

Alternativen einer nationalstaatlichen Beschäftigungspolitik

Axel Sell

**Berichte aus dem Weltwirtschaftlichen Colloquium
der Universität Bremen**

Nr. 100

Hrsg. von
Andreas Knorr, Alfons Lemper, Axel Sell, Karl Wohlmuth

Alternativen einer nationalstaatlichen Beschäftigungspolitik

Axel Sell

Andreas Knorr, Alfons Lemper, Axel Sell, Karl Wohlmuth
(Hrsg.):

Berichte aus dem Weltwirtschaftlichen Colloquium
der Universität Bremen, Nr. 100, April 2006,
ISSN 0948-3829

Bezug: IWIM - Institut für Weltwirtschaft
und Internationales Management
Universität Bremen
Fachbereich Wirtschaftswissenschaft
Postfach 33 04 40
D- 28334 Bremen
Telefon: 04 21 / 2 18 - 34 29
Telefax: 04 21 / 2 18 - 45 50
E-mail: iwim@uni-bremen.de
Homepage: <http://www.iwim.uni-bremen.de>

Vortrag gehalten auf der XI. Jahreswirtschaftstagung des IWIM

**Wirtschafts- und Beschäftigungspolitik in der Globalisierung –
Spielräume regionaler, nationaler und internationaler Akteure**

Bremen, 09. – 10. November 2005

Inhaltsverzeichnis

1. Einführung	1
2. Diagnose der wirtschaftlichen Situation	
2.1. Änderungen der Rahmenbedingungen für nationale Politik	1
2.2. Die Erfolgsfaktoren der Nachkriegsjahrzehnte	3
2.3. Aktuelle Initiativen für eine Wachstums- und Beschäftigungs- politik im Überblick	5
3. Alternative Sichtweisen	
3.1. Nachfrageorientierung	
3.1.1. Der Zusammenhang von Angebot und Nachfrage	8
3.1.2. Konsequenzen für den Arbeitsmarkt	10
3.1.3. Schlussfolgerungen	12
3.2. Angebotsorientierung	14
3.2.1. Angebotspolitik I	15
3.2.2. Angebotspolitik II	
3.2.2.1. Die nationale Wirtschaft im internationalen Wettbewerb	19
3.2.2.2. Nationaler versus internationaler Sektor	21
3.2.2.3. Verteilungswirkungen von Protektionismen	22
3.2.2.4. Reaktionen von Unternehmen	26
4. Vom Nutzen und Zweck des Außenhandels	
4.1. Die Basarökonomie als Drehscheibe für Exporte und Importe	27
4.2. Außenhandelsgewinne	28
4.3. Die politische Dimension der Globalisierung	29
4.4. Handelsgewinne und selektiver Protektionismus	33
5. Resümée	35
Literatur	38

1 Einführung

Hohe Arbeitslosigkeit und Wachstumsschwäche sind keine Erscheinungen, die nur die Bundesrepublik betreffen, sie werden in Deutschland angesichts der Erfolgsgeschichte über Jahrzehnte der Nachkriegszeit aber sehr viel kritischer als in anderen Ländern gesehen. Zudem gibt es Staaten mit besseren Ergebnissen, an denen der Erfolg der Wirtschaftspolitik gemessen wird. Nach EuroStat hatten die Ökonomien der Eurozone saisonbereinigt im August 2005 eine Arbeitslosenquote von 8,8 % nach 8,9 % im Vorjahr. Die niedrigste Quote hatten Irland und das Vereinigte Königreich mit 4,3 bzw. 4,6 %, die höchsten gibt es in Polen mit 17,5, in der Slowakei 15,2, in Griechenland 9,9, in Frankreich und Deutschland mit 9,6 und in Spanien mit 9,4 %. In den USA betrug die Quote 4,9 und in Japan 4,3 %. Bei den unter 25-Jährigen betrug die Quote im Euroraum 17,1 %, Polen war Spitzenreiter mit 35 %. Die Arbeitslosigkeit trifft Hochlohnländer und Niedriglohnländer gleichermaßen, so dass sich einseitige nur auf Lohnkosten reduzierte Erklärungsansätze von alleine verbieten.

Bei den aufgezeigten Zahlen ist man sich einig, dass Arbeitslosigkeit und Wachstumsschwäche ein internationales Problem ist, dass beide Erscheinungen für viele Volkswirtschaften innenpolitischen Sprengstoff darstellen, dass aber Deutschland angesichts seiner früheren wirtschaftlichen Erfolge zu den besonders betroffenen Ländern gehört. Das wird vom Ausland mitunter mit einer gewissen Schadenfreude gesehen: Das auch von Politikern und „Welt-ökonomen“ über Jahrzehnte als Vorbild dargestellte „Modell Deutschland“ am Ende, aber auch mit Besorgnis, weil die Wachstumsschwäche im Kern Europas auf die anderen Staaten negativ einwirkt.

2 Diagnose der wirtschaftlichen Situation

2.1 Änderungen der Rahmenbedingungen für nationale Politik

Nicht nur die Wirtschaftsdaten haben sich für Deutschland rapide verschlechtert, auch die Rahmenbedingungen haben sich in den letzten Jahrzehnten drastisch verändert. Im Zuge der Globalisierung und der Intensivierung der euro-

päischen Integration hat die nationale Wirtschaftspolitik in den letzten Jahrzehnten zunehmend an Handlungsspielräumen verloren und ist eines großen Teiles ihres Instrumentariums beraubt worden. Ausgehend von der Außenhandels-, der Energie- und Landwirtschaftspolitik hat die Europäische Union bereits in den 50er und 60er Jahren nationale Politikbereiche überlagert¹. Diese Entwicklung mündete in der Wirtschafts- und Währungsunion. Die Geld- und Währungspolitik sind eine gemeinsame Aufgabe, die Haushaltspolitik und damit die Möglichkeiten einer aktiven Konjunkturpolitik traditionellen Zuschnitts sind durch die Maastrichter Kriterien eingeschränkt, die regionale und sektorale Politik sowie die F&E-Förderung hat die Beihilfebestimmungen des EU-Vertrages zu beachten. Auch im ordnungspolitischen Bereich sind durch zum Teil weit gefasste Interpretation dessen, was gegen die vier Grundfreiheiten der Gemeinschaften, Freiheit im Güter-, Kapital-, Dienstleistungs- und Personenverkehr, verstößt und nicht mehr national geregelt werden darf, enge Grenzen gesetzt. Die nationale und auch die europäische Außenhandelspolitik auf den Gütermärkten wurden schon nach Ende des 2. Weltkrieges durch Vereinbarungen im GATT eingeschränkt. Im Rahmen der Welthandelsorganisation wurden die Weichen für weitere Liberalisierungen im Dienstleistungsbereich, für verbesserte Investitionsbedingungen im Ausland und für eine Erleichterung des Technologietransfers gestellt. Ziel der Bestrebungen der internationalen Gemeinschaft war die Reduzierung der Transaktionskosten für den Güter- und Dienstleistungsverkehr sowie für den internationalen Kapital- und Technologietransfer, um eine weltweit optimale Allokation von Ressourcen zu erreichen. Auf europäischer Ebene ist die seit 2004 existierende Rechtsform der Europäische Aktiengesellschaft vor allem geschaffen worden, um eine gemeinschaftsweite Reorganisation der Produktionsfaktoren zu ermöglichen.² Die Verbesserung der Informations- und Kommunikationstechnologie und die Reduzierung der Transportkosten durch Containerisierung und andere Innovationen im Transportwesen haben das übrige

¹ Axel Sell, Möglichkeiten nationaler Beschäftigungspolitik nach Einführung des Euro, in: Bremer Gesellschaft für Wirtschaftsforschung e.V. (Hrsg.), Der Euro und die Folgen. Probleme und Perspektiven, Frankfurt 1998, S. 63-96.

² Verordnung (EG) Nr. 2157/2001 des Rates vom 8.10.2001 über das Statut der Europäischen Gesellschaft (SE), Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. L 294 vom 10.11.2001.

dazu beigetragen, um den internationalen Standortwettbewerb anzuheizen. Zur Bedienung ausländischer Märkte können Unternehmen direkt in diesen Märkten oder auch in Drittmärkten produzieren und die dazu notwendige Technologie, das Kapital und das Know-how transferieren. Auch zur Bedienung des Heimatmarktes steht den Unternehmen die Alternative der Produktion an ausländischen Standorten offen, kaum oder gar nicht durch Handelshemmnisse und Translokationskosten behindert. Es sind nicht nur ausländische Unternehmen, die mit den inländischen Betrieben und ihren Arbeitnehmern auf in- und ausländischen Märkten konkurrieren, sondern auch deutsche. Auch Standortfaktoren wie Marktnähe, Führungsvorteile zum Heimatmarkt und Konsumenten spielen aufgrund der Verbesserungen der Kommunikations- und Verkehrstechnologien keine so bedeutsame Rolle mehr wie noch vor einigen Jahrzehnten. Schließlich ist der Heimatmarkt im Zuge der wachsenden internationalen Produktion für die Unternehmen nur noch einer unter vielen zu bedienenden Märkten.

2.2 Die Erfolgsfaktoren der Nachkriegsjahrzehnte

In Talk-Shows und anderen populären Diskussionsrunden werden immer wieder einmal die alten Zeiten und die Aufbruchstimmung der Nachkriegszeit beschworen. Arbeitslosigkeit gab es auf einem niedrigen Niveau, gearbeitet wurde generell auch am Samstag, Unternehmer unternahmen etwas, investierten in inländische Produktionsanlagen, wurden auch nicht so sehr durch Regulierungen behindert, sie eroberten den Weltmarkt. Exportüberschüsse ermöglichten über den Ausbau der inländischen Kapazitäten hinaus einen Kapitalexport und über Direktinvestitionen eine Internationalisierung der deutschen Industrie. Auf erste Krisenerscheinungen antwortete die Politik mit dem Stabilitäts- und Wachstumsgesetz von 1967 und der damalige Wirtschaftsminister Karl Schiller mit der Politik der Globalsteuerung. Kann man die Zeit zurückdrehen, muss man nur die alten Arbeitnehmer- und Unternehmertugenden zurückgewinnen, um wieder auf einen vergleichbaren Wachstumspfad zurückzukommen? Zumindest darüber sind sich die Ökonomen einig, dass die Ausgangsvoraussetzungen ganz andere waren. Manfred Tim-

mermann³ spricht beim „Wirtschaftswunder und Wirtschaftswachstum“ gar von einem historischen Zufall. Es bestand ein Mangel an Waren, Unternehmen konnten an alte Verbindungen schnell anknüpfen, es bestand ein Nachholbedarf, der mit Hilfe motivierter und disziplinierter Arbeitskräfte befriedigt werden konnte. Die wachsende Nachfrage in den ersten beiden Jahrzehnten wurde wesentlich durch neue Produkte für den Massenbedarf geprägt, wobei es sich überwiegend um Imitations-Innovationen aus den USA gehandelt hat, Kühlschränke, Waschmaschinen, Gefrierkühltruhen, Fernsehgeräte sowie Stereo- und Video-Anlagen. Die Nachfrage ging von über 20 Millionen privaten Haushalten aus, für die meisten Produkte wurden schon in den 80er Jahren Sättigungsgrade von 80 bis über 90 % ermittelt,⁴ was dann auch eine Wende des Wirtschaftswunders markierte. Der Weltmarkt hatte eine hohe Nachfrageelastizität für die Produkte, die in Deutschland erzeugt werden konnten. Bei vielen dieser Produkte gab es in den ersten Jahrzehnten der Republik auf dem Weltmarkt kaum Konkurrenz mit ähnlicher Qualität, so dass auch relativ hohe Preise durchgesetzt werden konnten. Aus den Erlösen konnten hohe Löhne und Gehälter, hohe Preise für inländische Vorleistungen sowie Steuern und Gebühren gezahlt werden und es blieb immer noch ein angemessener Gewinn für die Unternehmen übrig. Sowohl die makroökonomischen Rahmenbedingungen einschließlich der Intensität des internationalen Wettbewerbs als auch das der nationalen Politik zur Verfügung stehende Instrumentarium hat sich inzwischen entscheidend verändert, so dass nostalgische Erinnerungen keine Hilfe darstellen. Haften geblieben sind aber die markanten Grundbedingungen: Ein aufnahmefähiger Welt- und Binnenmarkt, flexible Angebotsbedingungen und qualitativ hochwertige und national und international gefragte Produkte, aber auch ein relativer Erfolg der keynesianisch geprägten Globalsteuerung. Diese Elemente prägen mit unterschiedlicher Akzentsetzung auch die heutigen Vorstellungen einer optimalen Wirtschaftspolitik.

³ Vgl. Timmermann, Manfred, Wirtschaftspolitik und Unternehmenspolitik: Zwischen Wirtschaftswachstum und Wachstumskrise, in: Bombach, Gottfried, Hans Jürgen Ramser und Manfred Timmermann (Hrsg.), Wege aus der Stagnation. Heinrich Dräger zum 85. Geburtstag, Institut für angewandte Wirtschaftsforschung der Universität Basel 1983, S. 113-184, hier S. 121 ff.

2.3 Aktuelle Initiativen für eine Wachstums- und Beschäftigungspolitik im Überblick

Gesamtwirtschaftliche Modelle stellen sehr komplexe Systeme dar, in die Verhaltensannahmen der Wirtschaftssubjekte, für Laien oft schwer nachvollziehbare Definitionsgleichungen und wirtschaftspolitische Stellgrößen eingehen. Die Modellierung der Angebots- und Nachfragebedingungen ist so komplex, dass man bei nicht erwarteten Ergebnissen kaum herausfinden kann, an welcher Stelle im Modell Fehlspezifikationen oder eine noch nicht berücksichtigte Änderungen des Verhaltens vorliegen. In der wirtschaftspolitischen Debatte dominieren daher einfachere, abgeleitete Vorstellungen des wirtschaftlichen Zusammenspiels und darauf fußende Erklärungen, Appelle und Aufrufe von Gruppen von Ökonomen an die Wirtschaftspolitik. Die Anzahl solcher Initiativen verdeckt vielleicht, dass es sich in vielen Fällen nicht um grundsätzlich unterschiedliche Einschätzungen handelt und auch nicht um unabhängige Gruppen von Ökonomen, sondern dass es vielfach dieselben Wissenschaftler sind, die sich in unterschiedlicher Zirkeln zu ihren wirtschaftspolitischen Auffassungen bekennen.

