

Ralf Fendel, Michael Frenkel

Deutschlands Abschneiden im „Global Competitiveness Report 2002-2003“

Die weltweiten ökonomischen Verflechtungen werden intensiver, daher nimmt auch die Bedeutung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit weiter zu. Wie ist Deutschland im internationalen Vergleich positioniert? In welchen Bereichen schneidet Deutschland gut ab und wo besteht wirtschaftspolitischer Handlungsbedarf?

In einer zunehmend integrierten Weltwirtschaft nimmt der Aspekt der internationalen Wettbewerbsfähigkeit eine immer zentralere Rolle sowohl in den entwickelten als auch in den sich entwickelnden Volkswirtschaften ein. Das Konzept der internationalen Wettbewerbsfähigkeit erweist sich allerdings als sehr facettenreich und multidimensional. Der Global Competitiveness Report des World Economic Forum, der in den letzten Jahren sowohl bei Beobachtern der Wirtschaftsentwicklung als auch bei wirtschaftspolitisch Verantwortlichen zunehmend Beachtung gefunden hat, versucht, diesem Umstand gerecht zu werden, und untersucht die relative Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften auf einer breiten Basis von mikro- und makroökonomischen Indikatoren. Der vorliegende Aufsatz nimmt den am 12. November 2002 erschienenen Global Competitiveness Report 2002-2003 zum Anlass, um dessen Methodik und Aussagekraft zu erörtern sowie vor dem Hintergrund der gegenwärtigen Reformdiskussion das Abschneiden Deutschlands zu beleuchten¹.

Ein Überblick

Seit dem Jahr 1979 publiziert das World Economic Forum (WEF) mit Sitz in Genf jährlich den Global Competitiveness Report (GCR). Der GCR bemisst die komparativen Stärken und Schwächen von Volkswirtschaften. Nach Aussage des Begründers und Präsidenten des WEF, Professor Klaus Schwab, ist der GCR als Instrument konzipiert, das den politisch Verantwortlichen einen sinnvollen Referenzwert für deren

Bestrebungen zur Verbesserung der Bedingungen für Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit liefern soll.

Grundlage des GCR ist ein dezidierter Vergleich der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften auf Basis umfassender Indikatoren. Mittlerweile sind 80 Länder in die Analyse einbezogen. Die zugrundeliegende Methodik ist auf diesem Gebiet bisher einzigartig und kombiniert öffentlich zugängliche Daten mit einer speziell für den GCR konzipierten und jährlich durchgeführten Umfrage (Executive Opinion Survey). Letztere erfragt die Wahrnehmungen und Beobachtungen der wichtigsten im betreffenden Land agierenden Unternehmen. So liegt dem aktuellen GCR die Meinung von 4800 weltweit führenden Unternehmen zugrunde, was einer durchschnittlichen Befragungsmenge von 60 Unternehmen pro Land entspricht. Die Umfrageergebnisse werden zusammen mit anderen Informationen in Form von Rankings hinsichtlich einzelner Merkmalsausprägungen berichtet. Ein großer Teil der Merkmalsausprägungen wird zu zwei Indizes zusammenfasst, die in zusammengefasster Form die zentralen Ergebnisse der Studie darstellen und wohl auch die am häufigsten zitierten Teile des GCR bilden. Dies sind der Microeconomic Competitiveness Index (MICI) und der Growth Competitiveness Index (GCI).

Wissenschaftlich betreut und vor dem Hintergrund neuerer Forschungsergebnisse ständig weiterentwickelt wird der GCR von namhaften Ökonomen wie Jeffrey Sachs und Michael Porter. Zudem wird der GCR in Partnerschaft mit akademischen Institutionen innerhalb der zu betrachtenden Länder durchgeführt. Das hierdurch entstandene Netzwerk umfasst mittlerweile

Prof. Dr. Michael Frenkel, 48, ist Inhaber des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Makroökonomik und Internationale Wirtschaftsbeziehungen, an der WHU Koblenz, Otto-Beisheim-Hochschule; Dr. Ralf Fendel, 34, ist Wissenschaftlicher Assistent an diesem Lehrstuhl.

¹ Als pdf-Format kann der Global Competitiveness Report unter folgender URL abgerufen werden: <http://www.weforum.org>.

² Der deutsche akademische Partner ist der Lehrstuhl für Makroökonomik und Internationale Wirtschaftsbeziehungen an der WHU – Otto Beisheim Hochschule, dessen Lehrstuhlinhaber Professor Dr. Michael Frenkel ist.

75 Institutionen weltweit². Vor diesem Hintergrund kann der GCR durchaus als ein wissenschaftliches Instrument zur Beurteilung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften angesehen werden.

