

Fendel, Ralf; Frenkel, Michael

Article — Published Version

Wozu Studien zur Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Fendel, Ralf; Frenkel, Michael (2005) : Wozu Studien zur Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Springer, Heidelberg, Vol. 85, Iss. 1, pp. 26-32,
<https://doi.org/10.1007/s10273-005-0330-x>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/42417>

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.

Ralf Fendel, Michael Frenkel

Wozu Studien zur Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften?

Die Frage nach der Beurteilung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften findet in der öffentlichen Diskussion immer mehr Beachtung. Zugleich stoßen solche Rankinguntersuchungen unter Ökonomen immer wieder auf Kritik. Welche Konzepte zur Messung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit gibt es und was wird gemessen?

Studien bzw. Rankings zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften genießen die zunehmende Aufmerksamkeit einer breiteren Öffentlichkeit. Mit dem Ausmaß an Beachtung nimmt zugleich die Kritik hinsichtlich der Sinnhaftigkeit, der Aussagekraft und der methodischen Zulässigkeit solcher Studien zu¹. Eine pauschale Verurteilung solcher Studien erscheint allerdings ebenso wenig angebracht wie ein blindes Vertrauen in deren Objektivität. So würde eine fundamentale Ablehnung von Studien zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit heißen, dass man deren Bedeutung nicht erkennt und an den in den Studien präsentierten Erkenntnissen nicht interessiert ist. Daher sollte die Kritik konstruktiv und auf eine Verbesserung der Studien ausgerichtet sein. Der vorliegende Aufsatz setzt sich kritisch mit der Kritik an den Rankinguntersuchungen auseinander.

Konzepte der internationalen Wettbewerbsfähigkeit

Für den Begriff der internationalen Wettbewerbsfähigkeit existiert keine allgemein akzeptierte Definition. Dies führt dazu, dass die Konzepte zur Messung dieses Konstruktes erheblich variieren. Nach dem Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung lassen sich drei wesentliche Konzepte der internationalen Wettbewerbsfähigkeit unterscheiden². Das erste Konzept bezieht sich im Wesentlichen nur auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und lässt sich daher nicht

auf die Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften anwenden. Die mangelnde Übertragbarkeit dieses Konzeptes liegt in der Natur des Außenhandels zwischen Nationen begründet. Während es auf Unternehmensebene um Marktanteile geht, bei denen ein Unternehmen auf dem Absatzmarkt hinzugewinnt, während das andere verliert, ist dies beim Außenhandel zwischen Nationen nicht der Fall: Gemäß der klassischen Sichtweise des internationalen Handels profitieren alle am Handel beteiligten Volkswirtschaften aufgrund der internationalen Spezialisierung gemäß ihrer komparativen Vorteile. Auf Unternehmensebene handelt es sich dagegen um ein Nullsummenspiel. In diesem Sinne stehen mithin Volkswirtschaften im Gegensatz zu Unternehmen gerade nicht in einer Konkurrenzbeziehung.

Ein zweites Konzept der internationalen Wettbewerbsfähigkeit stellt auf die Fähigkeit ab, überhaupt Produkte im internationalen Wettbewerb abzusetzen, was mit dem Schlagwort „ability to sell“ erfasst wird. Dieses Konzept berücksichtigt, dass die für den Außenhandel relevanten Preisvorteile nicht nur auf unternehmensspezifischen Faktoren und produktbezogenen Nachfragebedingungen, die beide mikroökonomischer Natur sind, beruhen, sondern auch eine nicht unbeträchtliche gesamtwirtschaftliche Dimension aufweisen. Makroökonomische Variablen, die hierbei besondere Berücksichtigung finden, sind das Preisniveau, die Arbeitskosten sowie der nominale Wechselkurs. Eben diese Erkenntnis rechtfertigt es, das eher mikroökonomische erste Konzept durch eine makroökonomische Betrachtung zu ergänzen.

Prof. Dr. Michael Frenkel, 50, ist Inhaber des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Makroökonomik und Internationale Wirtschaftsbeziehungen, an der WHU Koblenz – Otto-Beisheim Hochschule; Dr. Ralf Fendel, 36, ist Wissenschaftlicher Assistent an diesem Lehrstuhl.

¹ Siehe z.B. U. Heilemann: Deutschland im internationalen Vergleich – einige Fragezeichen, in: WIRTSCHAFTSDIENST, 84. Jg. (2004), H. 12, S. 761-768.

² Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: Jahresgutachten 2004/2005: Erfolge im Ausland – Herausforderungen im Inland, Stuttgart 2004, Ziffer 455 ff.

