

Berthold, Norbert; Hilpert, Jörg

**Working Paper**

## Sozialstandards unter globalem Druck: Erhalten, senken, erhöhen?

Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge, No. 20

**Provided in Cooperation with:**

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

*Suggested Citation:* Berthold, Norbert; Hilpert, Jörg (1998) : Sozialstandards unter globalem Druck: Erhalten, senken, erhöhen?, Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge, No. 20, Bayerische Julius-Maximilians-Universität Würzburg, Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre, Wirtschaftsordnung und Sozialpolitik, Würzburg

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/32463>

**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

**Sozialstandards unter globalem Druck:  
Erhalten, senken, erhöhen?**

**Norbert Berthold  
Jörg Hilpert**

Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge  
des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre,  
Wirtschaftsordnung und Sozialpolitik

Prof. Dr. Norbert Berthold

Nr. 20

1998

Sanderring 2 • D-97070 Würzburg

**Sozialstandards unter globalem Druck:  
Erhalten, senken, erhöhen?**

*Norbert Berthold*

*Jörg Hilpert*

Referat im Wirtschaftspolitischen Ausschuß des Vereins für Socialpolitik,  
anläßlich der Jahrestagung 1998, 31. März - 2. April 1998, zum Thema:  
„Globalisierung der Wirtschaft: Ursachen - Formen - Konsequenzen“

Universität Würzburg  
Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre,  
Wirtschaftsordnung und Sozialpolitik  
Sanderring 2  
D-97070 Würzburg  
Tel.: 0931-312925; Fax: 0931-312774  
e-mail: [norbert.berthold@mail.uni-wuerzburg.de](mailto:norbert.berthold@mail.uni-wuerzburg.de)  
[joerg.hilpert@mail.uni-wuerzburg.de](mailto:joerg.hilpert@mail.uni-wuerzburg.de)

## 1. Einleitende Bemerkungen

Seit Ricardo versuchen die Ökonomen, ihre Mitmenschen davon zu überzeugen, daß Freihandel die Wohlfahrt aller beteiligten Länder maximiert - geschafft haben sie es nie. Trotzdem hat der Welthandel ein nie zuvor bekanntes Niveau erreicht. Ist es also die normative Kraft des Faktischen, die von der segensreichen Kraft der internationalen Arbeitsteilung überzeugt? Es sieht heute nicht so aus, ganz im Gegenteil. Zeitgleich mit dem Zusammenwachsen der Weltwirtschaft treten zwei unterschiedliche, aber gleichermaßen unerwünschte Trends auf: Die Arbeitslosigkeit in Europa ist hoch und persistent; Die Lohnstruktur in den USA wird immer ungleicher. In der öffentlichen Diskussion liegt es nahe, das zeitliche Zusammenfallen als einen Beleg für die ursächliche Beziehung zu akzeptieren. Der ungehemmte Welthandel sei schuld an beiden Entwicklungen, der „gesunde Menschenverstand“ habe es ja schon immer gewußt, daß ungehemmter Handel manchen Ländern schadet.

