

Klaus Poier (Hrsg.)

Euro(pa)krise

Der Integrationsprozess am Scheideweg?

Mit Beiträgen von:

Karl Aiginger, Erhard Busek, Maria Fekter, Franz Fischler,
Erich Foglar, Johannes Hahn, Herwig Hösele, Hubert Isak,
Othmar Karas, Christian Keuschnigg, Elisabeth Köstinger,
Richard Kühnel, Christoph Leitl, Klaus Liebscher, Reinhold Lopatka,
Markus Mair, Reinhold Mitterlehner, Wilhelm Molterer, Andreas Mölzer,
Kathrin Nachbaur, Philippe Narval, Claus J. Raidl, Wolfgang Schäuble,
Helene Schönheinz, Margit Schratzenstaller-Altzinger, Michael Spindelegger,
Frank Stronach, Klaus Weyerstraß, Lojze Wieser

Wien/Graz, März 2013

Ist Österreich in der globalisierten Weltwirtschaft wettbewerbsfähig?

Karl Aiginger



Das Bild Österreichs in den internationalen Medien ist gespalten. Meist wird Österreich nur erwähnt, wenn es einen Skandal gibt. Oder wenn ein international bekannter Milliardär mit österreichischer Herkunft den Austritt aus der Eurozone verlangt und damit Wählerstimmen gewinnen will. Oder der ehemalige Gouverneur von Kalifornien das Weltklima rettet oder auf die Leinwand zurückkehrt. Erfreulicherweise auch, wenn österreichische Filme einen weiteren Golden Globe erreicht haben und ein Regisseur oder Schauspieler nach dem Oskar greifen. Wirtschaftliche Erfolge Österreichs werden in internationalen Wirtschaftsmedien kaum berichtet. Und dies liegt nicht nur an der Größe Österreichs. Die Niederlande scheinen immer in den internationalen Statistiken auf, wenn neben den großen Ländern ein oder zwei kleine genannt werden, vielleicht auch, weil sie große Firmen mit internationalem Ruf beheimaten. Sie gelten auch als ein exzellenter Kandidat für politische Vermittlungen und stellen den neuen „Mister Euro“. Sie haben einen guten Ruf als Handelspartner, sind ein Zentrum der globalisierten Welt und gelten schlicht als „wettbewerbsfähig“. In allen internationalen Rankings (IMD, WEF) sind sie gut zehn Plätze vor Österreich.

Das Spektrum: von Kosten zu Erfolg

Wie definiert man Wettbewerbsfähigkeit? Der Begriff ist schillernd und widersprüchlich; Ökonomen und Politiker kämpfen seit Jahrzehnten, ihn zu definieren bzw.

zu nutzen. Zunächst wurden ein Land und eine Firma als wettbewerbsfähig bezeichnet, wenn sie niedrige Kosten hatten, besonders niedrige Löhne, dann auch niedrige Kapital-, Energiekosten und Steuern. Danach kam die Erkenntnis, dass Wettbewerbsfähigkeit auch von der Produktivität abhängt. Wenn hohe Kosten von hoher Produktivität begleitet werden, ist ein Land dennoch wettbewerbsfähig. Es kommt also nicht auf Löhne, sondern auf „Arbeitskosten je Produktionseinheit“ an. Michael Porter hat dies überhöht, indem er die Produktivität als einzigen sinnvollen Begriff der Wettbewerbsfähigkeit nannte. Das war dann aber wieder zu eng, erstens weil Kosten auch wichtig sind und viele Kostenarten (Arbeit, Kapital, Steuern) gemeinsam den Erfolg bestimmen. Weiters kann mit Produktivität neben der Arbeitsproduktivität auch die Relation von Output zu anderen Inputfaktoren (z.B. Kapitalproduktivität) oder zu einem Bündel von Inputs sein (Totale Faktorproduktivität).