Als „Sammelindikator“ fungiert hier in der Regel der reale Wechselkurs, welcher den Relativpreis zwischen dem Warenkorb des Inlandes und dem Warenkorb des Auslandes wiedergibt. Betrachtet man den effektiven realen Wechselkurs, so erhält man den Relativpreis des inländischen Warenkorbs gegenüber den wichtigsten Handelspartnern³.

Ein drittes Konzept gewichtet die gesamtwirtschaftlichen Faktoren im Vergleich zum zweiten Konzept nochmals sehr viel stärker und verlässt damit den mikroökonomischen Rahmen des ersten Konzeptes. Es erfolgt eine umfassendere Betrachtung der allgemeinen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen der betreffenden Volkswirtschaft. Hierunter fallen vor allem die öffentliche Infrastruktur, die Abgabenlast, die Qualität des Bildungssystems sowie die Innovationsfähigkeit bzw. -fähigkeit der Volkswirtschaft. Dieses dritte Konzept erweitert die Analyse der internationalen Wettbewerbsfähigkeit auf Bereiche der Wachstumschancen von Volkswirtschaften, die sich aus dem Außenhandel ergeben. In dieser dynamischen Betrachtung erlangen Aspekte wie etwa die Attraktivität für ausländische Direktinvestitionen, die Frage nach der Ausstattung mit Infrastruktur sowie die Implikationen des internationalen Steuerwettbewerbs eine besondere Berücksichtigung. Im Folgenden beschränken wir uns auf die Diskussion solcher Studien, welche diesem weiter gefassten dritten Konzept folgen.

Ausgewählte Studien

Besonders die Studien der dritten Kategorie haben in der jüngeren Vergangenheit zunehmende Beachtung in der breiten Öffentlichkeit gefunden. Dies sind vor allem die jährlichen Studien des International Institute for Management Development (IMD) in Lausanne, der Bertelsmann-Stiftung in Gütersloh sowie des World Economic Forum (WEF) mit Sitz in Genf. In allen drei Studien wird eine größere Zahl von Einzelindikatoren zu einem Gesamtindex oder mehreren Gesamtindizes zusammengefasst, auf deren Basis dann eine Rangliste mehrerer Länder erstellt wird. Die Untersuchung des International Institute for Management Development umfasst dabei 60 Volkswirtschaften (davon 51 Länder und 9 Regionen)⁴. Im Wesentlichen werden vier Kategorien betrachtet: Erstens der Stand

der wirtschaftlichen Entwicklung gemessen mittels makroökonomischer Variablen, zweitens die Effizienz des Staates gemessen z.B. anhand der Finanz- und Steuerpolitik sowie der institutionellen Rahmenbedingungen, drittens die Leistungsfähigkeit von Unternehmen und viertens die infrastrukturelle Ausstattung der betreffenden Volkswirtschaft. In diesen vier Kategorien werden insgesamt 323 Einzelkriterien verdichtet.

Das Internationale Standort-Ranking der Bertelsmann-Stiftung beruht auf der Betrachtung von lediglich 21 Nationen und ist ausschließlich auf Industrieländer begrenzt⁵. Neben dem Wirtschaftswachstum wird vor allem der Zustand der Arbeitsmärkte analysiert. Die Studie unterscheidet dabei zwischen einem Index, welcher die aktuelle Situation der Arbeitsmärkte und des Wirtschaftswachstums kennzeichnet (so genannter Erfolgsindex). Dieser bildet den Kern des Internationalen Standort-Rankings und gibt an, wie erfolgreich eine Volkswirtschaft aktuell hinsichtlich Arbeitsmarktentwicklung (gemessen an Arbeitslosenquote und Erwerbstätigenzuwachs) und Wirtschaftswachstum (gemessen an Bruttoinlandsprodukt pro Kopf und Potenzialwachstum) ist. Ein zweiter Index, der so genannte Aktivitätsindex, hingegen bildet ab, inwiefern getroffene Maßnahmen eine zukünftige Verbesserung der wirtschaftlichen Dynamik und der Situation auf dem Arbeitsmarkt erwarten lassen. In diesem Index werden insgesamt zwölf Faktoren erfasst, die einen Erklärungsbeitrag für die Unterschiede im wachstums- und beschäftigungspolitischen Erfolg der betrachteten Volkswirtschaften liefern. Die zwölf Faktoren werden drei „Aktivitätsbereichen“ zugeordnet. Dies sind „Arbeitsmarkt“, „Staat und Konjunktur“ sowie „Wirtschaft und Tarifparteien“.

