

Karl Aiginger

Wettbewerbsfähigkeit: vom "gefährlichen" Schlagwort zum Zukunftskompass

Die ökonomische Forschung und der Beitrag des WIFO

Wettbewerbsfähigkeit: vom "gefährlichen" Schlagwort zum Zukunftskompass. Die ökonomische Forschung und der Beitrag des WIFO

Wettbewerbsfähigkeit ist ein wichtiges Ziel für Wirtschaftspolitik wie Unternehmen. Sie wird allerdings sehr unterschiedlich definiert, womit auch die wirtschaftspolitischen Schlussfolgerungen oft gegensätzlich sind. Der vorliegende Beitrag zeigt den Weg von einer rein kostenorientierten Sicht zu einer Definition, die sich an den wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Zielen orientiert. Diese Definition ermöglicht die konsequente Verfolgung einer High-Road-Strategie: Sie nutzt Innovationen, Skills und Ambitionen, um damit hohe Einkommen, sozialen Zusammenhalt und ökologische Exzellenz zu erreichen. Anhand dieses Konzeptes ist die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Länder nach breiteren Wohlfahrtsindikatoren stärker als gemessen am Pro-Kopf-Einkommen. Keines der erfolgreicher europäischen Länder verfolgt eine kostenorientierte Low-Road-Strategie.

Competitiveness: From "Dangerous" Key Word to Future Compass. Economic Research and the Contribution of WIFO

Competitiveness is an important goal for economic policy and companies. However, it is defined in highly different ways, and this often results in contradictory economic policy conclusions. The present article shows the path from a purely cost-oriented point of view to a definition based on economic and societal goals. This definition allows consistent pursuit of a high-road strategy: it uses innovation, skills and ambitions to achieve high income levels, social cohesion and ecological excellence. On the basis of this concept, the competitiveness of European countries is measured more strongly based on broader welfare indicators than on per-capita income. None of the more successful European countries is pursuing a cost-oriented, low-road strategy.

Kontakt:

Prof. Mag. Dr. Karl Aiginger, karl.aiginger@querdenkereuropa.at

JEL-Codes: A13, D22, D43, D64, F23, F43, F55, L52 • **Keywords:** Wettbewerbsfähigkeit, systemische Industriepolitik, Beyond-GDP-Ziele, Sustainable Development, investive Sozialpolitik, verantwortungsbewusste Innovationen

Der Autor dankt Julia Bock-Schappelwein, Jürgen Janger, Hans Pitlik und Andreas Reinstaller für wertvolle Anregungen und Kommentare zu einer früheren Fassung.

Begutachtung: Susanne Bärenthaler-Sieber, Gunther Tichy, Johanna Vogel, Ewald Walterskirchen • **Wissenschaftliche Assistenz:** Dagmar Guttman, Irene Langer (irene.langer@wifo.ac.at)

1. Der Begriff der Wettbewerbsfähigkeit und seine Rolle in der wirtschaftspolitischen Diskussion

"Wettbewerbsfähigkeit" ist ein Konzept oder manchmal auch ein Ziel, das sowohl in der betriebswirtschaftlichen als auch der volkswirtschaftlichen Literatur regelmäßig angewandt wird, selten präzise definiert wird und zu sehr unterschiedlichen Schlussfolgerungen führen kann. Von der alleinigen Betonung der Kosten ("Wettbewerbsfähigkeit 1.0") entwickelte sich der Begriff über die Analyse von Strukturen und Triebkräften der Wettbewerbsstärke ("Wettbewerbsfähigkeit 2.0") und über die Beurteilung der Ergebnisse des Wettbewerbes hinsichtlich Einkommen und Beschäftigung ("Wettbewerbsfähigkeit 3.0") zur Messung der Erreichung von Beyond-GDP-Zielen ("Wettbewerbsfähigkeit 4.0").