Abb. 1: Wirtschaftspolitische Initiativen

Initiative	Beteiligte	Akzente
“The Gang of Five” (Engelen, The International Economy, Winter 2005)	Peter Bofinger, Gustav Horn, Heiner Flassbeck, Rudolf Hickel, Albrecht Müller	Unzureichende Nachfragepolitik, Fehler in der (zu restriktiven) Geldpolitik
NachDenkSeiten.de	Albrecht Müller, Die Reformpläne, 40 Denkfehler, Mythen und Legenden	Schlechtreden des Standortes Deutschland, unzureichende Nachfragepolitik
Aufruf Massenarbeitslosigkeit überwinden 2005	Peter Grottian, Wolf-Dieter Narr, Friedrich Hengsbach, Rudolf Hickel und Horst-Eberhard Richter	„Fairteilung“ von Arbeit und Einkommen, ungleiche Verteilung der knappen Arbeitszeit, zu lange Arbeitszeit (Wochenarbeitszeit von 30 Stunden).
Petersberger Erklärung Okt. 1998	Klaus F. Zimmermann, Michael C. Burda, Jürgen von Hagen, Kai A. Konrad, Friedrich Schneider, Gert G. Wagner	Deutscher Arbeitsmarkt krank an zu wenig Flexibilität, zu viel hemmenden Strukturen, an zu wenig Mobilität und an zu viel Mutlosigkeit

⁴ Vgl. ebenda, S. 123.

Initiative	Beteiligte	Akzente
Basar-Ökonomie (2005)	Hans-Werner Sinn	Lohnkosten im internationalen Vergleich, bequeme und nicht aktivierende soziale Absicherung, Unternehmen haben die Niedriglöhner aus aller Welt vor Augen, die Arbeitnehmer den Sozialstaat
IW, DIW, HWWA: Ökonomen fordern Sofortprogramm	Michael Hüther, Klaus Zimmermann, Thomas Straubhaar	Ursachen: Arbeitskosten, mangelnde Flexibilisierung des Arbeitsmarktes, Blockaden bei Gen- und Biotechnik
Hamburger Appell 2005: 11 Thesen	241 Professoren der Volkswirtschaftslehre, Thomas Straubhaar, Michael Funke, Heiner Hautau, Wolf Schäfer u.a.	Zu viel Staat, Lohnkosten, Staatsschulden, überdimensionierte Sicherungssysteme, zu wenig Leistungsorientierung, Behinderung der Forschung, geringe Nutzung der Chancen der Globalisierung
Stiftung für Marktwirtschaft, Begrenzung des Bezugs von Arbeitslosengelds auf 12 Monate, Absenkung des Arbeitslosengeldes auf Sozialhilfeniveau, gesetzlicher Mindestlohn ist „ökonomisch pervers“	Norbert Berthold / Sascha von Berchem	Inflexibilität des Arbeitsmarktes, Fehlanreize durch das System der sozialen Sicherung
Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft (INSM) (2000) 2005 gründete sich ein Förderverein für die INSM, der "Förderverein Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft", zu dessen Gründungsmitgliedern unter anderem Florian Gerster, Friedrich Merz sowie Klaus von Dohnanyi zählen.	ca. 40 feste und freie Mitarbeiter, dazu eine unbekannt Anzahl an sog. <i>Kuratoren, Unterstützern und Botschaftern</i> , Personen wie Arnulf Baring, Hans Tietmeyer, Paul Kirchhof, Friedrich Merz (CDU) und Oswald Metzger (Bündnis 90/Die Grünen). Träger: Arbeitgeberverband Gesamtmetall der deutschen Metall- und Elektroindustrie. Wissenschaftlicher Berater: Institut der deutschen Wirtschaft	„müde gewordene Gesellschaft“, kein wirtschaftsfreundliches Klima, Abgabenlast, Staatverschuldung, inflexibler Arbeitsmarkt
Empfehlungen des Rates der EG vom 12. Juli 2005 zu den Grundzügen der Wirtschaftspolitik der Mitgliedstaaten der Gemeinschaft (2005-08)	Staats- und Regierungschefs (Rat der Europäischen Gemeinschaft)	Unzureichende Haushaltspolitik, Staatverschuldung, unzureichende Sozialreformen, unzureichende Flexibilität der Arbeitsmärkte...
Diskussion um Regulierung und Deregulierung seit den 70er Jahren	Wettbewerbstheoretiker (Helmut Gröner, Walter Hamm u.a.), Strukturberichtserstattung der Forschungsinstitute	Globalisierung bringt den internationalen Sektor unter Anpassungsdruck, Inflexibilitäten im nationalen Sektor und Verteilungskonflikte verhindern eine Entlastung und provozieren Verlagerungen

Quelle: Eigene Zusammenstellung.

Das Tableau ist bei weitem nicht vollständig⁵ und wird der mitunter differenzierten Sichtweise auch nicht immer gerecht. Dennoch kann man daraus zwei wesentliche Schulen herauslesen.

Zum einen wird in den ersten drei genannten Quellen der Akzent auf fehlende Nachfrage gelegt, was populär mit *Keynesianismus* übersetzt wird. In den anderen Ansätzen wird auf die inländische Nachfrage überhaupt nicht oder kaum eingegangen, es werden die Angebotsbedingungen (das unternehmerische Klima, Voraussetzungen für Innovationen, Arbeitskosten) und die besonderen Bedingungen auf dem Arbeitsmarkt (Flexibilität, mangelnde Anreize durch das Missbrauch provozierende Sozialsystem) thematisiert. Das Angebot schafft sich nach dem Say'schen Gesetz seine Nachfrage allein oder der Weltmarkt ist so dominant, dass die inländischen Kreisläufe überlagert werden. Das kann man mit *Angebotsorientierung* übersetzen. Dass damit auch eine besondere ordnungspolitische Sichtweise über die Rolle, die der Staat übernehmen soll oder auch nicht übernehmen soll, verbunden ist, kann nicht überraschen. Im keynesianischen Ansatz trägt der Staat über seine Politik einschließlich der Verteilungspolitik Verantwortung für die Konjunktur und die Beschäftigung. In den angebotstheoretischen Ansätzen liegt die Verantwortung nach Schaffung der Rahmenbedingungen überwiegend bei den Tarifparteien und damit auch bei den Arbeitnehmern selbst.

Wenn man bei der Angebotsorientierung noch einmal differenzieren will, dann kann man danach unterscheiden, inwieweit der globale Wettbewerb argumentativ berücksichtigt wird. Zu den Ansätzen, die besonders auf die Veränderungen durch die Globalisierung abstellen, gehört auch der Beitrag von Hans-Werner Sinn über die Basar-Ökonomie. Die Darstellung erscheint besonders provokant ist, weil hier die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft in Frage gestellt wird, und das trotz der großen Exporterfolge. Hier steht die Globalisierung im Mittelpunkt der Diskussion und erst an zweiter Stelle die ordnungspolitische Diskussion, die bei einem Teil der angebotsorientierten Ansätze den Kern der Diskussion auszumachen scheint.

⁵ Vgl. auch den Überblick o.V., Schwerpunkt: Reformpolitik 2005. Appelle an die Politik (I) und (II), Börsen-Zeitung vom 08.01.2005.

3 Alternative Sichtweisen

3.1 Nachfrageorientierung

3.1.1 Der Zusammenhang von Angebot und Nachfrage

Die Vertreter einer nachfrageorientierten Politik sind unter den Wirtschaftswissenschaftlern heute deutlich in der Minderheit, namhafte Vertreter (Peter Bofinger, Albrecht Müller, Gustav Horn, Heiner Flassbeck und Rudolf Hickel) wurden als „The Gang of Five“, als wider den Mainstream argumentierende Vertreter des Fachs, in einem Beitrag des Magazins „The International Economy“ gewürdigt⁶. Die oben aufgeführte NachDenk-Seite von Albrecht Müller gehört ebenso zu dieser Richtung wie der Aufruf „Massenarbeitslosigkeit überwinden“⁷.

Keynesianisches Gedankengut wird in der Konjunkturpolitik für eine Wirtschaft mit unausgelasteten Kapazitäten bemüht, in der – aufgrund der Verunsicherung von Konsumenten, externer Schocks, fehlender Investitionen – die Nachfrage fehlt. Wenn nicht nachgefragt wird, dann wird auch nicht produziert, dann entstehen auch keine Einkommen und es fehlen Arbeitsplätze. Wird dieses Manko durch „deficit spending“ ausgeglichen, kommt die Wirtschaft auf einen Wachstumspfad zurück. Staatliche Ausgaben, zum Beispiel Investitionen in die Infrastruktur, erhöhen direkt das Einkommen der dort Beschäftigten, und diese sorgen durch die damit möglichen Konsumausgaben für weitere Beschäftigung und beflügeln auch die private Investitionstätigkeit. Im Wirtschaftsaufschwung steigen auch die Steuereinnahmen, so dass die Staatsverschuldung zurückgeführt werden kann.

Keynesianisch ist auch, dass man sich über die Auswirkungen der Einkommensverteilung auf die Nachfrage Gedanken macht. Umverteilungen können je nach dem Konsum- und Investitionsverhalten der Betroffenen expansiv

⁶ Vgl. Engelen, Klaus C., Battle of the Economists. The inside story of Germany's internal policy knife fight, International Economy. The Magazine of International Economic Policy, Winter 2005, pp. 22-27, 62.

⁷ Initiative „Arbeitsfairteilen“, Massenarbeitslosigkeit überwinden – Arbeit solidarisch verteilen! Aufruf zu einer Intervention über den Wahltermin hinaus, at-tac.at/2173.98.html, August 2005.

oder kontraktiv wirken. Das Einkommen gering Verdienender wird wegen der höheren marginalen Konsumquote in größerem Umfang nachfragewirksam, so dass Umverteilungen zu Gunsten Geringverdienender expansiv wirken. Eine Senkung von Löhnen und eine Lohzurückhaltung wirken kontraktiv, es sei denn, die entfallende Konsumnachfrage aus Lohneinkommen wird durch zusätzliche Investitionsnachfrage zumindest kompensiert. Der Zusammenhang zwischen Nachfrage und tatsächlicher Produktion und Konsumnachfrage und Investitionsnachfrage besteht kreislauftheoretisch nicht nur kurzfristig, sondern auch mittel- und langfristig, so dass eine Gesellschaft, die Wohlstand für alle schaffen will, die kreislauftheoretischen Zusammenhänge zwischen Angebot und Nachfrage nicht nur in der Konjunktursteuerung beachten muss. Die Umstellung des Umlageverfahrens auf ein Kapitaldeckungsverfahren bei den Alterssicherungssystemen kann aus keynesianischer Sicht auch im Hinblick auf die Nachfragewirkung betrachtet werden. Zusätzliche Ersparnis zur Altersvorsorge aus dem laufenden Einkommen wirkt zunächst kontraktiv auf die Konjunktur. Insofern kommt die Umstellung in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit zu einem denkbar ungünstigsten Zeitpunkt. Aufgefangen werden kann zusätzliches Sparen der Konsumenten durch einen erhofften Anstieg bei den Investitionen. Das ist bei der allgemeinen Verunsicherung nicht nur der Konsumenten, sondern auch potentieller Investoren und dem Mangel an rentablen Investitionsprojekten aber mehr Hoffnung als realistische Erwartung. Eine Zurückhaltung der Konsumenten und höhere Sparquoten werden von potentiellen Investoren sicherlich nicht als Zeichen dafür genommen, dass es nun leichter wird, rentable Investitionsprojekte zu finden.⁸

Keynesianisch und nicht nur angebotstheoretisch lassen sich auch die relativen Erfolge der USA in der Beschäftigungspolitik erklären, die oft einseitig der größeren Flexibilität der Arbeitsmärkte zugerechnet werden. Mit gleichem Recht kann man sie auf das „deficit spending“ der US-Regierung zurückführen.

⁸ Die Argumentation bei der Rentenreform vernachlässigt mit Ausnahmen weitgehend die kreislauftheoretischen Zusammenhänge, vgl. hierzu auch Gert Wagner, Volker Meinhardt, Johannes Leinert und Ellen Kirner, Kapitaldeckung: Kein Wundermittel für die Altersvorsorge, DIW Berlin, Wochenberichte: 98-46-1

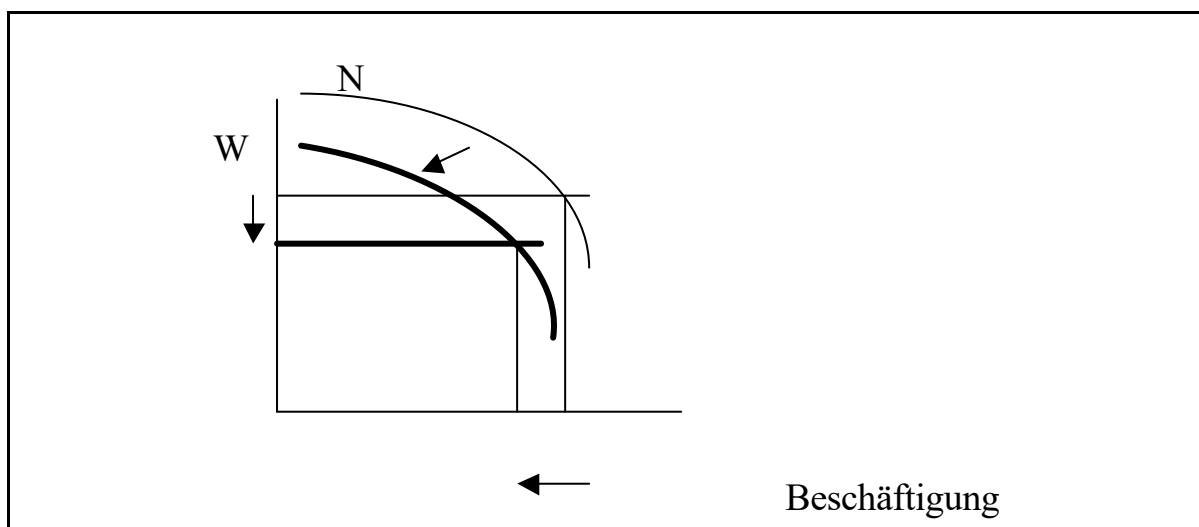
Diskreditiert wurde das keynesianische Verständnis von Wirtschaftspolitik in der Vergangenheit vor allem dadurch, dass es politisch Schwierigkeiten bereitet, in Phasen des Booms den anderen Weg zu beschreiten und Überschüsse zu bilden bzw. aufgelaufene Defizite abzubauen. Unternehmen müssen auch nicht unbedingt innovativ mit neuen Produkten Nachfrage anreizen, der Schumpetersche innovative Unternehmer sei durch den auf bequeme Staatsnachfrage wartenden keynesianischen abgelöst worden und der Glaube an die Machbarkeit habe den Gewerkschaften zu viel Freiheiten für eine aggressive Lohnpolitik zugestanden.⁹

3.1.2 Konsequenzen für den Arbeitsmarkt

Keynesianisches Denken kann in formalen Gleichgewichtsmodellen und auch in einer Sequenz von Graphiken veranschaulicht werden. Im folgenden Schaubild ist der wesentliche Grundgedanke für den Arbeitsmarkt angedeutet. Wenn man sich auf das Schaubild des Arbeitsmarktes mit den Achsen Lohnsatz und Wert des Grenzprodukts auf der Ordinate und Beschäftigung auf der Abszisse überhaupt einlässt, so wird ein in Kreislaufdenken geübter Ökonom sofort einwenden, dass man Angebots- und Nachfragefunktionen nicht unabhängig voneinander bestimmen könne und die Höhe der Löhne ganz massiven Einfluss auf die Nachfrage habe. Wenn Automobilarbeiter weniger verdienen, dann wird das als erstes der lokale Einzelhandel und danach werden es lokale Dienstleister merken. Man kann modelltheoretisch versuchen, Angebot und Nachfrage simultan zu bestimmen, dann ist aber nicht klar, ob die Nachfragekurve, die mikroökonomisch den fallenden Ast des Wertes des Grenzprodukts zeigt, überhaupt den gezeigten und für Nachfragekurven typischen fallenden Verlauf aufweist (Abb. 2).