Die Studie des World Economic Forum

Der Ansatz des World Economic Forum stellt regional gesehen die umfassendste Studie der dritten Kategorie dar. Im Rahmen des Global Competitiveness Report werden zurzeit über hundert Volkswirtschaften betrachtet, die zusammengefasst mehr als 97% des globalen Bruttoinlandsproduktes erstellen. Dabei gehen knapp 200 Einzelindikatoren in die Studie ein. Aus diesem Grunde erscheint es sinnvoll, die geäußerte Kritik exemplarisch anhand dieser Studie darzustellen und zu diskutieren⁶. Im Global Competitiveness Report (GCR) werden öffentlich zugängliche Daten mit einer speziell für diesen Report konzipierten und jährlich durchgeführten Umfrage (Executive Opinion

³ Zum Einfluss des Euro-Wechselkurses auf die deutsche Wettbewerbsfähigkeit und zur theoretischen Fundierung solcher Ansätze siehe o.V.: Die Kaufkraftparität als Konzept zur Beurteilung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit, in: Deutsche Bundesbank: Monatsbericht Juni 2004, S. 29-43.

⁴ Vgl. Institute for Management Development (Hrsg.): World Competitiveness Yearbook 2004, Lausanne 2004.

⁵ Vgl. Bertelsmann Stiftung (Hrsg.): Internationales Standort-Ranking 2004 – Wachstum und Beschäftigung, Gütersloh 2004.

Survey) kombiniert⁷. Letztere erfragt die Wahrnehmungen und Beobachtungen von im betreffenden Land agierenden Unternehmensvertretern. So liegt dem aktuellen GCR die Meinung von 8729 weltweit führenden Unternehmern zugrunde, was einer durchschnittlichen Befragungsmenge von 80 Unternehmen pro Land entspricht. Die Umfrageergebnisse werden zusammen mit den anderen quantitativen, öffentlich zugänglichen Informationen (z.B. Staatsdefizit, F+E-Ausgaben etc.) in Form von Rankings hinsichtlich einzelner Merkmalsausprägungen berichtet.

Ein großer Teil der Merkmalsausprägungen wurde in den jüngeren Publikationen der Vergangenheit zu zwei Indizes zusammenfasst, die in verdichteter Form die zentralen Ergebnisse der Studie darstellen und auch die am häufigsten zitierten Teile des Global Competitiveness Reports bilden. Dies sind der Business Competitiveness Index (BCI) und der Growth Competitiveness Index (GCI)⁸. Allerdings stellt der diesjährige Report eine Art Übergang dar, denn neben dem Growth Competitiveness Index und dem Business Competitiveness Index wird zusätzlich ein neu konzipierter Index, der Global Competitiveness Index, präsentiert, der in zukünftigen Reports die beiden zuvor genannten und bisher getrennten Indizes vereinen und ersetzen wird.

Seit der erstmaligen Publikation im Jahre 1979 ist der Report regelmäßig von Modifikationen der Mess- und Verdichtungskonzepte gekennzeichnet. Dies spiegelt neben der Verbreiterung der Datenbasis unter anderem den Umstand wider, dass die Autoren bestrebt sind, neuere wissenschaftliche Erkenntnisse in die Studie zeitnah einfließen zu lassen. So finden sich in dem unter der Federführung von Xavier Sala-i-Martin neu formulierten Global Competitiveness Index zentrale Erkenntnisse der neueren empirischen Wachstumsforschung wieder. Jener Teil der For-

⁶ Vgl. M. Porter, K. Schwab, X. Sala-i-Martin, A. Lopez-Claros: The Global Competitiveness Report 2004-05, Genf 2004. Die wesentlichen Inhalte des aktuellen Global Competitiveness Report sind unter folgender URL erhältlich: <http://www.weforum.org>. Eine ausführlichere methodische Darstellung früherer Reports findet sich bei R. Fendel, M. Frenkel: Deutschlands Abschneiden im „Global Competitiveness Report 2002-03“, in: WIRTSCHAFTSDIENST, 83. Jg. (2003), H. 1, S. 30-37.

⁷ Dies entspricht auch der Vorgehensweise des International Institute for Management Development, deren aktuelles Executive Opinion Surey 4166 Befragte umfasst.

⁸ Für eine detaillierte Darstellung der Konstruktion dieser Indizes sei auf den Report selbst verwiesen, wobei zu beachten ist, dass der Business Competitiveness Index bis zum Jahr 2002 noch Microeconomic Competitiveness Index hieß. Die grundlegende Konstruktion des Index hat sich allerdings nicht wesentlich verändert. Gegenüber dem Vorjahr wird lediglich zusätzlich die Ausstattung der betrachteten Volkswirtschaften mit Rohstoffen betrachtet. Diese Veränderung ist vor allem für Entwicklungsländer relevant.