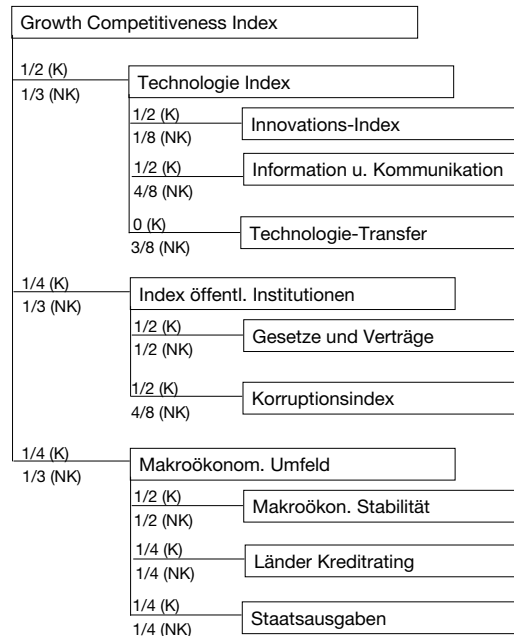
Im Global Competitiveness Report 2002-2003 nimmt die USA in beiden zentralen Indizes, also im Microeconomic Competitiveness Index und dem Growth Competitiveness Index, die erste Position ein und hat damit als einziges Land in den letzten Jahren die Spitzenreiterposition in beiden Indices inne. Deutschland liegt beim MICI auf Platz 4, während es beim GCI lediglich Platz 14 einnimmt. Zu den „Aufsteigern“ gemessen an der Veränderung der Ranking-Positionen gegenüber dem Vorjahr im Rahmen des Growth Competitiveness Index zählen in diesem Jahr Japan (von 21 auf 13), China (von 39 auf 33) und Indien (von 57 auf 48). Unter den europäischen Volkswirtschaften konnten sich hinsichtlich des GCI vor allem die Schweiz (von 15 auf 6) und Schweden (von 9 auf 5) erheblich verbessern, während Frankreich (von 20 auf 30) und Italien (von 26 auf 39) im Ranking deutlich abgefallen sind. Zu den größten „Absteigern“ gehören in diesem Jahr die von neuerlichen Finanzkrisen geplagten Volkswirtschaften Argentiniens und der Türkei. Argentinien fiel beim GCI (MICI) von 49 (54) auf 63 (65), während die Türkei von 54 (35) auf 69 (54) zurückfiel.

Zusätzlich zu den Rankings und ergänzenden ausführlichen Länderprofilen enthält der GCR 2002-2003 Abhandlungen namhafter Wissenschaftler zum gegenwärtigen Stand der Forschung auf dem Gebiet der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Zudem werden im GCR 2002-2003 erstmals regionale Wettbewerbsfähigkeitsanalysen für Asien, Lateinamerika, Afrika und Osteuropa durchgeführt. Bevor das Abschneiden Deutschlands näher beleuchtet und die wirtschaftliche Konsequenz diskutiert wird, soll im Folgenden zunächst das zentrale Ranking anhand der beiden Kernindizes vorgestellt werden.

Methodischer Hintergrund

Seit seiner ersten Publikation im Jahre 1979 unterlag der GCR ständigen methodischen Weiterentwicklungen. Zwei verdichtete Rankings wurden mit dem Growth Competitiveness Index (GCI) und dem Microeconomic Competitiveness Index (MICI) erst seit dem Bericht von 1999 veröffentlicht. Bis dahin stand der GCI noch alleine im Zentrum der Betrachtung. Beide Indizes sollen jene Bedingungen erfassen und abbilden, welche die gesamtwirtschaftliche Produktivität und damit die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften bedingen. Die Produktivität von

**Abbildung 1
Die Konstruktion des Growth Competitiveness Index**



K: Kerninnovatoren
NK: Nicht-Kerninnovatoren

Volkswirtschaften gemessen an deren Pro-Kopf-Einkommen wird dabei als eigentlicher Kern der Wettbewerbsfähigkeit angesehen³.

Durch die Verwendung zweier komplementärer Indizes wird dabei sowohl die mikroökonomische als auch die makroökonomische Ebene betrachtet. Der mikroökonomische Index soll außerdem mehr die gegenwärtige Situation eines Landes beschreiben, während der Index der Wachstumswettbewerbsfähigkeit stärker auf die Dynamik der Volkswirtschaft abstellt. Die Verwendung beider Indizes wird gleichzeitig dem gegenwärtigen Stand der wachstumstheoretischen Forschung gerecht, welche die Bedeutung der mikroökonomischen Faktoren und gleichzeitig die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen betont. Beide Indizes, MICI und GCI, bauen ihrerseits wiederum auf

³ Aufgrund der Datenverfügbarkeit und der Datenzuverlässigkeit haben sich die Autoren der Studie für das Pro-Kopf-Einkommen anstelle des Einkommens pro Arbeiter als Indikator der Produktivität entschieden. Dies erscheint aufgrund der sehr hohen Korrelation der beiden Werte zulässig.

⁴ Die Erhebung der Vielzahl von Merkmalen und die Zusammenstellung bereits zugänglicher statistischer Daten erfolgt dabei allerdings nicht ausschließlich zum Zwecke der Berechnung der beiden Indizes. Vielmehr fließen nicht alle im Report befindlichen Informationen in einen der beiden verdichteten Indizes ein, sondern alle Variablen haben eine individuelle Rechtfertigung und können je nach Zweck der Analyse individuell betrachtet werden.

einer Reihe von weiteren Komponenten (Sub-Indizes und individuelle Merkmalsausprägungen) auf⁴.