Das WIFO hat sich über die Jahrzehnte intensiv mit dem Konzept der Wettbewerbsfähigkeit beschäftigt und hier sowohl auf konzeptueller Ebene als auch in der Beurteilung der Konkurrenzposition von Ländern und Regionen wesentliche Beiträge geliefert. Diese schlagen sich auch in dem langjährigen und wiederholten Auftrag der Europäischen Kommission an das Institut nieder, die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie zu analysieren ("Competitiveness Report"). Dieser Auftrag war für das WIFO ein großer Internationalisierungsschritt und der Beginn der Zusammenar-

beit in internationalen Forschungsgruppen. Auch dank der dabei erworbenen Reputation wurde das Institut 2012 als Leadpartner von 33 Forschungsteams mit der Konzeption der europäischen Strategie "WWWforEurope – Welfare, Wealth and Work for Europe" beauftragt.

2. Das Konzept der Wettbewerbsfähigkeit im Wandel

2.1 Inputorientierte Definitionen

Unternehmen und Länder wurden, als das Konzept der Wettbewerbsfähigkeit in der betriebswirtschaftlichen, aber auch der volkswirtschaftlichen Literatur in den Vordergrund rückte, als wettbewerbsfähig bezeichnet, wenn sie relativ niedrige Kosten aufwiesen ("Wettbewerbsfähigkeit 1.0"). Dabei dachte man vorwiegend an niedrige Löhne, Kapital- und Energiekosten sowie Steuern ("Primitivversion"). Die Gleichsetzung von Wettbewerbsfähigkeit mit absoluten Kosten veranlasste *Krugman* (1994) zu seiner berühmten Kritik, der Begriff der Wettbewerbsfähigkeit von Ländern sei bedeutungslos bis gefährlich. Allerdings forderte die Ökonomie auch damals schon, die Kosten in Relation zur Produktivität zu beurteilen ("Stückkosten"; "aufgeklärte Variante der Wettbewerbsfähigkeit 1.0")¹⁾.

Jede kostenorientierte Betrachtung sollte aber bereits mehrere Produktionsfaktoren berücksichtigen und diese entsprechend der jeweiligen Teil-Produktivität (also der Kapitalproduktivität oder der Energieproduktivität) gegenüberstellen. Angesichts der Schwierigkeiten, die Kostenpositionen und die partielle Produktivität zu "Gesamtkosten" bzw. einer "totalen Faktorproduktivität" zusammenzufassen, wurde dieser Weg selten beschritten. So werden zwar die im internationalen Vergleich höheren Energiepreise in Europa oft erwähnt, kaum aber dass sie in vielen Ländern durch eine deutliche höhere Energieproduktivität überkompensiert werden, sodass die Energiekosten je Produktionseinheit in der EU niedriger sind als in den USA (*Zachmann – Cipollone*, 2013).

In den 1980er-Jahren traten Fragen der Struktur, Qualität und Technologien auf der Inputseite stärker in den Vordergrund ("Wettbewerbsfähigkeit 2.0"). Der Begriff der qualitativen oder der technologischen Wettbewerbsfähigkeit wurde geprägt. Diese Sicht wurde in Studien über die Wettbewerbsfähigkeit von Ländern genutzt, z. B. in der "Strukturberichterstattung" zunächst in Deutschland und dann auch in Österreich (*Schulmeister*, 1985, *Aiginger*, 1987). Sie diente auch dazu, Eingriffe zugunsten aussichtsreicher Wirtschaftssektoren wieder politisch denkbar zu machen, nachdem die sektorale Industriepolitik zugunsten des "horizontalen Ansatzes" zurückgedrängt worden war.

Als Strukturkriterien wurde der Anteil von Niedriglohnbranchen auf der einen Seite und der Hochtechnologiebranchen auf der anderen Seite herangezogen. Analysiert wurde vor allem die Exportstruktur, weil sie Hinweise auf die künftige Wettbewerbsfähigkeit geben könnte. Die "Qualität" der Produkte wurde anhand des Unit Value gemessen (Erlös je Gewichtseinheit). Die WIFO-Forschung hat hier in intensiver Nutzung der UNO-Welthandelsdatenbank die Literatur stark beeinflusst.

