

KONZEPTIONEN ZUR INTERNATIONALEN WETTBEWERBSFÄHIGKEIT – EIN ÜBERBLICK

Claudia Mitschke
Universität Paderborn

1. Einführung

Seit den siebziger Jahren befindet sich die Situation auf den internationalen Märkten im Umbruch. Die Vereinigungsbestrebungen auf dem europäischen Kontinent zur Schaffung einer gemeinsamen Wirtschafts- und Währungsunion, das Erstarken neuer Wachstumsmärkte im asiatischen Raum, die Öffnung des osteuropäischen Wirtschaftsraumes für westliche Industrienationen sowie der Aspekt des raschen Fortschritts in der Kommunikations- und Informationselektronik bewirken ein Zusammenrücken der internationalen Märkte. Im Zuge der Globalisierung steigt der Wettbewerbsdruck auf den Güter- und Faktormärkten und der Wettbewerb um den Standort mobiler Unternehmen erheblich an¹.

Vor allem in stark außenhandelsorientierten Nationen entfachte die veränderte Situation auf den Weltmärkten eine lebhaft Diskussions um die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften. Dabei steht die Idee im Vordergrund, mit Hilfe der Wirtschaftspolitik die Wettbewerbsposition der einzelnen Nationen zu erhöhen. Es stellt sich die Frage, wovon die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Nationen abhängig ist bzw. wie sie sich messen läßt.

Allein in der Zeit von 1985 bis 1993 erschienen zur Wettbewerbsposition Deutschlands über 800 wissenschaftliche Abhandlungen². Dies sollte den Eindruck erwecken, daß dieses Forschungsgebiet hinreichend untersucht wurde und somit auch wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen ausgesprochen werden konnten. Wirft man einen genaueren Blick auf die noch immer andauernde Diskussion, so stellt man fest, daß dies nicht zutrifft.

Ein erhebliches Problem bei der Analyse der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften stellt die Mehrdeutigkeit des Begriffes bzw. das Fehlen einer eindeutigen Definition dar. Während die Betriebswirtschaftslehre die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen klar definiert, ist dies im Rahmen der gesamtwirtschaftlichen Ebene noch nicht erfolgt.³

Die nachfolgende Abhandlung versucht in Anlehnung an die Einteilung der Modelle nach Trabold⁴, die Hauptströmungen der Konzeptionen um die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Nationen zu umreißen und einen Überblick⁵ zu geben.

¹ Vgl. Karl, Helmut, Globalisierung – eine Herausforderung für die europäische- und deutsche Wirtschaftspolitik, in: Hanns-Seidel-Stiftung e.V. (Hrsg.): Europäische Integration und die Globalisierung, München, 1998, S. 131ff.

² Michel, Joachim, Standort D: Bibliographie zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft, Kiel, 1993.

³ Vgl. Gries, Thomas, Hentschel, Claudia, Internationale Wettbewerbsfähigkeit – was ist das?, in: HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.), Wirtschaftsdienst 74. Jg., Nr. 8 (1994), S. 416.

⁴ Vgl. Trabold, Harald, Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft, in: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, Heft 2, 64. Jg. Berlin, 1995, S. 169.

⁵ Vgl. Abbildung 1 (Übersicht über die Konzeptionen zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit), S.10 dieses Aufsatzes.

Nachfolgend wird zuerst ein Überblick über die bestehenden Konzeptionsrichtungen gegeben, bevor die Ansätze im einzelnen näher erläutert werden.

2. Konzeptionen zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Nationen

2.1. Überblick

Bereits in den sechziger Jahren entstanden aufbauend auf die von Balassa geschaffene Konzeption der „ability to sell“⁶ die ersten außenhandelsorientierten Ansätze zum Thema der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Nationen.⁷ Gemeinsam ist diesen Ansätzen, daß sie die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft als die Summe der Wettbewerbsfähigkeit aller Unternehmen eines Landes definieren.⁸ Als geläufigste Indikatoren werden sowohl preisliche, wie z.B. der Leistungsbilanzsaldo, reale, effektive Wechselkurse oder nicht-preisliche Komponenten, wie z.B. der Welthandelsmarktanteil benutzt.⁹

Im Gegenzug entstanden Konzeptionen, welche gesamtwirtschaftliche Größen unabhängig von der außenwirtschaftlichen Sichtweise in den Mittelpunkt ihrer Betrachtung zogen. Wettbewerbsfähigkeit wird entweder über die Anpassungsfähigkeit einer Volkswirtschaft oder über die Möglichkeit, ein hohes Realeinkommen zu erzielen, definiert. Anpassungsgeschwindigkeit sowie Pro-Kopf-Einkommen, Produktivität und Arbeitsproduktivität werden als Meßgrößen zugrunde gelegt.¹⁰

Andere Autoren machen internationale Wettbewerbsfähigkeit von der Attraktivität eines Wirtschaftsstandortes abhängig. Anhand von Standortindikatoren oder Standortfaktoren wird die Konkurrenzfähigkeit einer Volkswirtschaft beurteilt.¹¹

Letztlich bleiben die Kritiker zu erwähnen, die den Begriff „internationale Wettbewerbsfähigkeit“ als völlig bedeutungslos ablehnen. Gemäß ihrer Auffassung kann ein Land nicht – im Gegensatz zu einem Unternehmen – „wettbewerbsunfähig“ werden.¹²

2.2. Außenwirtschaftlich geprägte Ansätze

Ursprung der außenwirtschaftlich geprägten Ansätze ist die Konzeption der „**ability to sell**“ von Bela Balassa. Balassas Definition impliziert drei wesentliche Elemente:

- die Wettbewerbsfähigkeit einer Nation entspricht der Wettbewerbsfähigkeit aller Unternehmen eines Landes,¹³

⁶ Vgl. Balassa, Bela, Recent Developments in the Competitiveness of American Industry and Prospects for the future, in: Joint Economic Committee (Hrsg.), Factors affecting the United States Balance of Payments, Washington, D.C., 1962, S. 29.

