auf europäischer Ebene. Wenn sicher ist, dass Europa führende Technologiemacht bei erneuerbaren Energien werden will, dann ist es leichter, die heute deutlich höheren Subventionen für fossile Energien abzubauen. Ein Indikatorsystem, bei dem einerseits die Voraussetzung für die zukünftige Wohlfahrt gemessen wird (Innovation, Bildung, Institutionen, soziale Aktivierung, ökologische Ambition), und andererseits die Erfolge an den Zielen der Gesellschaft gemessen werden, kann als Kompass dienen, der Reformen einfacher macht. Wenn sichtbar ist, dass Länder mit hohen Kosten besonders durch hervorragende Capabilities wettbewerbsstark sind, dann sollte das Reformblockaden lösen

10. Zusammenfassung

Der Begriff Wettbewerbsfähigkeit wird in der wirtschaftspolitischen Diskussion oft mit der Forderung nach niedrigeren Kosten verbunden. Volkswirtschaftlich führen niedrigere Löhne jedoch zu niedrigeren Einkommen, während billige fossile Energie höhere Emissionen bewirkt, welche wiederum teure Reparaturmaßnahmen nach sich ziehen. Die Wirtschaft entfernt sich damit von ihrem Wohlfahrtsziel, höhere Einkommen und eine bessere Umweltqualität zu erreichen. Der langfristig zielführendere Weg, die Wirtschaft zu stärken und gegen die wachsende Konkurrenz durch Schwellenländer abzusichern, führt über höhere Produktivität, verbesserte Strukturen (anspruchsvolle Produktsegmente und Branchen mit höherem Technologiegehalt) sowie zukunftsbestimmende Fähigkeiten (von Innovation und Ausbildung bis zu Institutionen). Daher wird Wettbewerbsfähigkeit in der Literatur schon länger als Fähigkeit bezeichnet, Wohlstand und Arbeitsplätze zu schaffen. Die Abkehr von einer Kostensenkungsstrategie ist besonders für Länder mit hohem Einkommensniveau wichtig, da eine solche zwar kurzfristig Erleichterung schafft, aber den Strukturwandel verhindert und die Konkurrenz zu Schwellenländern verschärft, deren Kosten langfristig nicht unterboten werden können.

Im WWForEurope-Projekt ist das WIFO von der EU-Kommission beauftragt, mit 32 Partnern eine Strategie für Europa zu entwerfen, in der höhere Dynamik mit sozialen Zielen (wie zB geringerer Arbeitslosigkeit) und mit ökologischen Zielen (effizientere Ressourcennutzung) verbunden wird. Auch deswegen ist es sinnvoll, Wettbewerbsfähigkeit breit zu definieren, nämlich als Fähigkeit einer Wirtschaft, die Beyond-GDP-Ziele zu erreichen. Das angestrebte Wettbewerbsergebnis („outcome“) ist ein Bündel von wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Zielen, die vom Konsum über Beschäftigung bis zur Nachhaltigkeit reichen, jedenfalls aber soziale und ökologische Komponenten als Teil des Erfolges definieren. Datensätze über Beyond-GDP-Indikatoren werden von der OECD, der Europäischen Kommission, aber auch von Statistik Austria laufend publiziert.⁷

⁷ Außerdem haben laut Financial Times vom 14. 8. 2014 70 chinesische Städte und Provinzen beschlossen den Erfolg ihrer Stadtverwaltungen an Qualitätsindikatoren zu messen. Die Verteilungsindikatoren und Umweltziele umfassen (Quality of Life Indikatoren)

Um das Ziel der Wettbewerbsfähigkeit nach diesen breiten und anspruchsvollen Konzepten zu erreichen, ist eine Voraussetzung, dass das Kosten-/Produktivitätsverhältnis stimmt, wobei hier der Arbeitsproduktivität eine zentrale Rolle zukommt, aber auch eine hohe Energie- und Rohstoffproduktivität zur Wettbewerbsfähigkeit beiträgt. Zweitens und für Industrieländer noch wichtiger muss eine Wirtschaft vorteilhafte Strukturen und die fünf Fähigkeiten (Capabilities) besitzen, die den langfristigen Erfolg bestimmen: Innovation, Ausbildung, Institutionen, ein aktivierendes Sozialsystem und ökologische Ambitionen.