Ausgewählte Rankings im Vergleich

Land	Bertelsmann Internationales Standort-Ranking		IMD World Competitiveness Scoreboard	WEF Global Competitiveness Report	
	Erfolgsindex	Aktivitätsindex		Growth Comp. Index	Global Comp. Index
Irland	1	3	6	19	17
USA	2	4	1	2	1
Australien	3	1	3	11	12
Norwegen	4	6	11	5	10
Neuseeland	5	2	12	14	16
Niederlande	6	13	10	9	9
Österreich	7	12	8	13	14
Großbritannien	8	8	14	8	7
Dänemark	9	11	4	4	3
Kanada	10	7	2	12	11
Schweden	11	14	7	3	5
Schweiz	12	5	9	6	4
Japan	13	9	15	7	8
Griechenland	14	16	20	20	20
Belgien	15	18	16	17	15
Portugal	16	10	19	16	19
Finnland	17	17	5	1	2
Spanien	18	15	18	15	18
Italien	19	21	21	21	21
Frankreich	20	19	17	18	13
Deutschland	21	20	13	10	6

Quellen: World Economic Forum, Bertelsmann Stiftung und International Institute for Management Development.

schung versucht, die Determinanten des Wirtschaftswachstums empirisch zu erfassen. Im vergangenen Jahrzehnt konnten hier entscheidende Fortschritte erzielt werden, die unser Verständnis des Wachstumsprozesses von Volkswirtschaften erheblich verbessert haben⁹.

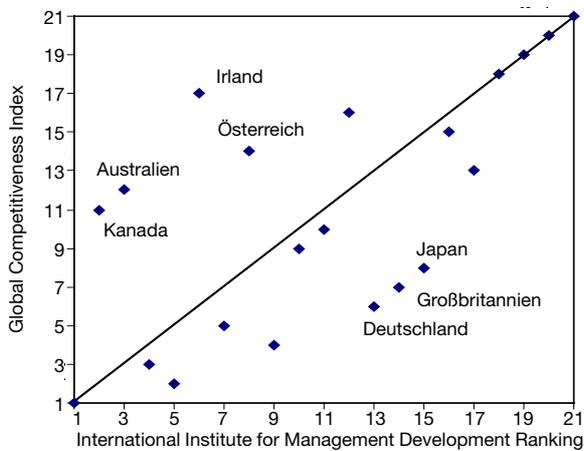
Ergebnisse

Die Tabelle zeigt vergleichend das relative Abschneiden ausgewählter Volkswirtschaften im Rahmen der jeweils aktuellen Auflage 2004 der drei Studien, wobei für das Internationale Standort-Ranking sowohl der Erfolgs- als auch der Aktivitätsindex und für den Global Competitiveness Report der Growth Competitiveness Index sowie der neu konzipierte Global Competitiveness Index angegeben ist. Die Auswahl der Volkswirtschaften ist dabei durch das Internationale Standort-

⁹ Für eine Zusammenfassung des aktuellen Standes der Forschung und einen umfassenden Literaturüberblick siehe S.N. Durlauf, P.A. Johnson, J.R.W. Temple: Growth Econometrics, in: P. Aghion, S.N. Durlauf: Handbook of Economic Growth, Amsterdam 2005.

¹⁰ Für den Global Competitiveness Report und das Ranking des International Institute for Management Development (so genanntes World Competitiveness Scoreboard) wurden bei der Konstruktion der Tabelle für die 21 Länder die Originalränge der Studien jeweils so modifiziert, dass nur die Teilmenge der 21 hier betrachteten Volkswirtschaften in eine kardinal-skalierte Reihenfolge gebracht wurde, so dass die Ränge in der Tabelle von den Originalwerten der Studien abweichen.

Vergleich von IMD Ranking und dem Global Competitiveness Index des WEF



Ranking der Bertelsmann-Stiftung bestimmt, welche 21 Industrienationen umfasst¹⁰. Dies ist zugleich die größte Schnittmenge der betrachteten Studien.