⁷ Vgl. Trabold, Harald, Die internationale Wettbewerbsfähigkeit, a.a.O., S. 169.

⁸ Vgl. Bofinger, Peter, Die internationale Wettbewerbsfähigkeit ganzer Volkswirtschaften: Ein Phänomen auf der Suche nach einer Theorie, in: Ehrlicher, Werner (Hrsg.): Kredit und Kapital, Heft 1-4. 28. Jg., Bonn, 1995, S. 468/469.

⁹ Vgl. Vollmer, Rainer, Die internationale Wettbewerbsfähigkeit – Kritische Analyse eines heute vielverwendeten Begriffs, in: Kuhn, Helmut, Probleme der Stabilitätspolitik, Göttingen, 1986, S. 204-211.

¹⁰ Vgl. Trabold, Harald, Die internationale Wettbewerbsfähigkeit, a.a.O., S. 169.

¹¹ Vgl. Balzer, Heike, Die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften, in: Hochschule für Ökonomie Berlin, Wissenschaftliche Zeitschrift, 36. Jg., Heft, 3/4 (1991), S. 4ff.

¹² Vgl. Krugman, Paul, Competitiveness – A Dangerous Obsession, in: Foreign Affairs, Bd. 73/2 (1994), S. 31.

¹³ Vgl. Orłowski, Dieter, Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft, in: Jürgensen, Harald (Hrsg.), Weltwirtschaftliche Studien Nr. 19, Hamburg, 1982, S. 12.

- die Konkurrenzfähigkeit einer Nation wird als die Fähigkeit interpretiert, Produkte auf Auslandsmärkten zu verkaufen,¹⁴
- die Wettbewerbsposition erfolgt nicht zeitpunktorientiert, sondern vergleicht die Veränderung der Wettbewerbsfähigkeit im Zeitablauf.¹⁵

Zur Messung der Wettbewerbsposition eines Landes wird der Begriff in zwei Komponenten – **Preiswettbewerbsfähigkeit** und **Nichtpreiswettbewerbsfähigkeit** – zerlegt. Während die Preiswettbewerbsfähigkeit die Attraktivität der Güter über den Preis mißt, werden bei der Nichtpreiswettbewerbsfähigkeit vor allem qualitative Kriterien, wie z.B. Haltbarkeit oder Service zur Beurteilung herangezogen.¹⁶

Zur Messung der Preiswettbewerbsfähigkeit wird die Veränderung der Preise verschiedener Anbieter mittels der relativen effektiven Wechselkurse benutzt. Grundlage von Analysen können demnach z.B. Großhandelspreise oder Exportdurchschnittswerte sein.¹⁷ Diese Art der Messung beinhaltet zahlreiche Schwierigkeiten. Zum einen stellt sich das Problem der Heterogenität der zu vergleichenden Produkte.¹⁸ Aufgrund unterschiedlicher Produkteigenschaften sind die Güter nur unzureichend vergleichbar. Andererseits ergibt sich die Problematik, daß die Preise mittels der realen effektiven Wechselkurse miteinander verglichen werden. In der Literatur herrscht weder Einmütigkeit darüber, wie eine Auf- oder Abwertung hinsichtlich der Veränderung der Wettbewerbsposition zu beurteilen ist, noch besteht Übereinstimmung über die Verwendung von Preis- oder Kostenindizes zur Berechnung der realen effektiven Wechselkurse. Dies führt dazu, daß die Beurteilung von der jeweiligen Berechnungsgrundlage und der Position zur Auf- bzw. Abwertung abhängig ist.¹⁹ Oftmals erfolgt die Beurteilung der Preiswettbewerbsfähigkeit auch über den Leistungsbilanzsaldo. Dieser Indikator birgt in sich die Problematik sowohl wechselkurs-, als auch konjunkturabhängig zu sein. Darüber hinaus ergeben sich bei isolierter Betrachtung des Leistungsbilanzsaldos andere Ergebnisse hinsichtlich der internationalen Wettbewerbsposition eines Landes als bei der Analyse des Leistungs-bilanzsaldos unter Berücksichtigung des Kapitalverkehrsbilanzsaldos. So würde ein Leistungsbilanzüberschuß bei isolierter Betrachtung als positiv hinsichtlich der Entwicklung der Wettbewerbsfähigkeit beurteilt. Wird der Aspekt berücksichtigt, daß diesem Überschuß ein Nettokapitalexport gegenübersteht, bedeutet dies, daß die Kapitalgeber die Wettbewerbsposition im Ausland günstiger beurteilen.²⁰

Neben der Bestimmung der Preiswettbewerbsfähigkeit existieren in der Literatur zahlreiche Ansätze zur Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit als Absatzfähigkeit. Diese Verfahren bieten den Vorteil, auch nichtpreisliche Wettbewerbsselemente in ihrer Messung zu berücksich-

¹⁴ Vgl. Rasmussen, Thomas, Nationale Wirtschaftspolitik und internationale Wettbewerbsfähigkeit, in: HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung, Wirtschaftsdienst, 55. Jg., Heft 9 (1975), S. 476.

¹⁵ Vgl. Wetter, Wolfgang (Mitverfasser), Die Wettbewerbsposition der deutschen Wirtschaft, Hamburg, 1984, S. 28/29.

¹⁶ Vgl. Orłowski, Dieter, Die internationale Wettbewerbsfähigkeit, a.a.O., S. 14.

¹⁷ Vgl. ebenda, S. 24ff.

¹⁸ Vgl. Blattner, Niklaus, Maurer, Martin, Weber, Markus: Voraussetzungen der schweizerischen Wettbewerbsfähigkeit: Möglichkeiten und Grenzen der empirischen Analyse, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Jg.123, Heft 3 (1987), S. 395.