Die Zunft der Ökonomen befindet sich in einer Zwickmühle. Plötzlich erlebt das Heckscher-Ohlin-Samuelson-Modell eine veritable Renaissance, obwohl diese Seite im Buch der Dogmengeschichte schon halb umgeblättert war. Zum einen scheint die Struktur der Weltwirtschaft den Ideen von damals wieder nähergekommen zu sein. Neue Länder agieren im internationalen Handel, und ob es sich dabei nun um Entwicklungsländer, „Emerging Economies“ oder Transformationsländer handelt: Sie alle sind ganz anders ausgestattet als jene fortgeschrittenen Industriestaaten, die den Weltmarkt weitgehend alleine bestimmten. Handel zwischen unterschiedlich ausgestatteten Ländern, so die Botschaft der Theorie, ist wohlfahrtssteigernd. Zum anderen haben aber Stolper und Samuelson schon in den vierziger Jahren ein Grundmuster skizziert, das wie eine Blaupause auf die unliebsamen Trends in den USA und Europa zu passen scheint. Das ist die Zwickmühle der Freihandels-Befürworter. Eine Bestätigung des Stolper-Samuelson-, ja sogar des Faktorpreisausgleichstheorems sehen Pessimisten über den USA dräuen, und die Arbeitslosigkeit in Europa folge den gleichen Zwängen. Im gleichen Atemzug wird geklagt, die mühsam errungenen Sozialstandards der europäischen Nationen seien ebenfalls schon bald Makulatur. Und quasi im Dreisatz populärökonomischer Logik fordern die Pessimisten, zumindest ein Minimum an einheitlichen Sozialstandards müsse für alle Länder der Erde gelten und handelspolitisch sanktioniert werden, um das Schlimmste zu verhindern. Die Furcht vor dem Handel mit Billiglohnländern wird wieder geschürt, „(...) the race to the bottom argument for the use of trade policy in enforcing labour standards is the same old pauper labor argument, now couched in terms of competition in labour standards“ (Srinivasan 1996: 24).

Nüchtern betrachtet, ist schon die Angleichung der Faktorpreise theoretisch an sehr restriktive Annahmen gebunden und empirisch bisher kaum auszumachen. Dies ist das vorläufige Ergebnis einer rege und kontrovers geführten Debatte (vgl. z.B. Krugman/ Lawrence 1993, Bhagwati/ Kusters 1994, Freeman 1995, Wood 1995). Davon ganz abgesehen, ist auch die implizit unterstellte eins-zu-eins-Verbindung zwischen Lohnsätzen und Sozialstandards keineswegs zwingend. Mindestens drei Wege stehen immer offen, um einen anderen Sozialstandard als das Ausland durchzusetzen: Die Arbeitnehmer sind bereit, einen größeren Teil ihrer Entlohnung in Form sozialer Wohltaten zu erhalten; oder die Regierung finanziert den Standard über das allgemeine Steueraufkommen; oder eine Abwertung der heimischen Währung reduziert den Lohnkostennachteil gegenüber dem Ausland (Rodrik 1996: 44). Der dritte Weg ist sehr problematisch, weil er allenfalls für ein kurzfristiges Abfedern von Schocks taugt und das Ziel der Preisniveaustabilität gefährdet. Der zweite bedarf zumindest einer genaueren Analyse, denn auch die allgemeinen Steuern können verzerrend wirken und insofern vom Außenhandel abhängig sein. Wichtig ist aber der Grundgedanke: Eine Gesellschaft kann sich das erwünschte Niveau des Sozialstandards „erkaufen“. Solange sich die Präferenzen der Bevölkerung und die Ausstattung von Ländern unterscheiden, liegt deshalb nahe, daß sich deren Sozialstandards unterscheiden und daß diese Unterschiede auch in der integrierten Weltwirtschaft erhalten bleiben. Möglicherweise steigt durch den zunehmenden Welthandel der Preis spezieller Sozialstandards, die deshalb weniger nachgefragt werden. Langfristig verändert verstärkter Außenhandel die teilnehmenden Länder, so daß diese eventuell höhere Sozialstandards erreichen wollen und können. Erhalten, Senken, Erhöhen - ist alles offen? Schlüssige Antworten ergeben sich nur aus einer genaueren Betrachtung der Zusammenhänge. Der vermeintliche Dreisatz jedoch, der ohne Umschweife von Faktorpreisausgleich über drohenden „Standardausgleich“ zum Ruf nach einheitlichen Mindeststandards gelangt, ist zu kurz gedacht. Entscheidend ist, wohin der Zwischenschritt wirklich führt.