Wettbewerbsfähigkeit wird in den Wettbewerbsberichten der Europäischen Kommission (für die das WIFO seit mehr als zehn Jahren die wissenschaftlichen Hintergrundberichte schreibt) als Fähigkeit definiert, Wertschöpfung und Beschäftigung in einer offenen Wirtschaft zu erzielen (Europäische Kommission, 2001). Diese Definition unterscheidet nicht, ob Wettbewerbsfähigkeit durch einen Kosten- oder durch einen Produktivitätsvorteil erreicht wird oder durch Fähigkeiten und Institutionen,

Der Autor dankt Susanne Bärenthaler-Sieber und Johanna Vogel für wertvolle Kommentare, sowie Dagmar Guttman und Eva Sokoll für die wissenschaftliche Assistenz.

die in den Begriffen Kosten und Produktivität nicht voll erfasst sind. Sie ist auch ein großer Fortschritt, weil diese Definition von Wettbewerbsfähigkeit von einem *Ergebnis* ausgeht und nicht nur von Inputfaktoren.

Aber Wertschöpfung und Beschäftigung sind nicht die letzten Ziele. Das Ziel des Wirtschaftens ist ein breiterer Wohlfahrtsbegriff. Neben Einkommen (oder Bruttoinlandsprodukt) wollen Menschen/Länder¹ auch Vollbeschäftigung, ökologische Nachhaltigkeit, „gerechte“ Verteilung, Gesundheit, Sicherheit, Demokratie, Wahlmöglichkeiten. Daher könnte man Wettbewerbsfähigkeit als Fähigkeit eines Landes bezeichnen, Wohlfahrt zu produzieren.² Wobei Wohlfahrt gemessen werden kann an einem breiten Set von Indikatoren über „Better Life“ (wie es die OECD macht, z.B. OECD, 2011) oder an einem einzelnen „All-In-Gesamtindikator“ wie z.B. der Lebenserwartung oder Lebenszufriedenheit (einem Befragungswert, ob die Bevölkerung sich als „glücklich“ oder „zufrieden“ einschätzt). In allen diesen Fällen verschmilzt der Begriff der Wettbewerbsfähigkeit mit dem Wohlfahrtsbegriff.

In einem weiteren Schritt kann man das Ergebnis (die Wohlfahrt, die Zielerreichung) auf die Determinanten zurückführt, die sie bewirken, nämlich Kosten, Produktivität, Fähigkeiten und Prozesse. Das Wettbewerbsergebnis wird dann „regressiert“ auf seine Ursachen. Dies ermöglicht, Defizite zu beurteilen und politische Maßnahmen zu setzen (vgl. Delgado, Porter, Ketels, Stern, 2012).

Preisliche Wettbewerbsfähigkeit: Kosten plus Produktivität ergeben Stückkosten

Zunächst wurde Wettbewerbsfähigkeit oft als preisliche Wettbewerbsfähigkeit defi-

¹ In ökonomischer Sprache enthält die „Wohlfahrtsfunktion“ auch die „Argumente“ Vollbeschäftigung etc.

² Aiginger (2006)

niert, also an niedrigen absoluten Kosten gemessen (dies hat zur berühmten Krugman-Kritik geführt, dass der Begriff sinnlos bis gefährlich sei, Krugman, 1994). Dabei beginnen wir der Literatur folgend eng, nämlich mit den Lohnkosten. Wir gehen allerdings auch gleich eine Stufe tiefer und vergleichen die Pro-Kopf-Löhne mit der Pro-Kopf-Produktivität. Entscheidend für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit sind diese Arbeitskosten je Produktionseinheit.

Gemäß Eurostat liegt Österreich bei Pro-Kopf-Löhnen in der Gewerblichen Wirtschaft mit 29.200 € (2011) an 9. Stelle, 26% höher als die EU-27 (23.100 €), 30% unter dem Spitzentrio (Belgien, Schweden, Dänemark). Auf 12 Monate geteilt wären das 2.433 € und 2.086 € auf 14 Monate. Mit diesen „Löhnen“ liegt Österreich um 26% über dem EU-27-Schnitt und um 30% unter dem Spitzentrio (Belgien, Schweden, Dänemark). Österreich ist also ein gemäßigtes Hochlohnland.

