

Aspekte der Konkurrenzfähigkeit

Dr. Hans Meyer
Präsident des Direktoriums der
Schweizerischen Nationalbank

Generalversammlung des Schweizerischen Verbandes der
internationalen Handelsfirmen

Zürich, 19. Januar 1998

1. Einleitung

Unser Land blickt auf eine längere Phase bescheidener wirtschaftlicher Entwicklung zurück. Auch im verflorbenen Jahr blieb das Wachstum wie erwartet mit einem halben Prozentpunkt schwach. Im neuen Jahr dürfen wir endlich wieder mit einer etwas ausgeprägteren Entwicklung rechnen. Für die letzten sieben Jahre hat unsere Wirtschaft mit einer Wachstumsrate von weniger als einem Prozent eine der schwächsten Leistungen der Industrieländer aufzuweisen; sie verzeichnete nur ein halb so hohes Wachstum wie der Durchschnitt der OECD-Staaten.

Vor dem Hintergrund dieser unbefriedigenden Entwicklung stellt sich die Frage nach der wirtschaftlichen Zukunft unseres Landes. Angesichts der Globalisierung der Märkte sowie der möglichen Verschiebung des Schwerpunktes der Weltwirtschaft hin zu neuen Wachstumsregionen ist der Schlüsselbegriff der Konkurrenzfähigkeit unserer Volkswirtschaft erneut ins Zentrum der wirtschaftspolitischen Diskussion gerückt. Einer der Gründe für das starke öffentliche Interesse an der Konkurrenz- bzw. Wettbewerbsfähigkeit liegt sicher in der engen internationalen Verflechtung unserer Volkswirtschaft: Der Aussenhandel trägt in der Schweiz rund einen Drittel zum Bruttoinlandprodukt bei. Ein weiterer Grund ist sodann das zunehmend schlechtere Abschneiden der Schweiz in internationalen Wettbewerbsstudien der letzten Jahre. Die Internationalisierung der Grosskonzerne mit ihren länder- und märkteübergreifenden Produktionsstrukturen und die stark erhöhte Mobilität des Kapitals führen zu einer Intensivierung des globalen Standortwettbewerbes um Investoren und Arbeitsplätze. Wie andere Industrienationen steht die Schweiz dadurch zunehmend unter Druck, ihre wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zur Sicherung der internationalen Konkurrenzfähigkeit zu optimieren.

Wie steht es nun um die internationale Konkurrenzfähigkeit unseres Landes? Auf welchem Niveau bewegen wir uns im globalen Umfeld? Ist unsere Konkurrenzfähigkeit ernsthaft gefährdet oder können wir beruhigt weiterfahren wie

bisher? Wie wird sich die Schweiz in Zukunft positionieren? Diesen Fragen möchte ich im zweiten Teil meines Referates nachgehen. Zunächst möchte ich jedoch den Begriff der Konkurrenzfähigkeit genauer unter die Lupe nehmen. So mannigfaltig die Interpretationen des Begriffes nämlich sind, so unterschiedlich fallen auch die Antworten auf die Fragen nach der Lage unseres Landes aus.

2. Was ist Konkurrenzfähigkeit?

Als Modeworte sind Konkurrenzfähigkeit bzw. Wettbewerbsfähigkeit so sehr in aller Munde, dass man glauben könnte, jedermann wisse genau, was er darunter zu verstehen habe. Dabei zeigt sich, dass die starke Verbreitung eines Begriffes noch lange nicht begriffliche Klarheit und Prägnanz garantiert. So hiess es schon 1982 in einer Untersuchung der Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich, es gebe kaum einen wirtschaftlichen Begriff, der so viel gebraucht werde, gleichzeitig aber in seiner konkreten Anwendung so fragwürdig und problembeladen sei wie der Begriff der Wettbewerbsfähigkeit. Daran hat sich bis heute nicht viel geändert. Dieser Sachverhalt widerspiegelt sich in den unterschiedlichen Vorstellungen über die Konkurrenzfähigkeit der schweizerischen Wirtschaft. Unterschiede ergeben sich vor allem aus der Tatsache, dass in der wirtschaftspolitischen Debatte die Konkurrenzfähigkeit auf verschiedenen Ebenen - auf der Unternehmens-, der Branchen- und der volkswirtschaftlichen Ebene - betrachtet wird und zudem oft auch ein unterschiedlicher Zeithorizont zu Grunde gelegt wird. Während in der kurzen Frist eher die Konkurrenzfähigkeit der einzelnen Unternehmen im Vordergrund steht, konzentriert sich das wirtschaftspolitische Interesse in der längeren Frist auf die gesamte Volkswirtschaft, wo Begriffe wie Produktivität und Standortattraktivität im Zentrum stehen.