Vergleicht man zunächst das internationale Standortranking der Bertelsmannstiftung mit dem Global Competitiveness Report, so stellt man fest, dass die Ergebnisse recht unterschiedlich ausfallen. So belegt z.B. Finnland im Global Competitiveness Report bei beiden Indizes die Plätze 1 und 2, ist aber bei der Bertelsmann Studie bei beiden Indizes auf Rang 17. Ähnlich deutliche Abweichungen dieser beiden Studien lassen sich auch für Irland und Australien erkennen. Je nach betrachtetem Index ergeben sich zwischen beiden Studien Rangkorrelationen zwischen 0,16 und 0,27. Diese eher geringe Rangkorrelation liegt in der unterschiedlichen Konstruktion der Indizes begründet.

Vergleicht man die Ergebnisse des Global Competitiveness Report mit denen aus dem Ranking des International Institute for Management Development, ergeben sich weit mehr Gemeinsamkeiten. Dies liegt vor allem an der gleichartigen Methodik der beiden Studien. Daher beträgt auch der Rangkorrelationskoeffizient zwischen IMD Ranking und dem Global Competitiveness Index des Global Competitiveness Report 0,65. Die Abbildung zeigt diese Korrelation grafisch. Bei perfekter Rangkorrelation würden die Länder dabei jeweils auf der 45°-Linie liegen.

Kritik an den Studien

Die Kritik an derartigen Studien ist vielschichtig und reicht von der Ablehnung des gesamten Konzeptes¹¹

einerseits bis hin zu Hinweisen auf Schwächen und Gefahren der Fehlinterpretation andererseits¹². Die Kritik lässt sich dabei grob in zwei Bereiche einteilen. Zum einen geht es dabei um die prinzipielle Sinnhaftigkeit bzw. um die Gefahr einer Fehlinterpretation und die grundsätzliche Notwendigkeit solcher Studien und zum anderen um deren methodische Verengungen und die fragwürdige empirische Basis, welche die Aussagekraft entscheidend schmälern.

Die Begründung für die Erstellung von Studien zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften im Rahmen des dritten Konzeptes liegt darin, dass eine weiter gefasste Perspektive den Blick dafür schärft, dass für Volkswirtschaften die wesentlichen Bestimmungsgründe für eine Steigerung der Wohlstandes in einer Erhöhung der heimischen Produktivität liegen und jene Studien gerade versuchen, diese Bestimmungsgründe zu identifizieren und zu bewerten. Diese Ansicht wird zugleich vom Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung geteilt, welcher durchaus Sympathie für die Verwendung dieser Studien findet: „Insgesondere vor dem Hintergrund der Suche nach den Ursachen der seit geraumer Zeit schwachen binnenwirtschaftlichen Entwicklung [in Deutschland] scheint es prinzipiell angemessen, internationale Wettbewerbsfähigkeit [...] im Sinne des [...] sehr breiten [dritten] Konzeptes zu verstehen.“¹³

Allerdings erkennt auch der Sachverständigenrat an, dass es durchaus problematisch ist, in diesem Zusammenhang von internationaler Wettbewerbsfähigkeit zu sprechen, da diese Wortwahl zu sehr an das herkömmliche Konzept der internationalen preislichen Wettbewerbsfähigkeit erinnert (erste Kategorie). Eine falsche Analogie von Unternehmen und Volkswirtschaften und damit ein fundamental falsches Verständnis des Außenhandels ist hier die große Gefahr¹⁴. Diese Kritik wird ebenfalls von Paul Krugman vorgebracht. Auch er sieht den Begriff der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften als gefährlich missverständlich an, da mit solchen Aussagen etwa Protektionismus gerechtfertigt wird, wenn im Zuge politischer Interessen in der öffentlichen Darstellung der internationale Handel fälschlicherweise als Nullsummenspiel gekennzeichnet wird. Korrekterweise weist er entschieden darauf hin, dass die Gleichsetzung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit mit dem Begriff der Produktivität (als der

¹¹ Vgl. U. Heilemann, a.a.O.

¹² Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, a.a.O.

¹³ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, a.a.O., Ziffer 458.

¹⁴ Siehe dazu auch U. Heilemann, a.a.O.

eigentlichen Grundlage des Wohlstandes) schlichtweg falsch ist¹⁵.

Dies ist jedoch eine Kritik, die sich im Wesentlichen gegen das Etikett derartiger Studien richtet. Dem Leser, der sich näher mit solchen Studien auseinandersetzt, wird recht schnell klar, dass weit mehr als etwa nur preisliche Wettbewerbsfähigkeit (im Sinne von internationaler Konkurrenz) das Thema ist. Im Global Competitiveness Report gehen z.B. Aspekte wie etwa die soziale Verantwortung von Unternehmern oder die Einhaltung von Umweltstandards ein. Zudem findet sich im Global Competitiveness Report außer in den Überschriften und den Namen der Indizes letztlich kaum der Ausdruck der Wettbewerbsfähigkeit, sondern es wird vielmehr eingehend auf das Konzept der Produktivität eingegangen, und es wird verdeutlicht, dass dies das eigentliche Merkmal ist, das der Untersuchung zugrunde liegt¹⁶.