Diese Analyse der qualitativen Wettbewerbsfähigkeit wurde mit der Frage fortgesetzt, ob eine Volkswirtschaft eher auf Märkte mit Preiskonkurrenz spezialisiert oder auf solche mit vorwiegend Qualitätskonkurrenz (*Aiginger*, 2006). Ein Anstieg des Unit Value der Exporte eines Landes würde im ersten Fall mit einem Rückgang der Marktanteile einhergehen ("preiselastische" Exportindustrie), im zweiten Fall mit Marktanteilsgewinnen ("Revealed Quality Advantage"). Ein hoher Anteil technologieintensiver Sektoren am Export wurde als technologische Wettbewerbsfähigkeit bezeichnet, wobei technologieintensive Branchen an ihren Forschungsausgaben erkannt werden sollten. Das Konzept wurde weiterentwickelt, indem die Brancheneinteilung nach theorienäheren Kriterien definiert wurde. Diese und andere theorie-

¹⁾ *Porter* (1990) bezeichnet die Produktivität sogar als einzig sinnvollen Indikator der Wettbewerbsfähigkeit.

basierte Taxonomien (Peneder, 2001) bilden ebenfalls einen innovativen und nachhaltigen Beitrag des WIFO zur internationalen Literatur.

Zu den Bestimmungsgrößen dieses Begriffes der "Wettbewerbsfähigkeit 1.0" gehören auch Fähigkeiten (Ausbildung, Weiterbildung, Innovationsstärke), soziale und ökologische Ambitionen sowie die Qualität von Institutionen (Abbildung 1).

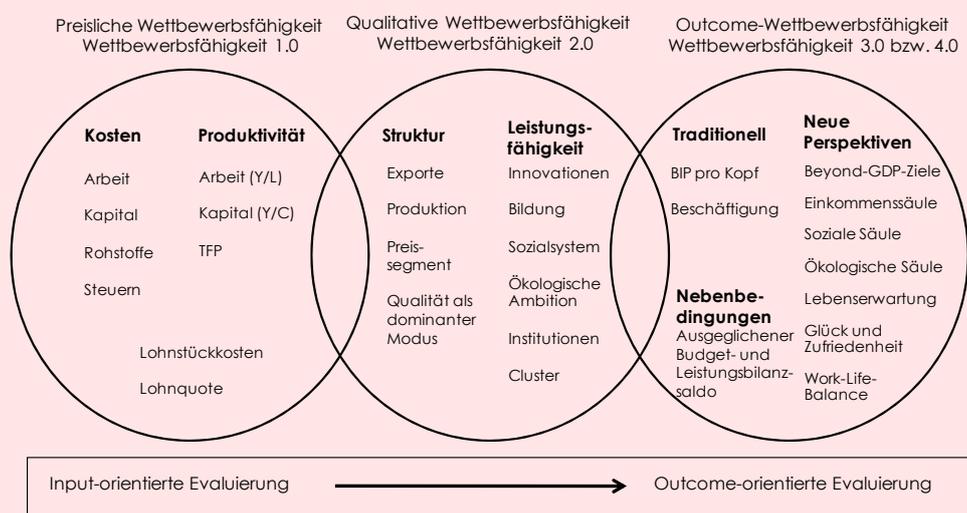
2.2 Ergebnisorientierte Definitionen

Als entscheidende Neuorientierung verließ die Ökonomie im nächsten Schritt die Inputseite als Hauptfokus, um Wettbewerbsfähigkeit an den erzielten Ergebnissen (Outcomes) zu messen ("Wettbewerbsfähigkeit 3.0"). Eine wettbewerbsfähige Wirtschaft sei durch relativ zum Ausland hohe Wirtschaftsleistung und Beschäftigung charakterisiert. Da aber das BIP und sein Wachstum diesen Ansatz dominieren, bezeichnen Aiginger – Bärenthaler-Sieber – Vogel (2013) diesen Ansatz als "traditionelle Outcome-Wertung".

