

Trabold, Harald

**Article — Digitized Version**

## Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft

Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung

**Provided in Cooperation with:**

German Institute for Economic Research (DIW Berlin)

*Suggested Citation:* Trabold, Harald (1995) : Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft, Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, ISSN 0340-1707, Duncker & Humblot, Berlin, Vol. 64, Iss. 2, pp. 169-185

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/141088>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

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

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

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

**Terms of use:**

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

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

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

# Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft

von Harald Trabold

## 1. Einführung

Abhandlungen über die internationale Wettbewerbsfähigkeit sind Dauerbrenner und Modethema zugleich. Allein zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands sind zwischen 1985 und 1993 mehr als 800 wissenschaftliche Arbeiten entstanden<sup>1</sup>. Angesichts solcher Informationsberge sollte man eigentlich annehmen, die Problematik sei hinreichend bekannt, die Fakten detailliert analysiert und die wirtschaftspolitischen Empfehlungen entsprechend formuliert. Leider ist das Gegenteil der Fall. Betrachtet man die Arbeiten näher, erkennt man relativ leicht den Grund für diese Flut von Beiträgen: Der Begriff „internationale Wettbewerbsfähigkeit“ ist nicht eindeutig definiert — im Unterschied zu den meisten anderen Termini der Volks- und Betriebswirtschaftslehre. Dies kommt all denjenigen entgegen, die ihn als werbewirksamen Aufhänger verwenden, um die unterschiedlichsten Problemfelder zu analysieren und Empfehlungen dazu abzugeben. Dieser Beitrag ist ein Versuch, die Diskussion zu strukturieren und Stärken und Schwächen der einzelnen Konzepte zur Erfassung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit aufzuzeigen. Zu diesem Zweck werden die unterschiedlichen Konzepte zur Erfassung der Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft in fünf Gruppen eingeteilt.

Die außenwirtschaftlich orientierten Ansätze reichen bis in die Anfänge der Diskussion um Probleme der internationalen Wettbewerbsfähigkeit zurück<sup>2</sup>. Gemeinsam ist ihnen die Vorstellung, daß es bei internationaler Wettbewerbsfähigkeit im wesentlichen um die von Balassa vorgeschlagene „ability to sell“ geht. Die zur Beurteilung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit vorgeschlagenen Indikatoren sind vor allem der Leistungsbilanzsaldo, der Weltmarktanteil, die mit Hilfe der „constant market shares“-Analyse ermittelte Wettbewerbskomponente sowie reale effektive Wechselkurse.

Zur zweiten Gruppe gehören diejenigen Ansätze, die annehmen, daß Volkswirtschaften nicht so sehr auf der Outputseite, sondern auf der Inputseite konkurrieren, und zwar im wesentlichen um mobile Produktionsfaktoren, insbesondere Kapital. In Analogie zu Balassa läßt sich dieses Konzept der Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft als „ability to attract“ bezeichnen. Indikatoren zur Beurteilung

der Standortqualität sind entweder die Standortfaktoren, z.B. Löhne und Steuern, der Saldo der ausländischen Direktinvestitionen oder die Arbeitslosenquote.

Zur dritten und vierten Gruppe gehören diejenigen Ansätze, die einen Rekurs auf einen oder mehrere der oben angeführten Indikatoren für problematisch halten. Sie definieren die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft entweder über die Anpassungsfähigkeit („ability to adjust“) oder das erzielbare Realeinkommen („ability to earn“). Im Konzept der „ability to adjust“ sind Anpassungsfähigkeit, -geschwindigkeit und die Effizienz dieses Prozesses zentral. Nach dem Konzept der „ability to earn“ liegt das Ziel des Wirtschaftens in der Erzielung eines hohen Realeinkommens. Die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft äußert sich in diesem Konzept darin, inwieweit es dieser gelingt, ein möglichst hohes und nachhaltiges Realeinkommen zu erwirtschaften.

Zur fünften Gruppe gehören diejenigen Autoren, für die internationale Wettbewerbsfähigkeit ein bedeutungsloser Begriff ist, wenn er auf Volkswirtschaften angewendet wird. Kernpunkt der Argumentation ist, daß Volkswirtschaften im Gegensatz zu Unternehmen nicht miteinander konkurrieren und auch nicht wettbewerbsunfähig werden können.

Neben den Konzepten wird auch darüber diskutiert, was die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft (sofern es sie gibt) determiniert. Weitgehend Konsens ist heutzutage, daß es sowohl Preis- als auch Nichtpreisfaktoren sind, die über die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft entscheiden, wobei die Akzente je nach Ansatz unterschiedlich sind. Auch wird manchmal argumentiert, eine solche Unterscheidung sei nicht sinnvoll<sup>3</sup>. Diese Sichtweise konnte sich jedoch nie so recht durchsetzen, was hauptsächlich daran liegen dürfte, daß dem trade-off zwischen Preis und Qualität gewisse Grenzen gezogen sind.

Der Begriff Wettbewerbsfähigkeit wird neben Volkswirtschaften auch noch auf Branchen und Unternehmen angewandt und hat hier eine klare Bedeutung. Ein Unternehmen kann als wettbewerbsfähig bezeichnet werden, wenn es Güter oder Dienstleistungen von höherer Qualität oder

<sup>1</sup> Vgl. Michel (1993).

<sup>2</sup> Vgl. Jürgensen (1963); Balassa (1962).

<sup>3</sup> Vgl. Armington (1977).

zu niedrigeren Kosten als inländische oder ausländische Konkurrenten herstellt und damit auf dem Weltmarkt im Wettbewerb bestehen kann<sup>4</sup>. Ähnliches gilt für eine Branche, deren Wettbewerbsfähigkeit häufig mit Hilfe der „revealed comparative advantage“-Technik beurteilt wird<sup>5</sup>. Im Gegensatz zu einer Volkswirtschaft sind einzelne Unternehmen oder Branchen aber in ihrer Existenz bedroht, falls sie im Wettbewerb mit ihren Konkurrenten nicht bestehen können. Damit stellt sich die Frage, wie man die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft definieren und messen kann.

## 2. Außenwirtschaftsposition und internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft

Im Mittelpunkt des Konzepts der „ability to sell“ steht die Fähigkeit einer Volkswirtschaft, auf lange Sicht ihre Importe durch eigene Exporte bezahlen zu können. Auszuschließen ist von dieser Betrachtung der sogenannte Unterwertverkauf (z.B. durch Unterbewertung der eigenen Währung) zur Herstellung der Wettbewerbsfähigkeit, da es ja nicht Ziel einer Volkswirtschaft sein kann, dem Weltmarkt seine Produkte und damit Ressourcen zu Preisen unterhalb der Opportunitätskosten zur Verfügung zu stellen.

### 2.1 Teilbilanzen der Zahlungsbilanz

Auf der Suche nach einem Kriterium für die „ability to sell“ einer Volkswirtschaft stößt man relativ schnell auf die Leistungsbilanz. In dieser läuft nach Meinung des Sachverständigenrates (1981, Ziffer 444) „... alles das zusammen, was einzelne Teile der Wirtschaft an Vorteilen und Nachteilen auf den internationalen Märkten aufweisen.“ Bei genauerer Betrachtung erweist sich dieser Indikator jedoch als wenig aussagekräftig, da der Leistungsbilanzsaldo a) konjunkturabhängig, b) wechselkursabhängig und c) nicht unabhängig von anderen makroökonomischen Aggregaten ist.

ad a) Die Höhe des Leistungsbilanzsaldos wird durch die relative Einkommensentwicklung zwischen In- und Ausland beeinflusst. Geht die Nachfrage im Inland nach Gütern und Dienstleistungen im Vergleich zu der des Auslandes stark zurück, so verbessert sich die Leistungsbilanz, ohne daß von einem Zugewinn an Wettbewerbsfähigkeit gesprochen werden kann.

ad b) Die Leistungsbilanz ist daneben noch wechselkursabhängig. Wenn die Marshall-Lerner-Bedingung erfüllt ist, führt eine reale Abwertung zu einer Verbesserung der Leistungsbilanz. Empirische Untersuchungen haben ergeben, daß diese Bedingung für viele Länder langfristig erfüllt ist<sup>6</sup>. Da der reale Wechselkurs als Produkt des nominalen Wechselkurses und des Quotienten aus dem ausländischen und inländischen Preisniveau ist, determinieren neben der u.a. von Zinsdifferenzen bestimmten Entwicklung der nominellen Wechselkurse die Inflationsdifferenzen c.p. die Leistungsbilanzentwicklung. Die Leistungsbilanz spiegelt somit nicht nur die vom Sachverständigenrat

erwähnten Vor- und Nachteile von Wirtschaftseinheiten auf den internationalen Märkten, sondern auch das relative Geschick der Länder bei der Inflationsbekämpfung und Veränderungen der Zinsdifferenzen zwischen In- und Ausland wider.

ad c) Die Leistungsbilanz steht in engem definitorischen Zusammenhang mit anderen makroökonomischen Aggregaten. In einer offenen Volkswirtschaft ist der Leistungsbilanzsaldo über folgende Identitätsgleichung definiert<sup>7</sup>:

$$X + R - M = (S - I) + (T - G)$$

wobei X, M = Exporte bzw. Importe von Gütern und Dienstleistungen,

R = Saldo der Transferbilanz,

S-I = Saldo der Ersparnisse und Investitionen des privaten Sektors

T-G = Budgetsaldo.

Ein Leistungsbilanzüberschuß reflektiert einen identisch hohen Überschuß aus der Summe des Budgetsaldos und des Saldos aus Ersparnissen und Investitionen des privaten Sektors. Da eine Identität nichts über den Kausalzusammenhang zwischen den beteiligten Größen aussagt, wäre die Leistungsbilanz ein geeigneter Indikator für die „ability to sell“ einer Volkswirtschaft, wenn ihr Saldo autonom aus der Reaktion der Weltmärkte auf die Wettbewerbsstärke des Inlandes resultieren würde und die beiden anderen Salden sich als Residualgröße ergäben. Obwohl vom Außenbeitrag sicherlich Wirkungen auf das Budget und die Spar- und Investitionstätigkeit der Privaten ausgehen, erscheint es aber plausibler anzunehmen, daß der Einfluß in der umgekehrten Richtung stärker ist. Denn schließlich wird die ungefähre Höhe des Budgetdefizits ex ante im demokratischen Prozeß festgelegt. Chipman (1989, S.16 f.) kommt zu dem Schluß „... it is difficult to reject the conclusion that the overwhelming explanation of the goods-and-service deficit is the federal budget deficit“.

Mit der Diskussion der Leistungsbilanz ist im Grunde bereits alles wesentliche für den Wettbewerbsfähigkeitsindikator Kapitalbilanzsaldo ausgesagt. Obwohl das oftmals vorgebrachte Argument, Nettokapitalexporte seien ein Zeichen für höhere Attraktivität des Auslandes, auf den ersten Blick plausibel erscheint, entpuppt es sich bei näherem Hinsehen als ein zweischneidiges Schwert. Jedem Leistungsbilanzüberschuß steht nämlich ein Kapitalexport in gleicher Höhe gegenüber. Ein Leistungsbilanzüberschuß ist gleichbedeutend mit einem Nettozuwachs an Forderungen gegenüber dem Ausland. Dieser ist somit nicht Aus-

<sup>4</sup> Vgl. President's Commission on Industrial Competitiveness (1985, S. 6).

<sup>5</sup> Vgl. dazu Balassa (1977) und Hillman (1980).

<sup>6</sup> Innerhalb der ersten 6-9 Monate ist allerdings häufig mit einer „anormalen“-Reaktion zu rechnen, d.h. die Leistungsbilanz verschlechtert sich zunächst trotz Abwertung. Vgl. Krugman/Obstfeld (1994, S. 476 ff.).

<sup>7</sup> Vgl. Dornbusch (1980, S. 22 ff.).

druck unattraktiver Anlagebedingungen im Inland, sondern Reflex des relativen Erfolgs inländischer Exporteure auf dem Weltmarkt und der Stärke der heimischen Unternehmen im Vergleich zu ausländischen Exporteuren. Hinzu kommt, daß der Leistungsbilanzsaldo identisch ist mit der Differenz zwischen heimischer Ersparnis und den heimischen Investitionen. Damit wären aber die unterschiedlichen Spar- und Investitionsneigungen ebenfalls Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit, was eine wenig sinnvolle Ausfüllung des Begriffes zu sein scheint<sup>8</sup>.

Neben diesen eher saldenmechanischen Gründen sprechen aber auch ökonomische Gründe dafür, aus Zahlungsbilanzindikatoren keine Rückschlüsse auf die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft zu ziehen. Erstens ist nach dem Phasenkonzept der Leistungsbilanz zu erwarten, daß sich weniger entwickelte Länder die zu ihrem Aufholprozeß nötigen Investitionsmittel durch eine Verschuldung im Ausland besorgen. So gesehen ist es völlig normal, daß entwickelte Länder den weniger entwickelten Ländern Kapital zur Verfügung stellen und somit Nettokapitalexporteure sind<sup>9</sup>.