Der Growth Competitiveness Index

Der GCI ist makroökonomischer Natur und darauf ausgerichtet, all jene Faktoren in einer verdichteten Form zu erfassen, die zum zukünftigen Produktivitätswachstum der Volkswirtschaft, gemessen als Veränderung des Pro-Kopf-Bruttoinlandsproduktes, beitragen. Dabei stehen nachhaltige Wachstumsprozesse jenseits der Frequenz eines Konjunkturzyklus im Vordergrund. Der GCI basiert seinerseits auf drei Sub-Indizes: einem Index hinsichtlich des Niveaus der Technologie innerhalb der Volkswirtschaft, einem Index für die Qualität der öffentlichen Institutionen sowie einem Index des makroökonomischen Umfeldes⁵. Alle drei sind wiederum aus tiefergegliederten Indizes zusammengefasst, welche sich letztendlich bis auf die Ursprungsdaten herunterbrechen lassen. Dies ist in der Abbildung 1 dargestellt.

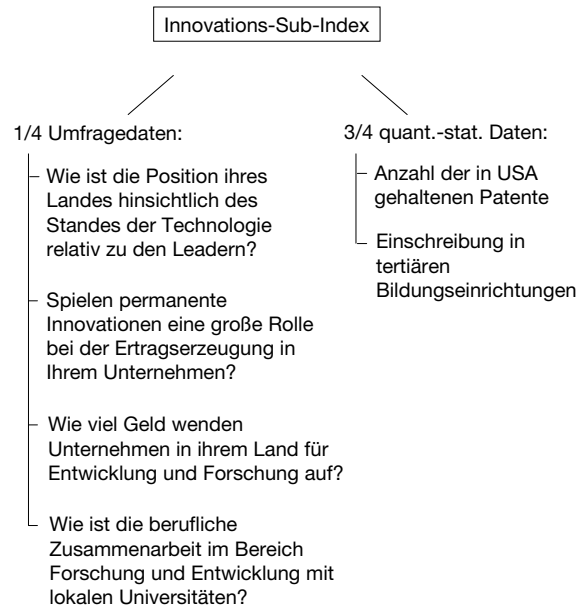
Bei der Konstruktion des GCI werden die zu betrachtenden Volkswirtschaften in Kerninnovatoren und Nicht-Kerninnovatoren unterschieden. Damit soll dem Umstand Rechnung getragen werden, dass das gesamtwirtschaftliche Wachstum in Abhängigkeit von der Entwicklungsstufe einer Volkswirtschaft durch unterschiedliche Kanäle beeinflusst wird. Vor allem erweist sich das Catching-Up-Phänomen als nur temporär, denn mit zunehmendem Anschluss der technologisch zurückliegenden Länder versiegt diese Quelle des Wachstums. Den formalen Niederschlag findet dieser Umstand in den in der Abbildung 1 wiedergegebenen differierenden Gewichten der drei Subindizes sowie der Merkmale innerhalb des Technologie-Index⁶. Die Gruppe der Kerninnovatoren umfasst dabei jene Länder, deren Unternehmen mindestens 15 US-amerikanische Gebrauchspatente pro einer Million Einwohner im Jahr 2001 registriert hatten. Dieses Kriterium wird von insgesamt 24 Volkswirtschaften – darunter auch Deutschland – erfüllt.

Innerhalb einzelner Sub-Indizes erfolgt eine individuelle Gewichtung der Umfragedaten aus dem Executive Opinion Survey und der öffentlich zugänglichen quantitativ-statistischen Daten, die im GCR als so

⁵ Eine ausführliche Erläuterung des Growth Competitiveness Index GCI findet sich bei J. W. McArthur, J. D. Sachs: The Growth Competitiveness Index: Measuring Technological Advancement and the Stages of Development, in: The Global Competitiveness Report 2001-2002, Oxford University Press, New York 2002.

⁶ P. K. Cornelius, J. Blanke, F. Puaa: The Growth Competitiveness Index: Recent Economic Developments and the Prospects for a Sustained Recovery, Kapitel 1.1 des World Competitiveness Report 2002-2003.

**Abbildung 2
Der Innovations-Sub-Index**



genannte „harte Daten“ bezeichnet werden. Die Gewichte sind ebenfalls der Abbildung 1 zu entnehmen. Um die „harten Daten“, die z.B. in einer US-Dollar-Summe, einem Prozentsatz oder einer anderen Dimension ausgedrückt sind, mit den Befragungsdaten, die auf Antworten auf einer metrischen Skala von 1 bis 7 basieren, kompatibel zu machen und sie so in einem Index verdichten zu können, wird folgende Konvertierung der „harten Daten“ angewandt:

Zu errechnender metrisch skaliertes Wert =

$$6 \times \frac{(\text{Länderwert-Minimum})}{(\text{Maximum-Minimum})} + 1$$

wobei das Minimum und das Maximum den niedrigsten bzw. höchsten Wert des betreffenden Merkmals innerhalb des gesamten Ländersamples darstellen. Entsprechend dieser Formel wird jenes Land, dessen Merkmalsausprägung zugleich dem Maximum des gesamten Samples entspricht, den Wert 7 bei diesem Merkmal haben. Im Gegensatz dazu wird das Land mit dem geringsten Merkmalswert den Wert 1 bekommen. Alle anderen Länder werden sich entsprechend ihrem Wert dazwischen einordnen.

Um exemplarisch zu veranschaulichen, welche Art von Umfragedaten und weiteren quantitativ-statistischen Daten den Sub-Indizes zugrunde liegen, ist in Abbildung 2 die Konstruktion des Innovations-Sub-Index dargestellt⁷.

Durch die parallele Berücksichtigung von Befragungsdaten und quantitativ-statistischer Daten im Rahmen der Konstruktion des Innovations-Sub-Index vereint dieser sowohl die subjektive Sicht inländischer Unternehmer als auch die objektivere Darstellung anhand exakterer Maßzahlen. Zur Darstellung der exakten Konstruktion der übrigen in Abbildung 1 aufgeführten Indizes sei auf Cornelius et al. verwiesen⁸.