Die Kritik am BIP als Maß des Wohlstandes ist vielschichtig. Vor allem wären Wohlfahrt und Lebensqualität nicht nur an Einkommen und Beschäftigung zu messen, sondern auch an sozialer Absicherung, Einkommensverteilung, Vermeidung von Armut, Gesundheit und ökologischer Nachhaltigkeit. Das BIP wurde vor diesem Hintergrund in Wohlstandsanalysen durch die "Beyond-GDP"-Ziele oder durch Indikatoren für Sustainable Development abgelöst oder zumindest ergänzt.

Diese Entwicklung wurde von Aiginger – Bärenthaler-Sieber – Vogel (2013) auf die Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit übertragen. Wenn relevante Outcomes gemessen werden sollen und diese durch Zielbündel erfasst werden müssen, dann soll Wettbewerbsfähigkeit als die Fähigkeit einer Region oder eines Landes, Beyond-GDP-Ziele zu erreichen, definiert werden ("Wettbewerbsfähigkeit 4.0"). Die Performance eines Landes wird an den relevanten gesellschaftlichen Zielen, nämlich an der Schaffung von Wohlstand, und nicht nur an Einkommen und Beschäftigung beurteilt (Aiginger – Firgo – Huber, 2013).

Abbildung 1: Erweitertes Konzept der Wettbewerbsfähigkeit



Q: Aiginger – Bärenthaler-Sieber – Vogel (2013).

Der Einwand, der so gewählte Begriff der Wettbewerbsfähigkeit habe sich zu sehr von seinem betriebswirtschaftlichen Ursprung entfernt, ist vordergründig verständlich, doch haben auch Industrieökonomie und Managementtheorie einen Wandel vollzogen. Das Konzept der vollkommenen Konkurrenz mit homogenen Produkten, in dem die Produktivität gegeben ist und jedes Unternehmen versuchen muss, die Kosten zu senken, um zu überleben, verliert in der Realität immer mehr Bedeutung. Marktmacht, Produktdifferenzierung und Oligopole entstehen durch immer neue Innovationen. Erfolgreiche Unternehmen müssen über eine "Unique Selling Proposition" oder sogar einen "Innovationsmechanismus" verfügen. Damit ein Unternehmen lang-

fristig Gewinne erzielen kann, müssen Forschungsabteilung, Netzwerke und Technologieführerschaft immer wieder neue kompetitive Vorteile erarbeiten, wenn die alten kopiert werden. Verkaufsargument sind die Innovationskraft und Produktentwicklungen, mit denen das langfristig allen Herausforderungen widerstehen kann.

3. Strategieentscheidung in Hoheinkommensländern

Die Definition von Wettbewerbsfähigkeit hat Implikationen für die wirtschaftspolitische Strategie. Eine kostenorientierte Definition (besonders ihre "Primitivversion") empfiehlt implizit Lohnzurückhaltung und die Nutzung billiger Energierohstoffe. Das Konzept der qualitativen Wettbewerbsfähigkeit legt nahe, Innovationen, Ausbildung und Wirtschaftsstruktur zu stärken. Eine Definition, die die Erreichung der Beyond-GDP-Ziele betont, sieht in der Sozial-, Umwelt- und Gesundheitspolitik den Schlüssel zum Erfolg.