⁹ Vgl. Bombach, Gottfried, John Maynard Keynes und die Krise der Gegenwart, in: Bombach, Gottfried, Hans Jürgen Ramser und Manfred Timmermann (Hrsg.), Wege aus der Stagnation. Heinrich Dräger zum 85. Geburtstag, Institut für angewandte Wirtschaftsforschung der Universität Basel 1983, S. 57-71, hier S. 63.

Abb. 2: Interdependenzen von Lohnsatz und Nachfrage



Quelle: Eigene Darstellung.

Dennoch kann man in diesem Diagramm das Hauptargument der Nachfragepolitik gut veranschaulichen. Von einem bestimmten Lohnniveau ausgehend kann eine aus einzelwirtschaftlicher Sicht positiv auf Output und Beschäftigung wirkende Lohnsenkung verpuffen und sogar ins Gegenteil ausschlagen. Das ist der Fall, wenn vorher verausgabte Konsumausgaben der Arbeitskräfte als Nachfrage entfallen und die Lücke nicht durch verstärkte Nachfrage aus Gewinneinkommen, seien es ebenfalls Konsumausgaben oder auch eine Investitionsnachfrage, geschlossen wird. Wenn mangels rentabler Investitionsprojekte und einer geringen Konsumquote der Gewinnempfänger die Nachfrage sinkt, verschiebt sich der als Nachfragekurve interpretierte fallende Ast der Kurve des Grenzprodukts nach links und die Beschäftigung sinkt. Höhere Löhne können entsprechend beschäftigungsstabilisierend wirken. Was eintreten wird, ist schwer abzuschätzen. Aus den Erfahrungen mit der de facto eingetretenen Reallohnsenkung der letzten Jahre, hohen Gewinnen in vielen Unternehmen und der fehlenden Belebung des Arbeitsmarktes folgern Nachfragepolitiker, dass der Mangel an Nachfrage das Hauptproblem der Volkswirtschaft sei und eine Lohnzurückhaltung durch negative Wirkungen auf den Binnenmarkt die Situation verschlechtere und nicht verbessere, wie von den

Angebotstheoretikern unterstellt: „Es ist gerade umgekehrt, die Löhne müssen steigen und nicht fallen!“¹⁰

3.1.3 Schlussfolgerungen

Die entscheidende Frage bei den Befürwortern einer Nachfragepolitik ist die, wie wirtschaftspolitische Maßnahmen und die Tarifpolitik auf die Nachfrage wirken und damit beschäftigungswirksam werden. Den Befürwortern höherer Löhne und den Kritikern der Senkung der Unternehmenssteuern wird immer wieder entgegengehalten, dass hohe Gewinne automatisch zu hohen Investitionen im Inland führen und von daher auch die Nachfrage stärken. Das ist allerdings eine Hypothese, die sich bei rationalem unternehmerischem Verhalten unter der Prämisse der Gewinnmaximierung in einer offenen Volkswirtschaft mit der Möglichkeit des Kapitalexports nicht unbedingt bestätigen wird, insbesondere dann nicht, wenn diese Volkswirtschaften umgeben sind von Nachbarländern mit einem wesentlich niedrigeren Lohnniveau. Wenn Gewinne gut sind, warum sollten sie nicht besser sein? Gewinnmaximierung ist verbunden mit Kostenminimierung, und wenn zur Kostenminderung ein „outsourcing“ von Teilleistungen, die Verlagerung ganzer Betriebsteile oder der Aufbau von Produktion im Ausland sinnvoll erscheint, dann werden das auch mit schwarzen Zahlen arbeitende Unternehmen tun. Wahrscheinlich sogar besonders diese, da anderen die finanziellen Mittel oder der Kredit für solche Zukunftsinvestitionen in die Existenz des Unternehmens fehlen. Separierung von Teilleistungen, Aufspaltung der Wertekette und internationale Standortanalysen sind wesentliche Elemente der betriebswirtschaftlichen Ausbildung, es wäre verwunderlich, wenn das nicht auch umgesetzt würde. Wer daher von der Automatik¹¹ „hohe Gewinne = hohe Investitionen = hohe

¹⁰ Spiegel-Streitgespräch „Es ist genau andersherum“, Spiegel-Streitgespräch zwischen den Volkswirtschaftsexperten Peter Bofinger und Hans-Werner Sinn über Wege aus der Krise, vgl. Der Spiegel Ausgabe 50 vom 06.12.2004, S. 94; o.V., „Die Löhne sind zuwenig gestiegen“, Konjunkturopernte Gustav Horn über Hartz IV, Wachstumsschwäche und Konjunkturprogramme, Welt am Sonntag vom 06.03.2005.

¹¹ Ex post gilt bekanntlich, dass Investitionen der Ersparnis größengleich sind. In der offenen Volkswirtschaft kann das bedeuten, dass inländische Ersparnis die inländischen Investitionen übersteigt und als Kapitalexport dem Ausland zur Verfügung gestellt wird. In der Leistungsbilanz zeigt sich das in einem Überschuss.

Inlandsnachfrage“ ausgeht und daraus Hoffnung für den Standort schöpft, der erkennt den hohen Anteil an Auslandsinvestitionen an den Investitionen oder er will Punkte beim Publikum sammeln, obwohl er es besser weiß.

Ist die Widerlegung des positiven Zusammenhanges von Gewinnen und inländischer Investitionsnachfrage aber wirklich ein tragfähiges Argument für eine nachfrageorientierte Sicht der Dinge und für eine solche Politik? Aus der unten angesprochenen Sicht der Volkswirtschaft im internationalen Wettbewerb wird den Advokaten höherer Löhne und den Gegnern der Senkung von Unternehmenssteuern vorgehalten werden, dass sie die veränderten Rahmenbedingungen von Unternehmen und die potentielle Mobilität von Unternehmen in ihren Überlegungen über die Gestaltung der Politik nicht angemessen berücksichtigt haben. Automobile und Reifen kann man inzwischen überall produzieren und von jedem Standort innerhalb der EU an jeden Standort in der EU vertreiben, auch an den Heimatstandort. Dass steigende Kosten keinen Einfluss auf die Standortentscheidungen haben sollten, widerspricht jeder ökonomischen Theorie, die rationales Verhalten von Unternehmensführern voraussetzt. Angesichts der Einbettung der Volkswirtschaft in die Europäische Union und der Garantie der vier Grundfreiheiten innerhalb der EU sowie der vertraglichen Bindungen durch die WTO ist daher zumindest mittelfristig eine Verlagerung zu erwarten. Das ist für den bisherigen Standort dann kein Problem, wenn genügend neue Arbeitsplätze nachwachsen, wonach es zur Zeit nicht aussieht. Die höheren Lohnkosten mögen auch kompensiert werden durch eine Aufwertung anderer lokaler Standortfaktoren. Dazu müssten die allgemeine Infrastruktur, Bildung, Ausbildung etc. aufgewertet werden, Elemente, die auch im Forderungskatalog der Angebotspolitik zu finden sind. Eine Realisierung dieses Wunsches ist angesichts der öffentlichen Haushaltslage und anderer politischer Prioritäten aber nicht zu erwarten.

Der aus keynesianischer Sicht betonte Zusammenhang zwischen Löhnen und Nachfrage dürfte in der postulierten Form (kurzfristig) bestehen. Es ist sicherlich im Interesse der lokal gebundenen Produktionsfaktoren wie Arbeit und der lokalen Dienstleistungsunternehmen sowie generell der Regionalpolitik, dass höhere Löhne gezahlt werden. Auf mittlere Frist sind damit aber wohl eher Arbeitsplätze gefährdet. Auch wenn Investitionen oder Re-Investitionen

am Standort im regionalen Interesse liegen, wird das nicht mit dem Interesse von Unternehmen zusammenfallen, denen die ganze Welt als Standort zur Verfügung steht. Auch die Steuerpraxis trägt zunehmend dem Umstand Rechnung, dass der Fiskus nur denjenigen besteuern kann, der die Steuerbelastung nicht vermeiden kann. Dabei sind die mobilen Produktionsfaktoren im Vorteil und einer gerechtigkeits- oder konjunkturpolitisch motivierten Umverteilung Grenzen gesetzt.

Im Hinblick auf die Wirksamkeit von „deficit spending“ eines einzelnen Landes wird man angesichts der aktuellen Haushaltslage, der erreichten Höhe der Staatsverschuldung, der Bindungen durch die EU (Maastrichter Kriterien) und die WTO, der Offenheit der Märkte und von daher großer Sockereffekte im Ausgabenmultiplikator durch hohe marginale Importquoten, skeptisch sein müssen. Nicht nur der sekundären Verteilungspolitik sind durch die hohe Mobilität von Kapital, Technologie und durch Vermeidungs- und Umgehungsmöglichkeiten auch in anderen Bereichen enge Grenzen gesetzt, das gilt auch für die primäre Verteilungspolitik durch Tarifvereinbarungen.

Die Skepsis in Bezug auf die faktischen Möglichkeiten einer nachfrageorientierten Politik bezieht sich auf den Nationalstaat, der in die EU und die Weltwirtschaft eingebunden ist. Das mag für eine sich entwickelnde EU-Beschäftigungspolitik, die in den europäischen Verträgen aber nicht angelegt ist, anders zu beurteilen sein.

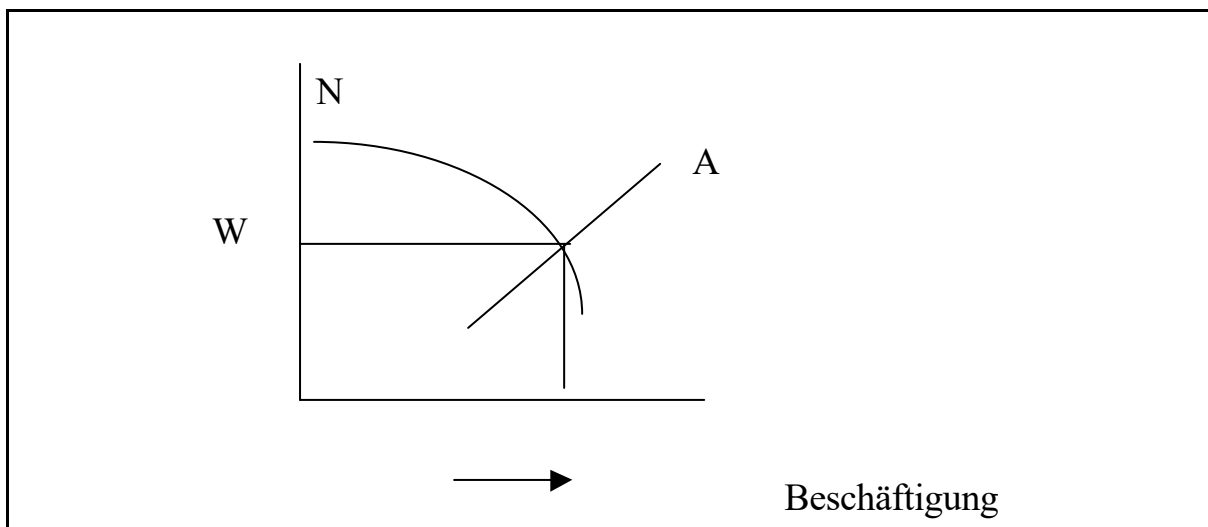
3.2 Angebotsorientierung

In der Angebotspolitik gibt es unterschiedliche Akzente. Zum einen wird so argumentiert, als sei der Arbeitsmarkt ein Markt unter vielen mit traditionell geneigt verlaufender Nachfragefunktion nach Arbeit und einer steigenden Angebotsfunktion. Der Zusammenhang zwischen Einkommen aus Arbeit und der Nachfrage nach Gütern und Diensten und dadurch indirekt auch nach Arbeit wird ausgeblendet, da sich das Angebot schon seine Nachfrage alleine suchen werde, eine Ansicht, die man teilen kann oder auch nicht. Der zweite Zweig der Angebotspolitik geht von der Konkurrenz auf dem Weltmarkt aus, auf dem sich nationale Unternehmen behaupten müssen.

3.2.1 Angebotspolitik I

Im Hintergrund vieler angebotsorientierten Vorstellungen scheint das mikroökonomische Modell des Arbeitsmarktes zu stehen, zumindest kann man darin alle gegebenen Argumente unterbringen. Die Nachfrage nach Arbeit durch die Unternehmen wird durch den fallenden Ast des Wertes des Grenzproduktes gegeben. Das Beschäftigungsvolumen hängt „ceteris paribus“ vom vereinbarten Lohnsatz ab, und letztlich sind die Tarifparteien für das Beschäftigungsvolumen verantwortlich. Wird durch Tarifvereinbarungen der Lohnsatz oberhalb des Gleichgewichtslohnsatzes festgelegt, dann entsteht unfreiwillige Arbeitslosigkeit. Ein Großteil der Vorschläge zur Beschäftigungspolitik und auch die Empfehlungen der EU an die Mitgliedstaaten für eine nationale Beschäftigungspolitik lassen sich in diesem einfachen Schaubild veranschaulichen.