Eine naive Übertragung des unternehmensbezogenen Konzeptes der internationalen Wettbewerbsfähigkeit hätte zur Folge, dass etwa die Entwicklung des Handelsbilanzsaldos oder ähnliche Indikatoren eine sehr zentrale Stelle innerhalb der Studien einnehmen müssten. Tatsächlich ist dieser im Global Competitiveness Report nicht unter denn knapp 200 Einzelkriterien des Reports zu finden. Im Gegenteil werden handels-hemmende Faktoren erfasst und als produktivitäts-mindernd angesehen. Diese sind etwa „verborgene Handelshemmnisse“, „Einfluss von Handelsschranken auf die Geschäftstätigkeit und ausländische Direktinvestitionen“, „Offenheit des Zollregimes“ etc. Im Grunde wird also der Freihandel als eine zentrale Quelle des Wohlstandes angesehen.

Allerdings stellt sich vor dem Hintergrund der voranstehenden Überlegungen die Frage, warum von den Autoren der Studien auf dieses irreführende Etikett der internationalen Wettbewerbsfähigkeit zurückgegriffen wird. Die Antwort hierauf findet sich ebenfalls bei Paul Krugman: „On the side of hope, many sensible people have imagined that they can appropriate the rhetoric of competitiveness on behalf of desirable economic policies. Suppose that you believe that [a country]

¹⁵ Vgl. P. Krugman: Competition: A Dangerous Obsession, in: Foreign Affairs, März/April 1994, S. 28-44, ebenfalls abgedruckt in P. Krugman: Pop Internationalism, Cambridge 1996, S. 3-23.

¹⁶ Ein Zitat aus dem Vorwort mag dies stellvertretend verdeutlichen: „The Global Competitiveness Report is a contribution to enhance our understanding of the key factors which determine economic growth, and explain why some countries are so much more successful than others in raising income levels and opportunities for their respective population [...]“ Siehe K. Schwab: „Preface“, in: The Global Competitiveness Report 2004-05, Genf 2004, S. ix.

needs to raise its savings rate and improve its educational system in order to raise its productivity. Even if you know that the benefits of higher productivity have nothing to do with international competition, why not describe this as a policy to enhance competitiveness if you think it can widen your audience?“¹⁷ Genau dies ist unserer Ansicht nach die Motivation der Autoren der Studien zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit: es geht um eine weite Publizität und um das Auslösen einer kritischen Diskussion zur nationalen Wirtschaftspolitik.

Aussagekraft internationaler Rankings

Was ist aber dann die Aussagekraft von internationalen Rankings, wenn es primär darum geht, die Finger in die Wunden der nationalen Wirtschaftspolitik zu legen, um Produktivitäts- und Wohlstandssteigerungspotenziale aufzuzeigen? Hierbei dürfte der Gedanke im Vordergrund stehen, sich kritisch damit auseinander zu setzen, wie andere erfolgreichere oder weniger erfolgreiche Volkswirtschaften an ähnliche Herausforderungen herangehen, und zu verstehen, ob alternative Konzepten mehr oder weniger erfolgversprechend sind. Ein Lernen oder eben Nicht-Lernen von anderen Volkswirtschaften kann zugleich potenzielle Lösungswege aufzeigen bzw. ex ante disqualifizieren. Allerdings muss bei der Frage der Übertragbarkeit einschränkend beachtet werden, dass „Best Practices“ anderer Länder sowohl situations- als auch pfadabhängig sind¹⁸.

Dass es sich dabei nicht um ein naives Übertragen von möglicherweise unpassenden Konzepten handelt, kommt im Global Competitiveness Report unter anderem dadurch zum Ausdruck, dass dort, wo es notwendig erscheint, eine Differenzierung der betrachteten Volkswirtschaften erfolgt, so etwa die Unterteilung von Volkswirtschaften nach ihrer jeweiligen Entwicklungsstufe beim neuen Global Competitiveness Index oder die Unterscheidung von Kern-Innovatoren und Nicht-Kern-Innovatoren (nach der Anzahl der zugelassenen Patente relativ zu der Bevölkerung) beim Growth Competitiveness Index. Entsprechend der Einteilung der jeweiligen Volkswirtschaften in verschiedene Kategorien erfahren Einzelkriterien unter Umständen ein unterschiedliches Gewicht bei der Verdichtung. Den

¹⁷ P. Krugman, a.a.O., S. 21. Zudem sei darauf hingewiesen, dass Paul Krugman anschließend ausdrücklich betont, dass er selbst dieser Versuchung widersteht.

