

Berthold, Norbert; Neumann, Michael

Working Paper

Europas Sozialstaaten im Schatten der Globalisierung

Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge, No. 88

Provided in Cooperation with:

Chair of Economic Order and Social Policy, Julius Maximilian University of Würzburg

Suggested Citation: Berthold, Norbert; Neumann, Michael (2006) : Europas Sozialstaaten im Schatten der Globalisierung, Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge, No. 88, Bayerische Julius-Maximilians-Universität Würzburg, Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre, Wirtschaftsordnung und Sozialpolitik, Würzburg

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/22328>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Bayerische Julius-Maximilians-Universität Würzburg

Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät

**Europas Sozialstaaten im Schatten der
Globalisierung**

Norbert Berthold

Michael Neumann

Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge
des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre,
Wirtschaftsordnung und Sozialpolitik
Prof. Dr. Norbert Berthold

Nr. 88

2006

Sanderring 2 • D-97070 Würzburg

Europas Sozialstaaten im Schatten der Globalisierung

Norbert Berthold
Michael Neumann

Bayerische Julius-Maximilians-Universität Würzburg
Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre, Wirtschaftsordnung und Sozialpolitik

Sanderring 2

D-97070 Würzburg

Tel.: 0931-312925

Fax: 0931-312774

Email:

norbert.berthold@uni-wuerzburg.de

michael.neumann@uni-wuerzburg.de

1. Einleitende Bemerkungen

Bedingt vor allem durch den rasanten technischen Fortschritt in Informations- und Kommunikationstechnologien und die fortschreitende Öffnung der Märkte ist seit Mitte der 80er Jahre eine zunehmende Globalisierung der Handelsströme festzustellen. Nicht nur absolut wächst der internationale Handel stetig, auch der Anteil des Außenhandels am Bruttosozialprodukt steigt in den meisten Staaten kontinuierlich an. Produkt- und Dienstleistungsmärkte haben sich internationalisiert. Die Mobilität von Kapital, insbesondere von Finanzkapital, hat dramatisch zugenommen.

Diese Globalisierung geht nach Ansicht von Ökonomen mit Wohlstandsgewinnen einher. Von Teilen der Bevölkerung wird sie jedoch negativ wahrgenommen und mit Ängsten betrachtet. Traditionelle Heckscher-Ohlin-Samuelson Modelle der Außenwirtschaftslehre können einiges zur Erklärung der Hintergründe hierfür beisteuern. Sie erklären Spezialisierungsmuster einzelner Volkswirtschaften im interindustriellen Handel, und sie gelangen zu der auch in der Öffentlichkeit wahrgenommenen Konsequenz zunehmender Lohndifferentiale zwischen hoch- und geringqualifizierter Arbeit.

Als Folge der globalisierungsbedingten Spezialisierungen und des technischen Fortschritts haben sich die Qualifikationsanforderungen an die Arbeitnehmer in den Industriestaaten Europas deutlich geändert. Die Herstellung von Produkten, die auf einfacher Arbeit basieren, wird in Niedriglohnländer ausgelagert, die hier über komparative Vorteile verfügen. Geringqualifizierte in den europäischen Industriestaaten müssen damit entweder zumindest relativ zu den Höherqualifizierten Lohneinbußen hinnehmen, oder sie sehen sich mit steigender Arbeitslosigkeit konfrontiert. Viele werden unter oder an die relative Armutsgrenze gedrückt, und sie beziehen daher zunehmend sozialstaatliche Leistungen als Ergänzung oder zur alleinigen Sicherung ihrer Existenz.

Damit aber ist ein gewaltiger Druck auf die sozialstaatliche Absicherung in Europas Industrienationen entstanden. Ein gut ausgebautes soziales System, das entsprechend hohe Kosten verursacht, wird jedoch in der Öffentlichkeit häufig als Wettbewerbsnachteil im internationalen Handel hingestellt. Dieser Beitrag beschäftigt sich damit, inwiefern und wo der Schatten der Globalisierung auf den Sozialstaat fällt und welche Probleme dies dem Sozialstaat in Europa bereitet. Kapitel 2 beschreibt kurz die Sozialpolitik in den Ländern der

Europäischen Union und weist auf Unterschiede zwischen ihnen hin, Kapitel 3 behandelt die Frage sozialer Mindeststandards und Kapitel 4 die interpersonellen Umverteilungsfragen. Der Beitrag schließt mit einigen abschließenden Bemerkungen.

2. Das europäische Modell des Sozialstaates

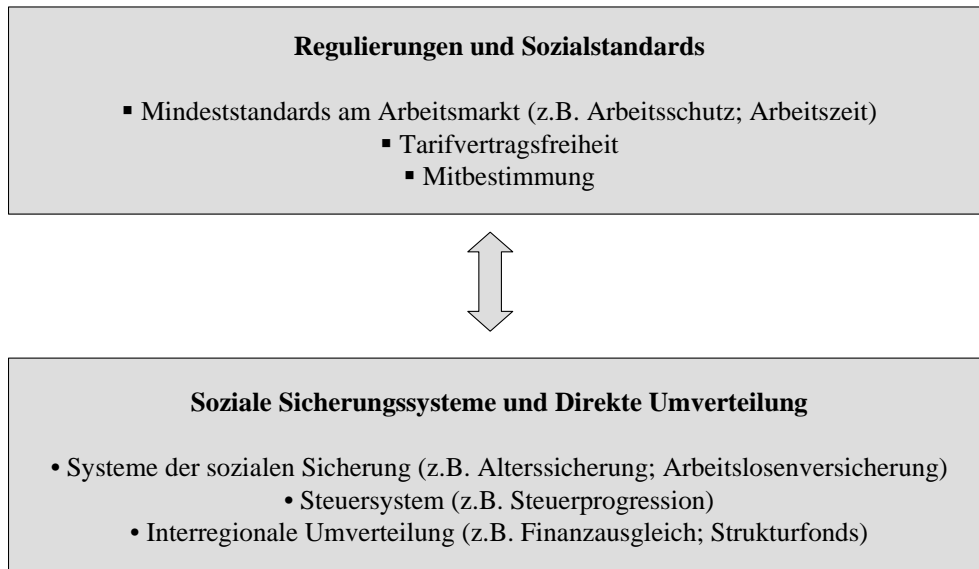
Ein Sozialstaat ist die Gesamtheit jener Institutionen, mit der Risiken gemildert und materielle Unterschiede, die sich als Folge des Marktprozesses manifestieren, teilweise ausgeglichen werden. Durch Versicherungs- oder Umverteilungslösungen können auch Personen, die nur wenig Einkommen in einem marktwirtschaftlichen System generieren, an seinen Früchten und Errungenschaften teilhaben. Der Sozialstaat darf dabei keinesfalls nur als altruistisches Konzept einer Armenhilfe verstanden werden. Er ist vielmehr essentiell für den Zusammenhalt reicherer Gesellschaften, um die Zustimmung auch ihrer ärmeren Mitglieder für ein marktwirtschaftliches System zu erhalten. Wenn aber aufgrund der Globalisierung die Einkommensschere der Marktlösung auseinander geht, so ist der Sozialstaat nicht nur unter Druck, er ist auch zunehmend gefordert, will man das marktwirtschaftliche System in den Industriestaaten Europas generell erhalten.

Sozialstaat ist dabei nicht gleich Sozialstaat. Allein die Wohlfahrtsstaaten Europas unterscheiden sich sowohl in der Intensität ihrer Korrektur marktwirtschaftlicher Ergebnisse als auch in den von ihnen gewählten Instrumenten. Regulierungen, die ohne staatliche Ausgaben auskommen (z.B. Mindestlöhne), sind hierbei von mit einem Budget ausgestatteten Umverteilungsmaßnahmen und Versicherungsleistungen zu unterscheiden. Auch wenn man wie Esping-Anderson (1990) Staaten zu Typen zusammenfassen kann, um die Unterschiede besser zu verdeutlichen, bietet sich hier zur Darstellung der Gemeinsamkeiten eher eine Systematisierung der sozialstaatlichen Möglichkeiten an, die zur Ausgestaltung des Sozialstaats genutzt werden können (vgl. Abb. 1).

Die Europäische Union ist nur mit einem relativ geringen Budget ausgestattet, so dass sich ihre Kompetenzen eher im Bereich der staatlichen Regulierungen als in der direkten Umverteilung finden lassen. Nur in ihrer Regionalpolitik ist mit dem Europäischen Sozialfonds ein Instrument implementiert, das indirekt ebenfalls sozialen Aufgaben nachkommt. Gemeinsam mit den anderen Strukturfonds dient er dazu, rückständigen Regionen zu helfen, ihren wirtschaftlichen Rückstand aufzuholen. Auch hier sollen also

Unterschiede im Lebensstandard beseitigt werden, deren Angleichung man Marktkräften nicht oder nur begrenzt zutraut.