Abb. 3: Der Arbeitsmarkt aus angebotspolitischer Sicht



Quelle: Eigene Darstellung.

Die Nachfrage nach Arbeit hängt von den Preisen der Produkte, der Produktivität, aber auch von Regulierungen im Hinblick auf Arbeitszeit, Kündigungsrechte, Nebenkosten etc. ab. Das Angebot wird von der demographischen Entwicklung, der Qualifikation der Arbeitskräfte, aber auch durch Bestimmungen wie Mindestlöhne und das soziale Sicherungssystem bestimmt. Das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage und damit die Bestimmung des Preises wird auch von dem geltenden Arbeitsrecht im Hinblick auf Tarifver-

handlungen (Flächentarifverträge, Betriebsvereinbarungen etc.) bestimmt, die Arbeitnehmer selbst sind dann möglicherweise nicht mehr autonom in ihren Entscheidungen und nicht mehr Souverän der Angebotsfunktion.

Die Therapie folgt hier unmittelbar aus der Diagnose und setzt naturgemäß entsprechend der Akzente in der Diagnose auch ganz andere Schwerpunkte bei den Empfehlungen. Im Hamburger Appell der 241 Professoren der Wirtschaftswissenschaft¹² wurde das in elf Thesen verpackt:

1. Nicht eingreifen auf der Nachfrageseite.
2. Weniger Staat.
3. Löhne senken.
4. Statt Lohnersatzleistung bei der Sozialhilfe Lohnzuschüsse.
5. Mehr investieren.
6. Staatsschulden abbauen.
7. Einschnitte bei den Staatsausgaben einschließlich der Sicherungssysteme
8. Leistung fördern: Ansporn zu Fleiß, Wissbegier und Leistungsorientierung.
9. Forschung nicht behindern.
10. Internationale Konkurrenz fördern, Nutzung der internationalen Arbeitsteilung.
11. Chancen der Globalisierung herausstellen.

Die EU setzt am Arbeitsmarkt vor allem auf Qualifizierung, Mobilität und Lohnflexibilität. In seinen Empfehlungen für die nationale Wirtschaftspolitik¹³ mahnt der Rat folgendes an:

¹² Vgl. o.V., Der Appell der Professoren. Initiative aus Hamburg: 241 Wirtschaftswissenschaftler fordern von der Politik mehr Mut zu Reformen, Hamburger Abendblatt vom 01.07.2005, Hamburger Appell, www.holger-krakmer.de/files/hamburger_appell.pdf, Hattinger Kreis, Gegenrede (zum „Hamburger Appell“ Hamburger und deutscher Ökonomen), www.uni-oldenburg.de/hattingen/14356html, federführend Prof. Dr. Jürgen Hofmann, Universität Hamburg, Fakultät Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Department Wirtschaft und Politik

¹³ Vgl. Der Rat der Europäischen Union, Empfehlungen des Rates vom 12. Juli 2005 zu den Grundzügen der Wirtschaftspolitik der Mitgliedstaaten und der Gemeinschaft (2005 – 2008) (2005/601/EG), Amtsblatt der Europäischen Union 6.8.2005; vgl. Der Rat der Europäischen Union, Entscheidung des Rates vom 12. Juli 2005 über Leitlinien für beschäftigungspolitische Maßnahmen der Mitgliedstaaten (2005/600/EG), Amtsblatt der Europäischen Union 6.8.2005

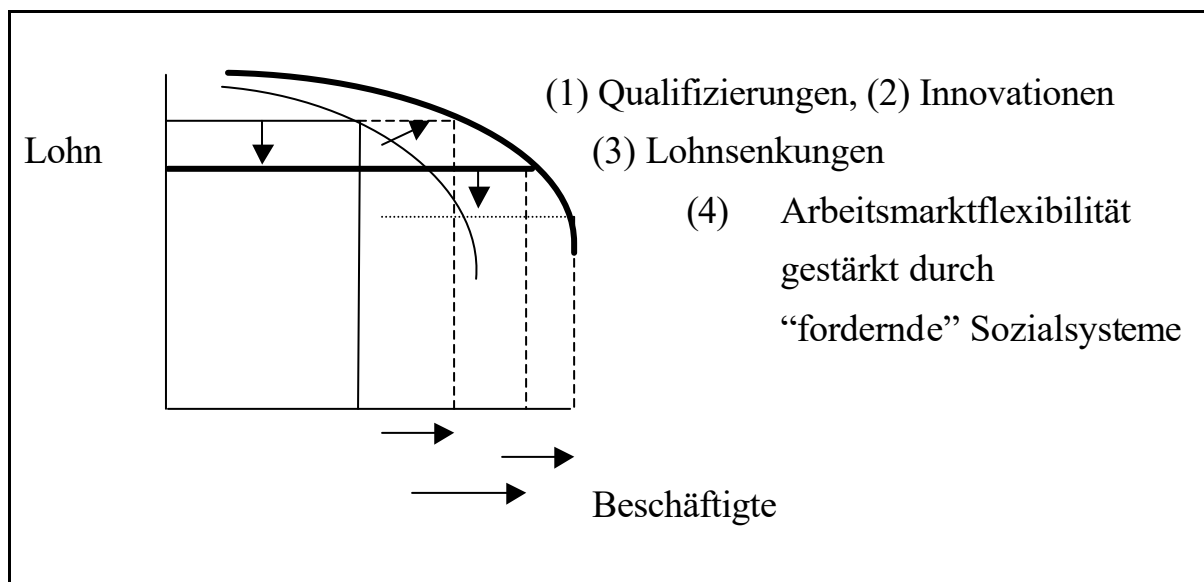
- Solide makroökonomische Politik,
- Geldpolitik mit Unterstützung der Preisstabilität,
- solide Haushaltslage,
- produktivitätsorientierte Lohnpolitik,
- Unterstützung der Makropolitik durch kohärente strukturpolitische Maßnahmen,
- Weiterführung der Reform der Steuer- und Sozialleistungssysteme, damit Arbeit sich wieder lohnt und mögliche Hemmnisse für die Teilnahme am Arbeitsmarkt vermieden werden,
- strukturpolitische Maßnahmen, die reibungslose Anpassung von Preisen und Löhnen fördern,
- insbesondere die Reaktionsfähigkeit des Arbeitsmarktes durch Förderung der Arbeitsmarktbeteiligung, der beruflichen und geografischen Mobilität sowie eine Lohnpolitik und Reformen, die die Produktmarktflexibilität steigern.

Bei den makroökonomischen Reformen werden genannt:

- Innovationen: Förderung aller Formen von Innovationen;
- Für zurückgebliebene Regionen: Direktinvestitionen, Technologietransfer, Forschermobilität;
- Aufbau einer kritischen Masse auf EU-Ebene;
- Nutzung der Vorteile der Globalisierung;
- Abbau der Beihilfen in Europa zu einer noch stärkeren Öffnung der europäischen Märkte;
- Aufbau „horizontaler Beihilfen“: Forschung, Innovation, Aufwertung von Humankapital;
- Förderung der unternehmerischen Kultur, KMU-freundliche Gestaltung;
- Ausbau und Verbesserung der Europäischen Infrastruktur.

Wenn wir einige dieser Vorschläge in unser Modell des Arbeitsmarktes hineinlegen, dann ergeben sich die folgenden Verschiebungen der Kurven. Qualifizierungen von Arbeitnehmern (1) und Innovationen (2) können die Produktivität der Beschäftigten und den Wert des Grenzproduktes steigern, so dass sich die Nachfragekurve nach rechts verschiebt. Das führt bei gleichbleibendem Lohnsatz zu einer höheren Beschäftigung. Allgemeine Lohnsenkungen führen bei gleicher Produktivität zu höherer Beschäftigung (3), und schließlich lässt sich die Beschäftigung dadurch erhöhen, dass eine Lohnspreizung stattfindet und somit auch für Tätigkeiten mit einer geringeren Produktivität Arbeitskräfte eingestellt werden (4).

Abb. 4: Arbeitsmarktpolitische Instrumente der Beschäftigungspolitik



Quelle: Eigene Darstellung.

Die Vorschläge sind hier allgemein formuliert, gehen bei einzelnen Autoren aber sehr ins Detail, worauf nicht im einzelnen eingegangen werden kann¹⁴.

¹⁴ Es wird aber vor allem direkt und indirekt der Arbeitsmarkt durch Lohn, Lohnnebenkosten, Lohnersatzleistungen etc. thematisiert, wobei es insbesondere im Hinblick auf die Einschätzung der schon gegebenen Flexibilität und Mobilität große Unterschiede gibt. Vgl. Steffen Lehndorff, Arbeitsbeziehungen in Deutschland, in: Axel Sell, Maren Wiegand-Kottisch, (Hrsg.), Wirtschafts- und Beschäftigungspolitik in der Globalisierung. Spielräume regionaler, nationaler und internationaler Akteure, Lit-Verlag Münster 2006 (in Vorbereitung); Schettkat, Ronald, Sind Arbeitsmarktrigiditäten die Ursache der Wirtschaftsschwäche in Deutschland? Der niederländische und deutsche Sozialstaat im Vergleich, WSI Mitteilungen 11/2001, S. 674 ff.

Der Zusammenhang zwischen Löhnen und Nachfrage wird aber de facto ausgeblendet. Gute wirtschaftliche Rahmenbedingungen werden zu positiven Wirtschaftsergebnissen führen. Wenn die Ergebnisse nicht gut sind, so liegt das daran, dass noch zu viele Rigiditäten bestehen, das Modell ist gegen Kritik damit immunisiert. Dass die internationale Dimension auch weitgehend ausgeblendet ist, erkennt man z.B. bei den Forderungen nach Innovationsinitiativen. Innovationen von Unternehmen in Deutschland oder einem anderen Staat müssen noch lange nicht bedeuten, dass dieses zu einer Rechtsverschiebung der Nachfragekurve nach inländischer Arbeit führt. Der berühmte Fußball für die Europameisterschaft, von Adidas entwickelt und von Bundespräsident Horst Köhler¹⁵ bei seiner Antrittsrede am 1. Juli 2004 im Bundestag als positives und ermutigendes Beispiel für die Innovationskraft Deutschlands hervorgehoben, wird in Thailand gefertigt.

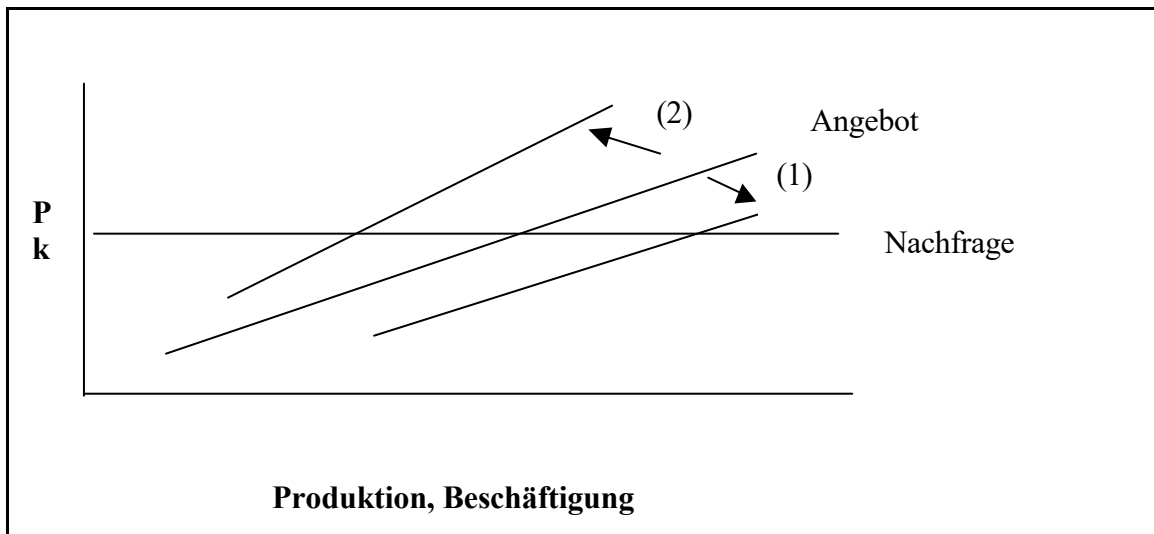
3.2.2 Angebotspolitik II

3.2.2.1 Die nationale Wirtschaft im internationalen Wettbewerb

Aus außenwirtschaftlicher Sicht wird die internationale Konkurrenz in den Mittelpunkt der Betrachtung gestellt. Aus der Sicht kleiner Länder, und mit zunehmender Internationalisierung der Güter- und Dienstleistungsmärkte auch für mittlere und größere Länder, sind zunehmend weitere Unternehmen und damit indirekt Arbeitsplätze der internationalen Konkurrenz ausgesetzt. Volkswirtschaften befinden sich damit in der Situation, die früher nur für kleine Länder unterstellt wurde, die sich einer vollkommen elastischen Weltnachfrage gegenübersehen, in die sie sich bei ausreichender Produktivitätskraft der inländischen Wirtschaft erfolgreich einklinken können. Das lässt sich wie folgt stilisieren (Abb. 5):

¹⁵ Vgl. Köhler, Horst, Pressemitteilung. Wir können in Deutschland vieles möglich machen. Antrittsrede von Bundespräsident Horst Köhler am 1. Juli 2004 im Deutschen Bundestag (www.wirbelwind.de/info/sonstiges/buprae-2004-07-01.html).

Abb. 5: Die nationale Wirtschaft im internationalen Wettbewerb



Quelle: Eigene Darstellung.