Ich möchte im folgenden auf einige dieser Konzepte eingehen. Lassen Sie mich folgendes vorwegnehmen: Das Erreichen von Konkurrenzfähigkeit ist

kein Selbstzweck. Letztlich geht es um die Fähigkeit einer Volkswirtschaft, den Wohlstand ihrer Bevölkerung zu steigern.

Eine Volkswirtschaft ist kein Unternehmen

Problematisch ist es, die Konkurrenzfähigkeit einer Nation mit jener eines Unternehmens gleichzusetzen. Bei dieser Sichtweise steht die „ability to sell“, die Exportfähigkeit eines Landes, im Zentrum: Ein Land ist aus dieser Sicht dann konkurrenzfähig, wenn es ihm gelingt, Produkte und auch Dienstleistungen unter Konkurrenzbedingungen auf den globalen Märkten abzusetzen. Dabei wird jedoch ein wichtiger Aspekt unterschlagen, nämlich die „ability to earn“, die Fähigkeit, mit der Exporttätigkeit ein Einkommen zu erzielen. Hier liegt ein grundlegender Unterschied zwischen einer Volkswirtschaft und einem Unternehmen.

Lässt man das Realeinkommen und den damit erreichbaren Lebensstandard einer Volkswirtschaft ausser acht, dann kann eine ungenügende Produktivität mit einem tiefen Lohnniveau bzw. mit einer entsprechenden Anpassung des Wechselkurses ausgeglichen und die Konkurrenzfähigkeit jederzeit wieder hergestellt werden. Für eine Volkswirtschaft stellt sich so im Gegensatz zu Unternehmen oder Branchen nie die Frage, ob sie konkurrenzfähig sei oder nicht, sondern eigentlich nur zu welchen Bedingungen, d.h. auf welchem Einkommensniveau bzw. bei welchem Lebensstandard. Wenn ein Unternehmen nicht mehr konkurrenzfähig ist, geht es Konkurs und hört auf zu existieren. Ein Land kann weder in Konkurs gehen, noch hört es aus wirtschaftlichen Gründen auf, zu existieren. Einerseits kann der Lebensstandard - wie wir dies bei Ländern der Dritten Welt in erschreckender Weise sehen - auf ein fast beliebig tiefes Niveau fallen, andererseits steht meistens die internationale Staatengemeinschaft einem Lande helfend mit Krediten zur Seite.

Eine Volkswirtschaft ist kein Unternehmen: Ein weiteres Missverständnis bei der Beurteilung der Konkurrenzfähigkeit eines Landes beruht darauf, dass oft -

analog zu der Erfolgsrechnung eines Unternehmens - die Leistungsbilanz als Massstab für die Beurteilung der Konkurrenzfähigkeit herangezogen wird. Man ist der Meinung, ein konkurrenzfähiges Land zeichne sich dadurch aus, dass es viel verkaufen kann, also mehr exportiert als importiert und daher einen Leistungsbilanzüberschuss aufweist. Die Leistungsbilanz eines Landes ist jedoch ein schlechter Indikator für die volkswirtschaftliche Konkurrenzfähigkeit. Das Problem bei einer solchen Betrachtungsweise ist, dass die Kapitalbewegungen, die die wichtigsten Gegenposten zu den Güter- und Dienstleistungstransaktionen darstellen, ausgeblendet werden. Einem Leistungsbilanzüberschuss stehen Netto-Kapitalexporte und einem Leistungsbilanzdefizit Netto-Kapitalimporte gegenüber. Solche Kapitalbewegungen werden in erster Linie von der Spar- und Investitionsquote in einem Land und von Renditeüberlegungen bestimmt. Im Falle der Schweiz widerspiegelt deshalb der massive Leistungsbilanzüberschuss nicht eine hohe Konkurrenzfähigkeit, sondern lediglich die Tatsache, dass in unserem Land mehr gespart als investiert wird. Ich werde auf diesen Sachverhalt noch einmal zurückkommen, wenn von Direktinvestitionen die Rede sein wird.