¹⁸ Eine Diskussion des Pro und Kontra eines Lernens von anderen Ländern siehe J. Schmid: Reformen in Deutschland – ein Ding der Unmöglichkeit?, in: WIRTSCHAFTSDIENST, 83. Jg. (2003), H. 1, S. 7-10; sowie J. Schmid, Wohlfahrtsstaaten im Vergleich. Soziale Sicherung in Europa, Opladen 2002, S. 435 ff.

Autoren ist dabei durchaus bewusst, dass sie sich einem Trade-off gegenübersehen. Einerseits muss man der Heterogenität der Beobachtungsobjekte gerecht werden, andererseits verlangt die vorzunehmende Verdichtung, dass die Volkswirtschaften als homogene Einheiten zu betrachten sind.

Methodische Verengung und Nachvollziehbarkeit

Kritiker verweisen darauf, dass „die Mehrdimensionalität (makroökonomischer Leistungsnachweise“ in den Studien zu kurz kommt und es zudem zu einem „Rosinenpicken“ entsprechend der Absichten der Autoren kommt¹⁹. Bei ausschließlicher Betrachtung der in den Medien publizierten Rankings, wo oftmals die Darstellung anhand nur einer verdichteten Größe erfolgt, mag dieser Eindruck entstehen. Beschäftigt man sich allerdings eingehender mit den gesamten Studien, so wird deutlich, dass die Autoren sich bewusst sind, dass Produktivität (oder eben internationale Wettbewerbsfähigkeit in dem Sprachgebrauch der Studien) eine hoch multidimensionale Angelegenheit ist, dem ein Indikator nur schwerlich gerecht werden kann. Daher finden sich im Global Competitiveness Report neben den Rankings die Ergebnisse sämtlicher Einzelkriterien, so dass der Leser sich selbst ein differenziertes Bild machen kann.

Zudem gilt für den Global Competitiveness Report, dass nicht notwendigerweise alle abgefragten Einzelkriterien in einen verdichteten Index einfließen. Einige der Einzelkriterien stehen für sich alleine und sollen in ihrer Summe ein umfassendes Bild der Volkswirtschaft aufzeigen, ohne dass eine pauschale Verdichtung erfolgt. Dabei werden die Ergebnisse der Befragungen als metrisch-skalierte Datensätze (inklusive der Standardabweichung) publiziert. Hieraus ergibt sich zugleich eine nicht zu unterschätzende Ressource für die empirische Forschung, da der Global Competitiveness Report mittlerweile in der 25. Auflage erschienen ist und daher viele der Indikatoren nunmehr in Zeitreihenform vorliegen.

Auch der Vorwurf des „Rosinenpickens“ kann durch einen Blick in den Global Competitiveness Report weitgehend entkräftet werden, denn jeweils große Teile des Reports werden methodischen Aspekten und der Erläuterung der Zusammensetzung und der Art der Verdichtung der Indizes gewidmet. Durch dieses Vorgehen wird ein relativ hohes Ausmaß an Transparenz erreicht, welches jenes vieler „wissenschaftlicher“ Publikationen durchaus übersteigt. Dies lässt genügend Raum für konstruktive Kritik an der Aggregations- und

Verdichtungsmethode. Solche konstruktiv formulierte Kritik wurde in der Vergangenheit stets aufgegriffen, um bessere Indikatoren für das zu beschreibende Objekt zu entwickeln. Dies zeigt sich auch wieder im aktuellen Report bei der Formulierung des neuen Global Competitiveness Index, der seine beiden Vorgänger in Zukunft vereinen und ablösen wird. Dies ist aus der Erkenntnis heraus entstanden, dass sich mikroökonomische und makroökonomische Aspekte der Produktivität nicht explizit trennen lassen.