Die Produktivität kann man abschätzen, etwa durch Bruttoinlandsprodukt pro Erwerbstätigen oder pro Kopf. Im BIP pro Erwerbstätigen liegt Österreich an 8. Stelle. Hier ist der Nenner allerdings durch eine hohe Zahl von Teilzeitbeschäftigten verzerrt. Im BIP pro Kopf liegt Österreich an fünfthöchster Position in der EU-27. Am höchsten ist es in Luxemburg, in den Niederlanden und Irland, am niedrigsten in Bulgarien, Rumänien und Lettland.

Österreich liegt somit in der Produktivitätshierarchie mindestens gleich hoch wie in der Lohnhierarchie. Und ist somit kostenmäßig wettbewerbsfähig, weil eine höhere Arbeitsproduktivität die höheren Kosten (über-)kompensiert.

Ähnliche Berechnungen liegen in mehr Details für den industriellen Sektor vor, hier ist die kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit auch wegen der Höhe der Import- und Exportquoten besonders wichtig. Die Entwicklung der Arbeitskosten über die Zeit

ermöglicht es, Verschiebungen der Kostenposition aktuell zu beobachten.³

High Road oder Low Road; Strukturinformationen beleuchten Zukunftsaussichten

Es ist möglich, wettbewerbsfähig zu sein, wenn man niedrige Kosten hat (wobei hier auch Kapitalkosten, Umweltkosten, Steuern und Sozialaufwand gezählt werden müssen) oder wenn man trotz hoher Kosten produzieren und verkaufen kann. Der erste Weg, der etwa für aufstrebende asiatische Länder zumindest am Anfang ihres Erfolges galt, kann als Low-Road-Wettbewerbsfähigkeit bezeichnet werden, der anspruchsvollere Weg, der für Industrieländer typisch ist, als High-Road-Wettbewerbsfähigkeit. Die Faktoren, die dazu beitragen, sind vielfältig, sie können in Produktivität (i.e.S. der Arbeitsproduktivität), in unternehmerischen Qualitäten, in der Industriestruktur liegen. Es ist daher sinnvoll, durch Strukturanalysen einen Hinweis auf die Positionierung eines Landes zu bekommen. Die Struktur der Wirtschaft eines Landes, oft nur der Sektor, der der stärksten Konkurrenz ausgesetzt ist, die Industrie oder nur die Exporte werden nach Kriterien untersucht, die Aufschluss auf die Stärken eines Landes geben, z. B. nach dem vorherrschenden Produktionsinput, nach den eingesetzten Skills, ob Qualität oder Preis der Hauptfaktor für den Erfolg in einer Branche sind, oder nach dem Preissegment, in dem exportiert wurde. Das ermöglicht ausgehend von der statischen Position eines Landes eine vorsichtige Einschätzung der zukünftigen Wettbewerbssituation abzugeben (wenn die Einkommen steigen und die Konkurrenz durch Niedriglohnländer größer

³ Als umfassenderen Produktivitätsbegriff kann man auch die Produktion allen Faktoren (genauer den Faktoren Arbeit, Kapital und Qualität von Arbeit und Kapital) gegenüberstellen, also die „Totale Faktorproduktivität“ als Information nutzen. Hier liegen allerdings keine absoluten Vergleichszahlen zwischen Ländern vor und der Vergleich mit den Lohnkosten wäre nicht möglich.

wird). In der Literatur wurde die Fähigkeit, im High-Tech- oder Hochqualitätswettbewerb erfolgreich zu sein, als technologische oder qualitative Wettbewerbsfähigkeit bezeichnet.

Von den vielen Möglichkeiten berichten wir kurz die Produktionsstruktur der Industrie nach Branchenklassifikationen, ebenso die Exportstruktur und die Positionierung in Branchen mit Qualitätskonkurrenz sowie im Hochpreissegment.

Österreich ist spezialisiert in Mainstream-Industrien (mit durchschnittlichem Mix an eingesetzten Produktionsfaktoren), liegt bei den technologiegetriebenen Industrien im Mittelfeld, allerdings mit steigendem Anteil; bei den arbeitsintensiven Industrien ist Österreich in Produktion und Export unterdurchschnittlich vertreten. Ein ähnliches Bild zeigt sich, wenn man die Branchen nach Skillintensität rankt: wenig spezialisiert auf skillarme Branchen, steigende aber nicht überbordende Vertretung in High-Skill-Industrien.