## **2. Sind sinnvolle Sozialstandards überlebensfähig?**

Die Botschaft der traditionellen Außenhandelstheorie weist auf Adam Smith zurück: Internationaler Handel ist deshalb vorteilhaft, weil er neue, im nationalen Rahmen nicht vorhandene Gelegenheiten zur Arbeitsteilung erschließt. Die beteiligten Volkswirtschaften konzentrieren sich auf die Produktion jener Güter, die sie besonders günstig herstellen können. Ziel des Außenhandels ist also letzten Endes die Allokation der vorhandenen Ressourcen in ihre produktivste Verwendung. Auf dieser Ebene ist zu untersuchen, wie sich der zunehmende Außenhandel auf die Sozialstandards eines Landes auswirkt. Es geht darum, welche allokativen

Konsequenzen ein Sozialstandard hat. Verbessern sozialpolitische Regelungen die Allokation, stoßen sie in die gleiche Richtung wie der Außenhandel. Behindert ein Sozialstandard jedoch bereits bei Autarkie den effizienten Einsatz von Ressourcen, so ist wenig überraschend, daß er mit dem Wirken der Weltwirtschaft in Konflikt gerät.

Diese Perspektive ist auf den ersten Blick ungewöhnlich. Häufig stehen bei der Sozialpolitik distributive Ziele im Vordergrund. Aber es ist nicht zu übersehen, daß jede sozialpolitische Regelung, unabhängig von ihrer Intention, allokativen Auswirkungen hat. Die Wahlmöglichkeiten des Individuums werden bestimmten Regeln unterworfen und dadurch verändert. Häufig gilt es, unmittelbar Ressourcen aufzuwenden, um ein sozialpolitisches Ziel zu erreichen - Ressourcen, die dann selbstverständlich nicht mehr für eine alternative Verwendung in Frage kommen. Die allokativen Konsequenzen sind gerade bei jenen Mindeststandards unverkennbar, die Kritiker eines freien weltwirtschaftlichen Wettbewerbs auf die Agenda gesetzt haben. Einige Aktivisten gehen zwar noch wesentlich weiter, zu den „Kern“-Standards gehören aber auf jeden Fall (OECD 1996, S. 26):

- Verbot der Zwangsarbeit, sowohl in Straflagern als auch in allen möglichen Formen der Sklaverei
- Verbot der Diskriminierung in Beschäftigungsverhältnissen
- Verbot ausbeuterischer Kinderarbeit

Beispielhaft sei hier die Diskriminierung betrachtet. Sie führt dazu, daß bestimmte Arbeitnehmer aufgrund persönlicher Merkmale von manchen Tätigkeiten ausgeschlossen werden oder nur zu einer Entlohnung unterhalb ihrer Grenzproduktivität Zugang finden. Das ist ineffizient, weil die freie individuelle Entscheidung begrenzt und die Faktorpreisverhältnisse verzerrt werden. Eine übergeordnete Instanz weist den Individuen beschränkte Beschäftigungschancen oder Arbeitsbedingungen zu. Würde der Übergang zur Diskriminierung eine Pareto-Verbesserung bewirken, müßte zumindest eine Person sich besserstellen, ohne daß andere Verluste erleiden. Es ist aber nicht einzusehen, warum diese Person bei Abwägen der eigenen Fähigkeiten darauf verzichtet hätte, die bessere Position anzustreben. Wäre es effizient, bestimmten Menschen bestimmte Arbeitsplätze zu verwehren, dann würden diese Arbeitnehmer auch freiwillig keine entsprechende Tätigkeit aufnehmen. Diskriminierung ist deshalb im allerbesten Fall unnötig. In aller Regel ist sie jedoch nicht nur unnötig, sondern schädlich. Möglicherweise könnten Arbeitnehmer dort eine höhere Produktivität erreichen, wo sie nicht arbeiten dürfen, als auf alternativen Arbeitsplätzen. Darin kommt die Fehlallokation von Arbeitnehmern direkt zum Ausdruck. Diskriminierung ist also nichts anderes als eine Unvollkommenheit auf dem Arbeitsmarkt (Swinerton 1997).