Der zweite Grund für die eingeschränkte Aussagekraft — insbesondere der Leistungsbilanz — liegt im Protektionismus in all seinen Spielarten. Unterschiedlich hohe tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse sowie die Gewährung von Exportsubventionen verzerren die Leistungsbilanz nicht nur der Struktur nach, sondern auch in ihrer Höhe. Dabei kommen neben den direkten Effekten auf den Außenhandel auch längerfristig wirkende Sekundäreffekte zum Tragen, die bereits die Produktion als Voraussetzung für Außenhandel gar nicht erst im nötigen Umfang zulassen. So verhindern z.B. Einfuhrquoten für Bekleidung oder Exportsubventionen für Agrarprodukte, daß sich in Ländern, die bei diesen Produkten komparative Kostenvorteile haben, Unternehmen für den Export oder die Herstellung dieser Güter mangels Absatzchancen interessieren<sup>10</sup>.

Abschließend läßt sich sagen, daß die Leistungsbilanz die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft nicht adäquat mißt. Dies liegt im wesentlichen daran, daß sich in diesem Indikator zu viele andere Einflüsse niederschlagen, die wenig mit der „ability to sell“ einer Volkswirtschaft zu tun haben.

## 2.2 Welthandelsanteil

Eine andere Möglichkeit, die „ability to sell“ einer Volkswirtschaft zu messen, liegt in der Betrachtung der Welthandelsanteile, die ein Maß dafür darstellen, wie weit sich eine Volkswirtschaft auf dem Weltmarkt gegenüber den Konkurrenten durchsetzen kann. Es ist unmittelbar einsichtig, daß ein Ländervergleich der Höhe der relativen Welthandelsanteile wenig sinnvoll ist, da ein kleines Land wie Österreich unabhängig vom Offenheitsgrad wahrscheinlich immer einen kleineren Welthandelsanteil haben wird als beispielsweise Japan, die USA oder Deutschland. Aber auch die Veränderung des Welthandelsanteils muß mit Vor-

sicht betrachtet werden. So kann ein steigender Anteil nicht ohne weiteres als steigende, ein sinkender Anteil nicht unbedingt als sinkende Wettbewerbsfähigkeit interpretiert werden. Zum einen wird nur ein Teil des gesamten Weltmarktes (die grenzüberschreitenden Warenströme) erfaßt. Zum anderen ist der Weltexportanteil eines Landes definitiv das Produkt aus dem relativen Pro-Kopf-Einkommen, dem Bevölkerungsanteil und der relativen Exportquote am BIP. Da in den Industrieländern der Anteil an der Weltbevölkerung ständig sinkt, ist es zur Konstanzhaltung des Welthandelsanteils nötig, daß die Exportquote und/oder das Pro-Kopf-Einkommen stärker steigen als im Ausland. Insgesamt betrachtet ist die Veränderung des Ausfuhrmarktanteils allerdings ein relativ guter Indikator für die „ability to sell“ einer Volkswirtschaft, wenn er mit entsprechender Vorsicht interpretiert wird.

Eine verfeinerte Variante der Untersuchung von Exportmarktanteilen ist die sogenannte „constant market shares analysis“ (CMSA). Durch rein formale Umformungen wird die Veränderung der Exportmarktanteile in eine Struktur- und eine Wettbewerbskomponente zerlegt<sup>11</sup>. Die Strukturkomponente zeigt dabei an, inwieweit sich die Exporteure eines Landes auf über- oder unterdurchschnittlich wachsende Regionen oder Gütergruppen spezialisiert haben. Als Residualgröße verbleibt die Wettbewerbskomponente, die vornehmlich durch Angebotsfaktoren bestimmt wird<sup>12</sup> und daher oft als Maß für die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft verwendet wird.

Das Hauptproblem einer solchen Zerlegung aus ökonomischer Sicht liegt darin, daß durch die Strukturbereinigung Effekte ausgeschlossen werden, die oftmals gerade als Indiz für die Wettbewerbsstärke angesehen werden, nämlich in Wachstumsmärkten (sowohl regional als auch branchenbezogen) präsent zu sein. Für Lafay (1976) stellt gerade diese Fähigkeit, auf Märkten mit langfristig expansiver Nachfrage entsprechend vertreten zu sein, den Hauptgrund für die strukturelle Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft dar. Insofern muß auch die Wettbewerbskomponente bei der CMSA mit Vorsicht als Indikator für die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft verwendet werden<sup>13</sup>.

<sup>8</sup> Vgl. Snowden (1994) für eine eingehende Erörterung des Zusammenhangs zwischen Leistungsbilanzüberschüssen und Ersparnissen.

<sup>9</sup> Dies schließt selbstverständlich nicht aus, daß es einige Länder gibt, die wegen ihrer hohen Budgetdefizite oder geringen Sparquoten der Privaten mehr nachfragen als sie produzieren und damit Nettokapitalimporteure sind oder die den Aufholprozeß nicht durch eine Verschuldung im Ausland, sondern durch eine Beschränkung der Konsummöglichkeiten der Bevölkerung finanzieren.

<sup>10</sup> Dieser Einwand gilt auch für den Welthandelsanteil, wird dort allerdings nicht mehr erwähnt.

<sup>11</sup> Vgl. Henkner (1992) zur multiplikativen und Beck (1990), Richardson (1971) zur additiven Zerlegung.

<sup>12</sup> Vgl. Beck (1990, S. 19).

<sup>13</sup> Vgl. Henkner (1992, S. 50).

### 2.3 Der reale effektive Wechselkurs

Ein häufig gebrauchter Ansatz zur Messung der Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften ist die Berechnung des realen effektiven Wechselkurses<sup>14</sup>. Dieser entspricht dem um die unterschiedlichen Inflationsraten korrigierten nominalen Wechselkurs gegenüber den gewichteten Währungen der wichtigsten anderen Länder<sup>15</sup>.

Wohl kaum ein Indikator ist so umstritten wie der reale effektive Wechselkurs, insbesondere wenn dieser auf Lohnkostenbasis berechnet wird. Der Dissens beginnt bereits bei der Interpretation von Auf- und Abwertungen. Für einen Teil der Autoren bedeutet eine reale Abwertung eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit<sup>16</sup>. Inländische Unternehmer können ihre Produkte auf ausländischen Märkten zu einem niedrigeren Preis (in ausländischer Währung) anbieten, ohne den Inlandspreis reduzieren zu müssen. Auf den Inlandsmärkten wird die Position inländischer Unternehmen ebenfalls gestärkt, da ausländische Unternehmer entweder den Preis in ihrer eigenen Währung reduzieren müssen (und damit einen Rückgang ihrer Exportgewinne hinnehmen müssen) oder aber Marktanteile verlieren. In dieser Interpretation ist die Veränderung des realen effektiven Wechselkurses exogen vorgegeben. Er determiniert somit die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft.

Andere Autoren sehen in einer realen Aufwertung eher ein Indiz für gestiegene Wettbewerbsfähigkeit<sup>17</sup>. Gelingt es den inländischen Unternehmen, ihren Exportwert auf den ausländischen Märkten durch Preiserhöhungen zu steigern, verbessert sich c.p. die Leistungsbilanz und erhöht sich c.p. das Angebot an ausländischer Währung auf dem Devisenmarkt. Dadurch kommt es zu einer Aufwertung der inländischen Währung, die die ursprüngliche Verbesserung der Leistungsbilanz tendenziell wieder rückgängig macht, aber nicht in vollem Umfang. Dies passiert immer dann, wenn die Marshall-Lerner-Bedingung langfristig nicht erfüllt ist. In dieser Interpretation ist eine Aufwertung Reflex der gestiegenen Wettbewerbsfähigkeit, die im Kern darauf zurückgeht, daß per saldo die Nichtpreisfaktoren den durch die Aufwertung eintretenden Verlust an preislicher Wettbewerbsfähigkeit mehr als kompensieren.

Der Dissens setzt sich bei der Frage nach den richtigen Preis- und Kostenindizes fort. Während eher pragmatisch vorgehende Untersuchungen aus Gründen der internationalen Vergleichbarkeit oftmals mit dem Verbraucherpreisindex arbeiten, wird ein solches Vorgehen von theoretischer Seite in Frage gestellt. So wird gefordert, daß ein Preisindex zur Beurteilung der „ability to sell“ nur die Preise all derjenigen Güter berücksichtigen sollte, die tatsächlich oder potentiell exportiert werden können (exportables)<sup>18</sup>. Nicht in den Index eingehen sollten die Preise nichthandelbarer Güter, Preise von Gütern, bei denen aufgrund staatlicher Eingriffe keine Marktpreisbildung erfolgt, und die Preise von Rohstoffen. Damit würde sichergestellt, daß sich Preisveränderungen bei den zuletzt genannten Gütern nur insofern in den Preisen der exportables nieder-

schlagen, als sie als Vorleistungen anteilig in deren Produktion eingehen. Diesen Anforderungen wird weder der Index der industriellen Erzeugerpreise noch der Großhandelspreisindex noch der Exportpreisindex gerecht.

Alle Preisindizes haben zwar eine gewisse Berechtigung, sei es aus theoretischen Gründen oder empirischen (internationale Vergleichbarkeit der Indizes). Den „richtigen“ Preisindex gibt es jedoch nicht. Aber selbst die Verwendung von Preisindizes an sich ist umstritten. So wird argumentiert, daß wegen des starken internationalen Preiszusammenhangs aufgrund der Güterarbitrage und der Gewinnschwankungen Kostenindizes vorzuziehen seien, da Produktionskosten international weniger verknüpft seien als die Preise gehandelter Güter<sup>19</sup>. Dieses Argument gilt um so stärker, je homogener die gehandelten Güter sind. Aber selbst bei differenzierten Gütern ist der Spielraum für Preisschwankungen aufgrund der Substitutionskonkurrenz meist auf eine relativ enge Bandbreite beschränkt. Produktionskostenvergleiche sind somit unter Umständen ein geeigneterer Maßstab für die Beurteilung der „ability to sell“ einer Volkswirtschaft.

Die Verwendung realer effektiver Wechselkurse auf Kostenbasis zur Beurteilung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit ist allerdings auch nicht unproblematisch. Die aus konzeptioneller Sicht zu präferierenden Stückkostenindizes, in die sowohl die Preise importierter Vorleistungen als auch die Preisentwicklung bei nichthandelbaren Gütern eingehen, stehen wegen Daten und Abgrenzungsproblemen international vergleichbar nicht im erwünschten Maße zur Verfügung. Aus diesem Grund wird zumeist der reale effektive Wechselkurs auf Lohnstückkostenbasis verwendet. Gegen die Verwendung von Lohnstückkosten wird häufig angeführt, die Lohnkosten würden nur einen geringen Teil der Kostenbelastung eines Unternehmens ausmachen. Dies ist zwar einzelwirtschaftlich richtig, gesamtwirtschaftlich aber falsch. Denn Kosten für international handelbare Inputs sind für alle Volkswirtschaften ähnlich hoch<sup>20</sup>. Sie kommen also nur dann als wesentliche Ursache von Kostenunterschieden in Betracht, wenn sie in stark unterschiedlicher Intensität in den Produktionsprozeß eingehen. Somit bleiben als wesentlicher Faktor für Kostenunterschiede nur die Preise immobilier Inputs — hauptsächlich Arbeit — übrig.

Einen ernstzunehmenden Einwand gegen internationale Vergleiche stellt allerdings die Abhängigkeit der Lohnstückkosten vom Konjunkturverlauf im In- und Ausland dar.

<sup>14</sup> Vgl. Deutsche Bundesbank (1994).

<sup>15</sup> Vgl. Schumacher (1992); Filc (1978).

<sup>16</sup> Vgl. Filc (1978, S. 24 f.); Dornbusch (1990, S. 80 ff.).

<sup>17</sup> Vgl. Orłowski (1982, S. 29 ff.); Vollmer (1986, S. 206 f.); van Suntum (1986, S. 498).

<sup>18</sup> Vgl. Orłowski (1982, S. 18).

<sup>19</sup> Vgl. Stern (1973, S. 147).

<sup>20</sup> Vgl. Fels (1988, S. 141) und Flassbeck (1992, S. 16 f.).

Da im Aufschwung zunächst unterausgelastete Kapazitäten stärker in Anspruch genommen werden, steigt die gemessene Produktivität stärker als die Beschäftigung, die Lohnstückkosten sinken. Umgekehrt steigen sie in Phasen konjunkturellen Abschwungs. Damit ist der reale effektive Wechselkurs auf Lohnstückkostenbasis vom Konjunkturverlauf im In- und Ausland abhängig. Wünschenswert wäre daher eine Konjunkturbereinigung der realen effektiven Wechselkurse, wobei zwei Probleme auftauchen. Zum einen ist oftmals am aktuellen Rand nicht klar, wo die Konjunktur steht, was für die Bereinigung in der gegenwärtigen Periode eine gewisse Unsicherheit darstellt. Zum anderen ist die Wahl des richtigen Zeitraums für eine Bereinigung ein großes Problem. Darauf wiesen bereits die Wirtschaftsberater von Präsident Kennedy hin, indem sie feststellten, daß zu kurze Zeitintervalle den zyklischen Bewegungen der Produktivität zu viel Gewicht geben und zu lange Intervalle signifikante Strukturbrüche verbergen können<sup>21</sup>.