Microeconomic Competitiveness Index

Der MICI, der in der Publikation des Vorjahres noch unter der Bezeichnung Current Competitiveness Index firmierte, ist mikroökonomischer Natur. Im Gegensatz zum GCR, der die Perspektive für das zukünftige Produktivitätswachstum abbildet, ist er darauf ausgerichtet, jene Faktoren zu erfassen, die den aktuellen Stand der Produktivität und damit die aktuelle ökonomische Performance bedingen. Er trägt dem Umstand Rechnung, dass makroökonomische Faktoren zwar eine wichtige Rolle als Rahmenkranz spielen, aber die aktuelle Produktivität einer gesamten Volkswirtschaft letztendlich durch die aktuelle Performance der in ihr agierenden Unternehmen determiniert wird⁹.

Der MICI ist ebenfalls ein sehr stark verdichteter Indikator, der sich in einer ersten Stufe aus zwei mikroökonomischen Fundamentalfaktoren zusammensetzt. Diese beiden kommen in zwei Sub-Indizes zum Ausdruck: zum einen ist dies der Vollkommenheitsgrad des operativen Geschäfts und der strategischen Ausrichtung der befragten Unternehmen („sophistication of company operations and strategy“) und zum anderen ist dies die Qualität des mikroökonomischen Geschäftsumfeldes („quality of microeconomic business environment“), in welchem sich Unternehmen zu entfalten versuchen. Den abgefragten Merkmalen hinsichtlich des Geschäftsumfeldes liegt dabei das Diamond-Modell nach Porter mit dessen vier Merkmalsgruppen Faktormärkte, Nachfragebedingungen, Input-Output-Beziehungen und Wettbewerbsstrukturen zugrunde¹⁰.

Zur Berechnung der Gewichte der einzelnen Merkmale innerhalb der MICI wurden die individuellen Umfrageergebnisse zunächst in Länderdurchschnitte

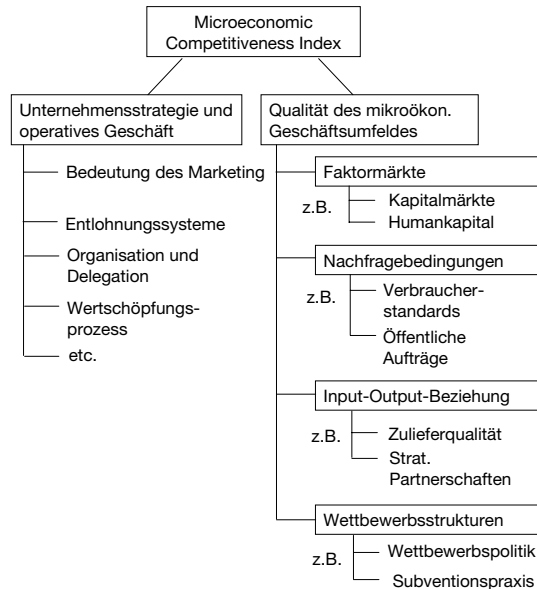
⁷ Dabei ist zu beachten, dass die Survey-Fragen hier nur sinngemäß wiedergegeben werden. Im Fragebogen sind sie so formuliert, dass den Befragten eine Antwort auf der Skala von 1 bis 7 möglich ist.

⁸ Vgl. P. K. Cornelius, J. Blanke, F. Paua, a.a.O.

⁹ M. E. Porter: Building the Microeconomic Foundation of Prosperity: Findings from the Microeconomic Competitiveness Index, Kapitel 1.2 des World Competitiveness Report 2002-2003.

¹⁰ Siehe dazu M. E. Porter: The Competitive Advantage of Nations, Free Press, New York 1990. Einen guten Überblick bietet zudem R.M. Grant: Porter's Competitive Advantage of Nations: An Assessment, in: Strategic Management Journal, Vol. 12 (1991), S. 535 – 548.

Abbildung 3
Der Microeconomic Competitiveness Index



transformiert und anschließend auf Basis einer allgemeinen Faktorenanalyse zusammen mit ausgewählten quantitativ-statistischen Daten zu den beiden Sub-Indizes verdichtet¹¹. Diese stellen somit komprimierte Aggregate einer großen Anzahl individuell erfasster mikroökonomischer Merkmale dar. Abbildung 3 gibt einen Überblick über den MICI mit einigen exemplarischen Merkmalen, die in den Index einfließen.