Diskriminierung kann sich darin äußern, daß die Unternehmen eines Sektors maximal einen Lohn  $w_D$  unterhalb des markträumenden Lohns  $w^*$  für Arbeitnehmer der diskriminierten Gruppe, also beispielsweise Frauen, zahlen. Verbessert dieses Verhalten die Exportchancen der diskriminierenden Branche? Verlaufen die Arbeitsnachfrage- und Arbeitsangebotskurven normal, setzt sich die kürzere Marktseite durch und die Zahl der in dieser Branche beschäftigten Frauen sinkt gegenüber einer unverzerrten Situation. Besteht in anderen Sektoren keine Diskriminierung, strömt die Arbeitskraft dort zu und drückt den Lohn auf  $w_D$ , wenn einige Frauen im Gleichgewicht auch im diskriminierenden Exportsektor tätig sein sollen. Die Produktionsmenge in der exportierenden Branche fällt. In einem kleinen Land und bei vollkommenem Wettbewerb auf den Gütermärkten ist also auch die „Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit“ sicher kein Argument dafür, Diskriminierung zu begünstigen. Die Produzenten erzielen bei fallender Produktion weder höhere Preise noch Gewinne (Maskus 1997, S. 24).

In einer im übrigen vollkommenen Welt kann diskriminierendes Verhalten gar nicht auf Dauer bestehen. Der Faktor Arbeit wird unterhalb seiner Grenzproduktivität entlohnt. Deshalb besteht ein Anreiz, zusätzliche Arbeitnehmer zu einem etwas höheren Lohn einzustellen - so lange, bis Lohn und Grenzproduktivität übereinstimmen, also das Marktgleichgewicht ohne Diskriminierung erreicht ist. Sind die bestehenden Unternehmen so sehr in irrationalen oder wenigstens außerökonomisch begründeten Vorurteilen gefangen, daß sie nicht auf Diskriminierung verzichten wollen und lieber ihr Gewinnstreben unterordnen, können immer noch neue Konkurrenten auf den Plan treten, die vorurteilsfrei handeln. Markteintrittsbarrieren erschweren diesen Prozeß. Sind die Unternehmer nicht zuverlässig über die individuelle Produktivität ihrer Beschäftigten informiert, bestehen Vorurteile ebenfalls dauerhaft. Auch eine monopsonistische Arbeitsnachfrage kann zu dauerhafter Diskriminierung führen, weil der Monopsonist die unterschiedlichen Elastizitäten des Arbeitsangebots ausnutzt. Je unelastischer das Angebot einer Arbeitnehmergruppe, desto stärker läßt sich diese Gruppe ausbeuten und wird gegenüber anderen diskriminiert (Maskus 1997).

Ähnliches gilt für Zwangsarbeit und ausbeuterische Kinderarbeit: Ökonomisch betrachtet sind diese Verhaltensweisen unsinnig. Zwei Erkenntnisse ergeben sich aus der kurzen Analyse. Erstens ist es aus der allokativen Sicht selbstverständlich, daß jede Regierung, die im Interesse aller ihrer Bürger handelt, diese Aktivitäten unterbindet. Gerade die Mindestnormen muß man deshalb nicht international festschreiben. Mehr noch: Diese Normen sollten sich in ansonsten einwandfrei funktionierenden Märkten selbst durchsetzen. Zweitens können die unsozialen Verhaltensweisen aber stabil sein, wenn zugleich weitere Marktunvollkommenheiten auftreten. Dafür gibt es eine Vielzahl verschiedener Gründe. Beschränkter Marktzutritt oder monopsonistische Macht des Arbeitsnachfragers, vor allem in Verbindung mit beschränkter

Mobilität der Arbeitnehmer, kommen beispielsweise in Frage, aber auch unvollkommene Kapitalmärkte, die es unter anderem erschweren, die Ausbildung eines Kindes zu finanzieren, so daß die Eltern dazu tendieren, ihre Kinder arbeiten zu lassen. Je nachdem, welche Kombination von Mängeln auftritt, empfehlen sich also auch unterschiedliche Korrekturmaßnahmen. Ein schlichtes Verbot sozial unerwünschter Aktivitäten wird meist nicht durchsetzbar sein.