Wie wird Konkurrenzfähigkeit gemessen?

Die Konkurrenzfähigkeit einer Volkswirtschaft wird weniger durch die „ability to sell“, die Fähigkeit, Waren und Dienstleistungen auf verschiedenen Märkten zu verkaufen, bestimmt, sondern drückt sich vielmehr im Niveau der gesamtwirtschaftlichen Produktivität aus. Ein Mass für die Produktivität, die Arbeitsproduktivität, entspricht der Wertschöpfung pro Arbeitsstunde und wird beeinflusst durch den Umfang des eingesetzten Kapitals, den Stand der Technik und das Know-how der Arbeitskräfte. Stark vereinfacht gesagt ist eine Volkswirtschaft dann konkurrenzfähig, wenn sie über die Fähigkeit verfügt, Güter und Dienstleistungen auf in- und ausländischen Märkten abzusetzen, ohne dabei Einbussen im Reallohniveau in Kauf nehmen zu müssen. Das real erzielte Bruttosozialprodukt pro Kopf ist deshalb ein stark vereinfachtes Mass für die Konkurrenzfähigkeit einer Nation.

Diese Gleichsetzung von Produktivität und Effizienz mit Konkurrenzfähigkeit mag zwar weitere inhaltliche Fragen elegant umgehen. Sie greift aber zu kurz, wenn man mit der Untersuchung der Konkurrenzfähigkeit eine wirtschaftspolitische Orientierung sucht oder die Leistungsfähigkeit verschiedener Volkswirtschaften genauer miteinander vergleichen will. Auch liefert das Bruttosozialprodukt pro Kopf, da es nur Auskunft über den status quo gibt, keine Basis für Prognosen über die Entwicklung der Konkurrenzfähigkeit in der Zukunft. Ich möchte deshalb im folgenden auf weitere Bestimmungsfaktoren der Konkurrenzfähigkeit eingehen.

Die Konkurrenzfähigkeit im internationalen Vergleich

Will man die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit einzelner Länder miteinander vergleichen und will man auch Aussagen über die zukünftige Leistungsfähigkeit eines Landes machen, so muss man die einzelnen Bestimmungsgründe für die Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft näher untersuchen.

Produktivität und damit Wachstum und Wohlstand eines Landes hängen von einer Fülle von Variablen ab. Der Wachstumsprozess ist äusserst komplex und stellt ein Zusammenspiel verschiedenster wirtschaftlicher, institutioneller, politischer und rechtlicher Faktoren dar. Ich möchte an dieser Stelle nur die wichtigsten Bestimmungsfaktoren des Wirtschaftswachstums anführen: die Investitions- und die Sparquote, den Ausbildungsstand der Bevölkerung, die Rolle und die Stellung des Staates, die Infrastruktur, die Marktstruktur und die Offenheit der Wirtschaft sowie die Qualität der Wirtschaftspolitik. Später werden wir sehen, welche weiteren Faktoren für unser Land ebenfalls von Belang sind.

Mit der Quantifizierung dieser wichtigsten Wachstumsfaktoren und dem Einbezug weiterer Einflussgrößen lassen sich wichtige Aussagen über die relative Konkurrenzfähigkeit eines Landes machen und auch deren zukünftige Chancen prognostizieren. Diese Methode, auch Benchmarking-Methode genannt,

wird mittlerweile von verschiedenen internationalen und privaten Institutionen angewandt, deren Resultate regelmässig veröffentlicht werden. Diese Studien stellen - bei all ihren Unzulänglichkeiten bezüglich der Auswahlkriterien der einzelnen Bestimmungsfaktoren und deren Messbarkeit - eine wichtige Ergänzung für die Beurteilung der Konkurrenzfähigkeit eines Landes dar.