Besonders die hochentwickelten Industrieländer müssen, um ihrer Wirtschaft langfristigen Erfolg zu sichern, eine High-Road-Strategie verfolgen. Kostensenkungen bringen sie verstärkt in die Konkurrenz mit Ländern mit niedrigerem Entwicklungsniveau. Niedrige Löhne und Standards führen sie weg von ihrem Ziel, hohe Einkommen und Lebensqualität zu erzielen. Eine High-Road-Strategie misst ihren Erfolg anhand des Konzeptes der "Wettbewerbsfähigkeit 4.0". Sie muss ergänzt werden durch eine systemische Industriepolitik, eine investive Sozialpolitik sowie eine Neudefinition der Strukturpolitik ("Strukturpolitik 2.0"; Europäische Kommission, 2017) und eine verantwortungsbewusste Globalisierungsstrategie (Aiginger – Handler, 2017).

Übersicht 1: High-Road- versus Low-Road-Strategie

	Low-Road-Strategie	High-Road-Strategie
Competitive Advantage	Niedrige Kosten (Arbeit, Energie, Steuern)	Qualität, Sophisticated Products, Produktivität
Wachstumstreiber	Subventionen, dualer Arbeitsmarkt, ausländische Direktinvestitionen	Innovationen, Universitäten, Ausbildung, Cluster
Ambitionen	Kostenvorteile, Flexibilität für Unternehmen	Soziale Befähigung, ökologische Exzellenz, Vertrauen
Instrumente	Importzölle, Protektionismus, interne und externe Abwertung	Wirtschaftsumfeld, Entrepreneurship, Dialog
Ziele	Aufholprozess gemessen am BIP pro Kopf, Beschäftigungssteigerung	Beyond GDP und Nachhaltigkeit, operationalisiert in 3 Säulen (Einkommen, Soziales, Nachhaltigkeit)

Q: Aiginger (2016).

Aiginger (2016) nennt fünf Charakteristika, um High-Road- und Low-Road-Strategien zu unterscheiden:

- In einer High-Road-Strategie liegt der Schwerpunkt auf einer Erhöhung der Produktivität, der Verbesserung der Strukturen sowie höheren sozialen und ökologischen Standards. Eine Low-Road-Strategie empfiehlt hingegen Lohnzurückhaltung und niedrige Standards, um die Kosten niedrig zu halten.
- Die High-Road-Strategie setzt auf Innovationen, Bildung, exzellente Fachausbildung und Spitzenuniversitäten. In einer Low-Road-Strategie werden Regulierungen abgebaut, ein Niedriglohnssektor, Subventionen und Importrestriktionen zugelassen.
- Eine High-Road-Strategie versucht soziale und ökologische Standards zu verschärfen. Sie geht von der Annahme aus, dass höhere Standards auch Wettbewerbsvorteile auf anspruchsvollen und in der Zukunft wichtigen Märkten schaffen ("First Mover Advantage") und dass soziale Sicherheit die Investitionen in Bildung und Ausbildung erhöht.
- Sie nutzt aktivierende Konzepte, begrüßt Konkurrenz, Offenheit und Globalisierung, weil sie neue Märkte eröffnet und Innovationen auch international vermarkten hilft. Eine Low-Road-Strategie empfiehlt Abschottung.

- Ziele der High-Road-Strategie sind Lebensqualität, Technologie- und Marktführerschaft, Low-Road-Strategien haben das Ziel, andere Volkswirtschaften einzuholen und Defizite aufzuarbeiten²⁾.

3.1 Hindernisse und Gegenkräfte

Einige aktuelle politische Entwicklungen stehen einer High-Road-Strategie diametral entgegen und entsprechen eher der rein kostenorientierten Version der "Wettbewerbsfähigkeit 1.0":

- Die neue Präsidentschaft der USA leugnet den Klimawandel, fördert die Nutzung fossiler Energie und will aus internationalen Verträgen aussteigen. Importe, Migration, Integration und Zugang zum Gesundheitssystem werden erschwert. Das Außenhandelsdefizit im Bereich technologieintensiver Waren wird nicht durch Innovationen, qualifizierte Arbeit und stärkere Vernetzung von Unternehmen, sondern durch Hürden für Importe und Lockerung sozialer und ökologischer Regulierungen bekämpft.
- Die Migration aus Afrika wird nicht durch Bekämpfung der Ursachen und Investitionen in Afrika begrenzt, sondern durch teuren Militäreinsatz und Wiedererrichtung von Grenzen zwischen europäischen Ländern.
- Die Renationalisierung der Politik ("My Country First") verhindert gemeinsame Lösungen weltweiter Probleme wie z. B. die Schließung von Steueroasen, sodass weiter der Faktor Arbeit besteuert wird und nicht Schadstoffemissionen, Ungleichheit und Finanztransaktionen. Lösungen mit Synergien werden erschwert, China etwa fördert Globalisierung ohne soziale und ökologische Komponenten.