Abb. 1: Dimensionen sozialstaatlichen Handelns

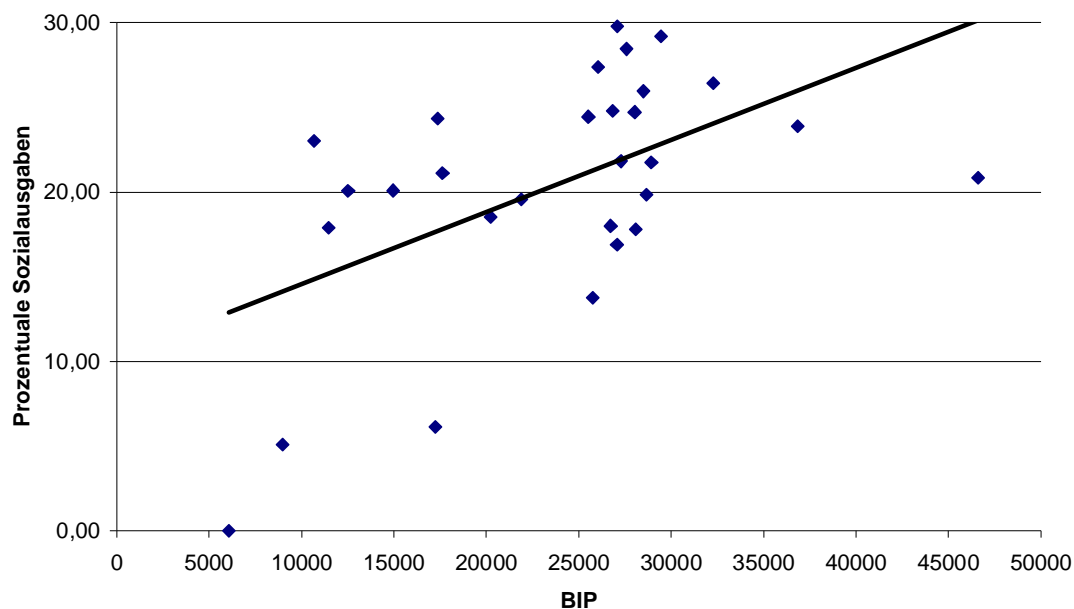


Interpersonelle Umverteilung sowie die Sozialversicherungen sind hingegen Angelegenheiten der EU-Mitgliedsstaaten. Auch wenn es hier große Unterschiede in der Intensität und genauen Ausgestaltung gibt, so haben doch alle europäischen Staaten gesetzliche Systeme der sozialen Sicherung, insb. Rentenversicherung, Krankenversicherung, Arbeitslosenversicherung sowie Programme zur Sicherung des Existenzminimums. Das Ausmaß gewünschter sozialstaatlicher Sicherung ist dabei abhängig vom jeweiligen Volkseinkommen, ärmere Staaten spenden nicht nur absolut, sondern auch relativ weniger Geld in ihre sozialen Sicherungssysteme (vgl. Abb. 2).

Staaten, die ihren Bürgern geringere soziale Aufstiegsmöglichkeiten bieten, neigen zu höheren Umverteilungsausgaben, während hohe soziale Mobilität mit geringerem Umverteilungsbudget einhergeht (Benabou/Ok, 2000; Alesina/La Ferrara, 2000). Die Finanzierung der entsprechenden Leistungen ist ebenso unterschiedlich. Während Deutschland die Leistungen hauptsächlich über Sozialversicherungsbeiträge erhebt, finanzieren Dänemark, Großbritannien oder Irland sie über Steuern respektive den Staatshaushalt. Die positiven wie negativen Folgen sozialstaatlicher Leistungen sind in ihrer

Quantität schwierig festzustellen. Hierzu muss man messen, welchen Beitrag eine als gerecht empfundene Einkommensverteilung für die Sicherung des sozialen Friedens leistet, sowie, welche Anreizverluste sich beim Einzelnen ergeben, wenn er fehlendes Markteinkommen durch sozialstaatliche Einnahmen substituieren kann. Ein „richtiges“ oder effizientes Ausmaß an Sozialstaat ist daher schwierig zu bestimmen. Die Tatsache, dass die Globalisierung zu einer Einschränkung sozialstaatlicher Leistungen führen kann, kann man ohne eine solche Messung indes nicht generell verurteilen.

**Abb. 2: Sozialausgaben der OECD Staaten anteilig am jeweiligen BIP pro Kopf
($R^2=0,35$), OECD Staaten für 2001 (ohne Türkei)**



Quelle: OECD-Statistikportal; Eigene Darstellung

3. Globalisierung und soziale Mindeststandards

Um in einer globalisierten Welt überleben zu können, sind Unternehmen gezwungen, ihre Kosten zu minimieren. Die Einhaltung sozialer Standards am Arbeitsmarkt verursacht höhere Arbeitskosten. Aus diesem Grund werden in vielen Ländern der Welt soziale, ökologische und in einigen Ländern sogar menschenrechtliche Standards nicht eingehalten, deren Einhaltung Europäer heutzutage für nahezu selbstverständlich halten. Dies ist bedauerlich. Es beantwortet aber noch nicht die Frage, wie man dieser Tatsache abhelfen kann. Die OECD hat Leitsätze für multinationale Unternehmen erlassen, die EU-Kommission setzt auf freiwillige

Vereinbarungen zur Corporate Social Responsibility. Freiwillige Codices ersetzen bisher fehlende gesetzliche Vorschriften zur weltweiten Einhaltung von Mindeststandards.

Innerhalb der EU hingegen existiert mittlerweile eine beträchtliche Menge gemeinsamer Regelungen und Standards vor allem für den Arbeitsmarkt. Aufbauend auf der Sozialcharta von 1989, dem Maastrichter Vertrag von 1993 und dem Vertrag von Amsterdam 1997 wurden ein Vielzahl von Richtlinien erlassen, die von den Nationalstaaten zwingend in deren Recht umgesetzt werden müssen. Diese beeinträchtigen die nationalen Regulierungskompetenzen zum Teil erheblich. Sie regeln Dinge wie den technischen Arbeitsschutz, sie harmonisieren Arbeitsbedingungen, u.a. Höchstarbeitszeiten, den Schutz besonders schutzbedürftiger Arbeitnehmer (z.B. Jugendliche), und sie schreiben die Chancengleichheit der Geschlechter vor. Für letztere wird sogar der Grundsatz gleiches Entgelt für gleiche Arbeit vorgeschrieben.

Bessere und gerechtere Arbeitsbedingungen sind ein wichtiges Ziel in einer entwickelten Gesellschaft. Insofern kann und wird eine ökonomisch prosperierende Volkswirtschaft über kurz oder lang auch soziale Mindeststandards einführen. Viele können bereits auf Unternehmensebene vereinbart werden, da sie auch im Unternehmen mehr Nutzen als Kosten stiften oder von entsprechendem Lohnverzicht der Angestellten finanziert werden. In einer demokratischen Gesellschaftsordnung wird dies auf entsprechende Präferenzäußerungen der Wähler hin im Zweifelsfall auch auf staatlicher Ebene geschehen. In einem diktatorischen Regime wird man auf diese Weise versuchen, dem politischen Druck eines aufstrebenden Bürgertums auszuweichen. Ein reicherer Staat wird sich dabei – analog zu den Sozialausgaben – höhere Standards leisten können, ein ärmerer Staat wird geringere Standards wählen. Schon aus altruistischen Motiven ist es aus der Sicht der in den reicheren Staaten lebenden Menschen wünschenswert, dass auch in den anderen Staaten die Standards auf einem Niveau liegen, die Menschen in reicheren Staaten als menschenwürdig erachten.

Dementsprechend wird auch immer wieder die zwingende Einführung von sozialen Mindeststandards weltweit gerade von den reichen europäischen Industriestaaten gefordert. Dabei wird außer dem Recht auf ein menschenwürdiges Leben als Begründung gerne noch ein zweites Argument vorgebracht. Ausländische Konkurrenz sei unfair und gehe auf Kosten der Industrie des eigenen Staates, wenn sie Kostenvorteile generiere, die auf Sozialdumping beruhen. Dabei wird Sozialdumping üblicherweise mit geringeren Standards am Arbeitsmarkt gleichgesetzt – auch wenn Dumpingtatbestände sich eigentlich auf den Verkauf zu Preisen

unterhalb der eigenen Produktionskosten beziehen. Man verdächtigt das ärmere Ausland, in punkto Effizienz zwar nicht mithalten zu können, dies aber über eine unfaire Regelung der Standards zu kompensieren.