Von Bedeutung ist bei der Benchmarking-Methode nicht nur die absolute Platzierung der einzelnen Volkswirtschaften. Von besonderem Interesse ist die klare Identifikation der Schlüsselfaktoren. Damit lassen sich die Rahmenbedingungen genauer umreissen, die für das Wachstum und damit für die Konkurrenzfähigkeit unabdingbar sind.

Ein einzelner wichtiger Aspekt zur Messung der Konkurrenzfähigkeit einer Volkswirtschaft ist zum Beispiel die Bestimmung des Grades an ökonomischer Freiheit des betreffenden Landes. Ökonomische Freiheit erhöht den Handlungsspielraum der Wirtschaftssubjekte. Die zu diesem Thema veröffentlichten Studien zeigen, dass Freiheit und Wachstum Hand in Hand gehen und Länder mit hoher wirtschaftlicher Freiheit in der Regel auch ein deutlich höheres Wirtschaftswachstum erzielen.

Mit der Kenntnis der Rahmenbedingungen des Wachstums lassen sich auch Aussagen bezüglich des Potentials der Konkurrenzfähigkeit der einzelnen Nationen machen. Mit dieser erweiterten Sichtweise könnte man diese definieren als die Fähigkeit eines Landes, durch die Schaffung geeigneter Rahmenbedingungen die Wertschöpfung nachhaltig zu unterstützen und mittelfristig ein hohes Wirtschaftswachstum zu erzielen.

Zum Begriff der Standortattraktivität

Die zunehmende Mobilität der Produktionsfaktoren Kapital und technologisches Know-how verleihen dem Begriff der Konkurrenzfähigkeit eine weitere Dimension. Diese Interpretation ist dynamischer Natur und geht davon aus,

dass die einzelnen Volkswirtschaften untereinander um diese mobilen Produktionsfaktoren konkurrieren. Einem Lande gelingt es im Standortwettbewerb nur dann, nachhaltigen Wohlstand zu schaffen, wenn es in der Lage ist, Kapital und Know-how in Form von qualifizierten Arbeitskräften anzuziehen. Vor diesem Hintergrund wird die Rolle der Regierungen für die Beeinflussung der Rahmenbedingungen der Produktionsstandorte immer wichtiger. Die modernen Volkswirtschaften spüren immer mehr den von aussen - nämlich vom Weltmarkt - ausgeübten Druck, ihre wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu optimieren und nach Erfolgsstrategien zu suchen, um sich im Rahmen einer neuen globalen Arbeitsteilung behaupten zu können. Die relative Attraktivität eines Standortes muss gefördert werden, wenn man verhindern will, dass Industriezweige, die über mobile Faktoren verfügen, abwandern.

Aus diesem Grund kommt der Standortattraktivität eine spezielle Rolle für die Konkurrenzfähigkeit eines Landes zu. Standortattraktivität ist nicht mit Konkurrenzfähigkeit gleichzusetzen, stellt jedoch einen wichtigen Bestimmungsfaktor derselben dar. Während bis vor ein paar Jahren die Rahmenbedingungen noch kein Thema waren, sind sie heute ins Zentrum des Interesses gerückt. Dabei gilt es zu bedenken, dass Wirtschaftspolitik nie losgelöst von Zwängen geführt werden konnte. Die ausserordentliche Wachstumsphase der Nachkriegszeit mag diesbezüglich zu Illusionen geführt haben. Die heutige Globalisierung und Verflechtung der Wirtschaft hat dazu geführt, dass auch die Wirtschaftspolitik zunehmend einer Konkurrenz ausgesetzt ist.

Die Standortattraktivität von heute bestimmt in hohem Masse die Konkurrenzfähigkeit unseres Landes von morgen. Als Bestimmungsfaktoren der Standortqualität sind zusätzlich zu den schon erwähnten Faktoren der Konkurrenzfähigkeit u.a. die Rechtssicherheit mit klar definierten Eigentums- und Haftungsrechten und das Steuersystem zu erwähnen.