Teilt man die Exporte in Preissegmente, so ist Österreich im höchsten Preissegment der Exporte gut vertreten, hat allerdings weniger Exporte in den Sektoren, wo es primär Qualitätskonkurrenz gibt.

Österreich ist somit technologisch und qualitativ wettbewerbsfähig und geht eher den High-Road-Weg. Allerdings ist in allen diesen Bereichen noch Spielraum nach oben und diesen stärker zu nutzen, ist notwendig, wenn Österreich die Position eines Top-5-Landes bei den Pro-Kopf-Einkommen halten will.

Potenzielle Wettbewerbsfähigkeit durch Landescharakteristika („abilities“)

Im Wort Wettbewerbsfähigkeit steckt das Wort Fähigkeit. Dabei kann es sich um *gebene*, quasi natürliche, schwer veränderbare Faktoren (natural resources) handeln wie Verfügbarkeit von Rohstoffen, Bewohnbarkeit, Zugang zum Meer, Transportrouten,

oder um *geschaffene* Fähigkeiten (man-made abilities, erzeugt durch Wirtschaftspolitik aber auch durch learning by doing, exzellente Firmen und Netzwerke). In die zweite Gruppe fallen Investitionen der Unternehmen, eine geschaffene Industriestruktur, gut ausgebildete Bevölkerung, Wettbewerbs- und Leistungsklima und effiziente (staatliche und private) Institutionen. Die Beobachtung der Fähigkeiten ist wichtig, um einerseits die zukünftige Entwicklung abzuschätzen, und andererseits, um Ansatzpunkte zur Verbesserung etwa durch Wirtschaftspolitik zu orten.

Österreich hat wenig natürliche Ressourcen. Ausnahme ist das hohe Potenzial an Wasserkraft. Wir haben eine lange Industrietradition und einen erfolgreichen Fremdenverkehr. Die Arbeitskräfte gelten als gut qualifiziert, wenn auch mit einem Defizit im Bereich naturwissenschaftlich-technischer Fachkräfte und schwächer werdenden und regional sowie nach Herkunft der Eltern stark differenzierten Schulergebnissen (vgl. Pisa bezüglich Lesefähigkeit, Mathematik, Problemlösung). Das Bildungssystem ist durchschnittlich gut finanziert, die duale Ausbildung liefert gute, wenn auch nicht genügend Facharbeiter, das Schulsystem kann ererbte Bildungsdifferenzen und historische Genderdifferenzen nicht ausgleichen. Migration ist stark, die Erwerbsbevölkerung ist dadurch steigend, wird aber in den nächsten zehn Jahren zu sinken beginnen. Potenzial liegt noch in der Erhöhung der Erwerbsquote der Älteren und in der Ausdehnung der Arbeitszeit bei heutigen Teilzeitbeschäftigten sowie in kürzeren Berufsunterbrechungen bei Frauen. Die Arbeitszeit ist eher überdurchschnittlich, die Flexibilität der Beschäftigten und ihre Bereitschaft, auf Sonderentwicklungen einzugehen, groß.

Österreich hat eine Forschungsquote von 2,8%, das ist der fünfthöchste Wert in der EU-27, er ist über die letzten zehn Jahre stark gestiegen. Nach einem breiteren Feld von

Innovationsindikatoren (dem Innovation Scoreboard) liegt Österreich an 8. Stelle. Es liegt somit an der Spitze der „Innovation Followers“, knapp am Sprung zu den „Innovation Leaders“ wie Schweden und Finnland.

Die Sozialpartner lösen Verteilungskonflikte und sind gesamtwirtschaftlich orientiert. Der Staatssektor ist mit über 50% einer der höchsten in Europa, Abgaben sind wenig progressiv und stark den Faktor Arbeit belastend. Verwaltungsvorgänge sind oft langsam, Bund-Länder-Kompetenzen zusätzlich zu den Regeln von der EU sind kostspielig. Österreich hat viele erfolgreiche Cluster, neben den traditionellen (fußend auf Eisen und Stahl und Holz) sind zukunftsorientierte Cluster sowohl im Energie- und Umweltbereich als auch bei der Biotechnologie vorhanden.