Da es keine übergeordneten Institutionen zur Einhaltung eines fairen Wettbewerbs gibt, ist die Logik dieses Argumentes auf den ersten Blick einleuchtend. Zur Verhinderung einer solchen Dumping-Konkurrenz werden dann protektionistische Maßnahmen empfohlen. Vorgeschobenes Ziel ist dabei die Rettung der heimischen Arbeitsplätze. Mit der Angst der heimischen Bevölkerung vor unfairer Konkurrenz in Verbindung mit dadurch bedingten Arbeitsplatzverlusten sowie mit dem Versprechen, das Ziel zu fördern, in anderen Ländern der Welt Menschen ein menschenwürdiges Leben zu schaffen, haben die Befürworter internationaler sozialer Mindeststandards zwei weitreichende Argumente.

Beide Argumente sind jedoch trügerisch. Konkurrenz aus dem Ausland als Gefahr zu empfinden, bloß weil sie Produkte zu günstigeren Preisen anbietet, ist unsinnig. Eben genau diese Tatsache sorgt dafür, dass weltweit Konsumenten gleiche Produkte günstiger kaufen können, also einen Wohlfahrtsgewinn haben. Grund hierfür ist die Spezialisierung der Länder auf ihre komparativen Vorteile. Daraus profitieren Länder unterschiedlich. Viele ärmere Länder werden sich auf die Produktion jener Güter spezialisieren, bei denen sie ihre komparativen Vorteile aus der extensiven Nutzung jenes Faktors ziehen, über den sie reichlich verfügen: eben auf Produkte aus einfacher Arbeit. Dabei kann es vorkommen, dass Personen Arbeitszeiten in Kauf nehmen müssen, die weit oberhalb der in der EU vorgeschriebenen Höchstbegrenzung liegen. Es kann zudem sogar notwendig werden, Kinderarbeit einzusetzen, um auch deren Einkommen die Lebensgrundlage des Haushaltes zu erwirtschaften. Viele arme Länder verfügen nicht über die notwendigen Ressourcen, um per Umverteilung das Marktergebnis zu korrigieren und allen Mitgliedern ihrer Gesellschaft ein menschenwürdiges Leben zu sichern. Und die meisten der dortigen Haushalte verfügen über kein Kapital und auch kein ausreichendes Bildungsniveau, um sich über daraus resultierendes Einkommen ihr Dasein zu sichern. Folglich werden sie versuchen, den einzigen Produktionsfaktor, über den sie verfügen, Arbeit, im Markt unterzubringen.

Wenn es nach den Dumping Gegnern geht, wird ihnen dies zu einem großen Teil per Mindeststandards oder Protektionismus untersagt. Nicht nur wird in Industriestaaten alles getan, um Kapital im Inland zu halten (auch hier wird jede Abwanderung beklagt),

Interessengruppen in den Industrieländern versuchen zum Schutz der heimischen Produktion zudem auch noch, den Menschen in ärmeren Ländern ihren Arbeitseinsatz zu begrenzen. Handelsbeschränkungen oder freiwilliger Boykott von Waren, die aus Ländern kommen, welche auch auf Kinderarbeit setzen, sind aber weder für die dortigen Arbeitsanbieter noch für die heimischen Konsumenten von Vorteil. Damit soll keineswegs impliziert werden, dass Kinderarbeit zu tolerieren oder gar gutzuheißen ist. Wenn man jedoch dieses Problem lösen möchte, darf man keine internationalen Mindeststandards setzen, sondern muss dafür sorgen, dass entsprechend Not leidende Haushalte andere Möglichkeiten zur Einkommenssicherung erhalten. Soll dies nicht in einer permanenten Umverteilung enden, wäre z.B. der Finanzierung einer großangelegten Bildungsoffensive von Seiten der EU klar der Vorzug zu geben. Davon hätten langfristig sowohl die ärmeren Länder als auch die Industriestaaten Europas Vorteile, wird doch mit wachsendem weltweitem Humankapital der produzierte Kuchen größer und die Handelsspezialisierung weiter zunehmen. Damit aber werden die Weltmarktpreise weiter fallen, und der europäische Konsument profitiert hiervon ebenfalls.

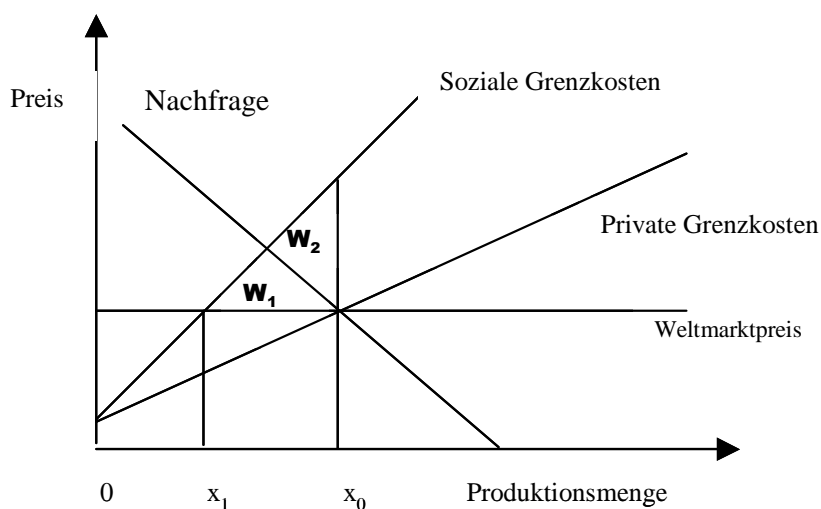
Einige Ökonomen bringen beim Thema Mindeststandards den Marktversagenstatbestand der externen Effekte in die Diskussion ein (vgl. Brown/Deardorff/Stern, 1996). Hier wird allerdings eine Analogie zum Thema Mindeststandards im Umweltschutzbereich gezogen, wo keine zu finden ist. Um der weltweiten Klimaverschmutzung vorzubeugen, ist eine internationale Regelung notwendig, da sich der Schaden, den ein Land verursacht, auch auf andere Länder auswirkt. Solche internationale externe Effekte fallen aber im Bereich der Sozialpolitik nicht an: Wenn ein Arbeitnehmer in einem anderen Land aufgrund fehlender Mindeststandards ausgebeutet wird, so verursacht das in Europa eben keine Folgewirkungen – abgesehen vom psychologischen Effekt des Bedauerns. Eine direkte Hilfeleistung an die betreffende Person wirkt hier aber besser als ein Mindeststandard, der diese Person in ihren Einkommenserzielungsmöglichkeiten einschränkt.

Nun treffen die Vorwürfe zum Sozialdumping zumeist auch weniger die ausländischen Arbeitsanbieter als vielmehr die dort operierenden multinationalen Unternehmen sowie die betreffenden Regierungen. Den Unternehmen wird vorgeworfen, ihre Produktion in solche Länder zu verlagern, die über geringe Standards oder keine Standards verfügen, um so Kosten zu sparen. Das ist richtig, aber die Nutzung solcher Möglichkeiten ist schließlich genau die Aufgabe eines Unternehmers. Es ist allenfalls zu hinterfragen, warum so wenige Unternehmen die Chance nutzen, in einem Niedriglohnland zu produzieren. Denn ohne die

Anwesenheit solcher multinationalen Unternehmen würde es den Menschen dieser Länder noch schlechter ergehen. Die Anwesenheit solcher ausländischer Unternehmen steigert nämlich empirisch gesehen das Lohnniveau in den fraglichen Staaten und verbessert damit zumindest langfristig auch die Arbeitsbedingungen (Brown/Deardorff/Stern, 2003). Stiege – dank Investitionen in die Bildung zum Beispiel – die Anzahl der Unternehmen an, würde automatisch auch deren Ausbeutungspotenzial schwinden, da sie ihre lokalen Monopolstellungen verlieren. Man sollte multinationale Unternehmen also allenfalls ermutigen, in den dortigen Ländern zu investieren und die Lohnkostenvorteile auszunutzen.