Mit P sei das Preisniveau des Weltmarktes gekennzeichnet, k sei der jeweilige Preis, zu dem Unternehmen in der Lage oder bereit sind, sich einzuklinken. Innovationen müssen in diesem vereinfachten Bild als produktivitätssteigernd, kostensenkend, aber auf jeden Fall die Angebotskurve nach rechts verschiebend interpretiert werden (1). Lohnzurückhaltung bedeutet in dieser Modellvorstellung eine Standortverbesserung und ebenfalls eine Ausweitung der Produktion im internationalen Sektor. Soweit damit wachsende Einkommen verbunden sind, die im nationalen Sektor (lokale Dienstleistungen etc.) verausgabt werden, kann sich ein binnenwirtschaftlicher Multiplikatoreffekt anschließen. Lohnerhöhungen wirken wie kostentreibende Regulierungen und werden entsprechend mit einer Linksverschiebung (2) und einem Schrumpfen des internationalen Sektors bestraft. Je offener Volkswirtschaften werden, je mehr international gehandelte Güter die Wirtschaft dominieren, umso mehr nähert sich die Realität diesem Modell an. Im Gegensatz zum vorangestellten Modell vermisst man hier nicht den Zusammenhang von inländischer Beschäftigung und Nachfrage, da dieser Zusammenhang für den internationalen Sektor durch die Globalisierung erkennbar aufgehoben ist und nur für den sich anschließenden Binnenmultiplikator gilt. Es fällt aber schwer, sich wirtschaftspolitische Maßnahmen auszudenken, die durch Umverteilungseffekte

den Binnenmultiplikator vergrößern könnten, ohne die Basis, das Einkommen aus dem internationalen Sektor, zu schmälern.

3.2.2.2 Nationaler versus internationaler Sektor

Der Vorteil dieser Darstellung liegt darin, dass die gesamte Kostensituation der Volkswirtschaft thematisiert wird und nicht nur einseitig der Lohn. Die Darstellung führt damit zu einer weitergehenden Analyse der Faktoren, die ein erfolgreiches Einklinken in den Weltmarkt in einem für die Beschäftigung ausreichendem Ausmaß verhindern. Das ist eine Fragestellung, die bereits zu Beginn der 80er Jahre im Zuge der Strukturberichterstattung und im Zuge der Regulierungs- und Deregulierungsdebatte thematisiert wurde. Hier ging es um Kostentreiber aus dem nationalen Sektor, die die Wettbewerbsfähigkeit des internationalen Sektors untergraben können, ein Thema, das heute so aktuell wie damals erscheint.¹⁶ Viele Initiativen sind einäugig im Hinblick auf die Wahrnehmung von Kostentreibern in der Volkswirtschaft. Nachdem man glaubt, das zu hohe Lohnniveau als Ursache identifiziert zu haben, werden die Anpassungslasten einseitig den der internationalen Konkurrenz ausgesetzten Sektoren und hier vor allem dem lokal gebundenen Faktor Arbeit aufgebürdet. Gefordert werden Lohnzurückhaltung, Flexibilität, Mobilität, Senkung der „Lohnnebenkosten“, erkaufte durch Abstriche am sozialen Netz. Die „Initiativen“ wie die Politik richten ihre „Härten“ gegen die Schwächsten im Glied (Arbeitslose etc.) und direkt der Internationalisierung ausgesetzte Arbeitnehmer. Andere Kostentreiber des nationalen Sektors werden in der Argumentation geschont (Energiepreise, Konzentrationen im Energiesektoren, öffentliche Gebühren, Beiträge, kostenintensive Regulierungen, Akquisitionen und Großfusionen, die den Wettbewerb bei Pharmazeutika einschränken,

¹⁶ Vgl. Sell, Axel, Arbeitslosigkeit in Industrieländern als Folge struktureller Verhärtungen, Berichte aus dem Weltwirtschaftlichen Colloquium der Universität Bremen, Nr. 7, Februar 1986; vgl. Sell, Axel, Staatliche Regulierung und Arbeitslosigkeit im internationalen Sektor, Konjunkturpolitik, 30. Jg. H. 4 (1984), S. 189-216; vgl. Gröner, H., Ordnungspolitik in der Elektrizitätswirtschaft, in: ORDO, Jg. 15/16 (1965), S. 333-412; vgl. Hamm, Walter, Wettbewerbspolitische Probleme der öffentlichen Elektrizitätsversorgung, in: Wettbewerbsprobleme der der Elektrizitätsversorgung, hrsg. B. Röper, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Bd. 65, Berlin 1972, S.

Aufkauf und Fusionen bei Generika-Herstellern etc.). Was nützt eine Lohnkürzung oder Senkung der Lohnnebenkosten um einige Prozent, wenn gleichzeitig die Strompreise über das internationale Maß hinaus steigen und einige Konzerne sich eine Kriegskasse für internationale Übernahmen aneignen, wenn Mieten und Pachten und Gebühren für öffentliche Leistung angehoben werden oder auf ihrem hohen Niveau verharren? Kostensteigerungen in diesen Sektoren bedeuten, isoliert betrachtet, in Abb. 5 eine Linksverschiebung der Angebotsfunktion (2) und entsprechend ein Schrumpfen der Aktivitäten im internationalen Sektor. Für Standortentscheidungen von Unternehmen ist eine gesamtheitliche Betrachtung von Kosten relevant und nicht das Marginalkalkül der Lehrbücher, nach dem ein Unternehmer anhand des Wertes des Grenzproduktes eines am Fließband stehenden Monteurs entscheidet, ob er ihn bei einer freiwilligen Lohnkürzung um 5% weiter beschäftigt oder nicht. Staatliche Aufgaben und Ausgabenblöcke, auch das internationale Engagement der Bundesrepublik, stellen – da über Steuern und Abgaben finanziert – Kostentreiber dar und könnten unter dem Gesichtspunkt der Angemessenheit einem internationalen Benchmarking unterworfen werden.

3.2.2.3 Verteilungswirkungen von Protektionismen

Beim nationalen Sektor handelt es sich um Bereiche, die aus faktischen Gründen oder durch staatliche Protektionismen nicht oder kaum der internationalen Konkurrenz unterworfen sind. Dienstleistungen, die nur vor Ort erbracht werden können, öffentliche Versorgungsleistungen, Banken, Versicherungen, der öffentliche Dienst etc. gehörten in der Vergangenheit ganz selbstverständlich dazu, wobei sich durch technologische Veränderungen, aber auch Änderungen der gesetzlichen Bestimmungen (Einbeziehung von Dienstleistungen in die WTO, Durchsetzung der Freiheit des Dienstleistungsverkehrs in der EU) gravierende Veränderungen ergeben haben.

13-45; vgl. Fels, G. und K.-D. Schmidt, Die deutsche Wirtschaft im Strukturwandel, Kieler Studien Nr. 166, Tübingen 1980.

Der Schutz solcher Wirtschaftsbereiche vor internationaler Konkurrenz und mangelnder interner Wettbewerb bedeuten, dass höhere Einkommensansprüche durchgesetzt werden. Die künstliche Schaffung eines nationalen Sektors durch Importzölle und -verbote auf Industrieprodukte war lange ein probates, wenn auch nicht besonders erfolgreiches Instrument der Entwicklungspolitik (Importsubstitutionspolitik). Die Kosten dieser Subventionierung trägt der internationale Sektor. Die Unternehmen werden belastet durch höhere Preise für Vorprodukte aus dem nationalen Bereich und die im internationalen Bereich Beschäftigten durch höhere Preise für Ge- und Verbrauchsgüter und Dienstleistungen. Eine Subventionierung des nationalen Sektors lässt sich solange durchhalten, wie der internationale Bereich Willens und in der Lage ist, diese Kosten zu tragen. Wenn in einer Volkswirtschaft eine monopolartige Stellung und international starke Stellung des Exportsektors vorliegt, wie bei einigen ölexportierenden arabischen Staaten, kann das oder kann eine alternative Subventionierung des nationalen Sektors lange tragen. Wenn der internationale Sektor selber unter Wettbewerbsdruck gerät, wird es schwer, eine solche Politik auch innenpolitisch zu verteidigen. Die Öffnung von Dienstleistungsmärkten für internationale Konkurrenz in Ländern wie Deutschland, deren Vorzüge international in der Produktion hochwertiger Industrieprodukte lagen und noch liegen, kann daher auch unter dem Gesichtspunkt der Anpassung an Minderungen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit des internationalen Sektors gesehen werden. Die Richtlinien und Initiativen der EU zur Liberalisierung der Märkte, denen auch nationale Politik im Europäischen Rat zugestimmt hat, können aus dieser Sicht als klammheimlich erwünschte Unterstützung für die eigene als notwendig erachtete Politik betrachtet werden.

Auch der Arbeitnehmer im internationalen Sektor erlebt direkt den Konflikt zwischen dem eigenen im internationalen Wettbewerb erworbenem Einkommen und den Einkommensansprüchen des nationalen Sektors. Wie viel Lohnzurückhaltung kann man von einem Arbeitnehmer erwarten, wenn er seinen Lebensstandard einigermaßen verteidigen will? Von dem, was ein Mercedes-Arbeiter für Müllgebühren und Kindergarten zahlt, lebt in Vietnam und Indo-

nesien eine ganze Familie. Energiekosten¹⁷, Mieten etc. machen große Kostenblöcke im Familienbudget aus. Wie soll eine Arbeitskraft international mit Niedriglöhnen konkurrieren und gleichzeitig lokal den gewohnten Lebensstandard beibehalten?

Ob augenblickliche Standards im Wohnungsbau, im Straßenbau und anderswo durchzuhalten sind, wenn dafür Steuern und Gebühren erhöht werden und Abstriche in anderen Bereichen gemacht werden müssen, ist eine Frage, die uns in Zukunft stark beschäftigen wird. Die Entscheidung darüber wird heute auf der Verwaltungsebene getroffen, direkt Betroffene haben keine Möglichkeit, ihre Präferenzen im Hinblick auf Qualität versus Kosten auszudrücken. Am gleichen Tag, als die Hartz IV Demonstrationen begannen, wurden z.B. Beschlüsse zur aufwendigen Renovierung von Wohnungen in Bremen-Tenever durch die öffentliche Bremer Wohnungsbaugesellschaft bekannt gegeben. Diese können zu solche Mietanhebungen führen, dass sie vom Sozialamt nicht getragen werden können und zur Entmietung führen müssen.¹⁸ Solche Kosten sind auch für normale Arbeitnehmer Vorbelastungen, die es schwer machen, Lohnzurückhaltung zu üben.¹⁹

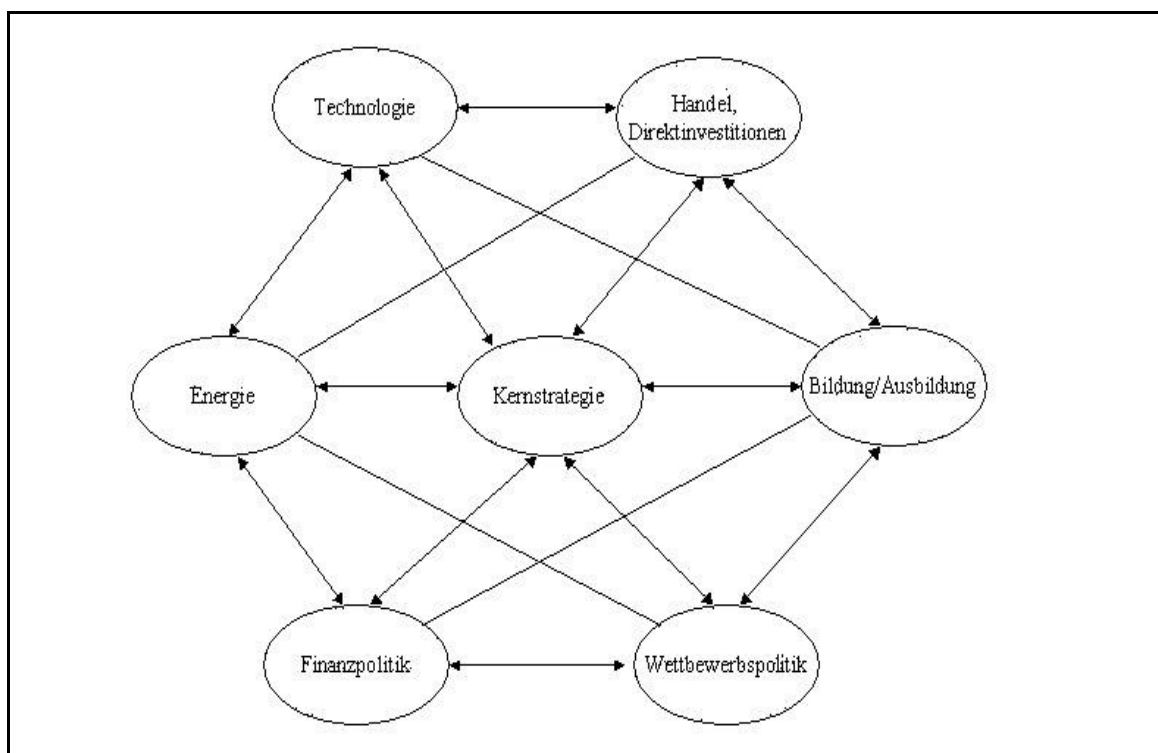
¹⁷ Die geplante Übernahme des spanischen Stromanbieters Endesa durch den deutschen e.on-Konzern ist aus dieser Sicht von der inländischen Wirtschaft und von inländischen Konsumenten „gesponsert“ worden. Trotz Proteste der Verbraucherschützer stiegen nicht nur die Strom- und Gaspreise auf Rekordmarken, auch der Gewinn wurde bei einem Gewinnsprung von 70 % auf rund 7,4 Mrd. Euro für das Geschäftsjahr 2005 gesteigert (vgl. Der Spiegel 9/2006)

¹⁸ Vgl. o.V. „Stück aus dem Tollhaus“, Grüne gegen Auszug aus Tenever, Weser-Kurier vom 18. August 2004; vgl. o.V., „Heißer Sommer“ wegen zu hoher Mieten? Weser-Kurier vom 20. März 2005.

¹⁹ Kürzungen bei Staatsausgaben im sozialen Bereich stehen Einnahmeausfälle auf der anderen Seite entgegen, denen man nicht ähnlich entschlossen entgegen tritt wie Missbräuchen auf der Ausgabenseite. Von der Mehrwertsteuer werden trotz der bisher ergriffenen Maßnahmen (Steuerverkürzungsbekämpfungsgesetz, Steueränderungsgesetz 2003, Haushaltsbegleitgesetz 2004) nach Schätzungen des Ifo-Instituts 9,5 % hinterzogen (vgl. ifo, Leichter Rückgang der Mehrwertsteuerhinterziehungsquote im Jahr 2005, ifo newsletter Jg. 1, Nr. 4, April 2005), das Bundesministerium für Finanzen schätzte die verlorenen Steuereinnahmen für 2003 auf 64 Mrd. Euro. (vgl. Bundesrechnungshof, Bericht nach §§ 99 BHO, Steuerausfälle bei der Umsatzsteuer durch Steuerbetrug und Steuervermeidung – Vorschläge an den Gesetzgeber - 3. September 2003, S. 27), auf jeden Fall Zahlen in zweistelliger Milliardenhöhe, ohne dass man fähig ist, wirksam dagegen etwas zu unternehmen. Der Anreiz zu einem Betrug wird bei steigenden Sätzen größer, dennoch ersetzen Mehrwertsteuererhöhungen Politikreform im nationalen Sektor.