Die Wichtigkeit der Standortattraktivität wurde auch in unserem Land erkannt, und Fragen zum Standortwettbewerb beeinflussen die wirtschaftspolitische Agenda und die politische Debatten mehr und mehr.

3. Wo steht die Schweiz?

Ich möchte mich nun der Frage zuwenden, wie es in der Schweiz um die internationale Konkurrenzfähigkeit bestellt ist. Hauptziel der Teilnahme am internationalen Wettbewerb ist die Steigerung des Wohlstandes der Bevölkerung. Als einfachster Indikator des Wohlstandes bietet sich aus diesem Grund zunächst die reale Wertschöpfung pro Kopf der Bevölkerung an. Diese kann als grober Gesamtindikator der erreichten internationalen Konkurrenzfähigkeit angesehen werden, da sie nicht nur die Leistungsfähigkeit der Unternehmen eines Landes, sondern in gewissem Masse auch die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen widerspiegelt. Nimmt man das nach Kaufkraftparitäten bereinigte Bruttosozialprodukt pro Kopf als Gradmesser der Konkurrenzfähigkeit unseres Landes, so zeigt sich ein erfreuliches Bild: Die Schweiz lag 1996 im weltweiten Vergleich mit einem Bruttosozialprodukt pro Kopf von 26'000 US\$ hinter Luxemburg und den USA auf dem dritten Rang, noch vor Hongkong und Singapur. Zieht man einen weiteren makroökonomischen Indikator, die Arbeitsproduktivität, zu Rate, so belegt die Schweiz weltweit mit einem Bruttoinlandprodukt pro Erwerbstätigen von 77'000 US\$ sogar den zweiten Rang.

Wir dürfen dabei aber nicht vergessen, dass es sich bei diesem makroökonomischen Indikator wie schon erwähnt um eine ergebnisorientierte Grösse handelt, die die realisierte Wettbewerbsstellung der Schweiz in der Vergangenheit misst. Bei dieser statischen Sichtweise betrachten wir nur das erreichte Niveau, nicht aber das Wachstum unserer Volkswirtschaft. Wie wir in der Einleitung gesehen haben, ist es genau dieser dynamische Aspekt, der uns Anlass zur Sorge gibt. Wir müssen deshalb noch andere Grössen in unsere Überle-

gungen einbeziehen, die uns erlauben, Aussagen über die zukünftige Konkurrenzfähigkeit und das zukünftige Wachstum unseres Landes zu machen.

Die Schweiz im Spiegel internationaler Wettbewerbsstudien

Wir haben gesehen, dass die Benchmarking-Methode uns gewisse Einsichten bieten kann. Es sind an dieser Stelle die Ihnen sicher bekannten regelmässigen Berichte des World Economic Forum und des Lausanner Management Institutes IMD zu erwähnen. In der jüngsten Studie des World Economic Forum vermochte die Schweiz 1997 ihren sechsten Platz vom letzten Jahr zu halten, in derjenigen des IMD ist sie sogar von Platz 9 auf Platz 7 vorgerückt. Damit scheint der Rückgang der Konkurrenzfähigkeit der Schweiz im internationalen Vergleich der letzten paar Jahre zum Erliegen gekommen zu sein. Bis vor wenigen Jahren belegte nämlich unser Land regelmässig Medaillenränge im Wettbewerb um die internationale Konkurrenzfähigkeit.

Internationale Spitzenränge erreicht die Schweiz in beiden Studien im Bereich der Kapitalkosten, bei der Leistungsfähigkeit des Finanzplatzes, bei der sozialen, politischen und gesetzgeberischen Stabilität, bei der Höhe und der Verteilung der Steuerlasten, bei der Intensität von Forschung und Entwicklung, beim Bildungssystem und nicht zuletzt bei der Effizienz des Managements. Ebenfalls in den vorderen Rängen bewegt sich die Schweiz bezüglich der geringen Arbeitslosigkeit, der Fähigkeit und Motivation der Arbeitskräfte und der Anzahl geleisteter Wochenarbeitsstunden. Die Faktoren, die laut diesen Studien die schweizerische Konkurrenzfähigkeit beeinträchtigen, sind uns nicht unbekannt. Unter anderem sind dies die Abschottung des Binnenmarktes - sowohl für Güter als auch für Arbeitskräfte - und eine mangelnde Flexibilität und Anpassungsfähigkeit.