Ebenfalls Anlaß zu Dissens gibt die Frage, ob die absoluten Niveaus der gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten oder nur die relativen Veränderungsdaten miteinander verglichen werden sollen. Häufig wird argumentiert, ein Niveauvergleich sei nicht sinnvoll, da strukturelle Einflüsse, z.B. die unterschiedliche Art der Finanzierung des Sozialsystems (Steuern vs. Lohnzusatzkosten) oder der Anteil der Selbständigen, das Niveau beeinflussen. Besser wäre es, die Lohnkosten von sich im Zeitablauf ergebenden Strukturänderungen, wie die des Selbständigenanteils, zu bereinigen und nur die Veränderungen der realen effektiven Wechselkurse zu vergleichen. Wertet sich der reale Wechselkurs des Inlandes stärker auf als der eines Konkurrenzlandes, so wird das Inland preislich weniger wettbewerbsfähig. Diese scheinbar einleuchtende Argumentation hat nur einen Haken: Niveau und Veränderungsdaten sind nicht unabhängig voneinander. Ausgehend von einem bestimmten Anfangsniveau ergibt die Summe aus den Veränderungsdaten im Zeitablauf das Endniveau. Vergleicht man Veränderungsdaten, so vergleicht man Veränderungen der Niveaus.

Unterschiedliche Niveaus bei den Lohnstückkosten können auch dadurch bedingt sein, daß die Sozialprodukte der einzelnen Länder keine perfekten Substitute auf dem Weltmarkt sind, weil das in Form von Technologie und Arbeitskräftequalifikation verfügbare Wissen, das Innovationspotential und die Schumpeterschen Pionierunternehmer nicht gleich zwischen den Ländern verteilt sind. Volkswirtschaften, die besonders viel von diesen Faktoren aufweisen, können Güter herstellen, bei denen sie temporäre Verfügbarkeitsvorteile haben. In diesem Fall sind die Länder in der Lage, „first mover advantages“ auszunutzen und temporäre Oligopol- oder Monopolrenten abzuschöpfen<sup>22</sup>. Je mehr diese Renten den Arbeitnehmern in Form von Löhnen zugute kommen, desto höher liegt das Niveau der bereinigten Lohnstückkosten in den Ländern, die besonders viel von den o.a. Faktoren aufweisen. Aus diesem Grund kann es durchaus sinnvoll sein, in einer langfristigen Be-

trachtung auch das absolute Niveau der Lohnstückkosten mit in die Betrachtung einzubeziehen. Da die Faktorkosten im Gleichgewicht gleich den Faktorentgelten sind, zeigen hohe Löhne eine hohe Wertschätzung des Weltmarktes für inländische Güter an<sup>23</sup>, was z.B. von Orlowski (1982, S. 70 ff.) als Zeichen hoher Nicht-Preis-Wettbewerbsfähigkeit interpretiert wird.

Ein weiteres Problem bei der Berechnung realer effektiver Wechselkurse — unabhängig davon, ob sie auf Preis- oder Kostenbasis berechnet werden — ist die Ermittlung eines geeigneten Gewichtungsschemas, das die relative Bedeutung der jeweiligen Auslandswährung für die Ermittlung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit des Inlandes angibt. Die verschiedenen Verfahren unterscheiden sich hinsichtlich der in das Schema eingehenden Länder, der Basisperiode, der Gewichtung von Wechselkursänderungen und der Indexberechnung aus den gewichteten Wechselkursänderungen<sup>24</sup>.

Umgehen lassen sich diese Gewichtungsprobleme, wenn man die Entwicklung der Lohnstückkosten in den nationalen Währungen oder in einer einheitlichen Währung bilateral gegenüber stellt. Bleibt man in nationalen Währungen, löst man sich vom Konzept der realen effektiven Wechselkurse, und die Interpretation der Entwicklung der Lohnstückkosten engt sich ein. Vergleiche in nationaler Währung zeigen nur an, inwieweit von der Entwicklung der inländischen Lohnstückkosten relativ zu denen im Ausland ein positiver oder negativer Beitrag zur Entwicklung preislichen Wettbewerbsfähigkeit ausgeht. Damit wird nur ein Aspekt der „ability to sell“ erfaßt, worauf Krugman (1994, S. 38) nochmals deutlich hingewiesen hat: „In international competition, of course, what matters for a U.S. firm are the costs of its overseas rivals measured in dollars, not marks or yen.“ Daß ein Anstieg der bereinigten Lohnstückkosten eine Abweichung von der produktivitätsorientierten Lohnpolitik signalisiert, die in der Regel zu erheblichen binnenwirtschaftlichen Problemen führt, wird für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft nur dann zum Problem, wenn sich die inländische Währung nicht weit genug abwertet, um den Kostenanstieg im Inland zu kompensieren.

Ein in der Literatur häufig genannter Einwand gegen reale effektive Wechselkurse auf Lohnstückkostenbasis als Indikator für die Wettbewerbsfähigkeit liegt darin, daß in einigen empirischen Studien entweder keine oder eine inverse Beziehung zwischen der Bewegung von Kosten- und Preisindikatoren eines Landes auf der einen und seiner Exportperformance auf der anderen Seite festgestellt wurde. Kaldor (1978) stellte für die Vereinigten Staaten und Großbritannien fest, daß von 1963 bis 1975 entgegen der Vorher-

<sup>21</sup> Vgl. Council of Economic Advisors (1962).

<sup>22</sup> Vgl. dazu Lorenz (1967); Seitz (1992).

<sup>23</sup> Vgl. dazu auch Klodt/Stehn (1994, S. 6 f.).

<sup>24</sup> Zu Einzelheiten vgl. Filc (1978, S. 27–41).

sage des Lohnstückkostenansatzes ein *Rückgang* der relativen Lohnstückkosten und der Exportpreise Hand in Hand gegangen war mit einem *Verlust* an Exportmarktanteilen im Industriebereich. Gleichzeitig war in Japan und Deutschland ein *Anstieg* der relativen Lohnstückkosten begleitet von einem *Gewinn* an Exportmarktanteilen. Für Frankreich und Schweden sanken die relativen Lohnstückkosten, aber sowohl die relativen Exportpreise als auch die Exportmarktanteile stiegen. Von elf Ländern, die Kaldor in seine Studie einbezogen hatte, wiesen nur drei Länder (Kanada, die Schweiz und die Niederlande) die erwarteten Vorzeichen bei den relativen Lohnstückkosten, den relativen Exportpreisen und den Exportmarktanteilen auf<sup>25</sup>. Die Ergebnisse dieser Kaldor-Studie — kein systematischer Zusammenhang zwischen relativen Lohnstückkosten, relativen Exportpreisen und Exportmarktanteilen — wurden durch weitere Studien bestätigt<sup>26</sup>.

Ähnlich wie seinerzeit das Leontief-Paradox löste auch das *Kaldor-Paradox* eine lebhafte und kontroverse Diskussion aus. Einige Autoren versuchten, die Validität des relativen Lohnstückkostenansatzes damit zu verteidigen, daß die deutschen und japanischen Exporterfolge auf folgende Faktoren zurückzuführen sein könnten:

- Kürzung der Gewinne von Unternehmen auf den Exportmärkten,
- Exportsubventionen durch die Regierungen,
- Preisdifferenzierung für heimische Märkte und Exportmärkte,
- Überproportionale Produktivitätssteigerungen im Exportsektor.

Ohne an dieser Stelle auf jedes der einzelnen Argumente im Detail eingehen zu können, läßt sich generell sagen, daß die vorgebrachten Gründe zur Erklärung des Kaldor-Paradoxes wenig stichhaltig sind. Aber selbst wenn diese vier Gründe den Exporterfolg Japans und Deutschlands erklären würden, wäre damit immer noch nicht das Paradox für die USA, Großbritannien oder die anderen Länder geklärt. Die OECD (1992) vermutet, daß das Kaldor-Paradox auf andere Faktoren zurückzuführen ist. Genannt werden hier insbesondere nicht gemessene, strukturelle und systemische Aspekte der Wettbewerbsfähigkeit, technologische Veränderungen, Skalenerträge und die Erschließung neuer Märkte, aber auch der Qualitätsaspekt, der Service, Finanzierungsbedingungen und eine bessere Anpassung der Produkte an die Auslandsmärkte<sup>27</sup>.

Generell stellt sich allerdings die Frage, ob es sich beim „Kaldor-Paradox“ überhaupt um ein Paradox handelt. Zum einen werden relative Weltmarktanteile, reale effektive Wechselkurse auf Lohnkostenbasis und Exportdurchschnittswerte verwendet, um die Existenz des Paradox zu etablieren. Wenn diese Indikatoren — wie häufig behauptet — die „ability to sell“ einer Volkswirtschaft nicht adäquat widerspiegeln, dann sind sie auch ungeeignet nachzuweisen, daß die preisliche Wettbewerbsfähigkeit keine so große Rolle spielt, wie es die Verfechter der Existenz des

Kaldor-Paradoxes behaupten<sup>28</sup>. Zum anderen scheinen die Ergebnisse Kaldors stark durch die Wahl des Anfangs- und Endjahres beeinflußt zu sein. Lindlar (1995, S. 319 ff.) kann für die 50er und 60er Jahre die Existenz des Kaldor-Paradox für die USA, das Vereinigte Königreich, Frankreich, Italien und Japan nicht bestätigen. Zu ähnlichen Ergebnissen kommen Amendola, Dosi und Papagni (1993, S. 465) für die 70er und 80er Jahre. Sie halten das Kaldor-Paradox für das Ergebnis einer „spurious correlation“ und stellen fest: „Once technology is included in the model the „paradox“ disappears, leaving only J-curve type effects in the short run“.

Angesichts der vielfältigen Möglichkeiten der Interpretation und Berechnung von realen effektiven Wechselkursen — insbesondere auf Lohnkostenbasis — ist es nicht verwunderlich, daß sowohl ihre Entwicklung unterschiedlich diagnostiziert als auch ihre Relevanz unterschiedlich eingeschätzt wird. So kommen das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) und das Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Institut (WSI) zu stark divergierenden Zahlen. Während das IW für Deutschland für 1991 die höchsten Lohnstückkosten der Welt ermittelt, kommt das WSI zu dem Ergebnis, daß es andere Länder gibt, in denen die Lohnstückkosten noch höher sind<sup>29</sup>. Hinsichtlich der Relevanz kommt z.B. der Arbeitskreis Konjunktur im DIW zu folgender Einschätzung: „... die Lohnstückkosten [sind] das für die Messung der Wettbewerbsfähigkeit entscheidende Maß ...“<sup>30</sup>. Filc (1978, S. 16) favorisiert reale effektive Wechselkurse auf Preisbasis und attestiert den Lohnstückkosten „... alternativ oder additiv zum Preisgefälle zwischen In- und Ausland einen geringen Informationswert“. Fagerberg (1988, S. 371) ist wesentlich skeptischer: „The most commonly held approach to international competitiveness focuses on differences in the growth of relative unit labour costs as the major factor affecting differences in competitiveness and growth across countries. However, as several studies have shown, this view is at best too simplified.“

Eine mögliche Auflösung dieser scheinbar widersprüchlichen Aussagen bietet Pollan (1989, S. 619) an: „Die Kritik bezieht sich daher auf mittel- und längerfristige nationale und internationale Vergleiche von Lohnstückkosten. Hingegen ist die Kennzahl Lohnstückkosten gut geeignet, eine Änderung der Wettbewerbsfähigkeit über kurze Zeiträume ... anzuzeigen.“ Je kürzer der betrachtete Zeitraum ist, desto stärker ist das Gefährdungs- oder Stärkungspotential der Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft durch ein Abweichen von der produktivitätsorientierten Lohnpolitik

<sup>25</sup> Vgl. Kaldor (1978, S. 104–107).

<sup>26</sup> Z.B. Kellman (1983).

<sup>27</sup> Vgl. OECD (1992, S. 241).

<sup>28</sup> Auf diesen Aspekt hat Kaldor (1978, S. 106 f.) bereits selbst verwiesen; er scheint jedoch manchmal in Vergessenheit zu geraten.

<sup>29</sup> Vgl. Bellendorf (1994, S. 117).

<sup>30</sup> Vgl. DIW (1993, S. 365 f.).

oder überschießende nominelle Wechselkurse. Je länger die betrachteten Zeiträume, desto stärker müssen zum einen die Determinanten der Produktivität und die Zusammenhänge zwischen Produktivität und Lohnhöhe in Betracht gezogen werden<sup>31</sup> und zum anderen die längerfristigen Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit eines Landes, insbesondere die technologischen Leistungsfähigkeit, ins Kalkül gezogen werden. Anders ausgedrückt: Während die realen effektiven Wechselkurse in der kurzen Frist für eine Volkswirtschaft weitgehend exogen vorgegeben sind, werden sie auf lange Sicht zu einer endogenen Variablen, deren Entwicklung es zu erklären gilt.

### 3. Attraktivität des Wirtschaftsstandorts als Zeichen der Wettbewerbsfähigkeit

Im deutschsprachigen Raum ist seit einigen Jahren verstärkt eine Diskussion um den Wirtschaftsstandort Deutschland entstanden. Für einige Autoren sind die Begriffe „Attraktivität des Wirtschaftsstandorts“ und „internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft“ Synonyme<sup>32</sup>. Andere Autoren legen den Schwerpunkt auf die Standorttheorie und versuchen mit Hilfe von Standortfaktoren, die Wettbewerbsvorteile und -nachteile von Regionen<sup>33</sup> oder Volkswirtschaften zu präzisieren<sup>34</sup>.