Den Regierungen dieser Staaten wird von Seiten der Industriestaaten gerne vorgeworfen, nichts gegen die Ausbeutung ihrer Bevölkerung zu unternehmen oder diese sogar noch aktiv zu unterstützen, um so auf dem Weltmarkt zu Dumpingpreisen anbieten zu können. Dieser Fall wäre – wenn er tatsächlich die Wünsche der eigenen Arbeitnehmer nicht berücksichtigt – als externer Effekt zu betrachten, diesmal allerdings nicht zu Lasten anderer Nationen, sondern zu Lasten der eigenen Bevölkerung bzw. Arbeitnehmerschaft. Sollte der Fall gegeben sein (und damit ein nationaler Mindeststandard effizient sein), und sollte die Folge eine Niedriglohnkonkurrenz basierend auf Sozialdumping sein, ist dies für die Wohlfahrt der reicheren Industriestaaten Europas jedoch keinesfalls nachteilig, sondern sogar mit einem Wohlfahrtsgewinn verbunden (vgl. Abb. 3). Eine einseitige Internalisierung des Externen Effektes in Europa ist hier besonders vorteilhaft.

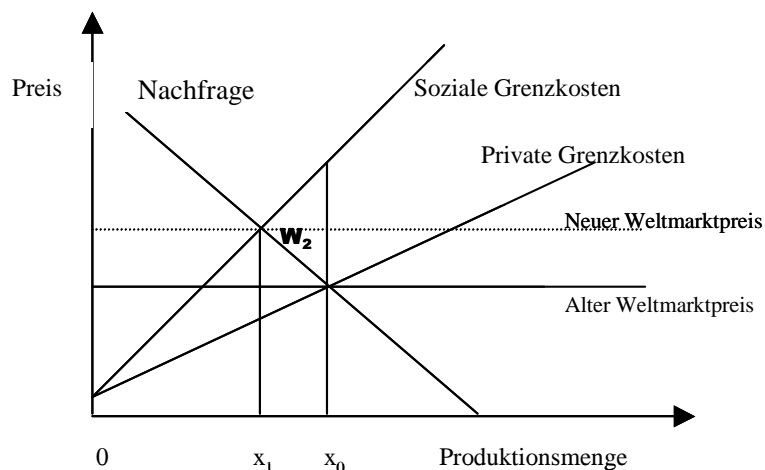
Abb. 3: Einseitige Institutionalisierung effizienter sozialer Mindeststandards



Beide Länder mögen in der Produktion des dargestellten Gutes keine originären komparativen Vorteile haben. Private Grenzkosten und soziale Grenzkosten in der Produktion unterscheiden sich, im Produktionsprozess werden folglich Kosten auf die Gesellschaft externalisiert. Das dargestellte Industrieland sei ein kleines Land, von strategischen Handelsgewinnen sei hier also abgesehen. Die (Inlands-)nachfrage hat den üblichen fallenden Verlauf aufgrund abnehmenden Grenznutzens. Internalisiert das Land seine zusätzlich zu den privaten Grenzkosten anfallenden Kosten einseitig, wird der Anteil eigener Produktion kleiner ausfallen. Die Produktionsmenge sinkt auf x_1 , die Differenz zu x_0 wird vom Ausland importiert. Dieses spezialisiert sich damit auf das dargestellte Gut, die komparativen Vorteile entstehen durch die Nichtinternalisierung der externen Effekte dort. Im Inland gehen Arbeitsplätze verloren. Es entsteht durch die Minderung der gesellschaftlichen Zusatzkosten indes ein Wohlfahrtsgewinn von $W_1 + W_2$. Die Konsumentenrente bleibt dank Weltmarktbezuges gleich, und der soziale Schutz aus den Standards (die Fläche zwischen privaten und sozialen Grenzkosten) überwiegt den Rückgang der Produzentenrente. Dies ist natürlich nur der Fall, wenn der Sozialstandard tatsächlich einen externen Effekt bekämpft. Da die Produktion ins Ausland abwandert, wird hier nun auch der externe Effekt getragen. Es ist also zum eigenen Vorteil einer Gesellschaft, solche Produkte im Ausland anfertigen zu lassen und dann zu importieren.

Erheben beide Länder (und damit im Beispiel der graphischen Analyse die gesamte Welt) gleichzeitig einen effizienten sozialen Mindeststandard, wird der Wohlfahrtsgewinn ob der Weltmarktpreiserhöhung im Inland geringer ausfallen. Die Produzentenrente steigt zwar, da der Produktionsmengenrückgang geringer ausfällt als bei einseitiger Regulierung. Dafür geht jedoch Konsumentenrente verloren, und es verbleibt mit W_2 lediglich eines der im einseitigen Regulierungsfall diagnostizierten Dreiecke als Wohlfahrtsgewinn.

Abb. 4: Beidseitige Internalisierung der externen Effekte



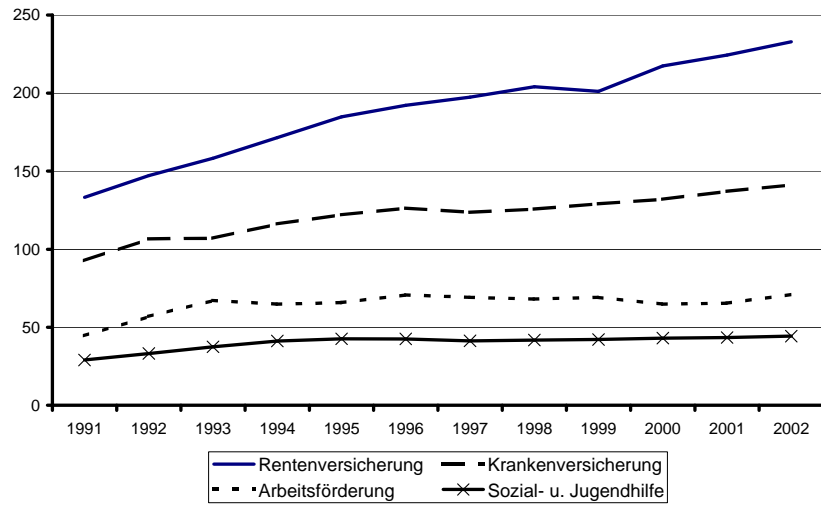
Einseitige effiziente soziale Mindeststandards bringen einen Industriestaat folglich keineswegs um seinen Wohlstand. Dumpingvorwürfe sind unter diesem Gesichtspunkt gegenstandslos (Berthold/Hilpert, 1999). Im Allgemeinen dürften die Dumpingvorwürfe jedoch in der Tat darauf beruhen, dass andere Länder sich aufgrund ihrer Armut europäische Sozialstandards einfach nicht leisten können bzw. leisten wollen. Länder, die mit geringeren Arbeitskosten auskommen müssen, wählen auch niedrigere Standards (Rodrik, 1996; Krüger, 1997) Man hilft weder ihnen noch der europäischen Bevölkerung, wenn man ihnen ihre komparativen Vorteile im Außenhandel nimmt. Man sollte sie lieber verstärkt in den internationalen Handel einbeziehen, damit sie schneller wachsen und sich dann ebenfalls höhere Standards leisten können. Geringe Standards zum Start ihres Anpassungsprozesses sind dazu sogar zwingend notwendig (Sinn, 2001; Sinn/Ochel, 2003).

4. Globalisierung, soziale Sicherung und Umverteilung

Neben den Sozialstandards wird auch den hohen Sozialausgaben der europäischen Industriestaaten häufig kein langes Leben im sich verschärfenden internationalen Wettbewerb vorausgesagt. In Deutschland fallen hierunter vor allem die staatlichen Leistungen für die Bereiche Alter (und Hinterbliebene), Gesundheit, Ehe und Familie sowie Beschäftigung, die zusammen ungefähr ein Drittel des Bruttoinlandsproduktes vereinnahmen. Die Sozialleistungsquote ist dabei im Zeitablauf deutlich gewachsen, 1970 erreichte sie ein Viertel des BIP, 1987 überstieg sie die 30%-Marke. Aufgrund des BIP-Wachstums stiegen die Sozialausgaben selbst noch deutlicher an. Ihr Anstieg ist aufgeschlüsselt nach Funktionen seit 1990 abgebildet (Abb. 5).