Wie der Kompass der "Wettbewerbsfähigkeit 4.0" zeigt, bessern diese Wege letztlich nicht die Kostensituation und führen von den Wohlfahrtszielen weg.

3.2 Anwendung der Konzepte auf Ländervergleiche

Misst man die Wettbewerbsfähigkeit nicht an den traditionellen Indikatoren, sondern an jenen nach dem Beyond-GDP-Modell (vgl. *Aiginger – Bärenthaler-Sieber – Vogel, 2013*), dann bleibt der Rückstand der EU gegenüber den USA hinsichtlich der Einkommen aufrecht (oder steigt sogar aufgrund der höheren Verschuldung der privaten Haushalte in den USA, die einen höheren Pro-Kopf-Konsum ermöglicht). Das Bild ist vielschichtiger als anhand des BIP pro Kopf, es zeigt Vorteile der EU bezüglich der nicht-materiellen Ziele: Die EU liegt eindeutig voran hinsichtlich der ökologischen Indikatoren – die Energieintensität ist um bis zu 50% niedriger als in den USA, die CO₂-Emissionen in Relation zur Wirtschaftsleistung ebenfalls deutlich niedriger. Der Anteil erneuerbarer Energie an der Energieproduktion ist höher. Hinsichtlich der Sozialindikatoren zeigt sich ein gemischtes Ergebnis: Die Arbeitslosenquote und besonders die Jugendarbeitslosigkeit sind in der EU höher; allerdings steigt die Erwerbsquote, während sie in den USA besonders seit der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise rückläufig ist. Die Ungleichheit gemessen am Gini-Koeffizienten ist in den Ländern der EU deutlich geringer.

Jene europäischen Länder, deren Wirtschaft gemessen an der "Wettbewerbsfähigkeit 1.0" als besonders wettbewerbsfähig gelten würden, können ihre Kostenvorteile nicht in gute Wettbewerbsergebnisse gemessen an den breiten Beyond-GDP-Zielen umsetzen. Alle erfolgreichen Länder – mit einer gewissen Einschränkung für Deutschland – sind mit High-Road-Strategien unter Einbeziehung sozialer und ökologischer Ambitionen erfolgreich.

4. Politikanforderungen und Hindernisse

Das Konzept der Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften wurde von Paul Krugman als irreführend und gefährlich bezeichnet. Diese Kritik bezog sich auf die

²⁾ Eine Low-Road-Strategie ist allerdings für Krisenländer (z. B. Südeuropa) manchmal unumgänglich, kann aber ohne Aktivkomponente in einer Negativspirale münden (*Aiginger – Firgo – Huber, 2013*).

Definition als kostenmäßige bzw. preisliche Wettbewerbsfähigkeit. Besonders für ein Hochlohnland liegt die Gefahr darin, vor allem eine Senkung der Lohnkosten anzustreben, während ein Industrieland auf den verstärkten Einsatz von Technologien und Innovationen setzen muss.

Dieses Konzept der reinen Kostenorientierung ("Wettbewerbsfähigkeit 1.0") kann sich einerseits als "Primitivversion" nur auf die Lohnseite beziehen, in einer "aufgeklärten" Variante dagegen Lohnkosten und Arbeitsproduktivität gegenüberstellen. Löhne sind hier nur eine der Kostenkomponenten neben Kapitalkosten und Rohstoffpreisen.