Eine Anwendung des Konzepts auf den Vergleich der Wettbewerbsfähigkeit Europas mit den USA zeigt, dass Europa besser abschneidet als in Studien, die nur Wachstum und Produktivität berücksichtigen. Für Österreich zeigt sich ein gutes Wettbewerbsergebnis, allerdings in Strukturen und basierend auf Faktoren, die eher für ein Land mit mittleren Einkommen typisch sind (Defizite in Ausbildung und Spitzentechnologien). Das sollte ein Kompass für eine Reformstrategie sein, die Österreich auch 2025 eine Position mit hohem Einkommen und niedriger Arbeitslosigkeit sichert.

Tabelle 1: Die beiden Elemente der preislichen Wettbewerbsfähigkeit: Gesamtwirtschaft 2011

	Löhne je Beschäftigtem		Wertschöpfung je Beschäftigtem		Arbeitskosten	
	Euro/Jahr	Rang ¹	Euro/Jahr	Rang ²		Rang ¹
Belgien	50 031	24	81 374	5	0,61	25
Bulgarien	5 781	1	11 313	27	0,51	9
Tschechien	15 984	9	30 800	20	0,52	11
Dänemark	50 486	25	85 261	3	0,59	23
Deutschland	36 213	16	62 982	11	0,57	20
Estland	13 678	7	27 068	21	0,51	8
Irland	45 352	20	87 839	2	0,52	10
Griechenland	25 060	13	46 895	14	0,53	12
Spanien	33 938	15	57 282	13	0,55	14
Frankreich	47 014	22	74 247	7	0,59	22
Italien	38 681	18	63 843	10	0,55	13
Zypern	25 402	14	45 749	15	0,56	16
Lettland	11 249	5	23 598	23	0,47	4
Litauen	9 929	3	22 492	25	0,44	1
Luxemburg	56 869	27	115 170	1	0,49	5
Ungarn	12 143	6	24 420	22	0,50	6
Malta	19 574	10	37 969	17	0,50	7
Niederlande	51 888	26	69 207	9	0,59	24
Österreich	48 551	23	72 654	8	0,57	17
Polen	10 745	4	23 054	24	0,47	3
Portugal	20 370	11	35 158	18	0,57	19
Rumänien	8 579	2	15 019	26	0,57	18
Slowenien	24 447	12	38 197	16	0,64	27
Slovakei	13 912	8	31 295	19	0,44	2
Finnland	43 619	19	75 430	6	0,58	21
Schweden	46 563	21	84 143	4	0,55	15
Großbritannien	37 679	17	60 004	12	0,63	26
EU-27	34 274		56 588		0,58	
USA	48 936		75 747		0,59	

¹ Niedrige Löhne bzw Arbeitskosten = Top Rang bei preislicher Wettbewerbsfähigkeit.

² Hohe Produktivität = Top Rang bei preislicher Wettbewerbsfähigkeit.

Quelle: Aiginger et al (2013)

Tabelle 2: Anteil anspruchsvoller Sektoren an Exporten 2011

	Technologiegetriebene Branchen		Umweltgüter		Erneuerbare Güter		Drei Komponenten
	Anteil an Exporten in %	Rang	Anteil an Exporten in %	Rang	Anteil an Exporten in %	Rang	Superrang ¹
Belgien	29,1	13	6,0	23	3,2	24	23
Bulgarien	11,4	26	7,6	19	4,1	20	24
Tschechien	35,6	10	11,7	5	7,2	4	4
Dänemark	21,4	19	17,3	1	10,4	2	5
Deutschland	36,9	8	13,6	3	7,1	5	3
Estland	21,6	18	8,7	12	6,4	7	10
Irland	63,1	1	4,8	25	3,5	21	17
Griechenland	9,9	27	4,8	26	3,2	25	27
Spanien	27,0	15	7,6	20	4,8	16	20
Frankreich	37,2	6	8,4	17	4,4	18	13
Italien	16,0	23	11,6	6	5,6	12	13
Zypern	49,1	2	15,6	2	12,4	1	1
Lettland	19,6	21	6,0	22	3,5	22	24
Litauen	13,5	25	5,7	24	2,9	26	26
Luxemburg	36,7	9	9,2	11	5,2	13	8
Ungarn	46,9	3	13,2	4	7,7	3	2
Malta	45,8	4	2,0	27	1,6	27	22
Niederlande	33,1	11	7,7	18	4,1	19	18
Österreich	24,6	16	10,2	9	6,0	10	9
Polen	22,2	17	8,6	13	5,0	14	16
Portugal	17,1	22	8,4	16	4,6	17	21
Rumänien	21,3	20	10,1	10	6,2	8	11
Slowenien	27,2	14	10,6	7	5,8	11	7
Slovakei	37,0	7	8,6	14	6,1	9	6
Finnland	15,1	24	10,4	8	6,5	6	11
Schweden	30,3	12	8,5	15	4,9	15	15
Großbritannien	37,3	5	7,5	21	3,5	23	19
EU-27	31,8		9,6		5,1		