#### 3.1 Standortfaktoren

Der Inhalt des Begriffs Standortfaktor hat sich seit seiner Einführung durch Alfred Weber (1909) gewandelt. Weber versuchte, den Standort von Industrien mit Hilfe von drei Standortfaktoren — Transportkosten, Arbeitskosten und Agglomerationsvorteilen — innerhalb eines räumlich homogenen Gebietes zu erklären. In der gegenwärtigen Diskussion sind internationale Differenzen bei solchen Standortfaktoren gemeint, die Auskunft darüber geben sollen, ob eine Volkswirtschaft einen guten Standort für Investitionen darstellt. Dabei wird zwischen harten und weichen Standortfaktoren unterschieden, und gerade in jüngerer Zeit mehren sich die Stimmen, die in den weichen Standortfaktoren wie industrielle Arbeitsbeziehungen, Bildungs- und Gesundheitssystem und sozialer Frieden wesentliche Einflußfaktoren auf die Standortqualität sehen<sup>35</sup>.

Unter den sogenannten harten oder traditionellen Standortfaktoren wurde Steuern und Löhnen lange Zeit besondere Bedeutung beigemessen. Deren einseitige Belastungsfunktion wird von interessierter Seite immer wieder deutlich herausgestellt. Unterschlagen wird dabei oft, daß z.B. den zu zahlenden Steuern staatliche Leistungen gegenüber stehen, die den Unternehmen wieder zugute kommen<sup>36</sup>. Dazu zählen insbesondere die physische Infrastruktur und die staatlicherseits getätigten Investitionen in das Humankapital. Problematisch aus Sicht des Standortwettbewerbs wird der Fall allerdings, wenn der investiv verwendete Anteil am Staatshaushalt zugunsten der konsumtiv verwendeten Anteile immer weiter zurückgeht, weil

dann der vom Unternehmenssektor gezahlten Steuer eine immer geringer werdende Gegenleistung gegenübersteht. Gleiches gilt, wenn das Steuersystem innovations-, investitions- oder anreizschädigend wirkt.

Auch für den gezahlten Lohn erhalten Unternehmen eine Gegenleistung in Form von Arbeitsleistung, so daß das Kernproblem bei der Beurteilung der Attraktivität eines Standortes in der Feststellung des Gegenwertes oder Nutzens liegt, den der Unternehmenssektor für zu zahlende Steuern und Löhne erhält. Nur wenn es hier zu einem stärkeren Mißverhältnis als an einem anderen Standort kommt, hat ein Land diesem gegenüber einen Wettbewerbsnachteil.

In einer funktionierenden Marktwirtschaft mit einer demokratisch gewählten und abwählbaren Regierung sollte es aufgrund der systemimmanenten Regelungsmechanismen eigentlich keine langanhaltenden Mißverhältnisse zwischen Leistung und Gegenleistung geben. Dies setzt allerdings voraus, daß z.B. die Verhandlungsmacht bei Tarifvertragsverhandlungen gleich verteilt ist. In vielen Ländern scheint diese Machtbalance im Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern gegeben zu sein. Zu Besorgnis Anlaß gibt aber die Insider-Outsider-Problematik innerhalb der Länder, die sich auf Arbeitnehmerseite z.B. darin äußert, daß die Arbeitslosen, die tendenziell niedrigere Lohnsteigerungen zur Schaffung neuer Arbeitsplätze favorisieren, nicht am Verhandlungstisch vertreten sind. Ähnliches gilt im Arbeitgeberlager, wo den großen Unternehmen, die hohe Lohnsteigerungen in der Regel besser verkraften als Klein- und Mittelbetriebe, ein dominierender Einfluß bei den Lohnverhandlungen nachgesagt wird. Durch eine solche Konstellation kann es zu nicht marktgerechten Lohnsteigerungen kommen, deren Nachteile vor allem die Outsider und die Allgemeinheit zu tragen haben.

Ein Problem ist die immer stärker um sich greifende Einkommenserschleichung (rent-seeking Aktivitäten)<sup>37</sup>. Eine Vielzahl von Interessengruppen hat mittlerweile erkannt, daß man nicht nur am Markt, sondern auch durch rent-seeking sein Geld verdienen kann. Diese Einkommenserschleichung umfaßt nicht nur die Einflußnahme von Lobbyisten auf politische Prozesse, sie erstreckt sich auch auf das Marktgeschehen selbst. So ist in den USA z.B. ein Heer von Anwälten damit beschäftigt, Schadensersatzklagen

<sup>31</sup> Vgl. Pollan (1989, S. 615–619) zum Zusammenhang zwischen Produktivität und Lohnhöhe.

<sup>32</sup> Z.B. Kantzenbach (1993); Simons/Westermann (1994).

<sup>33</sup> Vgl. dazu Mieth (1990) oder den Beitrag von Weise in diesem Heft.

<sup>34</sup> Vgl. dazu Klodt/Stehn (1994).

<sup>35</sup> Vgl. z.B. Blinder (1992).

<sup>36</sup> Sinn (1990) benutzt in diesem Zusammenhang die einprägsame Analogie, nach der die Rolle von Volkswirtschaften mit der von Gastwirten vergleichbar ist, die sich durch ihre Angebotsgestaltung um die mobilen Gäste (Unternehmer) bemühen.

<sup>37</sup> Als klassische Bereiche des rent-seeking sind hier Subventionen und Schutz vor ausländischer Konkurrenz zu nennen.

gegen Firmen, Krankenhäuser und Privatpersonen zu führen, die im besten Fall nur bestehendes Vermögen umverteilen, sich sehr wahrscheinlich aber auch negativ auf das Wachstum auswirken<sup>38</sup>. Aus einzelwirtschaftlicher Sicht stellen rent-seeking Aktivitäten rationales Verhalten dar, da es für ein Unternehmen oder ein Individuum keine Rolle spielt, aus welcher Quelle sein Gewinn bzw. Einkommen stammt. Volkswirtschaftlich gesehen sind diese Aktivitäten eine Fehlallokation von Ressourcen. Verschärft wird die Situation noch, wenn die dynamischen Schumpeter-Unternehmer einer Volkswirtschaft ihr Talent dem rent-seeking widmen anstatt der Erstellung von Gütern und Dienstleistungen. Dann kommt zur statischen Ineffizienz auch noch eine Gefährdung des Wachstums durch die Beeinträchtigung der dynamischen Effizienz hinzu<sup>39</sup>.

Neben der Leistungerschleichung ist die Abwälzung von Verlusten auf die Allgemeinheit ein Problem, das die Standortqualität nachhaltig beeinflusst. So ist es vor kurzem einem großen deutschen Energieversorgungsunternehmen gelungen, auf gerichtlichem Weg Schadenersatz in Milliardenhöhe zu erhalten, weil die Regierung eines Bundeslandes in den siebziger Jahren dem Druck der Atomlobby nachgab und voreilig eine erste Teilerrichtungsgeheimung für ein später wieder stillgelegtes Kernkraftwerk erteilte. Nach dem Prinzip „Gewinne für uns — Risiken zu Lasten des Staates“ wird hier versucht, die negativen Konsequenzen aus eigenem unternehmerischen Fehlverhalten abzuwälzen. Werden erst einmal Erfolgchance und Verlustrisiko entkoppelt, dann werden zwar die Gewinne privatisiert, die Verluste hingegen sozialisiert. Damit wird aber entweder die Allgemeinheit gezwungen, diese Verluste über höhere Steuern oder reale Einkommensverluste zu tragen, was wiederum Wünsche nach einer Kompensation z.B. durch Lohnerhöhung nach sich zieht, oder der Staat muß die Steuern erhöhen bzw. seine Leistungen reduzieren. In jedem Fall verschlechtert sich die Attraktivität des Standortes. Diese Zusammenhänge hatte bereits Röpke (1949, S. 284) beschrieben und gefordert: „Einkommenschleichung (ohne entsprechende Leistung) und ungesühnte Fehlleistungen (durch Abwälzung des Verlustes auf andere Schultern) müssen in gleicher Weise verhindert werden“.

Insgesamt läßt sich sagen, daß es kurzfristig zu Veränderungen der Standortqualität kommen kann, wenn eine bestimmte ökonomische oder politische Konstellation zu hohe Lohnabschlüsse oder eine überzogene Steuerbelastung erlaubt. Die Lohnabschlüsse und Lohnangleichung sowie die Finanzpolitik in Deutschland nach der Wiedervereinigung sind ein Beispiel für eine solche kurzfristige Verschlechterung der Attraktivität des Wirtschaftsstandorts Deutschland<sup>40</sup>. Auf lange Sicht kann es jedoch nur ein Standortproblem geben, wenn das ökonomische und politische System rent-seeking Aktivitäten überhand nehmen läßt oder Mechanismen wie die Insider-Outsider Problematik oder die Privatisierung der Gewinne bei Sozialisierung der Verluste nicht auszuschalten versteht. Denn nur wenn die systemimmanenten Regelungsmechanismen nicht

funktionieren, ist es möglich, daß Leistung und Gegenleistung auseinanderfallen. Den Blick einseitig nur auf den Belastungsaspekt von Steuern oder Löhnen zu richten und aus ihrer Höhe Rückschlüsse auf die Qualität eines Wirtschaftsstandorts zu ziehen, ist wenig hilfreich.

### 3.2 Arbeitslosigkeit und qualitativ hochwertige Arbeitsplätze

Ein ebenfalls häufig gebrauchtes Konzept beurteilt die Attraktivität eines Landes danach, inwieweit es gelingt, die Arbeitskräfte zu beschäftigen. „Wettbewerbsschwäche wird in einer offenen Volkswirtschaft am ehesten dadurch angezeigt, daß Investoren es nicht mehr reizvoll finden, die durch den Abwanderungsprozeß freigesetzten Ressourcen, vor allem Arbeitskräfte, für neue Produktionszweige zu nutzen“<sup>41</sup>. Indikator zur Beurteilung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft wäre damit vor allem die Arbeitslosenrate. Bei der konkreten Interpretation tauchen ähnliche Schwierigkeiten auf wie beim realen effektiven Wechselkurs. Die Arbeitslosenrate ist zum einen konjunkturabhängig, so daß man im internationalen Vergleich<sup>42</sup> auf konjunkturbereinigte Daten zurückgreifen müßte, was die bereits erwähnten Probleme mit sich bringt. Darüber hinaus berücksichtigt sie die Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze nur indirekt. Eine Volkswirtschaft, der es gelingt, bei gleicher Arbeitslosenrate wie das Ausland zusätzliche Arbeitsplätze entsprechend der Erhöhung ihrer Erwerbsbevölkerung zu schaffen, ist sicherlich als wettbewerbsfähiger zu beurteilen als eine, die nur wenig zusätzliche Arbeitsplätze schafft und statt eines Zuwachses der Erwerbsbevölkerung ein Anwachsen der stillen Reserve zuläßt.

Dies wird manchmal mit der Aussage verknüpft, daß Volkswirtschaften dann besonders wettbewerbsfähig sind, wenn es ihnen gelingt, möglichst viel ihrer Ressourcen in diejenigen Sektoren zu lenken (z.B. durch eine entsprechende Industriepolitik), die eine hohe Wertschöpfung je Arbeitnehmer haben<sup>43</sup>. Auch dieses Konzept ist — obwohl auf den ersten Blick durchaus plausibel — nicht frei von Mängeln. Wenn sich die inländische Nachfrage nicht ändert, wird die Mehrproduktion in den Sektoren mit hoher Wertschöpfung entweder die Importe reduzieren oder die Exporte erhöhen müssen. Dies würde aber bedeuten, daß die Handelspartner es hinnehmen, daß ihre eigenen Sektoren mit hoher Wertschöpfung aufgrund industriepolitischer Maßnahmen des Auslandes schrumpfen, was auf

<sup>38</sup> Vgl. Magee (1991).

<sup>39</sup> Vgl. dazu Murphy/Shleifer/Vishny (1993); Baumol (1987).

<sup>40</sup> Vgl. dazu Hoffmann (1993b) und DIW (1995).

<sup>41</sup> Hoffmann (1993a, S. 371).

<sup>42</sup> Dieser Vergleich ist natürlich nur dann sinnvoll, wenn die unterschiedlichen nationalen Definitionen so korrigiert wurden, daß die Zahlen international vergleichbar sind, wie z.B. jene der OECD.

<sup>43</sup> Vgl. Magaziner/Reich (1983).

Dauer kaum anzunehmen ist. Hinzu kommt, daß es sich bei den Branchen mit der höchsten Wertschöpfung je Arbeitskraft um kapitalintensive Industrien, wie die Tabakverarbeitung oder Mineralölherstellung, handelt. Zum einen stellt sich die Frage, ob es für eine entwickelte Volkswirtschaft wirklich so sinnvoll ist, sich gerade auf solche Produkte zu spezialisieren. Zum anderen lassen sich in diesen Industrien mit gleichem Investitionsvolumen weniger Arbeitsplätze schaffen als in weniger kapitalintensiven Industrien. Somit kann durchaus bezweifelt werden, ob eine Volkswirtschaft gut beraten ist, ihre Produktion in Richtung von Industrien mit hoher Wertschöpfung umzustrukturieren.