Längerfristige importorientierte Analysen messen die Wettbewerbsfähigkeit häufig an der günstigen oder unvorteilhaften Industriestruktur, am Volumen der Forschungsanstrengungen und an den Skills. Dieses Konzept der strukturellen, qualitativen oder technologischen Wettbewerbsfähigkeit kann als "Wettbewerbsfähigkeit 2.0" bezeichnet werden.

Auch auf der Unternehmensebene wird Wettbewerbsfähigkeit nicht nur anhand der Kosten- oder Inputseite beurteilt, sondern an den Wettbewerbsergebnissen. Auf volkswirtschaftlicher Ebene wurden das BIP und sein Wachstum sowie Arbeitsmarktindikatoren als erste Erfolgsfaktoren herangezogen ("Wettbewerbsfähigkeit 3.0").

Umweltziele und sozialer Ausgleich haben in reichen Volkswirtschaften einen höheren Stellenwert. Als Wettbewerbsfähigkeit kann aus diesem Blickwinkel die Fähigkeit einer Region oder eines Landes bezeichnet werden, Beyond-GDP-Ziele zu erreichen ("Wettbewerbsfähigkeit 4.0").

Industrieländer und besonders solche mit hohem Pro-Kopf-Einkommen müssen zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit ihrer Wirtschaft eine "High-Road-Strategie" verfolgen: Diese setzt nicht auf das Gleichziehen mit den Konkurrenten, sondern auf einen Vorsprung, der anhand des Konzeptes der "Wettbewerbsfähigkeit 4.0" zu messen ist. Sie muss ergänzt werden durch eine systemische Industriepolitik, eine investive Sozialpolitik sowie eine Neudefinition der Strukturpolitik ("Strukturpolitik 2.0") und eine verantwortungsbewusste Globalisierungsstrategie. Verfolgen Hocheinkommensländer eine "Low-Road-Strategie", dann geraten sie unter immer stärkeren Konkurrenzdruck der "neuen Industrieländer"; die dafür notwendige Senkung von Löhnen und Standards verringert den Wohlstand deutlicher als sie die Marktanteile erhöhen kann.

Eine wohlfahrtsorientierte Wirtschaftspolitik kann nicht auf dem Konzept der kostenbestimmten Wettbewerbsfähigkeit basieren. Alte Konzepte werden aber oft sehr beharrlich weiter angewandt. Nach wie vor wird die Wettbewerbsposition eines Landes meist an der Kostenposition gemessen. Auch in politischen Dokumenten der EU folgt oft einen Schritt vorwärts wieder ein Rückschritt. Der Kompromiss, Ziele nebeneinander zu stellen, ist ebensowenig keine Basis für eine konsistente Strategie. Wenn etwa in einer Energiestrategie die Ziele "Versorgungssicherheit" und "forcierte Nutzung alternativer Energiequellen" nebeneinander stehen oder die Industriepolitik zunächst Nachhaltigkeit als zentrales Ziel bezeichnet und dann die Wahrung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit als zweites gleichrangiges Ziel hinzufügt, fehlt eine Richtungssetzung. Das Konzept der "Wettbewerbsfähigkeit 4.0" kann als ein Kompass für eine Strategie zur Steigerung der Lebensqualität dienen.

5. Literaturhinweise

- Aiginger, K., Die internationale Wettbewerbsfähigkeit Österreichs. Österreichische Strukturberichterstattung – Kernbericht 1986, WIFO, Wien, 1987, <http://www.wifo.ac.at/www/pubid/2894>.
- Aiginger, K., "Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities", Special Issue on Competitiveness, Journal of Industry, Competition and Trade, 2006, 6(2), S. 161-177.
- Aiginger, K., "The 'greening' of industrial policy, headwinds and a possible symbiosis", WWWforEurope Policy Paper, 2013, (3), <http://www.wifo.ac.at/www/pubid/46712>.
- Aiginger, K., New Dynamics for Europe: Reaping the Benefits of Socio-ecological Transition. WWWforEurope Executive Synthesis Report, WIFO, Wien, 2016, <http://www.wifo.ac.at/www/pubid/58737>.
- Aiginger, K., "Political Rebound Effects as Stumbling Blocks for Socio-Ecological Transition", American Journal of Business, Economics and Management, 2017, (erscheint demnächst).