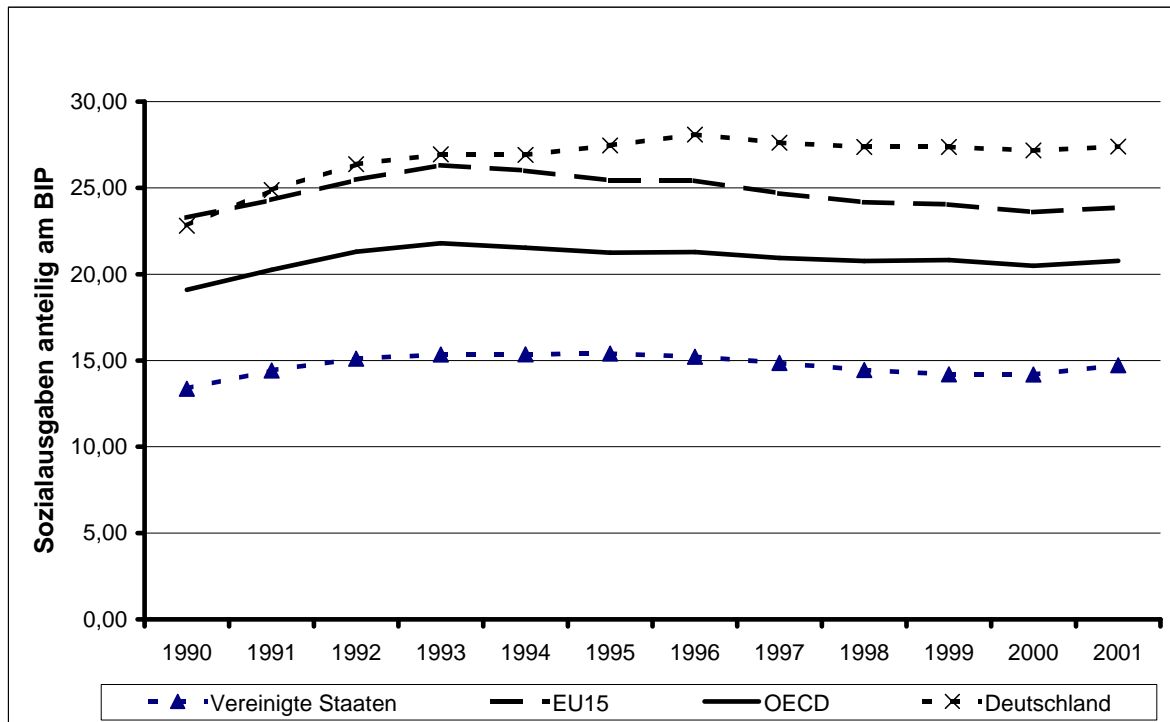
Nun ist der stetige Anstieg in Deutschland kein Gegenbeweis für die These einer generellen Abnahme der Sozialleistungen im Globalisierungszeitalter. Während man für die EU einen leichten Rückgang seit Ende der 90er Jahre erkennen kann, ist dies für die OECD Staaten insgesamt aber nicht der Fall (vgl. Abb. 6).

Abb. 5: Entwicklung der Sozialausgaben in Deutschland



Quelle: Arbeits- und Sozialstatistik
des Bundesministeriums für Gesundheit und Soziale Sicherung (2005)

Abb. 6: Internationale Sozialausgabenentwicklung



Quelle: OECD Statistikportal; Eigene Darstellung

Wirtschaftswissenschaftliche Autoren sind sich denn auch uneins hinsichtlich einer Globalisierungswirkung auf den Sozialstaat. Einige glauben nicht an eine bedeutende Wirkung, andere befürchten ein Race to the Bottom, wiederum andere meinen sogar, ein Race to the Top zu erkennen (Sinn, 1998; Boeri, 2000; Brueckner, 2000; Bertola, 2006). Race to the Bottom (Abwärts-Wettlauf) bezeichnet dabei eine Abwärtsspirale, welche den Abbau von Standards und staatlichen Leistungen im globalisierten Wettbewerb staatlicher Institutionen kennzeichnet. Race to the Top soll als Begriff lediglich verdeutlichen, dass es keine Abwärtsspirale gibt, sondern im Gegenteil die staatlichen Leistungen bzw. Standards sogar ansteigen.

Einer generalisierten Betrachtung der Auswirkungen der Globalisierung auf die Sozialausgabenentwicklung ist dabei ohnehin eine Absage zu erteilen. Viele Leistungen der gesetzlichen Sozialversicherungen orientieren sich am Äquivalenzprinzip – wer mehr einzahlt, erhält auch mehr zurück. Da bei den meisten Wählern der Wunsch nach staatlicher Absicherung vorhanden ist, werden sie auch in einer globalisierten Welt bereit sein, die Finanzierung sozialstaatlicher Versicherungsleistungen zu schultern, solange sie davon hinterher nur selbst profitieren. Problematisch ist der Erhalt der sozialen Sicherung nur im Bereich von Umverteilungsleistungen. Diese finden sich sowohl in den einzelnen Bereichen der sozialen Sicherung als auch im Steuersystem. Die staatliche Garantie eines Existenzminimums ist somit ein Beispiel für sozialstaatliche Umverteilung, die aufgrund der Globalisierung in Probleme gerät.

Marktergebnisse hinsichtlich der Einkommensverteilung sind – wenn sie nicht staatlich korrigiert werden – zwar möglicherweise effizient, decken sich aber selten mit herrschenden Gerechtigkeitsvorstellungen. Ob ihrer schlechten Ausstattung mit Produktionsfaktoren können manche Menschen sich nicht aus eigener Kraft ein Existenzminimum erwirtschaften. Staatliche Umverteilung an solche bedürftige Individuen wird in den Ländern Westeuropas als Aufgabe des Sozialstaates angesehen. Die Mehrzahl der Wähler hat eine deutliche Präferenz zumindest für eine Existenzminimumssicherung sowie eine Versicherung gegen Arbeitslosigkeit, in vielen ihrer Mitgliedstaaten existiert zudem noch eine Arbeitslosenhilfe.

Auch die meisten Ökonomen befürworten ein gewisses Ausmaß an Umverteilung an ärmere Bevölkerungsgruppen. Interpersonelle Umverteilung kommt nicht nur dem einzelnen unterstützten Individuum zugute, sondern auch der Gesellschaft insgesamt. Als Gründe

hierfür werden in der Literatur üblicherweise einerseits altruistische Präferenzen (bzw. interdependente Nutzenfunktionen) und andererseits die Sicherung des sozialen Friedens angeführt (Hochman/Rodgers, 1969; Brennan, 1973). Die Erklärungen, warum eine Gesellschaft sich mehrheitlich für ein ausgebautes Umverteilungssystem an Arbeitslose oder Bedürftige entscheidet, sind notwendig, um den Charakter der Umverteilung zu verstehen und damit auch zu evaluieren, ob diese Umverteilung bei anhaltender Globalisierung weiterhin möglich sein wird. Beide Gründe, Altruismus wie sozialer Frieden, sind von ihrem Grundprinzip her als öffentliche Güter zu verstehen. Ist die Nutzeninterdependenz derart, dass der Einzelne sich besser stellt, wenn einem Bedürftigen Hilfe zuteil wird unabhängig davon, ob er selbst ihm hilft oder jemand anders, so herrscht Nichtrivalität im Konsum hinsichtlich der Nutzensteigerung des Bedürftigen. Auch Nichtausschließbarkeit ist gegeben. Gleiches gilt bei der Gewährleistung des sozialen Friedens. Niemand kann ausgeschlossen werden, und es liegt Nichtrivalität vor. Die Bereitstellung öffentlicher Güter aber wird auch von liberalen Ökonomen dem Staat als Aufgabenbereich zugewiesen, da ihre private Finanzierung zu Trittbrettfahrerverhalten und einer gesellschaftlich unerwünscht geringen Menge an Umverteilung führen würde.

Ein drittes Argument für Umverteilung an Bedürftige ist das der Möglichkeit, sich durch dieses staatliche Instrument gegen nichtversicherbare Lebenseinkommensrisiken abzudecken. Bei Risikoaversion werden Individuen nicht privatversicherbare Risiken durch staatliche Umverteilung zu mindern versuchen. Dabei dürften junge Menschen tendenziell zahlungswilliger als alte Menschen sein, da sie weniger Kenntnisse über ihren weiteren Lebensweg haben als alte Menschen.

In den Industriestaaten Westeuropas springt der Sozialstaat mit Lohnersatzleistungen ein (Arbeitslosengeld, Arbeitslosenhilfe, Invaliditätsversicherung, Frührente oder Sozialhilfe sind entsprechend genutzte Instrumente), wenn der Markt kein ausreichendes Arbeitseinkommen hergibt. Die hohen Sozialleistungen sind nicht nur mit enormen Finanzierungslasten verbunden, sie sind auch ein Grund für die hohe Massenarbeitslosigkeit, unter der viele europäische Staaten leiden. Lohnersatzzahlungen erzeugen ein Einkommen für Freizeit, sie verbilligen folglich den Freizeitkonsum und generieren somit hohe individuelle Mindestlohnansprüche an eine Beschäftigung, die von privaten Arbeitgebern kaum zu befriedigen sind. Arbeiter, deren Produktivität den geforderten Lohn nicht rechtfertigt, sind von Arbeitslosigkeit bedroht.