Dunning²⁰ hat vor Jahren die Herausforderungen beschrieben, denen sich Regierungen im Standortwettbewerb ausgesetzt sehen. Angemahnt hat er dort eine ganzheitliche Politik, eine Vernetzung der einzelnen Politikbereiche. Die Regierungspolitik kann nach dem Nabe/Speichen-Prinzip („hub and spoke“) oder nach dem Spinnennetz-Prinzip („spider’s web“) durchgeführt werden. Beim ersten Prinzip gibt es ministerielle Zuständigkeiten für einzelne Sachgebiete und eine Aufteilung der verfügbaren Ressourcen in der Konkurrenz der Ministerien. Einzelne Maßnahmen werden aus der Sicht der jeweiligen Ministerien beurteilt.

Abb. 6: Das Spinnennetz-Modell der internen Organisation von Regierungen



Quelle: in Anlehnung an Dunning, John H., The global economy, domestic governance, strategies and transnational corporations: interactions and policy implications, Transnational Corporations, Vol. 1, No. 3 (December 1992), S. 43.

²⁰ Vgl. Dunning, John H., The global economy, domestic governance, strategies and transnational corporations: interactions and policy implications, Transnational Corporations, Vol. 1, no. 3 (December 1992), pp. 7-45.

Nach dem „spider’s web“-Prinzip gibt es eine zentrale koordinierende Einheit, die für die Formulierung und das Ergebnis der Kernstrategie („core macro-organizational strategy“) verantwortlich ist, und individuelle Ebenen, die für Beratung und die Ausführung verantwortlich sind und sich auch gegenseitig beraten und unterstützen. So entsteht ein komplexes Netz von gegenseitigen und vertikalen Beziehungen. Entscheidungen werden unter Berücksichtigung der Wirkung auf das Gesamtsystem und die insgesamt verfolgte Politik getroffen.

Bremen-Tenever ist ein Beispiel dafür, dass die Teilbereiche der Politik und Exekutive über den Zustand der Gesellschaft wenig informiert sind und keiner Kernstrategie folgen.

3.2.2.4 Reaktionen von Unternehmen

Die oben angesprochenen Veränderungen der Rahmenbedingungen haben den Unternehmen eine Reihe von Ventilen gegeben, mit denen sie auf Ansprüche des nationalen Sektors reagieren können und reagieren. Das kann den Wechsel von inländischen auf ausländische Anbieter bedeuten, ein internationales „outsourcing“ von Teilleistungen, durch das die Fertigungstiefe reduziert wird, und auch die Verlagerung von ganzen Betrieben. Auf im internationalen Vergleich hohe Posttarife haben Unternehmen reagiert und Briefsendungen ins Ausland verbracht und von dort verschickt, getankt wird in grenznahen Gebieten jenseits der Grenze, arbeitsintensive Teilleistungen werden in 100-prozentigen Tochtergesellschaften oder in „joint ventures“ im Ausland oder über vertragliche Kooperationsbeziehungen durch ausländische Unternehmen erbracht, schließlich stellt sich bei großen Ersatzinvestitionen und Modernisierungen immer auch die generelle Frage nach der Standorttreue. Die Frage danach, ob Auslandsinvestitionen nun positiv oder negativ für die inländische Beschäftigung seien²¹, ist müßig. Die Unternehmen nutzen die ihnen gegebene

²¹ Die Frage wird in der Literatur dennoch immer wieder gestellt (vgl. z.B. Henning Klodt, Mehr Arbeitsplätze durch Auslandsinvestitionen, Die Weltwirtschaft, 2004, Heft 4, wobei man bei einer Wirkungsanalyse vor dem Problem steht zu beurteilen, wie denn die Entwicklung ohne Auslandsinvestitionen verlaufen wäre. Kostensenkendes „outsourcing“ ist vielfach die Voraussetzung dafür, dass die Restproduktion international wettbewerbsfähig bleibt. Auch die Verlagerung der inländischen Pro-

nen Möglichkeiten und müssen sie zum Teil nutzen, weil sie sonst ihre eigene Existenz gefährden würden.²²

4 Vom Nutzen und Zweck des Außenhandels

4.1 Die Basarökonomie als Drehscheibe für Exporte und Importe

Im Modell Angebotstheorie II wird der internationale Sektor in den Mittelpunkt gestellt. Das ist in stark diversifizierten Volkswirtschaften nicht nur die Exportwirtschaft, aber auch der Export. Nun wird der Boom bei den Exporten oft als Beleg der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft gesehen: Arbeitslosigkeit als Folge einer schwachen Binnennachfrage, keine Folge außenwirtschaftlicher Kräfte! So auch die Argumente des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2004. Erfolge im Export werden vielfach auch als Zeichen dafür genommen, dass das Lohnniveau angesichts der Leistungskraft (Arbeitsproduktivität) nicht zu hoch sei. Der Präsident des Ifo-Instituts, Hans-Werner Sinn, hält dem zu Recht entgegen, dass das allein noch kein Zeichen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit sei. Hohe Exporte können auch dadurch zustande kommen, dass in großem Umfang Vorprodukte importiert und nur für den Export lokal montiert werden. Der Wertschöpfungsanteil in solchen Ökonomien ist gering, und auch die Bundesrepublik ist nicht nur Weltmeister im Export, sondern zumindest auch Vize-Weltmeister im Import. In einer Basarökonomie werden internationale Waren umgeschlagen und, nur gering mit eigener Wertschöpfung veredelt, mit einer Handelsspanne als Aufschlag weiter gereicht. Das ist auch ein Handelsgewinn, aber nicht das, was man in der Außenhandelstheorie dar-

duktion an ausländische Standorte bedeutet nicht unbedingt, dass damit inländische Arbeitsplätze vernichtet wurden. Diese wären vielleicht auch ohne die Verlagerung nicht erhalten geblieben, weil japanische und amerikanische Konkurrenten in diese Produktionen investiert hätten und dem nationalen Standort durch billigere Produkte den Markt abgenommen hätten.

²² Vgl. auch Michael Mirow, Unternehmensstrategien in der Globalisierung, in: Axel Sell, Maren Wiegand-Kottisch, (Hrsg.), Wirtschafts- und Beschäftigungspolitik in der Globalisierung. Spielräume regionaler, nationaler und internationaler Akteure, Lit-Verlag Münster 2006 (in Vorbereitung); Hawranek, Dietmar, Alexander Jung und Janko Tietz, Anpassen oder untergehen, Der Spiegel 19/2005, S. 70-80.

unter versteht. Proteste gegen den als diskriminierend empfundenen Begriff der „Basarökonomie“ im Zusammenhang mit Deutschland haben deutlich gemacht, dass es eindrucksvolle Beispiele gibt²³, man von diesem Zustand flächendeckend aber noch entfernt ist. Verlagerung von Arbeitsplätzen durch „outsourcing“ von Teilleistungen, Verlagerungen ganzer Werke, eine Verringerung der Fertigungstiefe etc. sind allerdings Erscheinungen und Tendenzen, die sich nicht weg diskutieren lassen und so lange bedrohlich bleiben, wie es keine alternativen Arbeitsplätze in ausreichender Zahl gibt. Die Diskussion hat den Blick dafür geschärft, dass man der Import- und Vorleistungsstruktur und der Entwicklung dieser Struktur bei der Interpretation der Außenhandelsentwicklung weit größeres Augenmerk schenken muss als bisher geschehen. In großen Ländern muss es neben dem Basar noch anderes geben, aus dem sich der nationale Wohlstand speist. In einigen Ländern sind das die Landwirtschaft, das lokale Handwerk, eine lokale Industrie, in anderen sind das Öl, Erze, Fischgründe u.a. Nur als Drehscheibe zu fungieren und so Wertschöpfung durch Handel und Veredelung zu erreichen, um den Mangel an eigenen Ressourcen auszugleichen, ist vielleicht für einen Stadtstaat wie Singapur möglich. Dass ein solches Konzept allerdings ein großes Land wie Deutschland trägt, ist nicht zu erwarten.

4.2 Außenhandelsgewinne

Die Diskussion über die Interpretation von Exporterfolgen hat die Frage in den Mittelpunkt gerückt, wo denn eigentlich die Bedeutung des Außenhandels für die Volkswirtschaften liege. Und dieser Punkt ist vielleicht sogar ein genauso wichtiger Aspekt der Debatte wie die Analyse der Entwicklung der Fertigungstiefe. Man kann den Nutzen der internationalen Arbeitsteilung und des Außenhandels in komplizierten Modellen anhand von Präferenzfunktio-

²³ Sinn führt das Beispiel des Porsche Cayenne an, der scheinbar in Leipzig produziert werde, aber zu 88 % bereits aus Bratislava als vorgefertigtes Auto komme; vgl. Sinn, Hans-Werner, Basar-Ökonomie. Deutschland Exportweltmeister oder Schlusslicht? ifo Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, Sonderausgabe, 6/2005, 58. Jg., 31. März 2005, S. 5; vgl. Hickel, Rudolf, Deutschland ist noch zu retten. Dazu bedarf es keiner Billiglöhne und keiner ungesicherten Arbeitsverhält-

nen und Produktionsmöglichkeitskurven bei gegebener Faktorausstattung von Nationen zeigen, man kann es aber auch an einfachen Beispielen plausibel machen. Rohstoffreiche Länder, wie z.B. erdölexportierende Länder, verkaufen international ihre Rohstoffe, die sie gemessen am heimischen Bedarf im Überfluss zur Verfügung haben. Im Gegenzug werden Gebrauchs- und Verbrauchsgüter importiert. Der Wert der Exporte liegt im Nutzen der importierten Güter für die eigene Volkswirtschaft, und dieser subjektive Wert liegt über dem, den der Verbrauch der heimischen Rohstoffe bedeutet hätte. Durch Tausch hat die Volkswirtschaft einen Nutzenzuwachs erfahren, einen Gewinn durch Außenhandel. Der Nutzen liegt auch nicht in einem Überschuss der Exporte über die Importe, sondern er tritt auch bei ausgeglichener Handelsbilanz auf. Was für diese einseitig auf den Rohstoffexport ausgerichtete Volkswirtschaft besonders eingängig erscheint, kann auch verallgemeinert werden: Durch den internationalen Handel eingetauschte Mittel stiften einen höheren Nutzen als die Produkte, die man mit den in der Exportwirtschaft gebundenen Produktionsfaktoren alternativ hätte erzeugen können. Die Differenz ist der ökonomische Außenhandelsgewinn. Die Veränderung dieses Gewinns lässt sich in der Veränderung der sogenannten „Terms of Trade“ ablesen, dem Austauschverhältnis von Exporten zu Importen, im obigen Beispiele vereinfacht, wie viel Industrieprodukte der exportierende Staat für einen Barrel Rohöl bekommt und wie sich diese Relation im Zeitablauf verändert. Und hier haben sich die Verhältnisse dramatisch verändert. Wir bekommen nicht nur weniger Barrel Öl für unsere Industrieprodukte, angesichts der Konkurrenzsituation auf den internationalen Märkten durch gleichartige Produkte nimmt der Handelsgewinn für die Exportprodukte generell ab.

4.3 Die politische Dimension der Globalisierung

An der Abbildung über die nationale Wirtschaft im internationalen Wettbewerb kann man die Konkurrenzsituation mit ausländischen Arbeitskräften ablesen. Nach einer ifo-Studie führt eine einprozentig Lohnerhöhung, bei unveränderten Löhnen in Osteuropa, zu einer 2,1-prozentigen Beschäftigungszu-

nisse - Rudolf Hickel widerlegt die These von der Basarökonomie, Frankfurter Rundschau vom 23.11.2004.

nahme in den osteuropäischen Niederlassungen dieser Unternehmen. Eine Lohnsenkung in Osteuropa um 1% führt bei unveränderten deutschen Löhnen zu einer Abnahme der deutschen Beschäftigung um 0,05%.²⁴ Lohnunterschiede können in einer offenen Wirtschaft durch Produktivitätsunterschiede gerechtfertigt sein und sich dann im internationalen Wettbewerb auch halten. Nicht nur die Qualifikation von Arbeitskräften, auch bessere Infrastruktureinrichtungen, Good Governance etc. können dazu beitragen. Wenn Unternehmen aber Produktionsstätten identisch in anderen Ländern aufbauen können, von dort aus, in Konkurrenz zum inländischen Standort, den Weltmarkt einschließlich des heimischen Marktes bedienen, dann wäre es mehr als verwunderlich, wenn der Wettbewerb spätestens bei größeren Ersatz- oder Erweiterungsinvestitionen nicht zugunsten der ausländischen Standorte ausginge.

Um das zu erkennen, muss man gar nicht auf das Gesetz vom Faktorpreisausgleich zurückgehen.²⁵ Der Hinweis auf Heckscher-Ohlin führt sogar eher in die Irre, denn die internationale Konkurrenz ist massiv durch die Wanderung der mobilen Produktionsfaktoren geprägt und nicht durch die unterschiedliche Ausstattung der Standorte mit an den Standort gebundenen Produktionsfaktoren. Der Transfer von Faktoren verstärkt natürlich den im Modell beschriebenen Ausgleich der Faktorpreise und kehrt ihn nicht um. Für die Ursachenanalyse und für die Suche nach Therapien ist es dennoch zweckmäßig, beide Effekte zu trennen. Es entsteht sonst auch leicht der Eindruck, den Ökonomen ginge es nur darum, politisch genehme Aussagen mit Hinweis auf dahinterstehende unumstößliche ökonomische Gesetze seriös zu verpacken. Die Folgen der Globalisierung kann man eher aus Jevons' Law²⁶ von der Einheitlichkeit des Preises in einem Wirtschaftsraum ableiten. Wenn alle Handelshemmnisse beseitigt sind, dann kann es in einem Wirtschaftsraum nur einen einheitlichen Preis für eine Ware geben, andernfalls setzt Arbitrage ein. Und wenn Produktionsfaktoren mobil sind, dann gilt das auch für Faktorpreise. Auf einem einheitlichen Gütermarkt, auf dem man an einem beliebigen Standort

²⁴ Vgl. Sinn, Hans-Werner, Basar-Ökonomie. Deutschland Exportweltmeister oder Schlusslicht? ifo Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, Sonderausgabe, 6/2005, 58. Jg., 31. März 2005, S. 16.