Die „Kern“-Sozialstandards sind allesamt gegen Marktunvollkommenheiten unterschiedlicher Art gerichtet. Negative externe Effekte, die eine Marktseite zu Lasten der anderen Marktseite oder der Gesellschaft insgesamt auslöst, können als verbindendes Element dieser marktlichen Mängel angesehen werden. Zwar muß in jedem Einzelfall geprüft werden, welche konkreten Unvollkommenheiten ein soziales Problem auslösen oder stabilisieren; die Korrektur muß dann an der Quelle ansetzen. Ist beispielsweise Kinderarbeit auch darauf zurückzuführen, daß keine Kredite für die Ausbildung von Kindern verfügbar sind, sollte der Kapitalmarkt reformiert werden. Das Externalitätenkonzept ist aber ein brauchbares Hilfsmittel, um das Interesse einer Volkswirtschaft an effizienten Sozialstandards abstrakt darzustellen. Brown, Dearnorff und Stern (1996) führen diese Perspektive mit der Bemerkung ein, der negative externe Effekt sei „a measure of the societal opprobrium associated with, say, employing children“. Die Autoren heben also auf eine psychische Externalität ab. Das Konzept der psychischen Externalitäten ist allerdings umstritten. Es mag sein, daß sich jemand vom Verhalten eines anderen gestört fühlt und deshalb Nutzeneinbußen erleidet, für die er nicht kompensiert wird. Da diese Art externer Effekte jedoch immer nur subjektiv wahrnehmbar ist, fällt es sehr schwer, deren Stärke sinnvoll zu messen. Deshalb ist zu befürchten, daß sich ein angeblich Betroffener strategisch über sein Befinden äußert. Eine „soziale Schande“ zu konstatieren, ist aber nicht die einzige Möglichkeit, sich den Externalitätencharakter sozialer Probleme zu vergegenwärtigen. Daneben existieren nämlich handfeste physische Effekte. Besonders drastisch verdeutlichen dies Beispiele wie Sklaverei oder ausbeuterische Kinderarbeit. Die Betroffenen müssen harte Arbeit ausführen, die nicht ihren Fähigkeiten entspricht oder sie ihrer Zukunftschancen beraubt. Ihre Einkommenserzielungschancen (die „Produktionsfunktion“) sind ebenso beeinträchtigt wie die Nutzenfunktion, offenbar treten technologische Externalitäten auf. Sie können sich diesen negativen Effekten nicht entziehen. Und sie werden schließlich auch nicht vom Verursacher für die erlittenen Einbußen kompensiert.

Diese Sicht der Dinge, gewissermaßen aus der Vogelperspektive und auf der Suche nach dem gemeinsamen Nenner unterschiedlichster „Sozialstandards“, gilt nicht nur für die bisher betrachteten minimalen Regeln. Zum einen korrigiert auch ein höher entwickelter Sozialstaat im Idealfall hauptsächlich allokativen Unzulänglichkeiten. Er soll beispielsweise ganz allgemein schlechte Arbeitsbedingungen vermeiden helfen und die Gesundheitsrisiken am Arbeitsplatz