Zwar ist dieses Problem nicht neu, die Öffnung der osteuropäischen Staaten sowie Chinas zur Marktwirtschaft haben ihm allerdings eine neue Dimension gegeben. Da die Sozialleistungen in diesen Ländern geringer ausfallen, gilt dies auch für Anspruchslöhne, Lohnniveau und Lohnnebenkosten (Sinn/Ochel, 2003). Damit können dort ansässige Unternehmer die westeuropäischen Anbieter in punkto Arbeitskosten unterbieten. Finanzkapital und Direktinvestitionen wandern ab, um mit den günstigeren Arbeitskräften in den Niedriglohnländern zusammenzuarbeiten. In Staaten wie Deutschland war die Reaktion eine Spezialisierung auf kapitalintensive Produkte, was wiederum Jobs kostete. Zudem wird befürchtet, es drohe eine Zuwanderung gering qualifizierter Arbeitskräfte, da sowohl das Lohnniveau als auch die soziale Sicherung in Deutschland höher ausfallen. Die Abwanderung an Kapital und die Zuwanderung an einfacher Arbeit übe daher einen gewaltigen Druck sowohl auf die Löhne als auch auf die Umverteilungsleistungen aus.

Dass es bei zunehmender Freizügigkeit zu einer Erosion der Transferleistungen kommen wird, ist nicht zu bestreiten. Dies liegt indes weniger an Problemen auf der Finanzierungsseite als vielmehr an den Transferempfängern. Die Nettozahler sind hinsichtlich der zum Erhalt des Existenzminimums notwendigen Transfers in der Überzahl, sie können und werden bei einem Anstieg der Empfängeranzahl im politischen Prozess die Zahlungen einschränken. Die derzeitige Diskussion in Deutschland spiegelt dies bereits wider. Potentiellen Transferempfängern bleibt die Auswanderung. Sie werden unter der Annahme weitgehender Mobilität in jenes System wandern, welches ihnen die höchste Umverteilung bietet. Sozialtourismus setzt ein¹. In der Folge werden alle Staaten bestrebt sein, die Unterstützungszahlungen zu reduzieren. Unterbieten sie die anderen Staaten, entfallen ihnen die Kosten der Umverteilung, da die Empfänger abwandern. Der Nutzen aber stellt sich ein: Man hat keine Armen mehr im eigenen System. Daher ist zu erwarten, dass sich die Systeme anfangen zu unterbieten, ein Race to the Bottom tritt ein, und das Existenzminimum kann letztlich in keinem der Systeme mehr bereitgestellt werden. Selbst die in der Bevölkerung mit großem Konsens gewünschte Umverteilung wird nicht mehr bereitgestellt. Ein solcher unkoordinierter Wettbewerb der Sozialsysteme ohne vorgegebenen Ordnungsrahmen versagt, da die Kosten für die Transfers durch Senkungen des Parameters Transferhöhe externalisiert

¹ Für dieses Symptom lässt sich auch empirische Evidenz finden. Mehrere Untersuchungen zeigen für die USA, dass die Wohnortwahl für die Armen signifikant von den Wohlfahrtszahlungen abhängt. Vgl. Borjas, 1999; Feld, 2000.

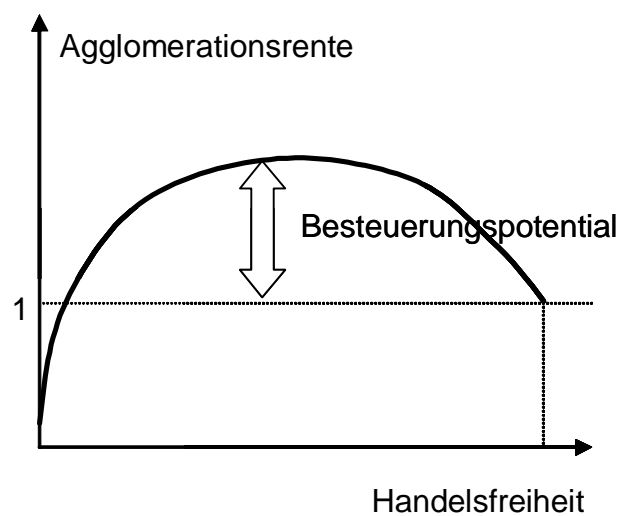
werden können. Dies ist generell finanzwissenschaftliche Lehrmeinung, und sie bietet bei vollständiger Mobilität in der Tat ein in sich schlüssiges Szenario.

Die Realität indes genügt nicht den üblicherweise getroffenen Annahmen. Die Mobilität in Europa ist nicht sehr hoch (Bentivogli/Pagano, 1999; Tassinopoulos/Werner, 1999; Braunerhjelm et al., 2000). Schon daher lässt sich bislang eine deutliche Tendenz zum Race to the Bottom nicht erkennen. Hinzukommt, dass es keinesfalls einen Zwang für aufnehmende Länder gibt, einreisende Transferempfänger zu alimentieren – dies ist nicht einmal in der EU der Fall, obwohl dort die Freizügigkeit im Arbeitnehmerbereich großgeschrieben wird. Hochqualifizierte wandern zudem eher als Geringqualifizierte, und sie tragen eher zum Erwirtschaften der vom Sozialstaat benötigten Mittel bei. Anlass der Wanderung ist bei ihnen weniger die Existenz einer besseren sozialen Absicherung, sondern der Anreiz über ein hohes Arbeitseinkommen. Erstaunlicherweise verteilen sich Hochqualifizierte dabei nicht entsprechend ihrer Knappheit im Raum, sondern bilden Agglomerationsräume. Die Europäische Union hat dies längst erkannt. Sie nutzt auch mit den Strukturfonds bereits seit den 80er Jahren ein Instrument zur Förderung der rückständigen Gebiete.

Agglomerationsprozesse werden – ähnlich wie das befürchtete Race to the Bottom – als sich selbst verstärkende Prozesse beschrieben (Braunerhjelm et al., 2000) Zuwanderung erhöht die Marktgröße sowie die Produktvielfalt, beides lockt Nachfrage in einen regionalen Markt. Zusätzliche Nachfrage zieht weiteres Angebot nach sich, was wiederum Marktgröße und Produktvielfalt erhöht und Nachfrage attrahiert. Übersteigen diese agglomerativen Wirkungen die Nachteile aus steigender Konkurrenz im Agglomerationsraum, wird zugewandert, und zwar sowohl von Nachfragern wie Anbietern. Dies gilt auf Güter- wie Faktormärkten. Lediglich immobile Produktionszweige (wie die Landwirtschaft) und immobile Faktoren (in Agglomerationsmodellen zumeist einfache Arbeit) bleiben in der entstehenden Peripherie zurück. Humankapital- wie Kapitaleigner leben lieber im Agglomerationsraum. Als Faktoranbieter sehen sie sich hier einer größeren Nachfrage und damit einem höheren Einkommen gegenüber, als Nachfrager profitieren sie von der größeren Produktvielfalt des Marktes. Baldwin/Krugman (2004) beschreiben diesen Vorteil als Agglomerationsrente und stellen ihn in Abhängigkeit von der Möglichkeit grenzüberschreitenden Warentransfers als glockenförmige Kurve da (Abb.7). Die Kurve geht in ihrem gesamten Verlauf von einer Agglomeration der mobilen Faktoren in einem Gebiet aus.

Beim Wert 1 ist der Nutzen im Agglomerationsgebiet und in der Peripherie identisch. Ist die Handelsfreiheit sehr gering, ist eine Belieferung der Peripherie aus dem Agglomerationsgebiet zu teuer, der Nutzen in der Peripherie ist höher und die Rente (definiert aus Nutzen des Aufenthalts im Agglomerationsgebiet in Relation zum Nutzen in der Peripherie) daher kleiner als 1. Steigt die Handelsfreiheit, lohnt sich die Agglomeration zunehmend. Es entsteht eine Agglomerationsrente. Diese Agglomerationsrente kann besteuert werden, ohne dass es zu einer Abwanderung in andere Gebiete kommt.