¹ Der Durchschnitt der drei Ränge für die Komponenten wird noch einmal gereiht

Quelle: Aiginger et al (2013)

Tabelle 3: Fähigkeiten (Capabilities) zur Erreichung zukünftiger Wettbewerbsfähigkeit 2010 (Ränge)

	Innovation	Ausbildung	Produktivkraft Sozialsystem	Ökologische Ambitionen	Institutionen	Fünf Komponenten
	Ränge					Superrang ¹
Belgien	9	3	8	14	9	7
Bulgarien	25	26	24	25	24	26
Tschechien	14	11	23	7	15	14
Dänemark	2	1	1	1	1	1
Deutschland	5	12	4	11	10	6
Estland	12	8	14	5	12	11
Irland	6	21	9	13	5	12
Griechenland	24	27	18	12	27	24
Spanien	13	10	14	20	16	15
Frankreich	4	9	5	19	11	9
Italien	18	13	21	5	25	16
Zypern	21	17	18	17	14	18
Lettland	23	15	18	15	23	20
Litauen	16	16	17	20	20	19
Luxemburg	14	21	11	7	7	13
Ungarn	21	19	16	26	17	21
Malta	27	18	27	16	13	22
Niederlande	10	6	5	3	3	3
Österreich	8	4	7	4	8	4
Polen	19	21	25	22	19	23
Portugal	17	19	12	18	18	17
Rumänien	26	25	26	27	26	27
Slowenien	10	5	12	2	21	10
Slovakei	20	24	22	23	22	25
Finnland	1	7	2	24	4	5
Schweden	3	2	3	7	2	2
Großbritannien	6	14	10	10	6	8

¹ Der Durchschnitt der fünf Ränge für die Komponenten wird noch einmal gereiht.

Quelle: Aiginger et al (2013)

Tabelle 4: Wettbewerbsergebnis: Neues Dreisäulenkonzept 2010

	Einkommen	Sozialer Zusammenhalt	Ökologische Nachhaltigkeit	Neue Perspektive	Alte Perspektive ¹	Neue Perspektive minus alte Perspektive
	Ränge	Ränge	Ränge	Superrang ²	Superrang ²	Verbesserung ³
Belgien	5	14	21	13	9	-4
Bulgarien	26	23	23	27	18	-9
Tschechien	18	6	25	18	14	-4
Dänemark	11	5	11	6	5	-1
Deutschland	3	11	9	4	4	0
Estland	23	16	27	26	16	-10
Irland	7	15	7	7	12	5
Griechenland	14	26	15	21	22	1
Spanien	14	27	5	16	26	10
Frankreich	9	10	6	5	13	8
Italien	11	25	1	11	15	4
Zypern	13	13	24	19	11	-8
Lettland	25	24	12	23	21	-2
Litauen	22	20	16	22	27	5
Luxemburg	1	9	20	8	3	-5
Ungarn	24	7	16	17	22	5
Malta	18	17	2	11	17	6
Niederlande	6	1	13	3	1	-2
Österreich	2	4	7	1	2	1
Polen	21	18	26	25	22	-3
Portugal	17	21	3	14	18	4
Rumänien	26	21	14	23	18	-5
Slowenien	16	8	18	15	10	-5
Slovakei	20	12	22	20	25	5
Finnland	10	3	19	10	7	-3
Schweden	8	2	4	2	5	3
Großbritannien	3	18	10	9	8	-1

¹ BIP pro Kopf, Beschäftigungsquote, Arbeitslosenquote, Leistungsbilanz.

² Der Durchschnitt der drei Ränge für die Komponenten wird noch einmal gereiht.