Die Potenzialbeurteilung zeigt prinzipiell vorhandene, aber auch durch Wirtschaftspolitik und Einsatz der Bevölkerung zu mobilisierende und zu erneuernde Potenziale. Für Erfolge auf der High-Road-Strategie spricht die steigende Bedeutung von Forschung und Innovation, sowie konsensorientierte Sozialpartnerschaft; Hemmnisse am Weg zu einer High-Road-Wettbewerbsfähigkeit sind die geringe Präsenz bei Spitzentechnologien und bei technisch-naturwissenschaftlichen Berufen, das fehlende Risikokapital und geringe Spin-offs aus dem Hochschulbereich, Defizite im Bildungswesen, sowie ein großer und nicht immer effizienter Staatssektor. Angesichts der Kostenposition sind zusätzliche Potenziale zu erarbeiten und gegebene Stärken zu nutzen.

Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit am Ergebnis

Sowohl die Beurteilung der Kostenposition (i.e.S. von Lohnkosten oder von Arbeitskosten je Produktionseinheit also inklusive Produktivität), als auch die Strukturinformation zur Beurteilung der Qualitätsposition (High

oder Low Road) sind angebotsseitig und auch die Beurteilung der Fähigkeiten („abilities“) ist prozessorientiert. Letztlich entscheidend für die Leistungskraft einer Gesellschaft ist die *Umsetzung* von Inputs und Fähigkeiten: „The proof of the pudding is the eating“. Die Nutzung der Kostenposition und des Potenzials kann am Wettbewerbsergebnis gemessen werden.

Ergebnisbenchmark Nr. 1: Leistungsbilanz

Die einfachste Messung liegt in der Leistungsbilanz. Österreich exportiert 2012 um 6,3 Mrd. € Güter und Dienstleistungen mehr als es importiert, der Leistungsbilanzüberschuss beträgt somit 2% der Wirtschaftsleistung. Die Leistungsbilanz war noch 2001 negativ gewesen. Dies ist der umfassendste und unwidersprüchliche Beleg einer hohen externen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs (allerdings mit wenig Struktur- und Zukunftsinformationen, und ein hoher Anteil kommt aus dem Dienstleistungssektor). Ähnlich hohe oder höhere Überschüsse haben nur Deutschland und die Niederlande und Finnland. Südeuropa, aber auch Frankreich und Großbritannien haben fast permanente Defizite in der Größenordnung zwischen 5 und 10% der Wirtschaftsleistung.

Die Strukturanalyse zeigt dann, dass die Überschüsse im Industriebereich im mittleren bis höheren Technologie- und Qualitätsbereich liegen, nicht aber im absoluten Spitzenbereich.

Ergebnisbenchmark Nr. 2: traditionelle Indikatoren wie Einkommen und Beschäftigung

Allerdings sind Leistungsbilanzüberschüsse kein wirtschaftspolitisches Ziel. Das traditionelle wirtschaftspolitische Ziel ist es, Einkommen zu erzielen, und diese Einkommen werden im Brutto-Inlandsprodukt (Wertschöpfung) aggregiert. Hier demonstrieren das hohe BIP pro Kopf in Österreich (zu Kaufkraftstandards, 3. Stelle) und die stärkere Dynamik des realen Wachstums in Öster-

reich (Wachstumsbonus 0,4% p.a. gegenüber EU-27, 0,7% p.a. gegenüber EU-15) die hohe Erwerbsquote und die niedrigste Arbeitslosenquote der EU-27, dass das Wettbewerbsergebnis positiv ausfällt.

Nun ist Einkommen (gemessen im BIP) ein wichtiges, aber nicht unumstrittenes Ziel, und sicher auch nicht das einzige. Alle Wohlfahrtsbegriffe beinhalten zumindest auch Beschäftigung (und geringe Arbeitslosigkeit) sowie Verteilungs- und Umweltziele, in weiterer Folge auch nicht-materielle Ziele wie Gesundheit und Sicherheit. Ein moderner Ansatz ist, von Beyond-GDP-Zielen zu sprechen.