Wie ich ebenfalls schon erwähnt habe, kann als ein weiteres Kriterium zur Messung der internationalen Konkurrenzfähigkeit der Grad an wirtschaftlicher Freiheit angewandt werden. Neuesten Studien zufolge schneidet auch hier un-

ser Land ähnlich wie in den beiden bereits zitierten Berichten ab. In einer kanadischen Studie, dem "Economic Freedom of the World Annual Report", steht die Schweiz mit einem sechsten Rang an der Spitze in Europa, vor Grossbritannien als zweitbestem europäischen Land. Der schweizerischen Konkurrenzfähigkeit wird mit einem solchen Abschneiden erneut ein gutes, wenn auch nicht hervorragendes Zeugnis ausgestellt. Zur ökonomischen Freiheit in der Schweiz tragen laut dieser Studie vor allem die unabhängige Geldpolitik, die Garantie der Eigentumsrechte, der freie Finanzverkehr sowie die Absenz von Schwarzmärkten bei. Negativ auf die Freiheit wirken sich Eingriffe des Staates in die Wirtschaft wie zu hohe Staatsausgaben, administrierte Preise, Subventionen und, damit verbunden, relativ hohe Steuern aus. Ebenfalls bemängelt wurde der geringe Anteil des Handels an der Gesamtwertschöpfung.

Die einzelnen Studien zeichnen, mit Ausnahme einiger Abweichungen, ein einheitlich positives Bild der Konkurrenzfähigkeit der schweizerischen Wirtschaft. Die allgemeine Verbesserung gegenüber den Vorjahren ist ein Indiz dafür, dass die Schweiz am Ende des Tunnels angelangt ist und die Strukturanpassungen an die globalisierte Wirtschaft erste Erfolge zeitigen. Die Schweiz weiss und wusste sich im internationalen Wettbewerb zu behaupten und verfügt nach wie vor über eine robuste Wettbewerbsposition und eine gesunde Basis für die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung.

Der Zusammenhang zwischen Wachstumsschwäche und Konkurrenzfähigkeit

In der Einleitung habe ich ein eher düsteres Bild der schweizerischen Wirtschaftsentwicklung in den neunziger Jahren gezeichnet. Wenn sich in den letzten Jahren der Eindruck ergeben hat, unser Land verliere mehr und mehr an Konkurrenzfähigkeit, dann hängt dies weniger mit dem Niveau des bisher Erreichten zusammen, als eben mit dieser Wachstumsschwäche.

Lässt sich nun aus der schweizerischen Wachstumsschwäche auch auf eine geringe Konkurrenzfähigkeit schliessen? Ich bin der Meinung, dass eine solche Schlussfolgerung falsch wäre. Das schwache Wirtschaftswachstum der letzten Jahre ist grundsätzlich auf zwei Ursachen zurückzuführen: Einerseits lag das schweizerische Wirtschaftswachstum auf sehr tiefem Niveau, weil unser Land - wie die meisten anderen Industrieländer auch - eine Rezession durchmachte. Andererseits musste sich unser Land aber gleichzeitig auch einem tiefgreifenden Strukturwandel sowie der Notwendigkeit, Altlasten zu bereinigen, unterziehen. Die Kombination dieser Effekte wirkte sich stark dämpfend auf die schweizerische Wachstumsrate aus. Der Strukturanpassungs- und Bereinigungsprozess wirkte sich zwar kurzfristig durch die damit verbundenen Kosten negativ auf das Wachstum aus, legte aber gleichzeitig auch das Fundament für eine zukünftige wirtschaftliche Entwicklung und macht unser Land letztlich wieder konkurrenzfähiger. Schon aus diesem Grund darf vom geringen Wachstum nicht prinzipiell auf eine geringe Konkurrenzfähigkeit geschlossen werden.