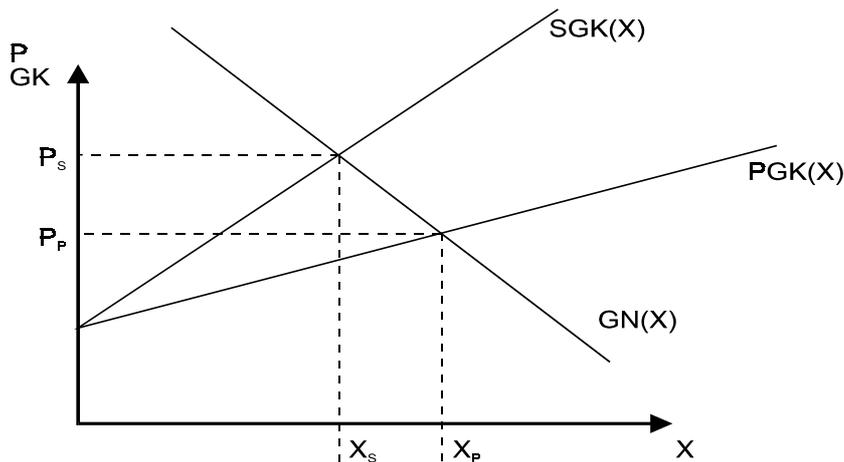
verringern (Berthold 1997b). Wiederum ist dieses Fehlverhalten nur stabil, wenn Arbeitnehmer unter asymmetrischer Information leiden, wenn die Arbeitsnachfrager über Marktmacht verfügen oder ähnliche Probleme vorliegen. Und wiederum ist der ineffiziente Zustand unmittelbar an negativen externen Effekten abzulesen, die den Arbeitnehmern zu schaffen machen. Zum anderen können auch sozialpolitische Maßnahmen mit distributivem Charakter die Allokation in einer Volkswirtschaft verbessern. Das gilt insbesondere für die Absicherung des Existenzminimums. Die wirtschaftlichen Akteure sind eher bereit, vernünftige Risiken einzugehen und innovativ tätig zu werden, wenn sie im schlimmsten Fall auf die Hilfe des Staates vertrauen können. Ein weiterer Aspekt ist die Stabilität einer Gesellschaft; gerade Deutschland hält sich zugute, daß der „soziale Friede“ gesichert sei. Sinnvolle Umverteilung verhindert das Abrutschen großer Bevölkerungsgruppen in absolute Armut und verringert damit die negativen externen Effekte, die von einer hohen armutsbedingten Kriminalitätsrate ausgehen (Berthold 1997a).

Solange negative externe Effekte nicht mit Hilfe sozialpolitischer Regelungen internalisiert sind, besteht eine Lücke zwischen den privaten und den sozialen Grenzkosten einer Aktivität. Abbildung 1 illustriert diese Tatsache partialanalytisch unter der (willkürlichen) Annahme steigender Grenzkosten. Der externe Effekt ist ein direktes Nebenprodukt der Herstellung von Gut X. Das Marktgleichgewicht stellt sich bei (abgesehen von der Externalität) vollkommenem Wettbewerb dort ein, wo die privaten Grenzkosten PGK mit der Nachfrage übereinstimmen (Abbildung 1a)). Es ergibt sich ein Preis  $P_P$  und eine Menge  $X_P$ . Gesellschaftlich erwünscht wäre dagegen die Übereinstimmung von sozialen Grenzkosten SGK und Nachfrage. Aufgrund der auf die Gesellschaft abgewälzten Kosten fällt die privat hergestellte Menge zu groß und der Preis zu niedrig aus. Warum das nicht effizient ist, verdeutlicht Teil b) der Darstellung. Die externen Grenzkosten EGK sind die Differenz zwischen sozialen und privaten Grenzkosten. Außerdem ist die Differenz zwischen den Grenznutzen und den privaten Grenzkosten abgetragen. Die privaten Grenzkosten - die ja in das gesellschaftliche Kalkül bereits eingehen - sind damit herausgefiltert. Der Weg zum optimalen Sozialstandard ist hier leicht erkennbar. Sinkt die Menge von  $X_P$  auf  $X_S$ , so gehen die externen Grenzkosten zurück. Gleichzeitig treten aber gesellschaftliche Opportunitätskosten auf, weil auf einen Teil des Güterkonsums verzichtet werden muß. Dieses Problem verdeutlicht die Kurve GN-PGK. Solange mehr bei der Externalität eingespart wird, als an Konsumverzicht nötig ist, erscheint die Internalisierung sinnvoll. Im Optimum B stimmen beide Arten von Grenzkosten gerade überein. Die Gesellschaft gewinnt also durch einen effizienten Sozialstandard die Fläche unter der EGK-Kurve zwischen  $X_S$  und  $X_P$ , sie verliert jedoch die Fläche unter der GN-PGK-Kurve im