¹⁹ Vgl. Trabold, Harald, a.a.O., S. 172; Zur Problematik der Verwendung realer, effektiver Wechselkurse vgl. Niehans, Jürg: Zur Aussagekraft realer, effektiver Wechselkurse, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Jg. 119 (1983), S. 393-397.

²⁰ Vgl. Gries, Thomas, Hentschel, Claudia, Internationale Wettbewerbsfähigkeit, a.a.O., S. 417/418.

tigen. Sie stützen sich auf die Beurteilung von Weltmarktanteilen bzw. Welthandelsanteilen. Die bekannteste Methode, die Wettbewerbsfähigkeit aufgrund von Welthandelsanteilen zu analysieren, ist die Constant-Market-Share-Analysis²¹. Diese Analyseverfahren zerlegt den Exportanteil eines Landes in eine Struktur- und eine Wettbewerbskomponente. Die Analyse der Wettbewerbskomponente liefert Aufschlüsse über die Veränderung der Wettbewerbsposition am Weltmarkt. Kritiker dieser Analyseverfahren sehen das Problem dieses Meßverfahrens in der Strukturbereinigung. Ihrer Ansicht nach tragen gerade Struktureffekte zur Veränderung der Wettbewerbsposition bei.²² Ein weiterer Kritikpunkt ist der Aspekt, daß bei der Messung von Welthandelsanteilen inländische Wettbewerbsverhältnisse bzw. die inländische Importkonkurrenz vollkommen außer Acht gelassen werden.²³

Neben dieser schwerwiegenden grundsätzlichen Problematik der Meßverfahren zur „ability to sell“ werden oftmals auch Kritikpunkte gegen die Konzeption an sich geäußert. Es wird von einigen Autoren kritisiert, daß die Betrachtung der Wettbewerbsfähigkeit eines Landes als die Summe der Konkurrenzfähigkeit ihrer Unternehmen den wesentlichen Aspekt der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen außer Acht läßt.²⁴ Zudem erlaubt die ergebnisorientierte Betrachtung dieser Konzeptionen keinen Aufschluß über die Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit.²⁵ Eine ex-ante Betrachtung liefert keine Möglichkeiten, wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen auszusprechen.

2.3. Konzepte gemäß der „ability to earn“

Die Konzepte, die der „**ability to earn**“ zuzurechnen sind, nehmen den Kritikpunkt der Vernachlässigung gesamtwirtschaftlicher Rahmenbedingungen auf. Sie wählen daher einen gesamtwirtschaftlichen Bezugspunkt und definieren die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Nationen als die Fähigkeit, ein möglichst hohes Realeinkommen zu erzielen. Dahinter verbirgt sich die Meinung, daß Wettbewerbsfähigkeit von Nationen darauf ausgerichtet sein muß, einen möglichst hohen und weiterhin steigenden Lebensstandard der Bevölkerung zu erwirtschaften.²⁶ Innerhalb dieser Konzeptionskategorie läßt sich eine Vielzahl unterschiedlicher Ansätze unterscheiden. Im wesentlichen sind zwei Hauptströmungen zu differenzieren: Konzeptionen, die Wettbewerbsfähigkeit über die Produktivität der, in ihr angesiedelten Unternehmen definieren und Ansätze, welche die Wettbewerbsfähigkeit - als techno-logische Wettbewerbsfähigkeit - über das Potential einer Volkswirtschaft zur Innovation erklären und anhand von technologische Indikatoren messen.

Der wohl bekannteste Ansatz zur Messung der internationalen **Wettbewerbsfähigkeit mittels der Produktivität** ist das Konzept des „competitive advantage of nations“²⁷ von Michael E. Porter. Gemäß seiner Auffassung hängt die Chance, die Wettbewerbsposition eines Landes zu verbessern, von der Gabe ab, die Arbeits- oder Kapitalproduktivität der in ihr

²¹ Vgl. Henker, Klaus: Marktanteile im internationalen Handel – Meßprobleme und empirischer Befund, in: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.): Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, Heft 1/2 (1992), S. 49-64.

²² Vgl. Trabold, Harald, Die internationale Wettbewerbsfähigkeit, a.a.O., S. 171.

²³ Vgl. Wetter, Wolfgang, Die Wettbewerbsposition der deutschen Wirtschaft, a.a.O., S. 102.

²⁴ Vgl. Balzer, Heike, Die internationale Wettbewerbsfähigkeit, a.a.O., S. 3.

²⁵ Vgl. Gries, Thomas, Hentschel, Claudia, Internationale Wettbewerbsfähigkeit a.a.O., S. 417.

²⁶ Vgl. ebenda, a.a.O., S. 418.

²⁷ Vgl. Porter, Michael E., Nationale Wettbewerbsvorteile: erfolgreich konkurrieren auf dem Weltmarkt, Übersetzung des amerikanischen Originals: The Competitive Advantage of Nations, München, 1993.

angesiedelten Unternehmen zu erhöhen.²⁸ Dazu unterteilt er die Volkswirtschaft in Branchen. Der Erfolg ist - seiner Ansicht nach - von unterschiedlichen Einflußfaktoren, die sich wiederum bedingen, abhängig. Auf Grundlage einer Branchenanalyse mittels seines Diamant-Konzeptes beurteilt er, in welchen Branchen die einzelnen Länder Wettbewerbsvorteile aufweisen.²⁹