In die beiden Sub-Indizes wurden nur jene Variablen einbezogen, für die auf der Basis bivariater Regressionen ein stabiler statistischer Zusammenhang zum (kaufkraftbereinigten) Bruttoinlandsprodukt des Jahres 2001 nachgewiesen werden konnte. Die Variablen teilen sich auch hier wieder in Umfragedaten und quantitativ-statistische Daten (wie z.B. die Anzahl der Internetbenutzer pro 100 Einwohner) auf. Die Gewichte

¹¹ Eine Varianzanalyse (ANOVA) im ersten Schritt der Verdichtung ermöglicht eine Berechnung jenes Anteils an der Variation der individuellen Umfrageantworten, der aus den systematischen Differenzen der Durchschnittsantworten pro Land resultiert. Für die meisten Variablen liegt dieser Anteil zwischen ein Drittel und ein Halb und erweist sich zudem als statistisch signifikant. Dies erlaubt es den Autoren, jeweils den Durchschnittswert pro Land und Frage als unabhängige Variable zu verwenden, um in einer Querschnittsanalyse über die Länder hinweg die relative Wichtigkeit und damit die zu verwendenden Gewichte einzelner Merkmale innerhalb eines Sub-Index zu bestimmen. Da diese Variablen (aufgrund ihrer Ähnlichkeit) teilweise sehr stark miteinander korreliert sind, ist ihr individueller Einfluss auf das Pro-Kopf-Einkommen statistisch korrekt nur sehr schwer zu bestimmen. Aus diesem Grund wird im zweiten Schritt bei der Konstruktion der beiden Sub-Indizes eine allgemeine Faktorenanalyse anstelle einer multiplen Regression verwendet. Zur exakten Konstruktion siehe M. E. Porter: Building the Microeconomic Foundation..., a.a.O.

WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

Tabelle 1
Das Global Competitiveness Ranking 2002-2003

| Growth Competitiveness Index | | Microeconomic Competitiveness Index | |
|------------------------------|----------------|-------------------------------------|----------------|
| Rang | Land | Rang | Land |
| 1 | USA | 1 | USA |
| 2 | Finnland | 2 | Finnland |
| 3 | Taiwan | 3 | Großbritannien |
| 4 | Singapur | 4 | Deutschland |
| 5 | Schweden | 5 | Schweiz |
| 6 | Schweiz | 6 | Schweden |
| 7 | Australien | 7 | Niederlande |
| 8 | Kanada | 8 | Dänemark |
| 9 | Norwegen | 9 | Singapur |
| 10 | Dänemark | 10 | Kanada |
| 11 | Großbritannien | 11 | Japan |
| 12 | Island | 12 | Österreich |
| 13 | Japan | 13 | Belgien |
| 14 | Deutschland | 14 | Australien |
| 15 | Niederlande | 15 | Frankreich |
| ... | | ... | |
| 30 | Frankreich | 20 | Irland |
| ... | | ... | |
| 33 | China | 24 | Italien |
| ... | | ... | |
| 39 | Italien | 38 | China |

te der beiden Sub-Indizes im MICI von 0,37 und 0,63 wurden im letzten Schritt der Verdichtung durch die Koeffizienten einer multiplen Regression der beiden Sub-Indizes auf das Pro-Kopf-Einkommen bestimmt. Innerhalb des Samples werden damit rund 81% der Variationen des Pro-Kopf-Einkommens durch Variationen des MICI erklärt, so dass der MICI ein geeigneter Indikator für die aktuelle Produktivität ist¹².

Die deutsche Position

Deutschland schneidet beim mikroökonomischen Indikator MICI wesentlich besser ab als bei dem die makroökonomische Wachstumsperspektive widerspiegelnden GCI. Beim ersteren liegt Deutschland in der absoluten Spitzengruppe auf Platz 4, während es sich im letzteren auf einem gemessen an den Ansprü-

¹² Hier ist zudem anzumerken, dass bei der Konstruktion des Microeconomic Competitiveness Index MICI ebenfalls dem Umstand divergierender Entwicklungsstufen der zu untersuchenden Volkswirtschaften Rechnung getragen wurde. Nach dem Kriterium des kaufkraftbereinigten Pro-Kopf-Einkommens wurden die Länder in Niedrig-, Mittel- und Hocheinkommensländer eingeteilt. Die Faktoranalyse wurde dann für jede Ländergruppe getrennt durchgeführt. Hieraus ergaben sich divergierende Gewichte einzelner Merkmale innerhalb der Sub-Indizes, womit dem Umstand Rechnung getragen wird, dass identische Ausprägungen mikroökonomischer Merkmale je nach Entwicklungsstufe durchaus unterschiedliche Implikationen für die Produktivität haben können. Bei der Ermittlung der Gewichte der beiden Sub-Indizes des MICI wurde hingegen kein Unterschied zwischen den Ländergruppen gemacht.

Tabelle 2
Die Platzierung Deutschlands in zentralen Kategorien

| Index bzw. Sub-Index | Rang |
|--|------|
| Growth Competitiveness Index | 14 |
| Technologieindex | 12 |
| Innovationsindex | 10 |
| Informations- u. Kommunikationsindex | 16 |
| Index öffentlicher Institutionen | 14 |
| Gesetze und Verträge | 10 |
| Korruptionsindex | 17 |
| Makroökonomisches Umfeld | 22 |
| Makroökonomische Stabilität | 26 |
| Länder-Kreditrating | 2 |
| Staatsausgaben | 71 |
| Microeconomic Competitiveness Index | 4 |
| Unternehmensstrategie u. operatives Geschäft | 2 |
| Mikroökonomisches Geschäftsumfeld | 4 |

chen einer führenden Volkswirtschaft enttäuschenden Platz 14 wiederfindet. Verglichen mit den Ergebnissen der Vorjahre bedeutet dies keine Veränderung beim MICI, wobei Deutschland hier im vorletzten Jahr noch den dritten Platz belegen konnte. Hinsichtlich der Einschätzung der mittelfristigen Wachstumschancen erfolgt zwar eine Verbesserung um drei Plätze, aber der erreichte 14. Platz bedeutet einen deutlichen Abstand hinter den führenden Staaten USA, Finnland und Taiwan. Tabelle 1 zeigt die jeweiligen Top 15 der beiden Rankings sowie weitere ausgewählte Volkswirtschaften mit deren Platzierungen.