³ Rang neue Perspektive minus Rang alte Perspektive invertiert, sodass ein Plus eine Verbesserung durch die umfassendere neue Wertung bedeutet

Quelle: Aiginger et al (2013)

Literaturverzeichnis

Aiginger, K., A framework for evaluating the dynamic competitiveness of countries, in Structural Change and Economic Dynamics, 9(2) (1998) 159-188

Aiginger, K., Competitiveness: from a dangerous obsession to a welfare creating ability with positive externalities, Special Issue on Competitiveness, Journal of Industry, Competition and Trade, 6(2) (2006) 161-177

Aiginger, K./Bärenthaler-Sieber, S./Vogel, J., Competitiveness under New Perspectives, WWForEurope Working Paper No 44, Oktober 2013

Aiginger, K./Firgo, M./Huber, P., „What can the EMU's Peripheral Countries Learn from Regional Growth?“, WWForEurope Policy Paper No 7, Oktober 2013

Aiginger, K./Vogel, J., Wettbewerbsfähigkeit: Nutzung eines alten Konzepts für eine neue Strategie, in Gnan, E., Kronberger, R. (Hrsg), Schwerpunkt Außenwirtschaft 2013/2014 (2014) 177-202

Delgado, M./Ketels, Ch./Porter, M.E./Stern, S., The determinants of national competitiveness, NBER Working Paper No. 18249 (2012)

Europäische Kommission, European Competitiveness Report, Brussels (1998)

Janger, J./Hölzl, W./Kaniowski, S./Kutsam, J./Peneder, M./Reinstaller, A./Sieber, S./Stadler, I./Unterlass, F., Structural change and the competitiveness of EU member states, WIFO, Vienna (2011)

Janger, J., Strukturwandel und Wettbewerbsfähigkeit in der EU WIFO-Monatsberichte, 8/2012, 625-640

Kettner, C./Köberl, K./Mayrhuber, Ch./Karmasin, S./Steininger, N., Mehr als Wachstum. Messung von Wohlstand und Lebensqualität in ausgewählten Ländern mit dem OECD Better Life Index auf Basis der österreichischen Präferenzen, WIFO-Monographien 11/2012

Krugman, P., Competitiveness: a dangerous obsession, Foreign Affairs 73(2) (1994A) 28-44

Krugman, P., The fight over competitiveness: A zero sum debate: Response: proving my point, Foreign Affairs, 73(4) (1994B) 198-203

Krugman, P./Hatsopoulos, G.N., The problem of U.S. competitiveness in manufacturing, New England Economic Review, January/February (1987) 18-29

OECD, Competitiveness policy: a new agenda, DSTI/IND (95) 14, Paris (1995)

OECD, How's life? Measuring well-being, OECD Better Life Initiative, Paris (2011)

Peneder, M., Entrepreneurial competition and industrial location. Edward Elgar, Cheltenham, UK (2001)

Peneder, M., Technological regimes and the variety of innovation behaviour: creating integrated taxonomies of firms and sectors, *Research Policy*, 39(3) (2010) 323-334

Porter, M.E., *The competitive advantage of nations*. Free Press, New York (1990)

Porter, M.E., Building the microeconomic foundations of prosperity: findings from the business competitiveness index, in: *Porter, M.E. et al* (Hrsg), *Global Competitiveness Report 2003-2004 of the World Economic Forum*, Oxford, Oxford University Press (2004) 29-56

Reinstaller, A., Technologiegeber Österreich. Österreichs Wettbewerbsfähigkeit in Schlüsseltechnologien und Entwicklungspotentiale als Technologiegeber, *WIFO-Monographien* (2014)

Statistik Austria, *Wie geht's Österreich?* (2013)

Stiglitz, J.E./Sen, A./Fitoussi, J.-P., Report by the commission on the measurement of economic performance and social progress, Paris (2009)

Abstract

JEL-No: O25, L16

From a new definition of "competitiveness" to a reform agenda in Austria

Abstract: The notion of competitiveness is traditionally used to analyze the cost position of countries. For industrialized countries and specifically for those with the highest income levels, more important drivers of future success are innovation, education, institutions, activating social policy and ecological ambition, which can translate into tomorrow's exports. Since the goals of society increasingly include social issues, sustainability and other intangible values, we propose to define competitiveness as the ability of a country to deliver the beyond-GDP goals. We then apply this definition to assess the competitiveness of Austria within the EU as well as that of the EU compared to the US.