Zur zweiten Gruppe von Ansätzen innerhalb der „ability to earn“ sind die Konzepte auf Grundlage der **technologischen Wettbewerbsfähigkeit** angesiedelt. Die technologische Wettbewerbsfähigkeit wird in der Begriffsdefinition in einem engeren oder einem weiteren Sinn gebraucht. Die **technologische Wettbewerbsfähigkeit im engeren Sinn** bezieht sich auf einzelne Wirtschaftssubjekte und ist definiert als die Fähigkeit, technisches Wissen in Form von Produkt- oder Prozeßinnovationen zu erstellen. Diese Konzeptionen erstrecken sich zum einen auf das Element der Produktion von technischem Wissen und zum anderen auf das Element des Absatzes von technischem Wissen im sogenannten Hochtechnologiebereich. Es wird dabei die Position vertreten, daß vor allem technisches Wissen über die Produktionsmöglichkeiten innerhalb einer Volkswirtschaft bestimmt. Ohne das nötige know-how ist ein Unternehmen auf dem Weltmarkt nicht konkurrenzfähig. Außerdem bietet die Spezialisierung in Hochtechnologiebereichen die Chance, hohe Monopolrenten infolge hoher Marktzutrittsschranken abzuschöpfen. Die Spezialisierung auf den Hochtechnologiebereich hat zudem – nach Auffassung ihrer Vertreter - den Vorteil, daß enorme positive Wachstums- und Beschäftigungseffekte für die jeweilige Volkswirtschaft entstehen. Zur Messung werden sowohl inputorientierte - wie z.B. Aufwendungen für FuE - als auch outputorientierte Indikatoren (Patente und Lizenzen) herangezogen. Darüber hinaus werden vor allem marktorientierte Indikatoren (Welthandelsanteile im Hochtechnologiebereich) zur Analyse verwendet. An dieser Sichtweise sind vor allem die Konzentration auf den Hochtechnologiebereich und die zur Verfügung stehenden Indikatoren zu kritisieren. Der Stellenwert von Hochtechnologiebereichen innerhalb einer Volkswirtschaft ist oftmals sehr gering. Es besteht daher zu Recht die Kritik, daß die Bedeutung dieses Wirtschaftsbereiches von Vertretern des technozentrierten Ansatzes oftmals überschätzt wird. Zur Kritik innerhalb der Meßverfahren, auf die hier nicht näher eingegangen werden soll, bleibt anzumerken, daß die Analyse anhand der Indikatoren keine eindeutigen Ergebnisse hinsichtlich der Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit liefert.³⁰

Die **technologische Wettbewerbsfähigkeit im weiteren Sinn** umfaßt nicht nur das technische Wissen, sondern das gesamte Wissen, das den Unternehmen innerhalb einer Volkswirtschaft zur Verfügung steht.³¹ Sie lehnt sich an die Modelle zur neueren Wachstumstheorie³² an. Danach wird die Auffassung vertreten, daß Produktivität, Wirtschaftswachstum und Einkommensentwicklung von der Vermehrung technischen Wissens abhängen. Die Diffusion dieses Wissens innerhalb der Volkswirtschaft erfolgt

²⁸ Vgl. Porter, Michael E., What is National Competitiveness?, in: Harvard Business Review, March/April, 1990, S. 84/85.

²⁹ Einen kurzen Überblick über Porters Diamant Konzept liefert: Meckl, Reinhard, Rosenberg, Christoph: Neue Ansätze zur Erklärung internationaler Wettbewerbsfähigkeit, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 115. Jg. Heft 2 (1995), S. 211-230, insbesondere S. 218-221.

³⁰ Vgl. Schumacher, Dieter, Technologische Wettbewerbsfähigkeit, a.a.O., S. 26-31.

³¹ Zur Begriffsdefinition vgl. Schumacher, Dieter, u.a., Technologische Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik Deutschland, in: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.), Beiträge zur Strukturforschung, Heft 155, Berlin, 1995, S. 25/26 und S. 29/30.

³² Einen guten Überblick über die Ansätze zur neueren Wachstumstheorie gibt Jones, Charles I.: Introduction to Economic Growth, New York, London, 1998.

mittels sogenannter spillover-Effekte³³. Bereits hier wird von Kritikern eingewandt, daß spillover-Effekte nicht auf eine Nation beschränkt bleiben müssen. Zur Messung der Wettbewerbsfähigkeit werden die Arbeitsproduktivität je geleisteter Arbeitsstunde bzw. je Erwerbstätigen im sekundären oder tertiären Sektor und das Pro-Kopf-Einkommen herangezogen.³⁴ Festzuhalten bleibt, daß das Pro-Kopf-Einkommen starke Schwächen hinsichtlich der Messung des Wohlstandes einer Nation und Abgrenzungsprobleme aufweist.³⁵

2.4. Anpassungsfähigkeit und internationale Wettbewerbsfähigkeit

Ebenso wie die Ansätze der „ability to earn“ vertreten die Autoren der Ansätze zur Erklärung der Wettbewerbsfähigkeit über die Anpassungsfähigkeit („**ability to adjust**“) von Volkswirtschaften die Auffassung, daß eine wettbewerbsstarke Nation ein hohes Realeinkommen bzw. einen möglichst hohen Lebensstandard aufweisen sollte. Zielsetzung ist es, ein möglichst hohes Realeinkommen zu erwirtschaften.³⁶ Besondere Bedeutung kommt in diesen Konzeptionen dem Aspekt der Dynamik von Volkswirtschaften zu. Im Gegensatz zu den Ansätzen der „ability to earn“ erklären sie Wettbewerbsvorteile über die **dynamischen Anpassungsmöglichkeiten** von Volkswirtschaften. Je schneller und effizienter sich das Land gegenüber den Konkurrenzländern entwickelt bzw. es sich an veränderte ökonomische Bedingungen anpaßt, desto wettbewerbsfähiger ist es. Dabei wird von der Vorstellung ausgegangen, daß nicht die Nation als Ganzes wettbewerbsfähig ist, sondern ihre Unternehmen in der Gesamtheit.³⁷ Grundsätzlich besteht Einigkeit darüber, daß die Produktivität der Unternehmen von ihrem Umfeld mitbestimmt wird. Die Faktoren, welche die Produktivität der Unternehmen beeinflussen, werden von den Vertretern dieses Ansatzes jedoch unterschiedlich beurteilt. Während einige Autoren sich nur auf die Angebotsseite beziehen und Wettbewerbsfähigkeit bzw. Produktivität der Unternehmen von der Produktionsstruktur und der Ausnutzung der vorhandenen Faktorausstattung abhängig machen, beziehen andere Autoren die Nachfrageseite zusätzlich mit ein.³⁸ Demnach lassen sich folgende Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit von Nationen – je nach Ansatz – in unterschiedlich starker Akzentuierung feststellen: das **Unternehmertum** in einer Volkswirtschaft, die **ordnungspolitischen Rahmenbedingungen** und die Entwicklung der **Produktionsstruktur**.