²⁵ Vgl. ebenda, S. 19.

²⁶ Jevons' Law of Indifference, William Stanley Jevons, geb. 1. Sept. 1835

produzieren kann, gilt das auch für die lokal gebundenen Produktionsfaktoren²⁷, denen sonst die mobilen Produktionsfaktoren „weglaufen“. Sie können sich allenfalls über Hoheitsrechte (staatliche Monopole, Gebühren, Steuerhoheit etc.) aus den marktwirtschaftlichen Zwängen lösen, womit sie eine zusätzliche Belastung für andere lokal gebundene Produktionsfaktoren darstellen.

Die Formulierung, dass der Faktorpreisausgleich von den Kräften der Globalisierung erzwungen werde, verwischt die Vorstellungen von den dahinter stehenden Kräften, die hier gleichsam anonym und naturgegeben erscheinen. Globalisierung ist kein Naturgesetz und auch kein ökonomisches Gesetz, sondern ein politisch initiiertes Prozess. Die Organe und Organisationen der UN haben nach internationalem Konsensus die Aufgabe, einen Rahmen herzustellen, der die internationalen wirtschaftlichen Beziehungen erleichtert, um durch Handel, Transfer von Technologie und von Kapital zu einem Ausgleich des Wohlstandsgefälles beizutragen. Auf dem Gebiet des Handels waren und sind das GATT und jetzt die WTO die wichtigsten Institutionen, mit denen diese Ziele durchgesetzt werden sollen, auf dem Gebiet der Währung der Weltwährungs fonds und die Weltbankgruppe sowie die regionalen Entwicklungsbanken. Und im GATT, in der WTO und in den anderen Institutionen sind auch und vor allem die Vertreter der Industrieländer für die Liberalisierungen eingetreten – Globalisierung ist von Menschen gemacht, nicht vom Himmel gefallen, bewusst herbeigeführt. Transaktionskosten für den internationalen Handel, für den Kapital- und Technologietransfer sollten und sind abgebaut worden, die Schranken gegen Osten sind politisch gefallen. Die Libe-

²⁷ Die Möglichkeit der Verlagerung von Produktion verändert vor allem die Wettbewerbsposition von gering Qualifizierten in den Hochlohnländern, die hier einen besonders hohen Lohnvorsprung vor der internationalen Konkurrenz besitzen. So kommt das DIW bei empirischen Untersuchungen zu dem Ergebnis, dass gering Qualifizierte durch ein Outsourcing von Leistungen an Realeinkommen verlieren, während Hochqualifizierte zu den Gewinnern zählen, Ingo Geishecker (DIW Berlin) und Holger Görg (University of Nottingham), *Winners and Losers: Fragmentation, Trade and Wages Revisited*, DIW March 2004. Zum gleichen Ergebnis mit dem Versuch einer Erklärung im Rahmen der Außenwirtschaftstheorie vgl. Robert C. Shelburne, *Trade and Inequality: the Role of Vertical Specialization and Outsourcing*, *Global Economy Journal*, Vol. 4 (2004), Issue 2. Das Problem für Geringqualifizierte wird noch dadurch verstärkt, dass von außen zusätzlich Arbeitskraft auf den nationalen Arbeitsmarkt strömt.

ralisierung war über einen großen Zeitraum zum eigenen Vorteil, bot aber auch eine Chance für nachholende Länder.

Auch in der Präambel des EG-Vertrages wird als Ziel von Stärkung und Konvergenz der Volkswirtschaften gesprochen. Art. 2 spricht von der Schaffung eines Raumes ohne Binnengrenzen und der Stärkung des wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalts, Artikel 158 betont das Ziel der Einebnung der Unterschiede im Entwicklungsstand der verschiedenen Regionen. Erreicht werden soll das durch die Durchsetzung der vier Grundfreiheiten, durch die auch nachholende Länder und Regionen Nutzen aus der überlegenen Technologie und dem Kapitalreichtum einiger Länder und durch Öffnung der Märkte der Hocheinkommensländer ziehen sollten. Die politisch gewollte Angleichung ist zumindest für einige Länder weltweit und in der EU auf einem guten Weg, wenn es für manche Beobachter auch langsamer als erwünscht läuft. Wenn Konvergenz aber ein politisches Ziel ist, dann kann man nicht gleichzeitig versprechen, dass Einkommensvorsprünge gehalten oder gar ausgebaut werden.²⁸ Dieser Widerspruch scheint bei den sich jetzt als Opfer der Globalisierung und des Integrationsprozesses Fühlenden aber nicht angekommen zu sein. Er wird auch jetzt noch in der Politikdebatte verwischt. Die Gesellschaft wird durch Politik und Wissenschaft über die Anpassungsnotwendigkeiten im Unklaren gelassen, Innovationsinitiativen, Mittelstandsinitiativen etc. zeugen zwar von Aktionismus, können den Widerspruch aber auch nicht auflösen und die in sie gesetzten Erwartungen nicht erfüllen. Aus weltwirtschaftlicher Sicht wird man es begrüßen, wenn Kapital, Know How, Technologie sowie aufnahmefähige Märkte der Hochlohnländer den Transformations- und Entwicklungsländern zur Verfügung gestellt werden. Es sollte dann aber auch klar sein, dass keine großen "Handelsgewinne" im Sinne der Außenwirtschaftstheorie mehr realisiert werden können und sich die terms of trade zu Ungunsten der bisherigen Hochlohnländer verändern müssen.

²⁸ Vgl. Axel Sell, Internationale Unternehmenskooperationen, 2. Aufl., München, Wien 2002, Kapitel X.

4.4 Handelsgewinne und selektiver Protektionismus

Das Gesetz vom Faktorpreisausgleich ist ein theoretisches Konstrukt. Es tritt im Modell ein unter bestimmten Prämissen wie vollkommene Konkurrenz und das Fehlen von Handelshemmnissen. Unter diesen Voraussetzungen ist die modelltheoretische Aussage richtig, dass man die internationale Angleichung der Faktorpreise nur um den Preis der Arbeitslosigkeit verhindern kann. Oder eben – und das war in der Vergangenheit der Fall – durch selektiven Protektionismus. Der Verweis auf die Theorie von Ricardo und Heckscher-Ohlin, die zur Ableitung ihrer Thesen von Vollbeschäftigung und freier Konkurrenz ausgehen, unterstellt die Existenz einer Welt, die es so nie gegeben hat. Es gab immer eine Welt des selektiven Protektionismus (siehe Welttextilabkommen, EG-Landwirtschaftspolitik, US-Stahlpolitik etc.), das Bestreben, Monopole oder monopolähnliche Positionen zu erringen und durch die Einzigartigkeit der Produkte und nicht Imitierbarkeit der Qualität für sich günstige Austauschverhältnisse herzustellen bzw. zu erhalten. Das liegt im Interesse der Unternehmen, das wurde und wird durch Industriepolitik und durch eine strategische Handelspolitik aber auch von vielen Regierungen unterstützt, die Konkurrenz zwischen Boeing und Airbus ist sicherlich kein politikfreier Raum. Und diese Abweichungen vom Modell des Freihandels haben über Jahrzehnte Prosperität in den Industrieländern nicht verhindert. Der von Außenhandelstheoretikern auf der Basis der Modelle der realen Außenhandelstheorie postulierte Ausgleich der Faktorpreise ist nicht eingetreten, weil durch die praktische Politik – trotz aller Bekundungen zu freiem Handel – die Herstellung der Prämissen erfolgreich hintertrieben wurde. Die Globalisierung hat – selektiv gehandhabt – für Arbeitnehmer und Arbeitgeber in den Industrieländern zunächst also durchaus Vorteile gebracht. Wenn sie jetzt offenkundig Nachteile bringt, so ist es auch darauf zurückzuführen, dass sie auch eine andere Ausprägung angenommen hat: Der weitgehend freie Technologie- und Kapitalverkehr, Öffnung der Märkte weit über das Maß hinaus, das man früher kannte, bringen Vorteile für einige, und Nachteile für andere. Die Regierungen haben nicht mehr, oder nicht mehr in dem Maße wie früher, die Fähigkeit, die Vor- und Nachteile auszubalancieren, die Harmonie ist gestört.

Handelsgewinne im Sinne der Außenhandelstheorie in nennenswertem Umfang können nur dann erzielt werden, wenn ein Land Kompetenzen oder Faktoren besitzt, die selten sind und wenn seine Produkte für andere Marktteilnehmer einen hohen Wert darstellen. Voraussetzung dafür ist es, dass die Kompetenzen nicht beliebig kopiert werden können und die Faktoren im eigenen Land ihre Wertschöpfungskraft entfalten. Wenn Faktoren und Kompetenzen durch multinationale Unternehmen und freien Kapital- und Technologietransfer an andere Standorte gebracht werden, ist der Vorteil dahin, zumindest für die lokal gebundenen Arbeitnehmer, nicht so für die international mobilen Unternehmer, die ihre Wertschöpfung international erbringen können. Beispiele sind die Auslandsproduktionen der Automobilhersteller, Reifenhersteller, Pharmaunternehmen etc. Insofern erscheint die Aussage, dass sich bei international ähnlicher werdenden Produkten nicht mehr die Handelsgewinne wie früher realisieren lassen, zwar richtig, aber auch zynisch, denn Wissenschaft und Politik haben den Arbeitnehmer politisch über die möglichen Folgen der Globalisierung, die Politiker auch in seinem Namen gefördert haben, lange im Unklaren gelassen. Und die Folgen für Unternehmen, die ihre Kompetenzen auch im Ausland verwerten können, und für den bisherigen Standort, sind sehr unterschiedlich, wie die Debatte um die Basar-Ökonomie gezeigt hat: „Unternehmen haben die Niedriglöhner aus aller Welt vor Augen, die Arbeitnehmer den Sozialstaat“. Und der Sozialstaat rüstet bekanntlich ab. Der Arbeitnehmer erscheint hier in der Nebenrolle des „Globalisierungsdeppen“, der fahrlässig nicht erkannt hat, wohin der Zug notwendigerweise rollt und ob seiner Naivität nicht bedauert, sondern verspottet wird.

Für den Auf- und Abstieg von Standorten gibt es genügend Beispiele aus der Vergangenheit. Und die dramatischen davon haben nichts mit dem Verlust von Handelsgewinnen zu tun, wie sie in der Außenwirtschaftstheorie üblicherweise beschrieben werden, sondern mit dem Verlust von Monopolen. Der Abstieg der Hanse begann, als die Hansestädte nicht mehr den Handel mit Salz und anderen Produkten kontrollieren konnten und ihr Handelsmonopol aufgeweicht wurde. Nach der Entdeckung des Kautschuks im Jahr 1755 begann der rasante Aufstieg des weißen Milchsafte von „*Hevea brasiliensis*“, nachdem die Europäer das Potential von Kautschuk für die Autoindustrie ent-

deckt hatten. Zwischen 1890 und 1912 erreichte der legendäre „Kautschuk-Boom“ seinen Höhepunkt. Das Exportvolumen betrug 600.000 Tonnen, wobei einige Gummibarone (darunter Brian Fitzcarraldo) zu ungeheurem Reichtum gelangten. 1912 endete der Kautschuk-Boom in Brasilien abrupt. Es gelang einem Engländer die Samen von „*Hevea brasiliensis*“ heranzuziehen und in Asien in Plantagen anzupflanzen. Der asiatische Plantagenkautschuk verdrängte zusehends den brasilianischen Sammelkautschuk auf dem Weltmarkt.

Dass Protektionismus trotz WTO und aller offiziellen Bekenntnisse zum Freihandel nicht verschwunden ist, das machen die Jahresberichte der WTO über Streitfälle deutlich, wobei die einzelnen Staaten in sehr unterschiedlichem Ausmaß von diesen wirtschaftspolitischen Optionen Gebrauch machen. Auch die Durchsetzung schärferer Bestimmungen für gewerbliche Schutzrechte international im Rahmen der WTO (TRIPs) auf Betreiben einiger Staaten wie der USA, aber auch durch die EU, sind im Zusammenhang mit dem Schutz von Monopolstellungen einzelner Unternehmen zu sehen, von denen die Sitzstaaten dieser Unternehmen auch zu profitieren glauben.

5 Resümée

Dass es bereits zu gravierenden Einschnitten in den Einkommen abhängig Beschäftigter gekommen ist und dass dieses nicht zu einer Verbesserung der Beschäftigung beigetragen hat, wird niemand ernsthaft bestreiten können. Es ist insofern das eingetreten, was auch aufgrund der veränderten Wettbewerbsbedingungen auf internationalen Märkten zu erwarten war. Die Diskussion um die Senkung der Lohnnebenkosten und die tatsächlich schon eingetretenen Kürzungen verdecken durch die gewählte Terminologie, dass es sich auch hierbei um massive Lohnkürzungen handelt und gehandelt hat. Die Reduzierung ist mit der Notwendigkeit der Eigenvorsorge aus dem Restlohn oder einer Leistungskürzung verbunden, Lohnnebenkosten sind de facto Lohnbestandteil.