Zur Erläuterung der deutschen Positionierung weist Tabelle 2 ergänzend aus, wie sich im Falle Deutschlands die beiden zentralen Indizes in ihre jeweiligen Sub-Indizes aufschlüsseln. Vor allem die Werte innerhalb des Indikators „Makroökonomisches Umfeld“ zeigt ein sehr differenziertes Bild der deutschen Volkswirtschaft, das sehr gut in die aktuelle Wahrnehmung passt. Während Deutschland beim Kredit-Rating¹³ den zweiten Platz einnimmt, schneiden beim Kriterium der Staatsausgabenquote lediglich neun Volkswirtschaften noch schlechter ab. Allerdings sollte hier beachtet werden, dass die noch ungebrochene Kreditwürdigkeit der deutschen Volkswirtschaft wohl zum Teil auf der Vergangenheit beruht, so dass hier durchaus Zeitverzögerungen unterstellt werden können. Auf Dauer wird diese exzellente Position bei der Kreditwürdigkeit

¹³ Hierbei handelt es sich um Daten des Institutional Investor Magazins.

WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

Tabelle 3
Das Stärken- und Schwächen-Profil der deutschen Volkswirtschaft

| Hervorzuhebende Wettbewerbsvorteile | | Hervorzuhebende Wettbewerbsnachteile | |
|---|------|---|------|
| Individuelle Merkmale | Rang | Individuelle Merkmale | Rang |
| Growth Competitiveness | | Growth Competitiveness | |
| Wertschöpfungsprozess | 1 | Saatsausgaben (2001) | 71 |
| Markenvielfalt | 1 | Staatliches Finanzierungsdefizit (2001) | 46 |
| F+E-Ausgaben der Unternehmen | 3 | Nationale Sparquote (2001) | 37 |
| Technologischer Vollkommenheitsgrad | 7 | Einschreibung in tertiäre Bildungseinrichtungen | 24 |
| Telefonverbindungen | 8 | | |
| Microeconomic Competitiveness | | Microeconomic Competitiveness | |
| Einzigartigkeit der Produkte | 1 | Ausmaß verzerrender Subventionen | 71 |
| Innovationskapazität | 1 | Qualität der mathematischen und wissenschaftlichen Ausbildung | 47 |
| Präsenz auf den Weltmärkten | 1 | | |
| Qualität lokaler Zulieferer | 1 | Verwaltungsaufwand bei Firmengründungen | 36 |
| Strenge der Umweltregulierungen | 1 | | |
| Allgemeine Qualität der Infrastruktur | 3 | | |
| Sonstige Merkmale | | Sonstige Merkmale | |
| FDI-Volumen (2001) | 4 | Arbeitslosenrate (2001) | 50 |
| Subventionen und Steuerkredite für F+E auf Unternehmensniveau | 7 | Zugang zu Krediten | 40 |
| | | Kosten der Terrorbekämpfung | 52 |
| F+E Ausgaben | 8 | Regulatorische Hindernisse für Unternehmen | 53 |
| Qualität der Stromversorgung | 6 | Investitionsquote (2001) | 36 |
| Pressefreiheit | 5 | Indiv. Einkommenssteuersatz (2001) | 73 |
| Kosten durch Gewalt und Verbrechen | 7 | Zinsspread (2001) | 47 |
| Intensität des lokalen Wettbewerbs | 4 | Kompetenz öffentlicher Stellen | 40 |
| Quantität lokaler Zulieferer | 2 | Gesamtlast durch Regulierung | 52 |
| Präsenz anspruchsvoller Standards | 1 | Effizienz des Steuersystems | 75 |
| Vollkommenheitsgrad des Produktionsprozesses | 4 | Kosten einer Unternehmensneugründung | 56 |
| Regionaler Absatz | 1 | Einstellungs- und Entlassungspraxis | 79 |
| Emissionsauflagen (Luft) | 1 | Flexibilität der Lohnsetzung | 79 |
| Emissionsauflagen (Wasser) | 1 | Verhältnis von Lohn und Produktivität | 44 |
| Auflagen für Sondermüllentsorgung | 1 | | |
| Einhaltung von Umweltauflagen | 3 | | |

wohl keinen Bestand haben können, sollte sich das makroökonomische Umfeld in Deutschland nicht entscheidend verbessern.

Auf Basis der unverdichteten Umfrageergebnisse sowie des zusätzlich einfließenden statistisch-quantitativen Datenmaterials lässt sich ein detaillierteres Profil der relativen Stärken und Schwächen der deutschen Volkswirtschaft abbilden, indem jene Faktoren herausgestellt werden, bei denen die deutsche Volkswirtschaft besonders gut und besonders schlecht abschneidet. Das Ergebnis ist in Tabelle 3 zusammengefasst.