Zentrale Bedeutung im Konzept der Anpassungsfähigkeit von Volkswirtschaften kommt dem Unternehmertum zu. So ist es - z.B. nach Straubhaar³⁹ - der Unternehmer, der aufgrund des Wettbewerbsdrucks gezwungen ist, neue Produkte und Produktionsverfahren zu entwickeln und sich somit den sich verändernden Marktbedingungen laufend anzupassen. Die Flexibilität

³³ Unter spillover-Effekte sind Prozesse zu verstehen, mit denen sich Wissen innerhalb der Gesellschaft ausbreitet.

³⁴ Vgl. Trabold, Harald, Die internationale Wettbewerbsfähigkeit, a.a.O., S. 180/181.

³⁵ Zur Kritik des Pro-Kopf-Einkommens als Wettbewerbsindikator vgl. Gries, Thomas/Hentschel, Claudia, Internationale Wettbewerbsfähigkeit, a.a.O., S. 418/419.

³⁶ Vgl. Horn, Ernst-Jürgen, Internationale Wettbewerbsfähigkeit von Ländern, in WiSt, Heft 7, Juli (1985), S. 324.

³⁷ Vgl. Horn, Ernst-Jürgen, Bestimmungsgründe der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und Industrien, Regionen und Volkswirtschaften, in: Beihefte der Konjunkturpolitik – Die westdeutsche Wirtschaft im internationalen Wettbewerb, Heft 29, Berlin, 1982, S. 37.

³⁸ Vgl. Trabold, Harald, Die internationale Wettbewerbsfähigkeit, a.a.O., S. 177/178.

³⁹ Vgl. Straubhaar, Thomas: Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft – was ist das? in: HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.), Wirtschaftsdienst, Heft X (1994), S.536.

und die Innovationsfähigkeit jedes einzelnen Unternehmers entscheiden über den Erfolg einer Nation im internationalen Wettbewerb.

Während einige Wissenschaftler das Vorhandensein des Pionierunternehmers in einer Volkswirtschaft als alleinigen Grund für die Anpassungsfähigkeit interpretieren⁴⁰, beziehen andere die Möglichkeiten des Unternehmers zur Anpassung an die Marktbedingungen in die Betrachtung mit ein. Dahinter steht die Ansicht, daß Flexibilität und Innovationsfähigkeit von Unternehmern in starkem Maße von den ordnungspolitischen Rahmenbedingungen abhängig sind. Politische Stabilität, Rechtssicherheit, Leistungsfähigkeit des öffentlichen Sektors, z.B. in Forschung und Entwicklung und Infrastruktur bestimmen die unternehmerischen Produktionskosten.

Neben der Unternehmerpersönlichkeit und dem ordnungspolitischen Rahmenwerk wird die Entwicklung der Produktionsstruktur einer Nation als Determinante der Anpassungsfähigkeit zugrunde gelegt. Die Idee ist, daß die Realeinkommensposition eines hochentwickelten Landes gesteigert wird, falls es ständig Produkt- oder Prozeßinnovationen verwirklicht und sich somit auf seine komparativen Produktionsvorteile konzentriert.⁴¹ Die Anpassung an die komparativen Kostenvorteile einerseits und an die internationalen Marktbedingungen hinsichtlich des Produktsortiments andererseits bedingen einen ständigen Wandel innerhalb der Produktionsstruktur.

Zur Messung der Wettbewerbsfähigkeit gemäß der „ability to adjust“ müßten die Anpassungsgeschwindigkeit, -dynamik oder -effizienz einer Nation zugrunde gelegt werden. Leider gibt es noch keine Indikatoren, die zur Messung der Anpassungskriterien herangezogen werden können.⁴² In der Literatur weicht man deshalb auf die herkömmlichen Indikatoren, wie z.B. relative Einkommensposition, Faktorausstattung, Entwicklung der Unternehmensgründungen und ordnungspolitische Rahmenbedingungen aus. Vielfach sind die zur Beurteilung herangezogenen Indikatoren qualitativer Natur, die sich somit einem internationalen Vergleich entziehen.

2.5. Attraktivität von Wirtschaftsstandorten

Das zunehmende Loslösen vom Faktor Boden infolge technischer Neuerungen und die gestiegene Flexibilität des Faktors Kapital durch die Globalisierung der Weltwirtschaft eröffnete den Unternehmen die Möglichkeit, ihre Produktionsstandorte relativ frei zu wählen. Innerhalb der Wirtschaftsregionen erhöhte sich der Wettbewerbsdruck um die Ansiedlung von Unternehmen. Daraus entstand die Frage, wie attraktiv eine Wirtschaftsregion für Investoren ist oder an welche Bedingungen die Wahl des Standortes geknüpft ist.⁴³ Im Rahmen dieser **Standortdiskussion** („ability to attract“) lassen sich zwei Meinungsrichtungen unterscheiden. Einerseits wird argumentiert, daß die **Attraktivität eines Wirtschaftsstandortes** und die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft

⁴⁰ Vgl. Flassbeck, Heiner, Theoretische Aspekte der Messung von Wettbewerbsfähigkeit, in: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.), Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, Heft 1/2 (1992), S. 6.

⁴¹ Vgl. Horn, Ernst-Jürgen, Internationale Wettbewerbsfähigkeit von Ländern, a.a.O., S. 324/325.

⁴² Vgl. Trabold, Harald, Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft, a.a.O., S. 178.