Abb. 7: Agglomerationsrente und Besteuerungspotential



Die Industrienationen Westeuropas besitzen solche Agglomerationsräume – sie haben jene Gebiete, auf die Zuwanderungsdruck von außen ausgeübt wird. Zwar wandern nicht nur wie im Modell die mobilen Hochqualifizierten zu, sondern auch einfache Arbeit und potenzielle Transferempfänger. Doch die Einkommensunterschiede insbesondere in den Zentren Westeuropas zu ärmeren Staaten außerhalb der EU sind enorm und sprechen für agglomerationsbedingte Unterschiede (Braunerhjelm et al., 2000; Ciccone, 2002). Eine Beteiligung des Sozialstaates an der Agglomerationsrente ist insofern unproblematisch. Die ärmeren Staaten können ihre Steuern gar nicht so weit senken, als dass das Humankapital nicht in die europäischen oder amerikanischen Zentren strömen würde. Die Finanzierung des Sozialstaates im Agglomerationsraum macht mit zunehmender Ballung und wirtschaftlicher Dynamik immer weniger Probleme.

Die Frage ist erstens, ob die Bürger in den Agglomerationszentren die Sozialtransfers weiterhin zahlen werden, und zweitens, ob sie die Lohnspreizung nicht den Marktgegebenheiten anpassen müssen. Hier sind mehrere Szenarien möglich: Zum einen kann das Agglomerationsgebiet seine Grenze für gering qualifizierte Arbeitswillige und potentielle Transferempfänger aus anderen Staaten schließen. Dieses Szenario ist von hoher Relevanz. Die EU beschränkt sehr restriktiv Zuwanderung etwa aus den afrikanischen Staaten, sie zieht nicht nur bildlich hohe Zäune um das Unionsgebiet. Einzelne EU-Staaten, Deutschland an vorderster Front, versuchen gleiches auch innerhalb Europas. Aus Sorge vor einer Zuwanderung aus Osteuropa versucht man, Geringqualifizierten den Zugang nach Deutschland zu erschweren. Auf diese Weise kann man das Angebot an Geringqualifizierten klein halten. Die geringe Lohnspreizung kann aufrechterhalten werden, die Transfers können in bisheriger Höhe weiter gezahlt werden. Die hohen Lohnkosten für Geringqualifizierte im Agglomerationsgebiet bilden allerdings einen Wettbewerbsnachteil, der die Ballungsvorteile überwiegen kann. Dann kommt es zur Abwanderung von Unternehmen in die Niedriglohnländer der Peripherie. Beschränkt man die Freizügigkeit, um ein überhöhtes Lohnniveau und hohe Transfers aufrechtzuerhalten, droht sogar im Extremfall eine komplette Verlagerung des Ballungsraumes. Zudem muss mit einem permanenten massiven Zuwanderungsdruck an den Grenzen gerechnet werden.

Zweitens kann man die Geringqualifizierten auch zuwandern lassen. Dies wird zu Lohnsenkungen führen. Die bisherige Lohnspreizung wird sich so nicht halten lassen, sie wird größer werden. Werden den Zuwanderern ob ihrer Nationalität die Transfers verweigert, ist Sozialtourismus nicht möglich. Allerdings wird dies bei hoher Zuwanderung auf Dauer zu einem Problem für den sozialen Frieden werden. Lässt man die Zuwanderung auch in die Transfersysteme zu, droht das angesprochene Problem eines Race to the Bottom. Für die EU als Ganzes ist ein solches Race to the Bottom indes kein Problem. Die EU wird als Agglomerationsraum ohnehin ein wesentlich höheres Existenzminimum garantieren können als umliegende Staaten. Mit einer Senkung von Transferleistungen können daher auf diese Staaten keine negativen externen Effekte ausgeübt werden, allein ob ihrer beherrschenden Stellung im Bereich Umverteilung ist der EU Trittbrettfahrerverhalten nicht möglich. Im Endeffekt wird die EU von der Freizügigkeit sowohl profitieren, da sie die Agglomerationsvorteile der Zuwanderung nutzen kann, als auch mit den Nachteilen erhöhten Transferbedarfs leben müssen.

Eine dritte Möglichkeit ist interregionale Umverteilung an ärmere Staaten. Diese Möglichkeit wird ebenso bereits heute ausgeübt. Die EU unterstützt ihre strukturschwachen Gebiete mit finanziellen Mitteln. Auch in andere Kontinente fließen finanzielle Mittel in Form von Krediten oder als direkte Transfers zur Entwicklungshilfe. Die Strukturhilfen werden innerhalb Europas sogar trotz Freizügigkeit und Freihandel gezahlt, ohne dass es zu Abwanderung aus den Agglomerationsgebieten oder einer Abschwächung der Agglomerationsvorteile kommt – ein klarer Beweis, dass Umverteilungsleistungen nach wie vor möglich sind. Die Globalisierung und die sich bildenden Agglomerationsrenten vergrößern möglicherweise den Umverteilungsspielraum sogar noch, anstatt ihn einzuschränken. Dabei soll hier nicht zugunsten interregionaler Umverteilung argumentiert werden – die Fehlanreize von Strukturfonds und Entwicklungshilfeleistungen sind dafür viel zu bedeutend (Berthold/Neumann, 2005). Nichtsdestotrotz ist ein intensiver Gebrauch interregionaler Umverteilung im Globalisierungszeitalter auch in der Zukunft möglich.

5. Abschließende Bemerkungen

Globalisierung beeinflusst ohne Zweifel den Sozialstaat. Europäische Sozialstaaten, wie wir sie heute kennen, werden sich wandeln. Die Globalisierung wird zu wirtschaftlichen Agglomerationsräumen und relativ ärmeren Peripheriegebieten führen. Die Agglomerationsgebiete werden höhere soziale Mindeststandards setzen. Sie werden sich auch eine bessere soziale Absicherung und mehr Umverteilung leisten können. Europas Bevölkerung darf sich glücklich schätzen, über bedeutende Agglomerationsräume zu verfügen. Einen solchen Agglomerationsraum muss man pflegen, und dazu gehört die Aufnahme weiterer Personen ins Agglomerationsgebiet. Zwar sind Hochqualifizierte hier diejenigen, auf die es ankommt – doch den Staat entscheiden zu lassen, welche Personen das Wirtschaftsgeschehen benötigt, hat in der Historie selten funktioniert. Üblicherweise funktioniert es besser, dies über Entlohnungsanreize am Markt zu regeln. Dafür ist internationale Freizügigkeit für alle Personen erforderlich. Hochqualifizierte aber werden nur dann in die europäischen Zentren strömen, wenn sie sich hier wohl fühlen. Dazu gehört ein funktionierendes System sozialer Sicherung, zu dem auch sie Zugang haben – inklusive sozialen Mindeststandards und staatlicher Mindestsicherung. Diese muss man folglich auch den Zuwanderern zahlen. Eine Grenze zu ziehen zwischen den gewünschten Hochqualifizierten und den unerwünschten Geringqualifizierten dürfte hier unmöglich sein.

Die soziale Sicherung kann dabei vorübergehend in eine Krise geraten. Die Transfers müssen möglicherweise gesenkt werden. Dies gilt, wenn zu viele Geringqualifizierte relativ schnell zuströmen und die Sozialsysteme belasten. Doch auch diesen kann man – investiert man entsprechend in ihre Bildung – zu Humankapital verhelfen, und somit kann man später von ihnen (oder ihren Kindern) als Transferzahlern profitieren. Insbesondere vor dem Hintergrund des demographischen Wandels in vielen EU-Staaten ist dieser Punkt zu bedenken. Erhält sich eine Region oder ein Staat aber seine Agglomerationsvorteile bzw. baut sie sogar aus, sind eine weitere Finanzierung der sozialen Sicherungssysteme sowie die Beibehaltung höherer sozialer Mindeststandards weiterhin möglich. Möglicherweise fällt die Absicherung sogar in Zukunft noch höher aus als gegenwärtig. Zwingende Voraussetzung dafür aber ist der Erhalt des Agglomerationsraumes. Und dafür müssen derzeit Unternehmen wie mobile Produktionsfaktoren gehalten werden und die Arbeitskräfte aus Niedriglohnländern hereingelassen werden. Die existierende geringe Lohnspreizung in Staaten wie Deutschland freilich wird dies wohl nicht überleben – es sei denn, die Geringqualifizierten erhalten eine bessere Ausbildung.

Literatur

Alesina, A. und E. La Ferrara (2005): Preferences for Redistribution in the Land of Opportunities, *Journal of public economics*, Bd. 89, 5/6, S.897-931.

Baldwin, R. E. und P. Krugman (2004): Agglomeration, Integration and Tax Harmonisation, *European Economic Review*, Bd. 48, S.1-23.

Ciccone, Antonio (2002): Agglomeration Effects in Europe, *European Economic Review*, Vol. 46, 2, S.213-227.