Ein besonderes Problem bei der Beurteilung der Standortattraktivität mit Hilfe der Arbeitslosenraten stellen handelsbeschränkende Maßnahmen dar. Fast alle Industrieländer schützen ihre „alten“ Branchen, wie die Landwirtschaft, die Schuh- und Bekleidungsindustrie, den Schiffbau oder den Bergbau. Paradebeispiel ist der deutsche Steinkohlenbergbau, in dem allein die direkten (produktionsbezogenen) Subventionen je Beschäftigten mit 100.000 DM das Durchschnittseinkommen bei weitem übersteigen<sup>44</sup>. Politische Prozesse verhindern hier, daß der Markt seine Allokationsfunktion wahrnehmen und den notwendigen Strukturwandel vorantreiben kann. Für den Indikator Arbeitslosenrate bedeutet dies, daß dieser auch noch um das Maß an Protektion einer jeden Volkswirtschaft bereinigt werden müßte, ein schier unmögliches Unterfangen. Und so gilt auch hier wie schon zuvor, daß ein auf den ersten Blick plausibles Konzept zur Beurteilung der Attraktivität eines Standortes sich bei näherem Hinsehen als problematisch erweist.

### 3.3 Ausländische Direktinvestitionen

Als wichtiger Indikator für die „ability to attract“ wird der Saldo der ausländischen Direktinvestitionen gehandelt. Im Vergleich zur Interpretation der Leistungsbilanz, bei der ein positiver Saldo in merkantilistischer Tradition als gut angesehen wird, ist beim Saldo der Direktinvestitionen überhaupt nicht klar, ob ein positiver oder ein negativer Saldo als Wettbewerbsstärke interpretiert werden soll<sup>45</sup>. So wird zum einen argumentiert, ein Defizit bei den Direktinvestitionen zeige an, daß es Unternehmen unattraktiver fänden, im Inland als im Ausland zu investieren. Die Anwendung dieses Kriteriums würde Japan und Deutschland über die gesamten 80er Jahre als wenig wettbewerbsfähig einstufen, eine Einschätzung, die man angesichts der Exportstärke und des hohen Realeinkommens dieser beiden Volkswirtschaften nur als unplausibel bezeichnen kann. Wenn man schon der Meinung ist, daß die Höhe der Investitionen die Attraktivität eines Standorts anzeigt, sollte man lieber die Bruttoinvestitionen pro Kopf als Indikator verwenden<sup>46</sup>. Zum anderen ist zu beachten, daß der Saldo der Direktinvestitionen dem Leistungsbilanzsaldo folgt, womit ein Nettokapitalexport aus Direktinvestitionen als Standortstärke interpretiert werden müßte<sup>47</sup>. In dieser Argumentation ist der Saldo der Direktinvestitionen eine

Funktion des Leistungsbilanzüberschusses, womit aber ähnliche Einwände hinsichtlich seiner Interpretation wie bei der Leistungsbilanz gelten. Solange es keine plausible Erklärung dafür gibt, warum in einem Land mit Leistungsbilanzüberschüssen und damit Nettokapitalexporten ausgerechnet die Direktinvestitionsbilanz ein den anderen Salden der Kapitalbilanz entgegengesetztes Vorzeichen haben sollte, erscheint es sinnvoller, den Saldo der Direktinvestitionen nicht als Indikator für die Attraktivität eines Standortes zu verwenden.

Wie bei der Leistungsbilanz gibt es auch beim Saldo der Direktinvestitionen neben den saldenmechanischen auch ökonomische Gründe, die gegen diese Größe als Indikator für die „ability to attract“ sprechen. Erstens sind Direktinvestitionen zum Vertrieb technologisch anspruchsvoller, humankapitalintensiver Güter im Ausland notwendige Voraussetzungen für Absatzerfolge. Dies stellt auch das HWWA in seiner Strukturberichterstattung fest<sup>48</sup>: „Die Ergebnisse ... zeigen, daß die Branchen, die hohe Direktinvestitionsbestände im Ausland aufweisen, überwiegend sowohl überdurchschnittliche Exportaktivitäten als auch ein überdurchschnittliches Wachstum verzeichnen sowie eine hohe Humankapitalintensität.“ Zweitens zeigt die Internationalisierungstheorie, daß die Auslandsaktivitäten von Unternehmen einem Phasenschema folgen<sup>49</sup>. Danach etablieren sich Unternehmen zunächst über Exporte auf den Auslandsmärkten und steigen in einer späteren Phase auf Produktion im Ausland um, wobei der Export keineswegs aufgegeben wird. Hohe ausgehende Direktinvestitionen bedeuten, daß sich die inländischen Unternehmen auch auf der Kapitalschiene in die internationale Arbeitsteilung integrieren. Aus den beiden zuletzt genannten Gründen erscheint es völlig normal, wenn Länder wie Japan oder die Bundesrepublik Deutschland als erfolgreiche Exporteure mehr aus- als eingehende Direktinvestitionen aufweisen.

### 4. Hohe Anpassungsfähigkeit als Zeichen der Wettbewerbsstärke

Der dritte Ansatz beurteilt die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft oder die Attraktivität eines Wirtschaftsstandorts anhand der Anpassungsfähigkeit, der Anpassungsgeschwindigkeit und der Effizienz des Anpassungsprozesses („ability to adjust“)<sup>50</sup>. Preuße (1990, S. 85) bezieht sich dabei auf die Angebotsseite und definiert, daß eine Volkswirtschaft als wettbewerbsfähig be

<sup>44</sup> Vgl. Neu (1995).

<sup>45</sup> Vgl. DIW (1992).

<sup>46</sup> Vgl. Klodt/Stehn (1994, S. 18 ff.).

<sup>47</sup> Vgl. z.B. DIW (1992, S. 171).

<sup>48</sup> Vgl. Krakowski u.a. (1992, S. 106).

<sup>49</sup> Vgl. dazu Kutschker (1994), Czinkota (1982), Reid (1981) oder Cavusgil (1980).

<sup>50</sup> Vgl. dazu Flassbeck (1992, S. 10); Straubhaar (1994, S. 539).

zeichnet werden kann, wenn sie ihre Produktionsstruktur an der Faktorausstattung ausgerichtet hat. Flassbeck bezieht auch die Nachfrageseite mit ein. Für ihn (1992, S. 6) ist „Wettbewerbsfähigkeit ... letztlich nichts anderes als die Fähigkeit zur Anpassung an neue und unvorhersehbare Entwicklungen auf der Nachfrage- und Angebotsseite.“

Neben Flassbeck betont auch Straubhaar (1994) die Bedeutung des Schumpeterschen Unternehmers für diese Anpassungsprozesse. In den wirtschaftspolitischen Schlußfolgerungen und bei der Messung der Wettbewerbsfähigkeit liegen jedoch erhebliche Unterschiede. Bei Straubhaar (1994, S. 538) reicht „Die Existenz Schumpeterscher Innovatoren allein ... nicht aus, die Entwicklung der Volkswirtschaft voranzutreiben. ... Wettbewerbsfähigkeit erfordert neben einem ausreichenden Maß an Schumpeterschen Unternehmern ein flexibles und rasch anpassungsfähiges ordnungspolitisches Rahmenwerk...“. Eine flexible, auf die sich rasch wandelnden Bedürfnisse der Unternehmer antwortende Ordnungspolitik erhält somit bei Straubhaar eine zentrale Bedeutung für die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Dabei beruft er sich auf Eucken, was Mieth (1995, S. 104) für eine Fehlinterpretation hält. Denn Eucken (1959, S. 176 f.) mahnt generell dazu, den Rahmen beharrlich festzuhalten und nur mit Vorsicht zu ändern<sup>51</sup>. Zusätzlich kritisiert Mieth an dieser Forderung, daß Straubhaar die grundsätzliche Bedeutung stabiler Rahmenbedingungen für die wirtschaftliche Entwicklung und Stabilität einer Gesellschaft unterschätzt und daß die Ordnungspolitik weit mehr als nur ein wirtschaftspolitisches Instrument ist, weil sie zahlreiche menschliche und gesellschaftliche Bereiche betrifft. Anpassungsfähigkeit kann sich somit nur auf das Verhalten von Unternehmen und Individuen beziehen, nicht aber auf den ordnungspolitischen Rahmen, der ja gerade eine hohe Anpassungsfähigkeit ermöglichen soll.

Flassbeck (1992, S. 19 ff.) betont die Bedeutung der wirtschaftlichen Dynamik und temporärer Rigiditäten für die Anpassungsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Er kommt zu dem Schluß: „Wettbewerbsprobleme entstehen immer dann, wenn eine Gesellschaft die Grenzen der von ihr selbst bestimmten Produktions- und Absatzmöglichkeiten nicht erkennt und damit nominale Einkommensforderungen durchzusetzen versucht, die real nicht gerechtfertigt sind.“ Das Problem der Erhaltung internationaler Wettbewerbsfähigkeit reduziert sich bei ihm weitgehend auf die Frage nach der Herstellung ausreichender Flexibilität von Löhnen und/oder Wechselkursen. „Die Erhaltung von Wettbewerbsfähigkeit ... ist ... ein Problem des währungs- und lohnpolitischen Regimes, das den realen Entwicklungen übergestülpt ist und sich ihnen jeweils anpaßt“ (Flassbeck 1992, S. 20).

Die Messung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit anhand dieses Konzepts ist bislang nicht sehr weit fortgeschritten. Wenn Wettbewerbsfähigkeit letztlich nichts anderes ist als die Fähigkeit der Anpassung an Änderungen der Angebots- und der Nachfrageseite, dann sollte ein Indi-

kator diese Fähigkeit anzeigen. In der empirischen Implementation liegt aber genau die Crux dieses Konzepts. Es hat sich bislang als ausgesprochen schwierig erwiesen, Indikatoren für Anpassungsfähigkeit, -dynamik und -effizienz zu entwickeln. Ein erster Ansatz zu einer Messung der Anpassungsgeschwindigkeit als Maß für die Wettbewerbsfähigkeit liegt mit der Arbeit von Brakman/Gigengack/Jepma (1988) vor, wenn auch deren theoretische Fundierung nicht ganz derjenigen Flassbecks und Straubhaars entspricht. Aber auch in dieser Arbeit wird ein Indikator gewählt, der nicht direkt die Anpassungsgeschwindigkeit einer Volkswirtschaft mißt. Angesichts der Probleme bei der empirischen Implementation dieses Konzepts scheint ein Rückgriff auf andere Indikatoren vorerst unvermeidlich.

## 5. Hohes Realeinkommen als Zeichen der Wettbewerbsfähigkeit

Fast allen bislang diskutierten Konzepten zur Erfassung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft oder der Attraktivität eines Wirtschaftsstandortes ist gemeinsam, daß sie vom Niveau des Einkommens unabhängig sind. Ein armes Entwicklungsland kann nach den meisten dieser Kriterien beinahe genauso wettbewerbsfähig sein wie ein Schwellenland oder ein hochentwickeltes Industrieland. Nicht zuletzt aus diesem Grund rücken viele Autoren genau diesen Kritikpunkt in den Vordergrund: Die meisten Ansätze zur Erfassung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit sind deshalb problematisch, weil sie das eigentliche Ziel des Wirtschaftens außer acht lassen, welches in der Erzielung eines hohen realen Pro-Kopf-Einkommens liegt. So tauchen in der Literatur verstärkt Konzeptualisierungen des Begriffs internationale Wettbewerbsfähigkeit auf, die explizit auf dieses Ziel abstellen und die „ability to earn“ als das relevante Konzept für die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft bezeichnen. Die President's Commission on Industrial Competitiveness (1985, S. 7) in den USA definiert internationale Wettbewerbsfähigkeit folgendermaßen: „Competitiveness for a nation is the degree to which it can, under free and fair market conditions, produce goods and services that meet the test of international markets while simultaneously maintaining and expanding the real income of its citizens.“ Diese Definition ist richtungsweisend für die neuere Diskussion geworden, da sie die Erhaltung bzw. Erhöhung des realen Pro-Kopf-Einkommens einbezieht<sup>52</sup>.

Viele dieser neueren Untersuchungen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit benutzen entweder das reale Pro-Kopf-Einkommen<sup>53</sup> oder damit in engem Zusammenhang stehende Größen wie die Arbeitsproduktivität<sup>54</sup> als Indikator für die internationale Wettbewerbsfähigkeit eines

<sup>51</sup> Ganz ähnlich sieht dies Röpke (1949, S. 296).

<sup>52</sup> Eine ähnliche Definition verwendet der Competitiveness Policy Council (1992, 1993, 1994) oder die OECD (1992).

<sup>53</sup> Z.B. Sinn (1989); Schumacher u.a. (1995).

<sup>54</sup> Z.B. Porter (1990).

Landes. Damit stehen diese Ansätze vor dem Problem, die unterschiedlichen Niveaus und international divergierenden Entwicklungen der Realeinkommen bzw. Produktivitäten erklären zu müssen. Allerdings ist es notwendig, zwischen „ererbten“ und „geschaffenen“ Quellen des Wohlstandes zu unterscheiden, da sonst z.B. Staaten, die aufgrund ihrer Bodenschätze ein hohes Realeinkommen erzielen, ebenfalls als wettbewerbsfähig eingestuft würden. Den Grund nannte schon List (1841, S. 173): „Die Kraft Reichtümer zu schaffen ist demnach unendlich wichtiger als der Reichtum selbst; sie verbürgt nicht nur den Besitz und die Vermehrung des Erworbenen, sondern auch den Ersatz des Verlorenen.“

Schließt man Bodenschätze als Quelle des Wohlstandes einmal aus, dann bietet sich vor allem der Faktor Wissen an, der in der Form von Technologie an Sachkapital und in der Form von Qualifikation und Fähigkeiten an Humankapital gebunden ist<sup>55</sup>. Die zwei Faktoren stehen in einer engen Komplementaritätsbeziehung. Ausgefeilte und komplexe Technologie ohne entsprechendes Humankapital ist genauso wenig produktivitäts- und innovationssteigernd wie eine gut ausgebildete und qualifizierte Bevölkerung ohne Zugang zu entsprechender Technologie. Damit rückt die technologische Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft in den Mittelpunkt der Betrachtung<sup>56</sup>, die sich als allgemeine Innovations- und Produktivitätsfähigkeit definieren läßt. Eine Durchsicht der relevanten Literatur zum Thema „technologische Wettbewerbsfähigkeit“ führt zu dem Ergebnis, daß der Begriff sowohl in einem engeren als auch einem weiteren Sinn gebraucht wird<sup>57</sup>.