⁴³ Vgl. Schäfer, Wolf, Standortqualität, Wirtschaftswachstum und internationale Wettbewerbsfähigkeit, in: Kantzenbach, Erhard, Mayer, Otto G. (Hrsg.), Deutschland im internationalen Standortwettbewerb, Baden-Baden, 194/95, S. 21.

Synonyme sind.⁴⁴ Andererseits wird die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Nation anhand der spezifischen Produktionsbedingungen, sogenannter **Standortfaktoren**, innerhalb dieses Landes beurteilt.⁴⁵

Im Rahmen der Konzepte, die Standortqualität und internationale Wettbewerbsfähigkeit als gleichartige Begriffe behandeln, soll die Wettbewerbsstärke bzw. die Standortqualität einzelner Nationen miteinander verglichen werden. Der Grad der Wettbewerbsstärke wird entweder anhand der getätigten Investitionen von ausländischen Kapitalanlegern im Inland bzw. die Investitionsbereitschaft heimischer Unternehmen im Ausland oder anhand der Arbeitslosigkeit innerhalb des Landes beurteilt. Als Indikator zur Messung der Investitionstätigkeit ins Ausland dient oftmals der Saldo der ausländischen Direktinvestitionen. Genau wie beim Leistungsbilanzsaldo herrscht keine Einmütigkeit darüber, ob ein positiver oder ein negativer Direktinvestitionssaldo als Wettbewerbsstärke gedeutet werden kann. So wird argumentiert, daß ein negativer Saldo darauf hindeute, daß Investoren den heimischen Industriestandort zur Kapitalanlage nicht interessant fänden. Bei der empirischen Betrachtung dieses Saldos läßt sich trotz Direktinvestitionslücke einiger Länder feststellen, daß sie ein überaus hohes Realeinkommen und eine enorme Exportquote aufweisen und somit die Argumentation ad absurdum führen.⁴⁶ Hinter dem Vergleich der Wettbewerbsstärke von Nationen anhand der Arbeitslosenquote verbirgt sich die Idee, daß eine hohe Investitionsbereitschaft der Unternehmer eine geringe Arbeitslosigkeit - aufgrund der Ausschöpfung des vorhandenen Arbeitskräfte-potentials - mit sich bringt. Dem ist entgegenzusetzen, daß die Beschäftigungssituation stark von der konjunkturellen Lage einer Volkswirtschaft abhängig ist. Zu diesem Problem treten strukturelle Probleme auf dem Arbeitsmarkt hinzu. Von der Beschäftigungssituation auf die Wettbewerbslage einer Nation zu schließen, erweist sich daher eher als problematisch.⁴⁷

Die Vertreter, die Standortfaktoren zur Analyse der internationalen Wettbewerbsfähigkeit benutzen, sind der Ansicht, daß die Qualität eines Standortes durch dessen Ausstattung und die Rahmenbedingungen determiniert wird. Die Chance, die internationale Wettbewerbsfähigkeit zu steigern, hängt demnach von der Fähigkeit der dort angesiedelten Unternehmen ab, dieses Potential in Wettbewerbsvorteile umzuwandeln.⁴⁸ Die Analyse des Standortes erfolgt individuell. Die Konzeptionen sind daher nicht darauf ausgerichtet, die einzelnen Wirtschaftsstandorte miteinander vergleichbar zu machen, sondern liefern eine Analyse des jeweiligen Standortes, in der die Vor- und Nachteile des Industriestandortes zum Ausdruck kommen. Als Indikatoren werden quantitative und qualitative Faktoren herangezogen. Zu den quantitativen oder auch harten Standortfaktoren werden Abgabenbelastung und Lohnkosten gezählt. Zu den qualitativen oder weichen Standortfaktoren werden Bildung, sozialer Frieden, Gesundheitsversorgung und politische Stabilität gezählt.

⁴⁴ Vgl. z.B. Kantzenbach, Erhard, Der Wirtschaftsstandort Deutschland im internationalen Wettbewerb, in: HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.), Wirtschaftsdienst, Heft XII (1993), S. 625.

⁴⁵ Vgl. Härtel, Hans-Hagen, Standortqualität, Wirtschaftswachstum und internationale Wettbewerbsfähigkeit, in: Kantzenbach, Erhard, Mayer, Otto G. (Hrsg.), Deutschland im internationalen Standortwettbewerb, Baden-Baden, 1994/1995, S. 14.

⁴⁶ Vgl. Trabold, Harald, Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft, a.a.O., S. 177.

⁴⁷ Vgl. ebenda, a.a.O., S. 176/177.

⁴⁸ Vgl. Amling, Friedrich J., Industriestandort Bundesrepublik Deutschland, in: Europäische Hochschulschriften, Bd. 1411, Frankfurt am Main, Berlin, 1992, S. 4.

2.6. Ablehnung des Begriffs „Internationale Wettbewerbsfähigkeit“

Im Rahmen der Diskussion vertreten einige Wissenschaftler die Ansicht, daß der Begriff der internationalen Wettbewerbsfähigkeit bedeutungslos ist. Seine Anwendung wird sogar als riskant eingestuft. Die Gründe für die Ablehnung der Begrifflichkeit sind weitreichend. Erster wesentlicher Kritikpunkt betrifft die wenig exakte Definition des Begriffes. Oftmals erfolgen die Untersuchungen ohne eine exakte Definition des Begriffes anhand von Indikatoren, deren Urteilskraft oftmals in Frage gestellt werden kann. Die Empfehlung des wirtschaftspolitischen Handlungsbedarfs wird auf Grundlage dieses eher geringen ökonomischen Aussagegehalts der Indikatorenanalyse und in Anbetracht einer möglichen wirtschaftspolitischen Fehlsteuerung als riskant erachtet.⁴⁹