Ergebnisbenchmark Nr. 3: die neue Perspektive von „Beyond-GDP“ oder „All-In-Indikatoren“

Österreich hat die niedrigste Arbeitslosenquote in der EU-27 und eine hohe Erwerbsquote (hier Position 5). Bezüglich Verteilung liegt Österreich ebenfalls im vorderen Drittel, mit niedrigem Gini-Koeffizienten und niedrigem Verhältnis der Einkommen im höchsten Dezil zu den Einkommen im niedrigsten Dezil (=Gruppe von 10%). Bestehende Genderungleichheiten und Bildungsverbesserung verhindern eine bessere Wertung. Bei den Umweltzielen liegt Österreich unter den Top-5-Ländern, wenn es auch seit 2000 einiges von seiner führenden Position verloren hat und z.B. bei Feinstaub eine hohe Belastung zulässt.

Im OECD Better Life Indikator erreicht Österreich nur eine mittlere Position (es sind nicht alle Daten für die EU 27 Länder verfügbar und die OECD betont, dass jedes Land seine eigenen Präferenzen zur Gewichtung verwenden sollte). Bei einer Gewichtung der einzelnen Ziele (Wohnen, Einkommen, Arbeit etc.) nach einer Umfrage in Österreich und bei gleichzeitiger Hinzunahme von Indikatoren die für die österreichische Situation wichtig sind, gewinnt Österreich vier Plätze und landet an vierter Position (in

einem Subsample von elf Ländern, für die die Daten vorliegen; Kettner et al., 2012). Am OECD-Index für Österreich problematisch ist die hohe Gewichtung für Luftqualität und ihre Messung am Indikator der Feinstaubbelastung. Nach dem umfassenderen Yale-Index der Umweltqualität liegt Österreich an 2. Stelle in der EU-27. Einige Negativpunkte in der Better-Life-Bewertung von Österreich haben allerdings durchaus Berechtigung (Work-life Balance, Bildungsergebnisse).

Als Ergebnisbenchmark können auch einzelne „All-In-Indikatoren“ herangezogen werden. Österreich liegt in der Lebenserwartung bei Geburt mit 80,7 Jahren an 5. Stelle der EU-27. Lebenserwartung gilt als wichtiger inklusiver Indikator, da Verfehlung von Bildungs- und Verteilungszielen und Probleme im Gesundheits- und Umweltbereich die Lebenserwartung reduzieren.

In der Selbsteinschätzung als „zufrieden“ liegt Österreich mit einem Anteil von 75% an 5. Stelle in den 27 EU-Ländern.

Ein Exkurs zu Wettbewerbsrankings

Wettbewerbsrankings versuchen die Position eines Landes durch ein breites Set von objektiven und subjektiven Indikatoren abzuschätzen. Sie begannen als einseitige Beurteilung des Standortvorteiles eines Landes aus Firmensicht (wobei niedrige Kosten und geringe Umweltauflagen als Vorteil gesehen werden). Die Rankings wurden später zu anspruchsvollen Bewertungen weiterentwickelt, die verschiedene Kosten- und Erfolgsfaktoren beleuchten. Unterschiede in der Gewichtung nach Einkommenshöhe werden einbezogen und in Subrankings werden spezifische Aspekte näher beleuchtet. Auswahl und Gewichtung der Faktoren bleiben ein Problem, absolute Größe und relative Größe werden noch oft vermischt, und die „subjektiven Faktoren“ in den Rankings basieren auf Managerbefragungen, nicht auf Umfragen der breiten Bevölkerung. Ran-

kings beleuchten „Auffälligkeiten“, die Politik kann ihre Entscheidungen auf bessere Grundlagen stellen.

Österreich liegt im Ranking des IMD auf Platz 21 aller Länder und auf Rang 9 der EU-27 (2012) und beim WEF auf Rang 16 (Rang 7 innerhalb der EU-27). Die Niederlande liegen auf den Rängen 11 bzw. 5, also mehr als 10 Ränge besser (innerhalb der EU liegen die Niederlande jeweils an 3. Stelle). Österreich hat über die Jahre eine leichte Tendenz zum Rückfall. Wie diese mit dem höheren Wachstum, der niedrigsten Arbeitslosigkeit und den steigenden Leistungsbilanzüberschüssen vereinbar ist, wird nicht diskutiert, könnte aber ein Warnsignal für zukünftige Wettbewerbsfähigkeit sein. Die USA liegen immer mindestens unter den Top 10, manchmal sogar unter den Top 3, trotz hoher Leistungsbilanzdefizite und hoher Schulden. Ebenso weit vorne ist regelmäßig Singapur.