Bénabou, R. und E. A. Ok (2001): Social Mobility and the Demand for Redistribution: The POUM Hypothesis, *The Quarterly Journal of Economics*, Bd. 116, 2, S.447-487.

Bentivogli, C. und P. Pagano (1999): Regional Disparities and Labour Mobility: The Euro-11 versus USA, *Labour: Review of Labour Economics and Industrial Relations*, 13 (3), S.737-760.

Bertola, G. (2006): Social and Labor Market Policies in a Growing EU, Diskussionspapier unter <http://www.personalweb.unito.it/Giuseppe.Bertola/BertolaSEPR.pdf>.

Berthold, N. und J. Hilpert (1998): Sozialstandards unter globalem Druck: Erhalten, senken, erhöhen?, in: Globalisierung der Wirtschaft: Ursachen, Formen, Konsequenzen, S.127-156.

Berthold, N. und M. Neumann (2005): Europäische Regionalpolitik: Gift für rückständige Regionen?, Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, Bd. 74, 1, S.47-65.

Boeri, T. (2000): Social Europe: Dramatic Visions and Real Complexity, CEPR Discussion Paper 2371, London.

Borjas, G.J. (1999): Immigration and Welfare Magnets, Journal of Labor Economics 17, S.607-637.

Braunerhjelm, P. et al. (2000): Integration and the Regions of Europe: How the Right Policies Can Prevent Polarization, CEPR, London.

Brennan, G. (1973): Pareto Desirable Redistribution: The Non-Altruistic Dimension, Public Choice, Vol. 14, S.43-67.

Brown, D.K., A.V. Deardorff and R.M. Stern (1996): International Labor Standards and Trade: A Theoretical Analysis, in: Bhagwati, J. und R.E. and Hudec (hrsg.): Fair Trade and Harmonization, Cambridge Ma/London, S.227-280.

Brown, D.K., A.V. Deardorff and R.M. Stern (2003): The effects of multinational production on wages and working conditions in developing countries, nber Working Paper 9669, Cambridge MA.

Brueckner, J. (2000): Welfare Reform and the Race to the Bottom: Theory and Evidence, Southern Economic Journal, 66 (3), S. 505-525.

Esping-Andersen, G. (1990): The Three Worlds of Welfare Capitalism, Princeton.

Feld, L.P. (2000): Fiskalischer Wettbewerb und Einkommensumverteilung, Perspektiven der Wirtschaftspolitik, Bd. 1, 2, S.181-198.

Hochmann, H.M. und J.D. Rodgers (1969): Pareto Optimal Redistribution, American Economic Review, 59, S.542-557.

Krueger, A.B. (1997): International Labor Standards and Trade, in: Michael Bruno and Boris Pleskovic (eds.): Annual World Bank Conference on Development Economics 1996, Washington (DC), S. 281-302.

Rodrik, D. (1996): Labor Standards in International Trade: Do They Matter and What Do We Do About Them? , in: Lawrence, R. Z., D. Rodrik und J. Whalley (hrsg.): Emerging Agenda for Global Trade: High Stakes for Developing Countries, Overseas Development Council, Policy Essay No. 20, Washington (DC), S. 35-77.

Sinn, H.W. (1998): European Integration and the Future of the Welfare State, Swedish Economic Policy Review, Vol. 5, S.113-132.

Sinn, H.W. (2001): Social Dumping in the Transformation Process?, NBER Working Paper 8364, Cambridge MA.

Sinn, H.W. und W. Ochel (2003): Social Union, Convergence and Migration, Journal of common market studies, Bd. 41 (2003), 5, S.869-896.

Tassinopoulos, A. und H. Werner (1999): To Move or not to Move: Migration of Labour in the European Union, IAB Labour Market Research Topics No. 35.

Seit 2003 erschienen:

Nr. 87 Die Tertiarisierung der deutschen Wirtschaft – Was treibt den Strukturwandel an, und was bringt er?

von Michael Grömling, 2006

Nr. 86 Agglomeration and the Case of Germany: How to Help the Lagging East

von Norbert Berthold und Michael Neumann, 2006

Nr. 85 Do Larger Nations Have Higher Unemployment Rates?,

von Michael Neumann, 2006

Nr. 84 Wachstumschwäche in Europa – Wege aus der Stagnation,

von Norbert Berthold und Jupp Zenzen, 2005

Nr. 83 Föderalismus und Wachstum – Eine vernachlässigte Beziehung,

von Norbert Berthold und Holger Fricke, 2005

Nr. 82 Globalisierte Spielermärkte: Ein Problem für den deutschen Profifußball?,

von Norbert Berthold und Michael Neumann, 2005

- Nr. 81 **Arbeitsmarktpolitik in Deutschland – grottenschlecht oder nur schlecht?**,
von Norbert Berthold, 2005
- Nr. 80 **Standortwettbewerb der Bundesländer**,
von Norbert Berthold, Holger Fricke und Matthias Kullas, 2005
- Nr. 79 **Hartz IV – eine vertane Chance nutzen**,
von Norbert Berthold und Sascha von Berchem, 2005
- Nr. 78 **Zahlt Deutschland drauf? – Was die Neue Ökonomische Geographie der deutschen Politik für die Verhandlung um den europäischen Etat mit auf den Weg geben kann**,
von Norbert Berthold und Michael Neumann, 2005
- Nr. 77 **Wege aus der institutionellen Verflechtungsfalle – Wettbewerb oder Kooperation?**,
von Norbert Berthold, 2005
- Nr. 76 **Lokale Solidarität – die Zukunft der Sozialhilfe?**,
von Norbert Berthold und Sascha von Berchem, 2005
- Nr. 75 **Der gemeinsame Europäische Fußballmarkt– benötigt Deutschland eine Ausländerklausel?**,
von Norbert Berthold und Michael Neumann, 2005
- Nr. 74 **Europäische Strukturpolitik – Gift für rückständige Regionen?**,
von Norbert Berthold und Michael Neumann, 2004
- Nr. 73 **Mehr institutioneller Wettbewerb in Deutschland – Wirksame Hilfe für die neuen Bundesländer**,
von Norbert Berthold, Holger Fricke und Matthias Kullas, 2004
- Nr. 72 **Rot-grüne Reformen am Arbeitsmarkt – ein Armutszeugnis**,
von Norbert Berthold und Sascha von Berchem, 2004

- Nr. 71 **Ballungsprozesse im Standortwettbewerb: Was können die deutschen Bundesländer ausrichten?**
von Norbert Berthold und Michael Neumann, 2004
- Nr. 70 **Reform der Arbeitslosenversicherung – Markt, Staat oder beides?**
von Norbert Berthold und Sascha von Berchem, 2004
- Nr. 69 **Deutschland im Herbst 2003 - Blockierter Standortwettbewerb der Bundesländer?**
von Norbert Berthold und Holger Fricke, 2003
- Nr. 68 **Betriebliche Bündnisse für Arbeit - Eine empirische Untersuchung für den deutschen Maschinen- und Anlagenbau**
von Norbert Berthold, Marita Brischke und Oliver Stettes, 2003
- Nr. 67 **Zehn Jahre Binnenmarkt: Wie frei ist der europäische Arbeitnehmer wirklich?**
von Norbert Berthold und Michael Neumann, 2003
- Nr. 66 **Job-AQTIV, Hartz, Agenda 2010 – Aufbruch zu neuen Ufern oder viel Lärm um Nichts?**
von Norbert Berthold und Sascha von Berchem, 2003
- Nr. 65 **Mehr Effizienz und Gerechtigkeit: Wege zur Entflechtung des Sozialstaates**
von Norbert Berthold, 2003
- Nr. 64 **Betriebliche Bündnisse für Arbeit - Gratwanderung zwischen Tarifbruch und Tariftreue**
von Norbert Berthold, Marita Brischke und Oliver Stettes, 2003
- Nr. 63 **Europas Kampf gegen die Arbeitslosigkeit – was bewirken die Strukturfonds?,**
von Norbert Berthold und Michael Neumann, 2003
- Nr. 62 **Die Sozialhilfe zwischen Effizienz und Gerechtigkeit – wie kann der Spagat gelingen?,**

von Norbert Berthold und Sascha von Berchem, 2003

erschienen in: Berthold, N.: Theorie der sozialen Ordnungspolitik, Stuttgart 2003, S. 137-157.

Nr. 61 Wohlstand der Nationen oder wem nützt die Globalisierung?,

von Norbert Berthold und Oliver Stettes, 2003.

unter folgender Adresse stehen die Beiträge im pdf-Format zum Download bereit:

<http://www.wifak.uni-wuerzburg.de/wilan/wifak/vwl/vw14/publik/diskuwue.htm>