## 5.1 Wettbewerbsfähigkeit bei High-tech-Produkten

Technologische Wettbewerbsfähigkeit im engeren Sinne — oder high-tech Wettbewerbsfähigkeit — beruht auf der Fähigkeit von Wirtschaftseinheiten, neues technisches Wissen zu produzieren oder von außen zu erwerben, es sich nutzbar zu machen und in der Produktion anzuwenden, sei es durch Produktinnovation oder durch Prozeßinnovation. Technologische Wettbewerbsfähigkeit läßt sich operationalisieren als Wettbewerbsfähigkeit bei technologieintensiven Produkten und Prozessen (Verfahren) und Wettbewerbsfähigkeit auf dem Gebiet technischen Wissens<sup>58</sup>.

Die besondere Qualität der high-tech Wettbewerbsfähigkeit liegt nach dieser Auffassung in der Tatsache begründet, daß die physische *Produktionsmöglichkeit* einer Wirtschaftseinheit durch die verfügbare und eingesetzte Technologie determiniert ist. Verfügt ein Unternehmen oder eine Volkswirtschaft nicht über das zur Produktion eines Gutes benötigte know-how oder kann dieses nicht beschafft bzw. angewendet werden, so tritt die Wirtschaftseinheit nicht als Konkurrent auf. „... if one nation's superior technology enables it to manufacture products that are beyond the capabilities of other nations, the economist's view of cost competitiveness is irrelevant“<sup>59</sup>.

So argumentiert auch Seitz (1992, S. 231 ff.), daß es — im Gegensatz zur neoklassischen Theorie — auf lange Sicht nicht egal ist, was produziert wird. Hohe Fixkosten, Lernkurveneffekte, Standards, Vernetzungs- oder Rückkoppelungseffekte und externe Skalenerträge führen zu unterschiedlich hohen Marktzutrittsbarrieren, die zumindest temporär die Abschöpfung von Monopolrenten erlauben. Da diese Marktzutrittsbarrieren besonders in den Hochtechnologiebereichen auftreten, profitieren vor allem diejenigen Wirtschaftseinheiten, die sich auf die Produktion und die weltweite Vermarktung solcher Güter spezialisieren. Nach Auffassung der Befürworter des high-tech Konzepts der Wettbewerbsfähigkeit kommt es für eine Wirtschaftseinheit vor allem darauf an, technisches Wissen durch FuE selbst zu produzieren und dieses Wissen in Form von technologieintensiven Produkten — vorzugsweise Hochtechnologieprodukte mit temporären Monopolrenten — zu vermarkten.

Neben der Abschöpfung von temporären Monopolrenten wird der high-tech Wettbewerbsfähigkeit noch eine besondere Bedeutung beigemessen, da die Einkommenselastizität der Nachfrage nach Hochtechnologieprodukten größer ist als die nach Niedrigtechnologieprodukten und Hochtechnologieprodukte somit über ein höheres Wachstums- und Beschäftigungspotential sowie über bessere Exportchancen verfügen als Niedrigtechnologieprodukte. Darüber hinaus wird die Bedeutung der high-tech Wettbewerbsfähigkeit mit dem kumulativen Charakter des technischen Fortschritts begründet. Basiswissen aus vorangegangenen Runden des technischen Fortschritts ist notwendig, um in der gegenwärtigen Runde erfolgreich agieren zu können. Ein „Aussetzen“ in einer Runde des technischen Fortschritts ist nur unter hohen Kosten wieder aufholbar<sup>60</sup>. Hinzu kommt, daß die Akkumulation von Wissen in Unternehmen als eine der wichtigsten Ursachen externer dynamischer Skalenerträge angesehen wird. Andere Firmen der Branche profitieren von der Diffusion des Wissens, und die Produktionskosten der gesamten Branche sinken parallel zur Akkumulation des Wissens und des technischen Fortschritts. Sinkende Stückkosten bei konstantem kumulierten Output sind die Folge. Die Lernkurve einer durch externe dynamische Skalenerträge gekennzeichneten Branche bewegt sich im Zeitablauf nach unten<sup>61</sup>.

<sup>55</sup> Ungebundenes Wissen, das überall auf der Welt verfügbar ist, kommt als Quelle von Realeinkommensunterschieden nur dann in Betracht, wenn es unterschiedlich intensiv genutzt wird. Dieser Fall wird nicht weiter verfolgt.

<sup>56</sup> Einen Überblick über die Einbindung des technischen Wandels in die volkswirtschaftliche Theorie bietet der Beitrag von Straßberger in diesem Heft.

<sup>57</sup> Die folgenden Ausführungen zur technologischen Wettbewerbsfähigkeit basieren auf Schumacher u.a. (1995).

<sup>58</sup> Vgl. Schmietow (1988, S. 25).

<sup>59</sup> Vgl. Office of Technology Assessment (1981, S. 169).

<sup>60</sup> Vgl. Schmietow (1988, S. 116).

<sup>61</sup> Vgl. Krugman und Obstfeld (1994, S. 143–145).

Messen läßt sich die high-tech Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft durch inputorientierte Indikatoren, wie Aufwendungen für FuE oder die Beschäftigten in FuE. Daneben werden outputorientierte Indikatoren herangezogen, wie Patente oder Lizenzen. Allerdings ist die Beherrschung der Technologie nur eine notwendige, aber noch keine hinreichende Bedingung für den Absatzerfolg. Die Industriegeschichte kennt Dutzende von Beispielen, wo Erfinder oder Entwickler von innovativen Produkten oder Prozessen kommerziell erfolglos geblieben sind. Daher wird auch noch auf den Markterfolg bei technologieintensiven Produkten abgestellt. Über den Markterfolg der Technologieproduktion oder -anwendung geben marktorientierte Indikatoren, wie Welthandelsanteile bei Hochtechnologieprodukten oder Handelsbilanzen im Hochtechnologiebereich, Aufschluß<sup>62</sup>.

## 5.2 Wissen und Wettbewerbsfähigkeit

Der Hauptkritikpunkt an einer Fokussierung auf die *Produktion* von high-tech Gütern liegt in der Vernachlässigung der *Anwendung* von Technologie und der Bedeutung des nicht-technischen Wissens. So wird von Vertretern eines erweiterten Konzepts von technologischer Wettbewerbsfähigkeit argumentiert, daß es für eine Volkswirtschaft viel wichtiger sei, Basistechnologien wie die Mikroelektronik möglichst in allen Branchen einzusetzen, um das gesamtwirtschaftliche Produktivitäts- und Innovationsniveau anzuheben. Spitzenleistungen bei high-tech Gütern seien zwar prestigeträchtig. Wenn diese jedoch wie in Indien oder der UdSSR (bzw. ihren Nachfolgestaaten) auf wenige Branchen beschränkt blieben, dann sei damit für eine Volkswirtschaft nicht viel gewonnen. Des weiteren vernachlässige der high-tech Ansatz die Bedeutung anderer Elemente des Wissens (z.B. organisatorisches know-how und know-why), die ebenfalls eine hohe Bedeutung für die Produktivität einer Volkswirtschaft haben.

Nach dem Konzept der technologischen Wettbewerbsfähigkeit im weiteren Sinn steht nicht das *technische* Wissen im Vordergrund, sondern das *gesamte* Wissen, das einem Unternehmen, einer Branche oder Volkswirtschaft zur Verfügung steht. Dieses Wissen manifestiert sich in der verwendeten Produktionstechnologie, der Innovationstätigkeit, in Unternehmensstrategien und in der Gestaltung der volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

In der traditionellen neoklassischen Theorie ist die Technologie ein öffentliches Gut, das in jedem Land in gleicher Weise verfügbar ist und von jedem Unternehmen kostenlos genutzt werden kann. Aufgrund dieser universellen Verfügbarkeit kann die Technologie nicht die international divergierenden Einkommens- und Produktivitätsunterschiede erklären.

Im Gegensatz dazu behauptet die evolutionstheoretische Denkschule, daß der Einsatz von Wissen und der neuesten Technologie notwendige Voraussetzung zur Erzielung einer hohen Arbeitsproduktivität, hoher Löhne und hohen Realeinkommens ist. Solche Gedanken finden sich

bereits bei den Klassikern. Tucker (1774) nimmt beispielsweise an, daß es eine makroökonomische Verbindung zwischen technologischen Vorteilen, internationaler Wettbewerbsfähigkeit und dem Einkommen gibt. Er kommt zu dem Ergebnis, daß u.a. technischer Fortschritt dafür sorgt, daß der absolute Kostenvorteil eines Landes trotz niedrigerer Löhne in anderen Ländern erhalten bleibt<sup>63</sup>. In jüngerer Zeit werden ähnliche Gedanken beispielsweise von Befürwortern der Theorie der technologischen Lücke vertreten, mit der sich der grundlegende Zusammenhang zwischen Wettbewerbsfähigkeit, Handel, Realeinkommen und Technologie untersuchen läßt<sup>64</sup>.

Der Nachteil dieses Ansatzes ist jedoch, daß in ihm die Determinanten der Technologieproduktion nicht erklärt werden. Diese Lücke schließt die neue Wachstumstheorie, in der die Technologie einer Volkswirtschaft nicht länger einfach vom Himmel fällt. Statt dessen werden verschiedene Ansätze diskutiert, die die Technologie bzw. das technische Wissen einer Ökonomie als einen Produktionsfaktor abbilden, der wiederum durch den Einsatz knapper Produktionsfaktoren entsteht. Entweder wird das technologische Wissen als Humankapital (Lucas 1988) oder als von den Arbeitskräften unabhängiges intangibles know-how (Romer 1990) dargestellt. Immer hängen die Produktivität, das Einkommensniveau und die langfristige Wachstumsrate einer Volkswirtschaft von der Möglichkeit der Vermehrung des Wissens ab. Internationale Unterschiede im Aufbau dieses technologischen Wissens ergeben sich entweder aufgrund unterschiedlicher Technologie- und Präferenzparameter oder aufgrund unterschiedlicher — als konstant betrachteter — Humankapitalausstattungen der Volkswirtschaften<sup>65</sup>.

In weiterführenden Beiträgen haben Grossman und Helpman (1992) diese Ansätze der neuen Wachstumstheorie mit der realen Außenwirtschaftstheorie in Verbindung gebracht. Da Länder mit einer geringen Humankapitalausstattung einfache, standardisierte Güter produzieren und selbst keine Forschung betreiben, entstehen langfristige Produktivitäts- und Wachstumsunterschiede zwischen den Ländern, bei denen die anfangs reichen und wettbewerbsfähigen Länder immer reicher werden und die armen, nicht innovativen Länder arm bleiben.

Als Indikator der technologischen Wettbewerbsfähigkeit im weiteren Sinn bietet sich zunächst die Arbeitsproduktivität je geleistete Arbeitsstunde bzw. je Erwerbstätigen im sekundären und tertiären Sektor an. Da sich das Niveau der Arbeitsproduktivität — wenn auch nicht vollständig — im Pro-Kopf-Einkommen widerspiegelt, wird dieser Indikator ebenfalls herangezogen. Der Nachteil des Pro-Kopf-Ein-

<sup>62</sup> Ein Beispiel für die empirische Beurteilung der high-tech Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften ist die Arbeit von Gehrke/Grupp (1994).

<sup>63</sup> Zitiert nach Dosi, Pavitt und Soete (1990, S. 27).

<sup>64</sup> Vgl. dazu Schumacher u.a. (1995, Kap. 2.6).

<sup>65</sup> Eine umfassende Darstellung der neuen Wachstumstheorie bietet Lessat (1994).

kommens für die Mesung der technologischen Leistungsfähigkeit liegt darin, daß es auch Einflußgrößen umfaßt, die wenig mit der technologischen Leistungsfähigkeit eines Landes zu tun haben. Insofern erscheint die Produktivitätsentwicklung im sekundären und tertiären Sektor als der geeignetere Indikator.

## 6. Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft: ein wenig sinnvoller Begriff

Zuletzt soll noch eine Gruppe von Autoren zu Wort kommen, die den Begriff Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft für überholt, bedeutungslos oder sogar gefährlich hält<sup>66</sup>. Zum Teil stützen die Arbeiten sich auf die hier vorgebrachte Kritik an den Konzepten und Indikatoren, sowohl was die „ability to sell“ als auch die „ability to attract“ angeht. Zwar wird wohl anerkannt, daß eine Volkswirtschaft Probleme haben kann wie Leistungsbilanzdefizite und Arbeitslosigkeit, ein zugehöriges Investitions- oder Innovationsaufkommen oder eine zu geringe gesamtwirtschaftliche Produktivität. Diese stellen jedoch „... im Grunde ein binnenwirtschaftliches Anpassungsproblem dar, dem mit außenwirtschaftlichen Maßnahmen nicht beizukommen ist“<sup>67</sup>. Aus diesem Grund wird vorgeschlagen, den Begriff Wettbewerbsfähigkeit nicht mit Inhalten zu belegen, die bereits unter anderem Namen bekannt sind. Aber selbst in der engen Interpretation als „Fähigkeit, am Wettbewerb teilzunehmen“ sei der Begriff im Zusammenhang mit einer Volkswirtschaft fehl am Platze.