- Aiginger, K., Bärenthaler-Sieber, S., Vogel, J., "Competitiveness under New Perspectives", WWFforEurope Working Paper, 2013, (44), <http://www.wifo.ac.at/www/pubid/47019>.
- Aiginger, K., Firgo, M., Huber, P., "Erfolgsstrategien für die europäische Peripherie. Erkenntnisse für Südeuropa aus der Regionalökonomie", WIFO-Monatsberichte, 2013, 86(6), S. 509-521, <http://monatsberichte.wifo.ac.at/46842>.
- Aiginger, K., Handler, H., "Europe taking the lead in responsible globalization", Policy Crossover Center, Economics Discussion Paper, 2017, (42/7).
- Aiginger, K., Leoni, Th., Deutschland braucht einen neuen Wachstumspfad, Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn, 2012.
- Aiginger, K., Sieber, S., "The Matrix Approach to Industrial Policy", International Review of Applied Economics, 2006, 20(5), S. 573-603.
- Bayer, K., "Wie könnte 'gute' Globalisierung aussehen", ÖGFE Policy Brief, 2016, (26).
- Delgado, M., Ketels, Ch., Porter, M. E., Stern, S., "The determinants of national competitiveness", NBER Working Paper, 2012, (18249).
- Europäische Kommission, Fostering Investment and Productivity for Inclusive Growth, Structural Reforms 2.0, Background Note for the EFTA-ECOFIN meeting on November 7, Brüssel, 2017.
- Hemerijck, A., "Social Investment and the European Monetary Union", WWFforEurope Lecture Series, 2014, <http://www.foreurope.eu/index.php?id=878&L=0>.
- Janger, J., Hölzl, W., Kaniowski, S., Kutsam, J., Peneder, M., Reinstaller, A., Sieber, S., Stadler, I., Unterlass, F., Structural Change and the Competitiveness of EU Member States, WIFO, Wien, 2011, <http://www.wifo.ac.at/www/pubid/42956>.
- Krugman, P., "Competitiveness: A Dangerous Obsession", Foreign Affairs, 1994, 73(2), S. 28-44.
- Leoni, Th., "Welfare State Adjustment to New Social Risks in the Post-crisis Scenario. A Review with Focus on the Social Investment Perspective", WWFforEurope Working Paper, 2015, (89), <http://www.wifo.ac.at/www/pubid/57899>.
- Peneder, M., Entrepreneurial Competition and Industrial Location, Edward Elgar, Cheltenham, 2001.
- Porter, M. E., The Competitive Advantage of Nations, Free Press, New York, 1990.
- Porter, M. E., "Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index", in Porter, M. E., et al. (Hrsg.), Global Competitiveness Report 2003-2004 of the World Economic Forum, Oxford University Press, 2004, S. 29-56.
- Porter, M. E., van der Linde, C., "Toward a New Conception of the Environment-Competitiveness Relationship", Journal of Economic Perspectives, 1995, 9(4), S. 97-118.
- Schulmeister, St., Österreichische Strukturberichterstattung – Kernbericht 1984, WIFO, Wien, 1985, <http://www.wifo.ac.at/www/pubid/2888>.
- Sen, A. K., Commodities and capabilities, Oxford University Press, 1999.
- Stiglitz, J. E., Sen, A., Fitoussi, J.-P., Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, Paris, 2009.
- Zachmann, G., Cipollone, V., "Energy competitiveness", in Veugelers, R. (Hrsg.), "Manufacturing Europe's future", Bruegel Blueprint Series, 2013, (XXI).