Die Ausführungen haben gezeigt, dass die Empfehlungen für eine nationale Wirtschafts- und Beschäftigungspolitik von sehr unterschiedlichen Prämissen ausgehen, die insbesondere den Einfluss des Weltmarktes betreffen. Aus

nachfragetheoretischer Sicht glaubt man auch angesichts der globalen Einflüsse Spielräume für eine makroökonomische Politik zu haben, während andere Initiativen das vehement bestreiten und auf Haushaltskonsolidierungen und Abbau von Defiziten drängen. Dass isolierte nachfrageorientierte Politiken die Möglichkeiten und auch die wirtschaftspolitischen Kompetenzen des Nationalstaates heute übersteigen, dürfte die jüngste Vergangenheit deutlich gemacht haben. Dass auch auf globaler Ebene und – enger gefasst – auf regionaler Ebene wie der EU - eine positive Wachstums- und Beschäftigungspolitik nur unter Berücksichtigung sowohl von Angebots- als auch von Nachfragefaktoren möglich ist, wird irgendwann einmal auch wieder keynesianisches Gedankengut, nicht unbedingt unter dem Gesichtspunkt der kurzfristigen Konjunktursteuerung, in das Bewusstsein der Politik bringen. In der EU sind die Interessen daran aufgrund der großen Unterschiede im Lohnniveau und im Entwicklungsstand, aber auch in der Größe der Länder, dazu wahrscheinlich noch zu unterschiedlich. Die Angebotspolitik I setzt Hoffnung darauf, dass letztlich ordnungspolitische Grundentscheidungen hin zu mehr Selbstverantwortung, mehr Mobilität, mehr Flexibilität und weniger Staat wieder zu mehr Beschäftigung beitragen werden. Die Terminologie der Stärkung der Selbstverantwortung, Abbau von Lohnnebenkosten, Forderung nach ausgeglichenem Staatshaushalt durch Erhöhung der Mehrwertsteuer, Privatisierung öffentlicher Leistungen, dabei gleichzeitig verbaler Start von Innovations- und Bildungsinitiativen etc. verschleiern dabei, dass es letztlich darum geht, Einkommensenkungen politisch geschickt zu verkaufen.

Die Angebotspolitik II spricht das gleiche Problem direkter an und macht deutlich, dass eine Anpassung die gesamte Volkswirtschaft betreffen müsste, was wohl aus einem Harmoniebedürfnis heraus, und oft auch interessengebunden, nicht so deutlich angesprochen wird. Es ist zugegebenermaßen auch nicht einfach, als „Wirtschaftswunderland“ der Argumentation von Timmermann zuzustimmen, dass das Wirtschaftswunder durch eine einmalige und zufällige günstige Konstellation zustande kam und der Wohlstand auch auf natürliche und künstliche Handelshemmnisse und erfolgreichen selektiven Protektionismus zurückzuführen war. Wenn man das allerdings akzeptieren könnte, dann würde man auch den Wert einer Mikroordnungspolitik zum

Schutz deutscher Interessen erkennen und gegen sehr weit gehende Harmonisierungsbestrebungen in der EU entschlossener verteidigen. Die Beurteilung der deutschen Wettbewerbsfähigkeit unter dem Gesichtspunkt „Basar oder Nicht-Basar“ macht auch nicht mehr Mut im Hinblick auf den Standort Deutschland als Hochlohnland. Die Betonung der internationalen Mobilität von Unternehmen in dieser Diskussion müsste im Hinblick auf die staatliche Wirtschaftsförderung auch Konsequenzen haben: Primär gefördert werden müsste bei knappen Mitteln das, was dem Standort zugute kommt und nicht „weggetragen“ werden kann: Also Standortvorteile stärken, und nicht unternehmerische Vorteile („ownership advantages“), die den Unternehmen zuwachsen, die ihre verbesserte unternehmerische Stärke weltweit und nicht unbedingt am Standort nutzen.

Aus dieser Sicht werden uns in den nächsten Jahren folgende Probleme begleiten:

- Auseinandersetzungen über die Verteilung der Anpassungslasten;
- eine Überprüfung und ein Benchmarking staatlicher Ausgabenkategorien;
- eine Reduzierung kostentreibender Regulierungen;
- eine Überprüfung kostentreibender Standards;
- eine Suche nach ordnungs- und förderpolitischen Maßnahmen unterhalb der Schwelle der EU-Zuständigkeit;
- auf der Ebene der EU Versuche einer Politikkoordination, um den Verlust nationaler Handlungsmöglichkeiten auszugleichen und politischen Gestaltungsspielraum zurück zu gewinnen und
- eine Neuadjustierung der Forschungsförderung.

Literatur:

- Bofinger, Peter (2005), *Wir sind besser als wir glauben. Wohlstand für alle*, München u.a.
- Böhringer, Christine u.a. (2005), *Das globale Job-Roulett*, *Der Spiegel* 17/2005, S. 80-92.
- Bombach, Gottfried, (1983), John Maynard Keynes und die Krise der Gegenwart, in: Bombach, Gottfried, Hans Jürgen Ramser und Manfred Timmermann (Hrsg.), *Wege aus der Stagnation. Heinrich Dräger zum 85. Geburtstag*, Institut für angewandte Wirtschaftsforschung der Universität Basel 1983, S. 57-71.
- Bombach, Gottfried, Hans Jürgen Ramser und Manfred Timmermann (Hrsg.) (1983), *Wege aus der Stagnation. Heinrich Dräger zum 85. Geburtstag*, Institut für angewandte Wirtschaftsforschung der Universität Basel.
- Bundesrechnungshof (2003), *Bericht nach §§ 99 BHO, Steuerausfälle bei der Umsatzsteuer durch Steuerbetrug und Steuervermeidung – Vorschläge an den Gesetzgeber - 3.9.2003*.
- Der Rat der Europäischen Union (2005), *Empfehlungen des Rates vom 12. Juli 2005 zu den Grundzügen der Wirtschaftspolitik der Mitgliedstaaten und der Gemeinschaft (2005 – 2008) (2005/601/EG)*, Amtsblatt der Europäischen Union 6.8.2005.
- Der Rat der Europäischen Union (2005), *Entscheidung des Rates vom 12. Juli 2005 über Leitlinien für beschäftigungspolitische Maßnahmen der Mitgliedstaaten (2005/600/EG)*, Amtsblatt der Europäischen Union 6.8.2005.
- Dohmen, Frank und Hans-Jürgen Schlamp (2006), *Standortpolitik. Im Rausch der Fusionen*, *Der Spiegel* 10/2006, S. 92-94.
- Dohmen, Frank (2006), *Weißer Ritter aus Düsseldorf. E.on setzt zum Sprung an die Weltspitze an*, *Der Spiegel* 9/2006, S. 104-106.
- Dunning, John H. (1992), *The global economy, domestic governance, strategies and transnational corporations: interactions and policy implications*, *Transnational Corporations*, Vol. 1, No. 3 (December 1992), pp. 7-45.
- Eigendorf, Jörg, und Anja Struve (2005), *Ökonomen fordern Sofort-Programm. Wirtschaftsinstitute: Solidaritätszuschlag streichen – Beitrag zur Arbeitslosenversicherung senken – Mehrwertsteuer erhöhen*, *Die Welt* vom 11.3.2005.
- Engelen, Klaus C. (2005), *Battle of the Economists. The inside story of Germany's internal policy knife fight*, *International Economy. The Magazine of International Economic Policy*, Winter 2005, pp. 22-27, 62.

- Fels, G. und K.-D. Schmidt (1980), Die deutsche Wirtschaft im Strukturwandel, Kieler Studien Nr. 166, Tübingen.
- Geishecker, Ingo (DIW Berlin) und Holger Görg (University of Nottingham) (2004), Winners and Losers: Fragmentation, Trade and Wages Revisited, DIW March 2004.
- Hamburger Appell, www.holger-krakmer.de/files/hamburger_appell.pdf.
- Gröner, H (1965), Ordnungspolitik in der Elektrizitätswirtschaft, in: ORDO, Jg. 15/16 (1965), S. 333-412.
- Hamm, Walter (2004), Illusionen über die Wettbewerbsfähigkeit, Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 28.1.2004
- Hamm, Walter (1972), Wettbewerbspolitische Probleme der öffentlichen Elektrizitätsversorgung, in: Wettbewerbsprobleme der der Elektrizitätsversorgung, hrsg. B. Röper, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Bd. 65, Berlin 1972, S. 13-45.
- Hattinger Kreis, Gegenrede (zum „Hamburger Appell“ Hamburger und deutscher Ökonomen), www.uni-oldenburg.de/hattingen/14356html, federführend Prof. Dr. Jürgen Hofmann, Universität Hamburg, Fakultät Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Department Wirtschaft und Politik.
- Hawranek, Dietmar, Alexander Jung und Janko Tietz (2005), Anpassen oder untergehen, Der Spiegel 19/2005, S. 70-80.
- Hickel, Rudolf (2004), Deutschland ist noch zu retten. Dazu bedarf es keiner Billiglöhne und keiner ungesicherten Arbeitsverhältnisse / Rudolf Hickel widerlegt die These von der Basarökonomie, Frankfurter Rundschau vom 23.11.2004.
- Ifo (2005), Leichter Rückgang der Mehrwertsteuerhinterziehungsquote im Jahr 2005, ifo newsletter Jg. 1, Nr. 4, April 2005 .
- Initiative „Arbeitsfairteilen“ (2005), Massenarbeitslosigkeit überwinden – Arbeit solidarisch verteilen! Aufruf zu einer Intervention über den Wahltermin hinaus, www.attac.at/2173.98.html, August 2005.
- Klodt, Henning (2004), Mehr Arbeitsplätze durch Auslandsinvestitionen, Die Weltwirtschaft, 2004, Heft 4.
- Köhler, Horst (2004), Pressemitteilung. Wir können in Deutschland vieles möglich machen. Antrittsrede von Bundespräsident Horst Köhler am 1. Juli 2004 im Deutschen Bundestag (www.wirbelwind.de/info/sonstiges/buprae-2004-07-01.html).
- Lehndorff, Steffen, Arbeitsbeziehungen in Deutschland, in: Axel Sell, Maren Wiegand-Kottisch, (Hrsg.), Wirtschafts- und Beschäftigungspolitik in der

- Globalisierung. Spielräume regionaler, nationaler und internationaler Akteure, Lit-Verlag Münster 2006 (in Vorbereitung).
- Mirow, Michael, Unternehmensstrategien in der Globalisierung, in: Axel Sell, Maren Wiegand-Kottisch, (Hrsg.), Wirtschafts- und Beschäftigungspolitik in der Globalisierung. Spielräume regionaler, nationaler und internationaler Akteure, Lit-Verlag Münster 2006 (in Vorbereitung).
- O.V. (2004), „Stück aus dem Tollhaus“, Grüne gegen Auszug aus Tenever Weser-Kurier vom 18. August 2004.
- O.V. (2005), Schwerpunkt: Reformpolitik 2005. Appelle an die Politik (I) und (II), Börsen-Zeitung vom 08.01.2005.
- O.V. (2005), „Die Löhne sind zuwenig gestiegen“, Konjunkturopernte Gustav Horn über Hartz IV, Wachstumsschwäche und Konjunkturprogramme, Welt am Sonntag vom 06.03.2005.
- O.V. (2005), „Heißer Sommer“ wegen zu hoher Mieten? Weser-Kurier vom 20. März 2005.
- O.V. (2005), Der Appell der Professoren. Initiative aus Hamburg: 241 Wirtschaftswissenschaftler fordern von der Politik mehr Mut zu Reformen, Hamburger Abendblatt vom 01.07.2005.
- O.V. (2004), Spiegel-Streitgespräch „Es ist genau andersherum“, Spiegel-Streitgespräch zwischen den Volkswirtschaftsexperten Peter Bofinger und Hans-Werner Sinn über Wege aus der Krise, Der Spiegel Ausgabe 50/2004, S. 94.
- Robert C. Shelburne (2004), Trade and Inequality: the Role of Vertical Specialization and Outsourcing, Global Economy Journal, Vol. 4 (2004), Issue 2.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2004), Erfolge im Ausland, Herausforderungen im Inland, Jahresgutachten 2005, Wiesbaden.
- Schettkat, Ronald (2004), Aggressive Geld- und Fiskalpolitik überwindet Rezession, Wirtschaftsdienst 2004.3, S. 149-151.
- Schettkat, Ronald (2001), Sind Arbeitsmarkt rigiditäten die Ursache der Wirtschaftsschwäche in Deutschland? Der niederländische und deutsche Sozialstaat im Vergleich, WSI Mitteilungen 11/2001, S. 674 ff.
- Schlicht, Ekkehard (2005), „Es ist leichtsinnig, Konjunkturpolitik von vornherein auszuschließen“ Frankfurter Rundschau vom 31.08.2005,

- Sell, Axel (1986), Arbeitslosigkeit in Industrieländern als Folge struktureller Verhärtungen, Berichte aus dem Weltwirtschaftlichen Colloquium der Universität Bremen, Nr. 7, Februar 1986.
- Sell, Axel (2002), Internationale Unternehmenskooperationen, 2. Aufl., München, Wien 2002.
- Sell, Axel (1998), Möglichkeiten nationaler Beschäftigungspolitik nach Einführung des Euro, in: Bremer Gesellschaft für Wirtschaftsforschung e.V. (Hrsg.), Der Euro und die Folgen. Probleme und Perspektiven, Frankfurt 1998, S. 63-96.
- Sell, Axel (1984), Staatliche Regulierung und Arbeitslosigkeit im internationalen Sektor, Konjunkturpolitik, 30. Jg. H. 4 (1984), S. 189-216. Abgedruckt in den Berichten aus dem Weltwirtschaftlichen Colloquium Nr. 1 (1984).
- Sinn, Hans-Werner (2005), Basar-Ökonomie. Deutschland Exportweltmeister oder Schlusslicht? ifo Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, Sonderausgabe, 6/2005, 58. Jg., 31. März 2005.
- Sinn, Hans-Werner (2003), Ist Deutschland noch zu retten? München.
- Stabenow, Michael (2004), In engem Korsett. Qualifizierung der Arbeitnehmer und Anpassung der Arbeitsmärkte, Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 02.11.2004.
- Timmermann, Manfred (1983), Wirtschaftspolitik und Unternehmenspolitik: Zwischen Wirtschaftswachstum und Wachstumskrise, in: Bombach, Gottfried, Hans Jürgen Ramser und Manfred Timmermann (Hrsg.), Wege aus der Stagnation. Heinrich Dräger zum 85. Geburtstag, Institut für angewandte Wirtschaftsforschung der Universität Basel 1983, S. 113-184.
- Verordnung (EG) Nr. 2157/2001 des Rates vom 8.10.2001 über das Statut der Europäischen Gesellschaft (SE), Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. L 294 vom 10.11.2001
- Wagner, Gert, Volker Meinhardt, Johannes Leinert und Ellen Kirner, Kapitaldeckung: Kein Wundermittel für die Altersvorsorge, DIW Berlin, Wochenberichte: 46-1998.
- Zimmermann, Klaus F., Michael C. Burda, Jürgen von Hagen, Kai A. Konrad, Friedrich Schneider, Gert G. Wagner (1998), Petersberger Erklärung: Anstöße zu einer zukunftsgerichteten Arbeitsmarktpolitik, Wirtschaftsdienst 11/1998, S. 652 f.