Der erste Einwand lautet, daß eine Volkswirtschaft nicht wie ein Unternehmen Konkurs gehen und liquidiert werden kann. Zweifellos richtig ist an diesem Einwand, daß eine Volkswirtschaft nicht *im gleichen Sinn* in Konkurs gehen kann wie ein Unternehmen. Allerdings können Volkswirtschaften in erhebliche kurzfristige Liquiditätsprobleme kommen, wie das Beispiel Mexikos jüngst erst wieder gezeigt hat. Das Problem einer illiquiden Volkswirtschaft ist ganz ähnlich der eines illiquiden Unternehmens. Aufgrund dieser Parallele hat Jeffrey Sachs vorgeschlagen, der Internationalen Währungs-fonds (IWF) solle für Länder eine ähnliche Rolle spielen wie der Verwalter eines überschuldeten und illiquiden Unternehmens<sup>68</sup>. Somit bleibt von diesem Einwand nur bestehen, daß es Unterschiede zwischen Volkswirtschaften und Unternehmen hinsichtlich der Handhabung von Liquiditäts- und Überschuldungsproblemen gibt.

Der zweite Einwand lautet, daß Volkswirtschaften im Gegensatz zu Unternehmen nicht in dem Sinn miteinander konkurrieren, daß Marktanteilsgewinne einer Volkswirtschaft zu Lasten einer anderen gehen<sup>69</sup>. Thurow (1992), der seinem Buch „Head to Head“ den Untertitel „The coming economic battle among Japan, Europe and America“ gab, wendet diesen Mechanismus auch auf Volkswirtschaften an und behauptet (S. 30): „Head-to-Head competition is win-lose“. Kritiker einer solchen Verwendung des Begriffs der Wettbewerbsfähigkeit wenden ein, daß Erfolge

einer Volkswirtschaft wegen der alternativen Produktionsmöglichkeiten längerfristig nicht zu Lasten anderer Volkswirtschaften gehen. Die internationale Arbeitsteilung ist ein Positiv- und kein Nullsummenspiel<sup>70</sup>; entsprechende Anpassungsfähigkeit vorausgesetzt, gewinnen dabei alle — zumindest an allokativer Effizienz. Die Konkurrenz von Volkswirtschaften untereinander hat somit einen anderen Charakter als die Konkurrenz von Unternehmen.

Der dritte Einwand lautet, daß Volkswirtschaften in der Erreichung ihrer Ziele nicht von anderen Volkswirtschaften behindert werden. Aus diesem Grund komme es vor allem auf die Leistung der eigenen Volkswirtschaft an. „... the growth rate of living standards essentially equals the growth rate of domestic productivity — not productivity relative to competitors, but simply domestic productivity“<sup>71</sup>. Dieser Einwand ist so nicht ganz haltbar, denn die Weltwirtschaft ist ein interdependentes System, in der die Wirtschaftspolitik zumindest der großen Länder Auswirkungen auf die anderen Länder hat. Darüber hinaus läßt der Einwand außer acht, daß eine sinnvolle Beurteilung der Leistung einer Volkswirtschaft nur in Relation zu anderen Volkswirtschaften möglich ist. Wenn vergleichbare Länder mit Raten von 3–4 vH pro Jahr wachsen, dann ist es zumindest ein Zeichen geringerer wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit, wenn man selbst nur mit 1–2 vH wächst. Insofern erscheint es durchaus sinnvoll, wenn eine Volkswirtschaft ihre eigene Leistung relativ zu der anderer Volkswirtschaften beurteilt.

Der vierte Einwand besteht darin, daß „eine Volkswirtschaft letztendlich ein sehr heterogenes Gebilde ist mit einzelnen Gruppen, die auf der Suche nach Renten zunächst einmal ihren Partikularinteressen folgen“<sup>72</sup>. Da nicht alle ein gemeinsames nationales Interesse hätten, gibt es keine Gesamtheit Volkswirtschaft; Erkenntnisobjekt könnten daher nur Individuen oder Unternehmen sein. Dieser Einwand spricht zunächst einmal nur gegen die Verwendung des Begriffs Volkswirtschaft, bei genauerem Hinsehen aber gegen jede Art von Aggregation. Denn auch Unternehmen sind heterogene Gebilde mit einzelnen Gruppen (Arbeitnehmer, Management, Eigentümer), die unter der Nebenbedingung, daß sich das Unternehmen am Markt behauptet, ebenfalls auf der Suche nach einem möglichst günstigen Ergebnis sind und ebenfalls ihren Partikularinteressen folgen. Aber so, wie die einzelnen Gruppen in einem Unternehmen ein gemeinsames, den Partikularinteressen letztendlich übergeordnetes Ziel haben, haben dies auch die Einwohner eines Landes<sup>73</sup>. An niedriger Arbeitslosigkeit, Preisstabilität und geringer Staats-

<sup>66</sup> Dazu gehören z.B. Borner (1986), van Suntum (1986), Vollmer (1986), Krugman (1994).

<sup>67</sup> Vgl. van Suntum (1986, S. 501).

<sup>68</sup> Vgl. The Economist (1995, S. 89).

<sup>69</sup> Vgl. Krugman (1994, S. 34).

<sup>70</sup> Vgl. Krugman (1994, S. 34).

<sup>71</sup> Krugman (1994, S. 34).

<sup>72</sup> Straubhaar (1994, S. 534).

<sup>73</sup> Vgl. Mieth (1995, S. 101).

verschuldung ist sicherlich die Mehrzahl der Einwohner eines Landes interessiert.

Der fünfte Einwand ist ein politischer. Da Wettbewerbsfähigkeit, auf eine Volkswirtschaft angewendet, kein sinnvoller Begriff sei, solle in der öffentlichen Diskussion damit nicht gearbeitet werden. Setze sich nämlich bei Politikern erst einmal die Meinung fest, daß sich die binnenwirtschaftlichen Probleme durch das Aufholen eines vermeintlichen Rückstandes lösen lassen oder daß die Ursachen dafür in dem von Thurow postulierten win-lose Mechanismus liegen, dann würde es zu einem verstärkten „rent-seeking“ und zu mehr Protektionismus bis hin zu Handelskriegen kommen<sup>74</sup>. Dieser Einwand ist im Grunde ein Argument gegen den politischen Mißbrauch ökonomischer Begriffe: Er steht aber mit der Frage, ob es eine sinnvolle Ausfüllung des Begriffs Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft gibt. Wenn ja, dann ist es sinnvoll, auf politische Prozesse in der Art einzuwirken, daß im Ergebnis eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit oder Attraktivität eines Wirtschaftsstandortes resultiert.

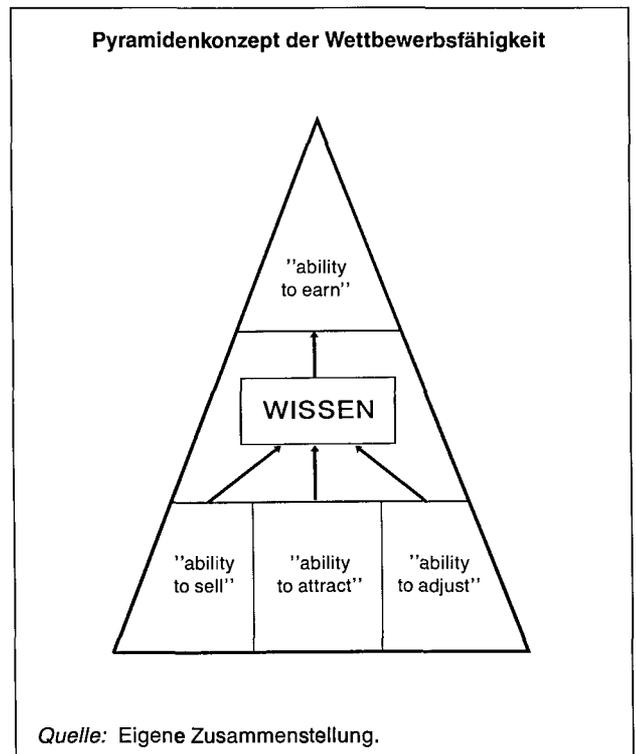
Zusammenfassend läßt sich sagen, daß auch die Einwände, die gegen die Verwendung des Begriffes Wettbewerbsfähigkeit in bezug auf eine Volkswirtschaft erhoben werden, nicht der Weisheit letzter Schluß sind. Zwar haben sie alle eine gewisse Berechtigung. Sie können jedoch nicht verhehlen, daß Volkswirtschaften untereinander konkurrieren und neben der absoluten auch die relative Leistungsfähigkeit wichtig ist.

## 7. Zusammenfassung

Da es keine richtigen und falschen Definitionen gibt, kann es nur Ziel eines solchen Beitrages sein, den Begriff Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft nach geeigneten und weniger geeigneten Konzepten zu untersuchen. Ist dies schon keine leichte Aufgabe, so kommt hinzu, daß einzelne Konzepte und Indikatoren unterschiedlich und teilweise diametral entgegengesetzt interpretiert werden. Ein wesentlicher Grund für diesen Dissens liegt in der Fristigkeit der Betrachtung und damit bei der Frage, ob ein bestimmter Indikator für eine Volkswirtschaft eher exogen vorgegeben oder endogen ist und somit von einer Volkswirtschaft beeinflusst werden kann. Darüber hinaus ist die Interessensgebundenheit der Argumentation bei einer Vielzahl von Beiträgen unverkennbar. Daher erscheint eine isolierte Betrachtung einzelner Konzepte und Indikatoren problematisch und eine eher ganzheitlich angelegte Sichtweise gerechtfertigt.

Aus dieser Perspektive läßt sich die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft als ein pyramidenförmiges System konzeptionalisieren (siehe Abbildung 1), wobei die Komponenten „ability to sell“, „ability to attract“ und „abil-

Abbildung 1



ity to adjust“ die Basis für die „ability to earn“ darstellen. Im Zentrum des Systems steht dabei das in der Volkswirtschaft in Form von Humankapital und Technologie verfügbare Wissen, das die Höhe der Pyramide und damit das Realeinkommen entscheidend beeinflusst. Die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft ließe sich damit definieren als die Fähigkeit, die „ability to sell“, die „ability to attract“ und die „ability to adjust“ herzustellen und so mit dem Faktor Wissen zu kombinieren, daß ein möglichst hohes Realeinkommen erwirtschaftet werden kann.

Legt man dieses Konzept zugrunde, so wird auch in Zukunft nichts weiter übrig bleiben, als sich mit der komplexen Realität in all ihren Facetten auseinanderzusetzen und darauf zu verzichten, mit Hilfe einer vermeintlichen catch-all Größe Aussagen über den Zustand einer Volkswirtschaft und Empfehlungen für die Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit zu machen. Wer sich angesichts der Vielzahl von Konzepten, Interpretationsmöglichkeiten und Indikatoren zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit nach Lektüre dieses Beitrages so fühlt wie Goethes Faust („Da steh ich nun...“), der mag sich vielleicht mit einem Wort von Oscar Wilde trösten: „Truth is never pure, and rarely simple“.

<sup>74</sup> Vgl. Vollmer (1986, S. 214); Krugman (1994, S. 41).