Während Deutschland in den Augen der ansässigen Unternehmer sehr erfreulich in Bezug auf Infrastruktur, Umweltstandards und lokale Zulieferqualität abschneidet, finden sich auf der negativen Seite die „üblichen Verdächtigen“: die verkrusteten Arbeitsmarktstrukturen, die verfehlte Finanz- und Steuerpolitik sowie das übermäßige administrative und regulatorische Eingreifen des Staates, welches vor allem junge Unternehmen stark behindert. Auch die Pisa-Studie kommt hier zum Tragen, ausgedrückt im nur mittelmäßigen Abschneiden beim Merkmal „Qualität der mathematisch-wissenschaftlichen Ausbildung“. Dieses Resultat der Studie ist zwar nicht überraschend und kein neues Ergebnis des Global Competitiveness Report. Dennoch sollte es die Verantwortlichen erschrecken, dass Deutschland hinsichtlich einiger dieser Merkmale fast den letzten Platz unter den 80 bewerteten Volkswirtschaften einnimmt. Unter diesen befinden sich z.B. solche wie die Ukraine, Haiti oder Kolumbien.

Betrachtet man das etwas gespaltene Abschneiden Deutschlands muss man den Schluss ziehen, dass das sehr gute Abschneiden beim mikroökonomischen Kriterium im Wesentlichen durch erfolgreiche Unternehmensstrategien, funktionierende Arbeitsteilung und qualitativ hochwertige Infrastruktur bedingt ist. Daran hat sicherlich auch die Wirtschaftspolitik der vergangenen Jahrzehnte einen erheblichen Anteil, die es unter anderem den Unternehmern ermöglichte, jene gesunden Strukturen zu schaffen. Dass es allerdings keinen Anlass für die Wirtschaftspolitik gibt, sich noch länger auf den Errungenschaften der Vergangenheit auszuruhen, wird ebenfalls mehr als deutlich. Letztendlich ist das unbefriedigende Abschneiden beim Growth Competitiveness Index eine gelbe Karte für die deutsche Wirtschaftspolitik.

Wirtschaftspolitische Konsequenzen

Aus dem Abschneiden Deutschlands beim Global Competitiveness Report 2002-2003 können zwei

zentrale Schlussfolgerungen gezogen werden. Erstens zeigen sich hierin deutlich jene Bereiche, in denen in Deutschland wirtschaftspolitischer Handlungsbedarf besteht. Zweitens können sich nach diesen Ergebnissen die wirtschaftspolitisch Verantwortlichen nicht auf externe Einflüsse wie etwa weltweite Abschwungtendenzen, hoher Rohölpreis und Terrorangst zurückziehen. Hiervon sind nahezu alle Länder betroffen und damit auch jene, die besser als Deutschland abschneiden. Hierzu gehören unter anderem die reformfreudigen kleineren europäischen Volkswirtschaften. Viele dieser Länder haben bereits Reformschritte in verschiedenen Bereichen unternommen. Der Global Competitiveness Report 2002-2003 weist implizit darauf hin, dass Deutschland sich keinen Reformstau erlauben kann und die Wirtschaftspolitik mutiger an Veränderungen herangehen müsste.

Entsprechend dem Anspruch des Growth Competitiveness Report, eine Agenda für die wirtschaftspolitisch Verantwortlichen zur Verfügung zu stellen, lassen sich für Deutschland die wirtschaftspolitischen Kernaufgaben ableiten. An erster Stelle stehen die drängenden Aufgaben der Arbeitsmarktpolitik. Die Inflexibilität des Arbeitsmarktes ist das Wachstumshemmnis Nummer eins. Hier liegt Deutschland auf Platz 79. Ebenso bei der Flexibilität der Tarifverhandlungen. Solange sich die Personalpolitik der Unternehmen eher an der Vielzahl der Vorschriften und Regulierungen anstatt an ökonomischen Faktoren ausrichten muss, wird es keine Entspannung auf dem Arbeitsmarkt geben. Zu den dringlichsten Erfordernissen zählt demnach die Ausrichtung der Lohnpolitik an der Produktivitätsentwicklung, und zwar auf Unternehmensebene. Nur so lassen sich vorhandene Arbeitsplätze sichern und Chancen für die Wiedereingliederung von Arbeitslosen eröffnen.

Der Global Competitiveness Report legt auch nahe, dass die erforderlichen Reformen über die Elemente des Hartz-Konzepts hinausgehen müssen. Dringend erforderlich ist danach eine Ausdehnung der Reformen auf alle Bereiche der Arbeitsmarktpolitik. Gegenwärtig scheint jedoch eher das Gegenteil stattzufinden: selbst vom Hartz-Konzept wird nur ein Teil der Reformvorschläge umgesetzt. Arbeitslosigkeit in Deutschland ist jedoch ein sehr facettenreiches und multidimensionales Problem, so dass partielle Reformen wohl nur wenig bewirken werden.

Die anhaltend hohe Arbeitslosigkeit ist zugleich die zentrale Ursache für die Probleme der Finanz- und Steuerpolitik. Letztere stellt nach dem Global Competitiveness Report ebenfalls ein Wachstumshemmnis

dar. Dies belegen die in den Indikator der Wachstumspotenziale einfließenden objektiven Zahlen und nicht etwa die subjektiven Einschätzungen der Befragten, wie vielleicht Kritiker der Studie entgegenen werden. So kletterte etwa der Anteil der Sozialabgaben am deutschen Bruttonationaleinkommen von 22,3% in 1991 auf 26,6% in 2001. Die Ursachen liegen in der hohen Arbeitslosigkeit und den Strukturproblemen im Gesundheitswesen. Unverändert hoch ist weiterhin der Anteil der Staatsausgaben im Bruttonationaleinkommen. Mit einem Wert von 46,3% liegt Deutschland hier auf dem unrühmlichen 71. Platz.