Aber auch nach der Überwindung dieser strukturellen und konjunkturellen Schwierigkeiten wird die Schweiz immer noch eine tiefere Wachstumsrate als andere Länder aufweisen. Der Grund dafür ist, dass die einzelnen Volkswirtschaften einen unterschiedlichen Entwicklungsstand aufweisen. Die heute aufstrebenden Volkswirtschaften der Schwellenländer erzielen teilweise deshalb hohe Wachstumsraten, weil sie sich in einem Aufholprozess befinden: "catching up is easier than running in front". Rückständige Länder wachsen unter anderem schneller als entwickelte, weil sie bereits bestehende Technologien übernehmen können. Mit fortschreitendem Wachstum schwindet dieser Vorteil jedoch immer mehr, so dass sich die Wachstumsdynamik automatisch verlangsamen wird. Mit dem Übergang vom Imitations- zum Innovationswettbewerb erhöhen sich nämlich die Forschungs- und Entwicklungskosten und damit auch die Lohnstückkosten. In der langen Frist ist eine Konvergenz, d.h. eine Annäherung der Wachstumsraten zwischen der Schweiz und den Ländern mit hohen Wachstumsraten, zu erwarten.

Aus dem raschen Aufholprozess verschiedener Schwellenländer in jüngster Zeit lässt sich so nicht grundsätzlich auf eine Konkurrenzschwäche der schweizerischen Volkswirtschaft schliessen. Unser Land verfügt über ein vergleichsweise dynamisches Entwicklungspotential.

Die Offenheit der Volkswirtschaft als wichtige Determinante

Von all den schon erwähnten Bestimmungsfaktoren für die Konkurrenzfähigkeit einer Volkswirtschaft - die Investitionstätigkeit, das Humankapital, die politischen Rahmenbedingungen, die Infrastruktur, die Marktstruktur und Offenheit sowie die Qualität der Wirtschaftspolitik - möchte ich gerade in diesem Kreise das Element der Offenheit einer Volkswirtschaft herausgreifen. Eine grundlegende Quelle der Konkurrenzfähigkeit liegt nämlich im Aussenhandel selbst. Erst der freie Handel erlaubt es, komparative Vorteile in der Produktion auch tatsächlich auszunutzen. Die internationale Spezialisierung erlaubt einem Land, nur diejenigen Güter zu produzieren, für die ein komparativer Vorteil besteht, d.h. die effizienter im Inland als anderswo hergestellt werden. Die internationale Spezialisierung und der freie Handel ermöglichen zudem - durch die Produktion für grosse internationale Märkte -, die durchschnittlichen Produktionskosten durch positive Skalenerträge zu senken. Niedrigere Produktionskosten führen zu niedrigeren Endpreisen und erhöhen so die Konkurrenzfähigkeit. Internationaler Handel fördert durch den Austausch von Gütern und Dienstleistungen zudem die Verbreitung von technischem Know-how und Wissen. Wissen und Innovation spielen eine wesentliche Rolle für die Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen; die internationale Konkurrenz übt zusätzlich einen Innovationsdruck auf die Unternehmen eines Landes aus. Dadurch wird der technische Fortschritt und damit wiederum die Produktivität erhöht, was sich schliesslich in der Konkurrenzfähigkeit niederschlägt.

Diesen Sachverhalt zeigt auch eine neuere Studie der Bank of England. Zwischen internationaler Offenheit - gemessen am Grad des freien Flusses von

internationalen Gütern, Dienstleistungen, Produktionsfaktoren und Know-how - und Wirtschaftswachstum besteht ein klarer empirischer Zusammenhang. Offene Sektoren weisen im Durchschnitt höhere Wachstumsraten der Faktorproduktivität auf als weniger offene. Zunehmende internationale Offenheit steigert das Produktivitätswachstum und damit die Konkurrenzfähigkeit, indem in erster Linie die Geschwindigkeit der Produktivitätskonvergenz mit dem jeweiligen technologischen Weltmarktführer zunimmt. Auch wenn diese Studie sich in erster Linie auf angelsächsisches Zahlenmaterial stützt, dürften die darin gewonnenen Erkenntnisse international Gültigkeit besitzen und auch für unser Land gelten.