## Literaturverzeichnis

- Amendola, G., G. Dosi, E. Papagn*(1993): The Dynamics of International Competitiveness, in: *Veitwirtschaftliches Archiv*, Bd. 129, Nr. 3, S. 451–471.
- Armington, P.S.* (1977): The Role of „Non-price Competitiveness“ in Exporting, in: *The Banker*, August.
- Balassa, B.* (1962): Recent Developments in the Competitiveness of American Industry and Prospects for the Future, in: *Joint Economic Committee (Hg.) Factors Affecting the United States Balance of Payments*, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C.
- Balassa, B.* (1977): 'Revealed' Comparative Advantage Revisited: An Analysis of Relative Export Shares of the Industrial Countries, 1953–1971, in: *Manchester School of Economic and Social Studies*, Bd. 45, Nr. 4, S. 327–344.
- Baumol, W.* (1987): Entrepreneurship: Creative, Unproductive and Destructive, in: *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik*, Heft 3, S. 415–423.
- Beck, B.* (1990): Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Exportindustrie, Bern.
- Bellendorf, H.* (1994): Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft im weltweiten Strukturwandel, Frankfurt.
- Blinder, A.* (1992): Maintaining Competitiveness with High Wages, in: *International Center for Economic Growth Occasional Paper 26*, San Francisco.
- Borner, S.* (1986): Internationalization of Industry. An Assessment in the Light of a Small Open Economy (Switzerland), Berlin.
- Brakman, S., R. Gigengack, C.J. Jepma* (1988): The Speed of Adjustment as a Measure for Competitiveness, in: *Empirica*, Bd. 15, Heft 2, S. 161–178.
- Cavusgil, S.T.* (1982): Some Observations on the Relevance of Critical Variables for Internationalization Stages, in: *Czinkota, M. R. and Tesar, G.: Export Management: An International Context*, New York, S. 276–286.
- Chipman, J.* (1989): On the Concept of International Competitiveness, University of Minnesota Discussion Paper Nr. 118.
- Competitiveness Policy Council* (1992): Building a Competitive America. First Annual Report to the President & Congress, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C.
- Competitiveness Policy Council* (1993): A Competitiveness Strategy for America, Second Report to the President and Congress, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C.
- Competitiveness Policy Council* (1994): Promoting Long-term Prosperity. Third Report to the President and Congress, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C.
- Council of Economic Advisors* (1962): Guideposts for Noninflationary Wage and Price Behavior, Washington, D.C.
- Czinkota, M.R.* (1982): Export Development Strategies: U.S. Promotional Policy, New York.
- Deutsche Bundesbank* (1994): Reale Wechselkurse als Indikatoren der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, in: *Monatsberichte der Deutschen Bundesbank*, Bd. 46, Nr. 5, S. 47–60.
- DIW*(1992): Saldo der Direktinvestitionen: Kein Indikator für Standortchwäche. Bearb.: H. Flassbeck, D. Schumacher, F. Stille, in: *Wochenbericht des DIW*, Nr. 14, S. 170–173.
- DIW*(1993): Bundesrepublik Deutschland: Strukturkrise oder konjunktureller Einbruch. Bearb.: Arbeitskreis Konjunktur, in: *Wochenbericht des DIW*, Nr. 26/27, S. 360–368.
- DIW* (1995): Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Frühjahr 1995, in: *Wochenbericht des DIW*, Nr. 15/16, S. 299–330.
- Dornbusch, R.* (1980): *Open Economy Macroeconomics*, New York.
- Dornbusch, R.* (1990): Overvaluation and Trade Balance, in: *Dornbusch, R., Helmers, C. (Hg.): The Open Economy*, Oxford.
- Dosi, G., K. Pavitt, L. Soete* (1990): *The Economics of Technical Change and International Trade*, New York.
- Eucken, W.* (1959): Grundsätze der Wirtschaftspolitik, gekürzte Ausgabe für 'rowohlts deutsche enzyklopädie', Hamburg.
- Fagerberg, J.* (1988): International Competitiveness, in: *The Economic Journal*, Bd. 98, S. 355–374.
- Fels, G.* (1988): Zum Konzept der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, in: *Jahrbuch für Sozialwissenschaft*, Bd. 39, S. 135–144.
- Filc, W.* (1978): *Methodische Aspekte der Ermittlung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit eines Landes*, Berlin.
- Flassbeck, H.* (1992): Theoretische Aspekte der Messung von Wettbewerbsfähigkeit, in: *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, Heft 1/2, S. 5–26.
- Gehrke, B., H. Grupp* (1994): Innovationspotential und Hochtechnologie. Technologische Position der Bundesrepublik Deutschland im internationalen Wettbewerb, Heidelberg.
- Grossman, G. M., E. Helpman* (1992): *Innovation and Growth in the Global Economy*, 2. Auflage, Cambridge, Mass.
- Henkner, K.* (1992): Marktanteile im internationalen Handel — Meßprobleme und empirischer Befund, in: *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, Heft 1/2, S. 49–61.
- Hillman, A.* (1980): Observations on the Relation between 'Revealed Comparative Advantage' and Comparative Advantage as Indicated by Pre-Trade Relative Prices, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 116, Nr. 2, S. 315–321.
- Hoffmann, L.* (1993a): Wirtschaftsstandort Deutschland, in: *Energiawirtschaftliche Tagesfragen*, Jg. 43, Heft 6, S. 371–375.
- Hoffmann, L.* (1993b): Warten auf den Aufschwung: Eine ostdeutsche Bilanz, Regensburg.
- Jürgensen, H.* (1963): Kriterien der Wettbewerbsfähigkeit, in: *Der Volkswirt*, Heft 49, S. 2688 f.
- Kaldor, N.* (1978): The Effect of Devaluations on Trade in Manufactures, in: *N. Kaldor, Further Essays on Applied Economics*, S. 99–116, London.
- Kantzenbach, E.* (1993): Der Wirtschaftsstandort Deutschland im internationalen Wettbewerb, in: *Wirtschaftsdienst* Heft XII, S. 625–632.
- Kellman, M.* (1983): Relative Prices and International Competitiveness: an Empirical Investigation, in: *Empirical Economics*, Bd. 8, Nr. 3–4, S. 125–138.
- Klodt, H., J. Stehn u.a.* (1994): Standort Deutschland: Strukturelle Herausforderungen im neuen Europa, Kiel.
- Krakowski, M., u.a.* (1992): Die deutsche Wirtschaft im Anpassungsschock; Analyse der strukturellen Entwicklung der deutschen Wirtschaft, Hamburg.
- Krugman, P.* (1994): Competitiveness: A Dangerous Obsession, in: *Foreign Affairs*, Bd. 73, Nr. 2, S. 28–44.
- Krugman, P., M. Obstfeld* (1994): *International Economics. Theory and Policy*, 3. Auflage, New York.
- Kutschker, M.* (1994): Dynamische Internationalisierungsstrategie, in: *Engelhard, J., Rehkugler, H. (Hg.), Strategien für nationale und internationale Märkte: Konzepte und praktische Gestaltung; Eduard Gabele zum Gedenken*, S. 221–248, Wiesbaden.

- Lafay, G. (1976): Compétitivité, spécialisation et demande mondiale, in: *Economie et Statistique*, Nr. 80, S. 25–36.
- Lessat, V. (1994): Endogenes Wirtschaftswachstum — Theoretische Modelle und wirtschaftspolitische Implikationen, Frankfurt a.M.
- Lindlar, L. (1995): Das mißverständene Wirtschaftswunder: Westdeutschlands und die westeuropäische Nachkriegsprosperität in langfristiger und vergleichender Sichtweise, Manuskript, Berlin.
- List, F. (1841): *Das Nationale System der Politischen Ökonomie*, Berlin (1930).
- Lorenz, D. (1967): *Dynamische Theorie der internationalen Arbeitsteilung*, Berlin.
- Lucas, R.E. Jr. (1988): On the Mechanics of Economic Development, in: *Journal of Monetary Economics*, Bd. 22, S. 3–42.
- Magaziner, I., R. Reich (1983): *Minding America's Business: The Decline and Rise of the American Economy*, New York.
- Magee, S. (1991): A Taxing Matter: The Negative Effect of Lawyers on Economic Activity, in: *International Economic Insights*, Bd. 2, Heft 1, S. 34–35.
- Michel, J. (1993): *Standort D: Bibliographie zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft*, Kiel.
- Mieth, W. (1990): Internationale und interregionale Wettbewerbsfähigkeit, *Regensburger Diskussionsbeiträge zur Wirtschaftswissenschaft* Nr. 220.
- Mieth, W. (1995): Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft: eine Erwiderung, in: *Wirtschaftsdienst*, Heft II, S. 101–104.
- Murphy, K., A. Shleifer, R. Vishny (1993): Why is Rent-Seeking So Costly to Growth?, in: *American Economic Review*, Bd. 83, Heft 2, *Papers and Proceedings*, S. 409–414.
- Neu, A. (1995): Subventionen ohne Ende? Steinkohlenbergbau und Energieverbrauch in Deutschland, *Kieler Diskussionsbeiträge* Nr. 248.
- OECD (1992): *Technology and the Economy. The Key Relationships*, Paris.
- Office of Technology Assessment (1981): *U.S. Industrial Competitiveness: A Comparison of Steel, Electronics, and Automobiles*, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C.
- Orlowski, D. (1982): Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Konzeptionelle Grundlagen und empirische Messung einer wirtschaftspolitischen Zielgröße, *Weltwirtschaftliche Studien*, Nr. 19, Göttingen.
- Pollan, W. (1989): Die Lohnstückkosten als Kennzahl der Wettbewerbsfähigkeit, in: *Wifo Monatsberichte*, Heft 10, S. 613–619.
- Porter, M.E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*, London.
- President's Commission on Industrial Competitiveness (1985): *Global Competition. The New Reality*, Bd. I und II, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C.
- Preuße, H.G. (1990): Ist die Frage nach der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft überholt?, in: *Außenwirtschaft*, Jg. 45, Heft 1, S. 81–103.
- Reid, S.D. (1981): The Decision Maker and Export Entry and Expansion, in: *Journal of International Business Studies*, Bd. 12, Nr. 2, S. 101–112.
- Richardson, J. (1971): Constant-Market-Shares Analysis of Export Growth, in: *Journal of International Economics*, Bd. 1, S. 227–239.
- Romer, P.M. (1990): Endogenous Technological Change, in: *Journal of Political Economy*, Bd. 98, Nr. 5, S. 71–102.
- Röpke, W. (1949): *Die Lehre von der Wirtschaft*, sechste Auflage, Erlenbach-Zürich.
- Sachverständigenrat (1981): *Investieren für mehr Beschäftigung, Jahresgutachten 1981/82*, Mainz.
- Schmietow, E. (1988): *Die technologische Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik*, Bad Homburg.
- Schumacher, D. (1992): Zum Einfluß realer effektiver Wechselkurse auf die Wettbewerbsfähigkeit, in: *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, Heft 1/2, S. 27–48.
- Schumacher, D., H. Belitz, A. Haid, K. Hornschild, H. J. Petersen, F. Straßberger, H. Trabold (1995): *Technologische Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik Deutschland. Theoretische und empirische Aspekte einer international vergleichenden Analyse*, in: *Beiträge zur Strukturforschung des DIW*, Heft 155, Berlin: Duncker & Humblot.
- Seitz, K. (1992): Für eine Hochtechnologiepolitik der Bundesregierung, in: *Wirtschaftsdienst*, Heft V, S. 231–235.
- Simons, R., K. Westermann (1994): *Industriestandort Deutschland: Zur Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft*, Marburg.
- Sinn, S. (1989): Internationale Wettbewerbsfähigkeit von immobilien Faktoren im Standortwettbewerb, *IfW-Arbeitspapier* Nr. 361, Kiel.
- Sinn, S. (1990): The Taming of Leviathan: Competition among Governments, *IfW-Arbeitspapier* Nr. 433, Kiel.
- Snowden, P. (1994): Thrift as a Trade Problem: The External Surpluses of Japan, in: *The World Economy*, Bd. 17, Heft 6, S. 841–854.
- Stern, R.M. (1973): *The Balance of Payments: Theory and Economic Policy*, Chicago.
- Straubhaar, Th. (1994): Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft — was ist das?, in: *Wirtschaftsdienst*, Heft X, S. 534–540.
- Suntum, U. van (1986): Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Ein sinnvolles wirtschaftspolitisches Ziel?, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Bd. 106, S. 495–507.
- The Economist* (1995): A bankruptcy code for countries, 22. April, S. 89.
- Thurrow, L. (1992): *Head to Head — The Coming Economic Battle among Japan, Europe and America*, New York.
- Tucker, J. (1774): *Four Tracts, Together with Two Sermons on Political and Commercial Subjects*, Gloucester.
- Vollmer, R. (1986): Die internationale Wettbewerbsfähigkeit — Kritische Analyse eines heute vielverwendeten Begriffs, in: Kuhn, H. (Hg.): *Probleme der Stabilitätspolitik*, Göttingen.
- Weber, A. (1909): *Über den Standort der Industrien. Erster Teil: Reine Theorie des Standorts*, Tübingen.

## **Zusammenfassung**

### **Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft**

Dieser Beitrag ist ein Versuch, die wichtigsten Ansätze zur Erfassung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft zu integrieren. Zu diesem Zweck werden die vier grundlegenden Fähigkeiten, die die Wettbewerbsposition einer Volkswirtschaft determinieren, dargestellt und zu einem System verbunden. Die „ability to sell“ zeigt an, wie gut eine Volkswirtschaft ihre Produkte auf dem Weltmarkt absetzen kann. Die „ability to attract“ ist Indikator für ihre Fähigkeit, mobiles Kapital anzuziehen. Die „ability to adjust“ gibt an, wie flexibel und effizient eine Volkswirtschaft auf Angebots- und Nachfrageveränderungen reagiert. Schließlich ist die „ability to earn“ ein Zeichen dafür, inwieweit es gelingt, ein möglichst hohes Realeinkommen zu erzielen. Die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft läßt sich damit definieren als die Fähigkeit, die „ability to sell“, die „ability to attract“ und die „ability to adjust“ herzustellen und so mit dem Faktor Wissen zu kombinieren, daß ein möglichst hohes Realeinkommen erzielt werden kann.

## **Summary**

### **The International Competitiveness of an Economy**

This paper is an attempt to integrate the most important approaches which explain the international competitiveness of an economy. To this end, the four basic abilities which determine the competitiveness of an economy will be described and linked to a system. The ability to sell indicates how competent an economy is at marketing its products on the world market. The ability to attract investment is an indicator for the competence of the economy in drawing mobile capital. The ability to adjust shows the flexibility and efficiency of an economy in reacting to changing conditions of supply and demand. Finally, the ability to earn demonstrates the extent to which an economy can achieve a high real income. The competitiveness of an economy can, therefore, be defined as its competence in ensuring the ability to sell, attract and adjust and to combine this with knowledge, so that a high real income can be achieved.