Ein Exkurs zum Vergleich des Wettbewerbsergebnisses mit dem Potenzial

Wettbewerbsanalysen können immer entweder das *Potenzial* beleuchten (ob wir es Kostenvorteil oder Strukturen nennen, ob wir es oder Wachstumstreiber analysieren) oder vom *Ergebnis* ausgehen (ob wir dieses eng definieren oder breit). Wenn man in einem internationalen Vergleich Ergebnisse und Potenzial gegenüberstellt etwa durch eine internationale Panelregression dann kann man auch feststellen, welches Land sein Potenzial besser nutzt. Diese vielleicht anspruchsvollste Analyse versucht das WIFO mit 32 Partnern im Rahmen des WWWforEurope-Projektes⁴ für die Europäische Kommission derzeit durchzuführen. Das Projekt WWWforEurope (Ein neuer Wachstums- und Entwicklungspfad für Österreich) ist von der EU-Kommission beauftragt. Ein eigener Ab-

⁴ „Ein neuer Wachstums- und Entwicklungspfad für Europa“, vgl. <http://www.foreurope.eu/>

schnitt ist der Messung von Wettbewerbsfähigkeit besonders unter dem Aspekt der Erreichung von Umwelt- und Sozialzielen gewidmet.

Zusammenfassende Wertung der Wettbewerbsfähigkeit

Die Analyse ergibt zusammenfassend ein konsistentes Bild für Österreich und zeigt, dass anspruchsvollere Analysen der Wettbewerbsfähigkeit wertvolle Information über aktuelle Wohlfahrt und Wohlfahrtspotenzial ergeben. Österreich ist kostenmäßig wettbewerbsfähig, benötigt dafür eine hohe und steigende Produktivität. Österreich ist qualitativ und technologisch wettbewerbsfähig, aber kein absolutes Spitzenland, sondern ein „Smart Follower“. Österreich muss an sei-

nen Wettbewerbspotenzialen arbeiten, da natürliche Ressourcen fehlen und die Konkurrenzländer bei den „man-made-abilities“ rasch aufholen. Kosten (Lohnkosten und Produktivität) und Fähigkeiten (Humankapital, Institutionen) bestimmen das Ergebnis für Österreich:

- eine positive Entwicklung bei Außenbilanz, Einkommen, Beschäftigung;
- Defizite bei Bildung und ein großer bürokratischer Staatssektor, für dessen Finanzierung auch noch Arbeit stark besteuert;
- wenig Ehrgeiz, im Umweltbereich ein Spitzenland zu bleiben;
- eine überdurchschnittlich gute Versorgung mit Gesundheits-, Bildungs- und Forschungsinfrastruktur, allerdings auch mit hohen Ineffizienzen und geringer Zielsicherheit.

Literaturhinweise

- 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, Vol. 6, No 2, June, 2006, pp. 161-177
- Delgado, M., Ketels, Ch., Porter, M E., Stern, S., The Determinants of National Competitiveness, NBER Working Paper No. 18249, July 2012.
- Europäische Kommission, Competitiveness of European Manufacturing, DG Enterprise, Brussels, 2001
- IMD, The World Competitiveness Yearbook, 2012.
- Janger, J., „Strukturwandel und Wettbewerbsfähigkeit in der EU“, WIFO-Monatsberichte, 8/2012, S. 625-640.
- Kettner, C. (Projektleitung), Köberl, K., Mayrhuber, Ch. (WIFO), Karmasin, S., Steininger, N. (Karmasin Motivforschung), 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, 1994, 73 (2), S 28-45
- OECD, How's life? Measuring well-being, OECD Better life Initiative, Paris, 2011
- WEF, The Global Competitiveness Report 2012-2013, World Economic Forum, 2012.