Der zweite Einwand richtet sich gegen die Modelle zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit, die auf der Meinung basieren, die betriebswirtschaftliche Sichtweise auf gesamte Volkswirtschaften übertragen zu können. Nach Auffassung der Kritiker erscheint die Übertragung widersinnig. So gibt es wesentliche Unterschiede zwischen Unternehmen und Volkswirtschaften, die diesen Analogieschluß nicht zulassen. Ist ein Unternehmen nicht mehr wettbewerbsfähig, geht es in Konkurs und stellt seinen Geschäftsbetrieb ein. Für eine gesamte Volkswirtschaft ist dies unmöglich. Eine Volkswirtschaft kann nicht Konkurs gehen oder ihre Existenz verlieren.⁵⁰ In diesem Zusammenhang steht auch das Argument von Paul Krugman, daß Volkswirtschaften nicht – wie Unternehmen – miteinander konkurrieren. Gemäß seiner Auffassung geht die Ausweitung des Marktanteils eines Unternehmens zu Lasten der Mitkonkurrenten. Auf volkswirtschaftliche Ebene gewinnen die Volkswirtschaften voneinander, falls sich eine Nation auf ihre komparativen Kostenvorteile spezialisiert. Gemäß seiner Auffassung ist der internationale Handel kein Nullsummenspiel.⁵¹

In einem weiteren Kritikpunkt führt er an, daß die Versorgung der Bevölkerung einer Nation nur in geringem Maß von der Verflechtung der Weltwirtschaft abhängig ist. Demnach wird der Lebensstandard bzw. die Wohlfahrt der Bevölkerung eines Landes im wesentlichen von binnenwirtschaftlichen Einflußfaktoren, wie z.B. von der Steigerung der inländischen Produktivitätsrate determiniert.⁵²

Letzter oftmals angeführter Kritikpunkt gegen die Konzeptionen zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Nationen ist der Gesichtspunkt, daß es sich bei Volkswirtschaften um heterogene Gebilde handelt. Innerhalb einer Volkswirtschaft hat eine Vielzahl von Gruppen unterschiedliche Interessen, die es nach Auffassung dieser Kritiker nicht ermöglichen, eine Volkswirtschaft als Gesamtbild zu betrachten. Die Zielsetzung, die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer, so nicht existenten Gemeinschaft zu betrachten, erscheint daher als absurd.⁵³

⁴⁹ Vgl. van Suntum, Ulrich, Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft – Ein sinnvolles wirtschaftspolitische Ziel, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Bd. 106 (1986), S. 495-507.

⁵⁰ Vgl. Borner, Silvio, Sind unsere Löhne zu hoch? – Löhne, Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz, in: Arbeitskreis für Kapital und Wirtschaft, Schriftenreihe Rahmenbedingungen, St. Gallen, S. 3.

⁵¹ Vgl. Krugman, Paul, Competitiveness – A Dangerous Obsession, a.a.O., S. 34.

⁵² Vgl. ebenda, a.a.O., S. 33/34.

⁵³ Vgl. Straubhaar, Thomas, Internationale Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften, a.a.O., S. 534.