Indikatoren dieser Art werden letztlich immer angreifbar für Kritik sein. Es sollte uns aber allemal lieber sein, etwas unvollkommen zu messen, uns bei der Interpretation der Ergebnisse der Unzulänglichkeiten bewusst zu sein und daraufhin Anstrengungen zur methodischen Verbesserung zu unternehmen, als von Beginn an die Studien abzulehnen. Womit, wenn nicht mit dem Versuch einen geeigneten Indikator zu formulieren, sollte man die Frage nach dem Potenzial zur Steigerung der Produktivität und des Lebensstandards etwa in Deutschland beantworten? Diese Herangehensweise trifft im Übrigen auf viele (heute weitgehend akzeptierte) makroökonomische Indikatoren zu. Man denke hierbei an die Unzulänglichkeiten der Bruttoinlandsproduktsrechnung und die Fortschritte, die hier erzielt wurden, oder an die Zahlungsbilanzrechnung, die wir bei Anerkennung derartiger Fundamentalkritik aufgrund der teilweise enormen Erfassungsprobleme, die sich in den „errors and omissions“ niederschlagen, ebenfalls einstellen könnten.

Ein weiterer Vorwurf ist, dass es aufgrund der „generellen reduktionistischen Bedürfnisse der Allgemeinheit zu einer bewussten Reduktion der Komplexität kommt“. Dabei werden Vergleiche zur Vorliebe unserer Gesellschaft für das „sportliche“ Messen herangezogen²⁰. Hierzu ist zweierlei anzumerken. Zum einen lässt sich Paul Krugmans Argument auch hierauf übertragen: wenn dies die Sprache ist, die eine Mehrheit anspricht, warum dies nicht in den Dienst der Kommunikation einer guten Absicht stellen? Die für jeden nachzulesende explizite Darstellung und Diskussion der Komplexität der Indikatoren innerhalb der Studien verdeutlicht dabei, dass es den Autoren nicht primär um die Verkürzung, sondern um ein Kommunikationsinstrument geht. Zum anderen deutet die ständige Modifizierung der Indikatoren anhand wissenschaftlich gewonnener Erkenntnisse ebenfalls darauf hin, dass es den Autoren nicht primär um einen exakten (intertemporalen) sportlichen Vergleich geht, der gerade durch eine ständige Modifikation erschwert

¹⁹ Vgl. U. Heilemann, a.a.O.

²⁰ Vgl. ebenda.

wird. Um in der Sprache der Kritiker zu sprechen: man stelle sich eine beliebte Sportart vor, bei welcher jedes Jahr die Regeln verändert werden. Würde dies zu einer wachsenden Beliebtheit beitragen? Eher nein. Dennoch nehmen die Autoren dies in Kauf, um die Qualität der Indizes zu verbessern.

Gefahren einer „Inflation der Studien“

Die Beobachtung einer steigenden Attraktivität der Studien zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit ist sicherlich gerade in Deutschland nicht von der Hand zu weisen. Dies mag aber zu einem nicht geringen Teil ein Ausdruck der drängenden strukturellen Probleme sein, die es in Deutschland zu bewältigen gilt. Dass dabei eventuell eine „Inflation“ solcher Studien droht, könnte eine mögliche Konsequenz sein. Aber auch dies kann man differenziert beurteilen. Wenn die Studien mit einer klaren ex ante ergebnisbezogenen Ausrichtung konzipiert werden, um andere Studien bewusst zu entkräften, und damit also eine Instrumentalisierung wirtschaftspolitischer Ansichten verfolgt wird, so ist dies sicherlich eine ungewünschte Entwicklung. Dem ließe sich durch mehr Transparenz vorbeugen, also durch die Offenlegung der Rohdaten sowie des Aggregationsverfahrens. Zwar wird es natürlich kein „Gütesiegel“ für solche Studien geben, ebenso wenig wie für Prognosen, allerdings ist zu hoffen bzw. zu erwarten, dass sich im Zuge eines Wettbewerbs der Konzepte letztlich die seriösen Studien durchsetzen werden.

Zusammenfassung

Trotz ihrer Unzulänglichkeiten sind Studien zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit als sinnvoll zu erachten. Die Chancen, damit gerade in Deutschland eine konstruktive Diskussion hinsichtlich Politikoptionen auszulösen und dabei vielleicht von alternativen Modellen zu lernen, sind größer als die Risiken solcher Studien. Eine dieser Risiken ist die falsche Analogie zwischen Unternehmen und Volkswirtschaften und die damit verbundene Problematik der Verwendung des Wettbewerbsbegriffes aus „Marketingzwecken“. Inhaltlich grenzen sich die Studien jedoch klar von dieser naiven Sichtweise der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften ab. Auch die Verengung des komplexen Sachverhaltes auf nur wenige verdichtete Indizes ist eher als ein Kommunikationsinstrument zu werten denn als Ausdruck der Ansicht, dass Produktivitätssteigerung und Wachstum eindimensionale Phänomene sind, deren Ursachen sich leicht beschreiben lassen.