Die Rolle der Direktinvestitionen

Ausdruck der internationalen Verflechtung der Schweiz sind neben dem starken Aussenhandel auch die Direktinvestitionen. Die schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland haben in den letzten Jahren stark zugenommen. 1996 investierten schweizerische Unternehmen mit 20 Milliarden Franken fast doppelt so viel wie noch vor fünf Jahren im Ausland.

Die hohen Kapitalexporte sind einerseits - wie ich schon erwähnt habe - darauf zurückzuführen, dass in der Schweiz mehr gespart als investiert wird. Andererseits sind die Direktinvestitionen im Ausland auch Ausdruck einer erfolgreichen Beteiligung an den mit der Globalisierung verbundenen Wachstumschancen. Die Teilnahme am internationalen Know-how durch die Einrichtung ausländischer Stützpunkte ist für die Konkurrenzfähigkeit und die Stärke des Wirtschaftsstandortes Schweiz von eminent wichtiger Bedeutung.

Umgekehrt wäre es ebenfalls wichtig, wenn ausländische Unternehmen im gleichen Ausmass in der Schweiz investieren würden. Durch die schon ange-tönten Spill over-Effekte wäre die schweizerische Wirtschaft in der Lage, von Wissens- und Know-how-Transfers der ausländischen Unternehmen zu profitieren. Mit 3,3 Milliarden Investitionsvolumen für 1996 und einem geringen

Wachstum in den vergangenen Jahren sind die ausländischen Direktinvestitionen in der Schweiz jedoch äusserst bescheiden. Diese Tatsache deutet auf einen der Schwachpunkte des Unternehmensstandortes hin. Die Ursachen dafür sind vielfältiger Natur: sicher gehören dazu die Kleinheit unseres Landes, das relativ hohe Kosten- und Preisniveau, die schwache Binnenkonjunktur, aber auch die hohe Regulierungsdichte sowie der europapolitische Alleingang.

Die Schweiz erfährt zwar durch die Mitgliedschaft im GATT und in der WTO einen Liberalisierungsschub und gehört, abgesehen vom Agrarsektor, zu den offeneren Volkswirtschaften. Allerdings wird der freie Handel immer noch durch unzählige nicht-tarifäre Handelshemmnisse, bei denen es sich meistens um versteckte Formen von Protektionismus handelt, gehemmt. Die grössten Hindernisse bestehen aber in der Schweiz weniger bei der Mobilität der Produkte als bei der Mobilität der Produktionsfaktoren, namentlich der Arbeitskräfte. In diesem Bereich herrscht in unserem Land nach wie vor Handlungsbedarf.

4. Ausblick

Trotz der historisch langen Phase der Stagnation ist es der Schweiz gelungen, ihre einstmals ausgezeichnete Konkurrenzfähigkeit auf recht hohem Niveau aufrechtzuerhalten. Dies zeigt, dass unser Land die zum Strukturwandel nötigen Reformmassnahmen eingeleitet hat und sich auf dem richtigen Weg befindet. Wir dürfen jedoch - obwohl wir uns immer noch unter den zehn wettbewerbstärksten Ländern der Welt befinden - nicht in unseren Anstrengungen zur Förderung der Konkurrenzfähigkeit nachlassen. Man erwirbt sich diese nicht ein für alle mal, sondern man muss sie sich ständig neu erarbeiten. Voraussetzung dafür ist die Fähigkeit, sich durch Strukturwandel neuen Märkten anzupassen, komparative Vorteile zu nutzen und damit eine Position in der internationalen Arbeitsteilung zu finden und zu verteidigen.

Die Schweiz kann sich als kleine offene Volkswirtschaft der Globalisierung und dem Wettbewerbszwang nicht entziehen. Sie hat aber nach wie vor das notwendige Potential, um auch noch im nächsten Jahrtausend zu den konkurrenzfähigsten Ländern dieser Welt zu zählen.