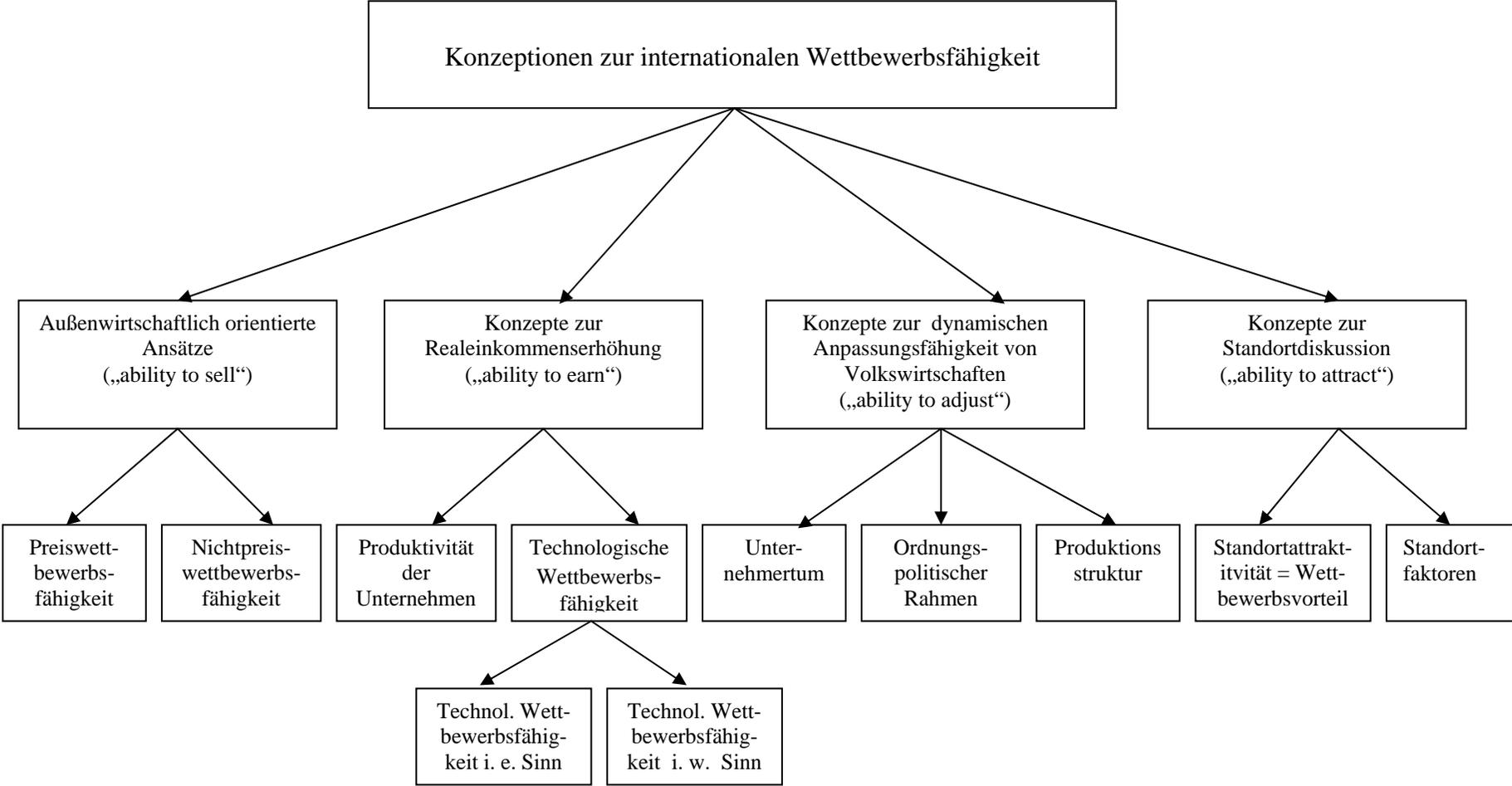
3. Zusammenfassung

Es läßt sich feststellen, daß sich ein großer Mangel in der Diskussion um die internationale Wettbewerbsfähigkeit in der Tatsache verbirgt, daß bis zum heutigen Zeitpunkt keine eindeutige Definition zum Begriff der internationalen Wettbewerbsfähigkeit existiert. Oftmals werden Analysen zur Wettbewerbssituation einer Nation - wie bereits unter 2.6. erläutert - auf Basis ausgewählter Indikatoren vollzogen. Die gewählten Indikatoren, bei denen es sich häufig um makroökonomische Größen handelt, werden je nach Interpretationsansatz gegenteilig beurteilt. Die Ursache dafür liegt in den gewählten Größen. Gerade die makroökonomische Betrachtungsweise bietet die Möglichkeit zahlreicher Interpretationen aufgrund einer Vielfalt ihr zugrunde liegender Strukturvariablen. Wird die hohe Aggregationsebene aufgelöst, zeigt sich, daß auf Branchenebene oftmals wesentlich genauere Erkenntnisse zu gewinnen sind. Dabei ist aber zu beachten, daß die Struktur einer Volkswirtschaft bei der Analyse von Wettbewerbsvorteilen nicht außer Acht gelassen werden sollte. Empfehlenswert erscheint es, eine Aggregationsebene zu wählen, die zwischen Branchenebene und der gesamtwirtschaftlichen Betrachtungsweise angesiedelt ist. Ein Großteil der Konzepte sind statisch angelegt. Doch gerade die Fähigkeit zu Innovationen und Wachstum und die Bereitschaft, sich verändernden Marktbedingungen anzupassen, induziert Wettbewerbsvorsprünge. Daraus erwächst die Forderung nach einem dynamischen Ansatz, der an die Erkenntnisse der neueren Innovations- und Wachstumstheorie anknüpfen sollte. Die Betrachtung jedes einzelnen Konzeptes erweckt den Eindruck, daß die Analyse unvollständig ist und nur auf einem Teilaspekt beruht. Jeder einzelne Aspekt ist wiederum wesentlich, um die Wettbewerbssituation einer Nation zu beurteilen. Ein Konzept, daß die Wettbewerbssituation einer Nation umfassend erläutern soll, muß dieses Argument bei der Konzeption berücksichtigen.

Aus oben angeführten Aspekten entsteht die Forderung nach einem Modell, daß folgende Bedingungen erfüllen sollte: Die Konzeption sollte wesentliche Determinanten des Begriffes „Internationale Wettbewerbsfähigkeit“ aufnehmen. Eine umfassende Analyse der Begrifflichkeit ist unumgänglich. Es muß ein Ansatz gewählt werden, der die wesentlichen Erkenntnisse auf außenhandelstheoretischem Gebiet erfaßt, aber standorttheoretische Aspekte nicht außer Acht läßt. Dieses Konzept sollte auf Grundlage der neueren Wachstums- und Innovations-theorie dynamisch angelegt sein. Die Betrachtung der Aggregationsebene sollte auf der regionalen Ebene angesiedelt sein. Diese bietet einerseits - aufgrund der Größe des Wirtschaftsraumes - den Vorteil, nicht zu viele Strukturvariablen berücksichtigen zu müssen, andererseits wird die Betrachtung einer Wirtschaftsstruktur erhalten. Dies könnte der Ursprung eines bottom-up-Prozesses sein, der es ermöglicht, die Analysen zu einem Ansatz auf volkswirtschaftlicher Gesamtebene zu aggregieren.

Es zeigt sich, daß es noch weiterer, wichtiger Forschungen auf dem Gebiet der „Internationalen Wettbewerbsfähigkeit“ bedarf, bevor wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen ausgesprochen werden können.

Abbildung 1: Übersicht über die Konzeptionen zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit



Summary

CONCEPTIONS OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS - A SURVEY

Claudia Mitschke
University of Paderborn

This paper attempts to survey the most important approaches which explain the international competitiveness of an economy. The four basic categories are described briefly here after. The foreign-oriented conceptions ("ability to sell") explain competitiveness over the possibility of enterprises to sell products on the world market. The measurement of competitiveness is made both through price and non-price elements.

Approaches of the "ability to earn" imply the view that a high real income is explained either over the productivity or over the ability to produce knowledge.

Conceptions of the "ability to adjust" hold the opinion that competitive nations are characterized by a dynamic adjustment strength on market conditions. Substantial determinants are the entrepreneurs, political and economic basic conditions and patterns of production of an economy.

The approaches of the "ability to attract" equate competitive advantages with the competence of the economy to draw mobile capital. The evaluation of the economies attractiveness takes place either on the basis of specific production conditions of the location or on the basis of macroeconomic variables, e.g. the balance of foreign direct investments.

Based on the criticism of the conceptions of international competitiveness, the necessity for new concepts, which agree upon main items of all discussed approaches on a smaller aggregation level, is pointed out.