Auch die mit der hohen Staatsquote finanzierte Bürokratie findet ihren Niederschlag im Global Competitiveness Report. Die Belastung der Wirtschaft durch behördliche Auflagen ist in Deutschland sehr hoch. Hinsichtlich dieses Kriteriums belegt Deutschland den 53. Platz und bildet im Vergleich mit den anderen westlichen Industrienationen zusammen mit Italien das Schlusslicht der Industrieländer. Ein Beispiel kann dies eindrucksvoll verdeutlichen. In Deutschland benötigt man im Durchschnitt für die Bewältigung der Formalitäten einer Existenzgründung 45 Tage, während es in Dänemark nur drei Tage sind. Auch dies findet letztlich einen Niederschlag in der enttäuschenden Beschäftigungsdynamik in Deutschland.

Der Bereich Deregulierung zeigt jedoch auch, dass nicht alle sinnvollen Reformen notwendigerweise den Staatshaushalt belasten. Allzu oft ziehen sich derzeit die Verantwortlichen hinter das Argument zurück, dass man sich in der derzeitigen Situation finanziell keine tiefgreifenden und damit kostspieligen Reformen leisten könne. Dies ist jedoch oftmals eine Schutzbehauptung, die nicht selten nur die Mutlosigkeit der Wirtschaftspolitik verdeckt. Das gleiche Argument gilt verstärkt für den notwendigen Subventionsabbau. Beim Kriterium „Ausmaß der verzerrenden Subventionen“ nimmt Deutschland den 71. Platz ein. Eigentlich sollte die Beseitigung gerade dieses Wachstumshemmnisses, das vor allem junge Unternehmen behindert, für die Politik ein „Elfmeter ohne Torwart“ sein. Nicht nur, dass dies den Staatshaushalt nichts kosten würde, sondern im Gegenteil, es würde zu dessen Konsolidierung einen großen Beitrag leisten.

Neben den ernüchternden Erkenntnissen bzw. deren Bestätigung hat der Global Competitiveness Report jedoch auch eine gute Botschaft, die zugleich Mut für die notwendigen Strukturreformen geben sollte: Deutschland hat nach wie vor seine Stärken, welche die gegenwärtige internationale Position noch sichern und auf welche die Reformen aufbauen können. Auf

zentralen Gebieten vor allem mikroökonomischer Strukturen nimmt Deutschland weiterhin Spitzenpositionen ein, die es zu verteidigen gilt, um etwa trotz der demographischen Dynamik den Lebens- und Sozialstandard langfristig sichern zu können. Die Ausgangslage für mutige Reformen ist damit verglichen zu anderen Volkswirtschaften gut und dies sollte die Politik nutzen.

Abschließende Würdigung

Der Global Competitiveness Report stellt ein sehr nützliches und wissenschaftlich fundiertes Instrument zur Beurteilung der Wettbewerbspositionen von Volkswirtschaften dar. Für Deutschland zeigen sich im aktuellen Report die zentralen Schwächen und die im internationalen Vergleich negative Dynamik der Situation. Der Bericht weist auf dringende Reformen des Arbeitsmarktes, der Steuer- und Finanzpolitik sowie der Deregulierung in vielen Bereichen hin. Der Global Competitiveness Report zeigt jedoch auch, dass sich Deutschland noch einer vergleichsweise guten Ausgangsposition für die Durchführung der Reformen befindet.

Kritiker mögen dem Global Competitiveness Report entgegenhalten, dass es sich hier um subjektive Einschätzungen von Betroffenen handelt, die zudem nur ihre eigene Volkswirtschaft beurteilen, was ein Ranking unter anderem wegen strategischer Antworten problematisch erscheinen lässt. Diese Kritik ist jedoch kaum aufrecht zu halten. Erstens spielt nicht nur die subjektive Einschätzung eine Rolle. Gerade bei jenen Kriterien, bei denen die deutsche Volkswirtschaft schlecht abschneidet, wie etwa denen des Bereiches der Haushalts- und Steuerpolitik, werden in verstärktem Maße objektive Fakten zur Beurteilung herangezogen. Zweitens handelt es sich um Einschätzungen von Unternehmern unabhängig offizieller Verbandsmeinungen. Drittens sollte diesen genügend Weitsicht unterstellt werden, die Situation im internationalen Umfeld einzuordnen.

Der Global Competitiveness Report reiht sich damit in die Liste jener Publikationen wie etwa das Gutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ein, die der Wirtschaftspolitik in Deutschland ein ähnliches Zeugnis ausstellen. Kritiker mögen sagen, dass nur Altbekanntes wiedergegeben wird. Allerdings verringert sich dadurch nicht der Wahrheitsgehalt der Analysen. Vielmehr sollte die aktuelle Ausgabe des Global Competitiveness Report als zusätzliches Indiz für das drängende Erfordernis von Reformmaßnahmen aufgefasst werden.

Wissensvorsprung für Sie
 mit dem neuen Online-Service
Springer Alert

Lassen Sie sich individuell über Springer-Neuerscheinungen informieren:

- Sie wählen Ihr Spezialgebiet.
- Sie bestimmen den Informationsweg: Post oder E-Mail.
- Sie entscheiden, wie oft wir Sie informieren.

Springer Alert:
Ihr Service nach Maß – schnell, intelligent, aktuell

Jetzt anmelden

<http://www.springer.de/alert-de>