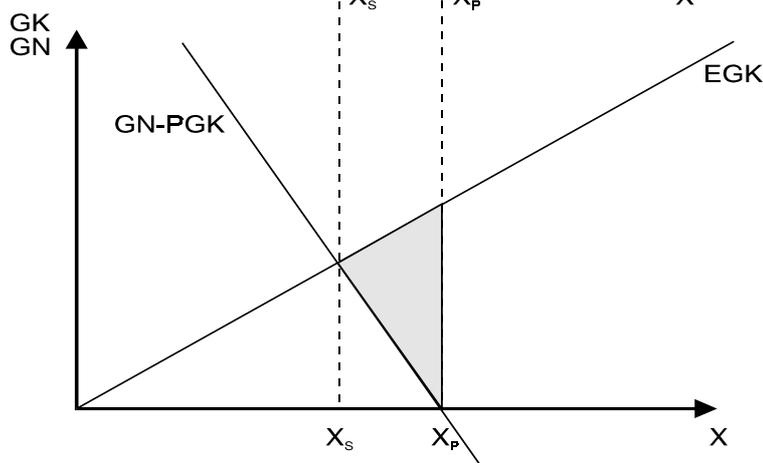
gleichen Bereich, so daß insgesamt ein Wohlfahrtsgewinn in Höhe des grau unterlegten Dreiecks resultiert.

**Abbildung 1: Sozialstandard als Korrektur negativer Externalitäten**

a)



b)



Sofort erkennbar ist allerdings auch, daß der optimale Standard nicht alle negativen Effekte verhindert. Auch bei  $X_s$  verursachen unerwünschte soziale Auswirkungen der  $X$ -Produktion noch Kosten, und das wird im hier dargestellten Szenario immer der Fall sein, sobald die erste Einheit von  $X$  auf den Markt kommt. Das entscheidende ist aber, daß diese Kosten nicht länger extern sind, sondern in das Entscheidungskalkül der wirtschaftlichen Akteure eingehen. Sie werden ernstgenommen und gegen alternative Kostenbestandteile abgewogen. Beispielsweise hat ein Standard, der die Unternehmer dazu verpflichtet, Sicherheitsrisiken offenzulegen, kaum zur Folge, daß nur noch hundertprozentig abgesicherte Arbeitsplätze angeboten werden. Stattdessen suchen sich die Arbeitnehmer einen ihrer individuellen Risikobereitschaft entsprechenden Arbeitsplatz und/ oder werden mit Prämien belohnt.

Wie verändern sich die bisherigen Ergebnisse, wenn das betrachtete Land nun Außenhandel aufnimmt? Gehen wir von einem kleinen Land aus, also von einem Preisnehmer auf dem Weltmarkt. Grundsätzlich kann der Weltmarktpreis über oder unter dem inländischen Preis liegen; je nachdem exportiert oder importiert das Land Gut X. Der Importfall trifft die Furcht vor einem Abwärtstrend sozialpolitischer Maßnahmen besser. Die Pessimisten malen den Teufel an die Wand: Billig und unter Mißachtung elementarer Sozialstandards produzierte Waren überschwemmen die ausgebauten Sozialstaaten, die angesichts dieser unfairen Konkurrenz keine andere Wahl haben, als selbst auf ihre sozialen Errungenschaften zu verzichten.

**Abbildung 2: Internalisierender Sozialstandard im Außenhandel**

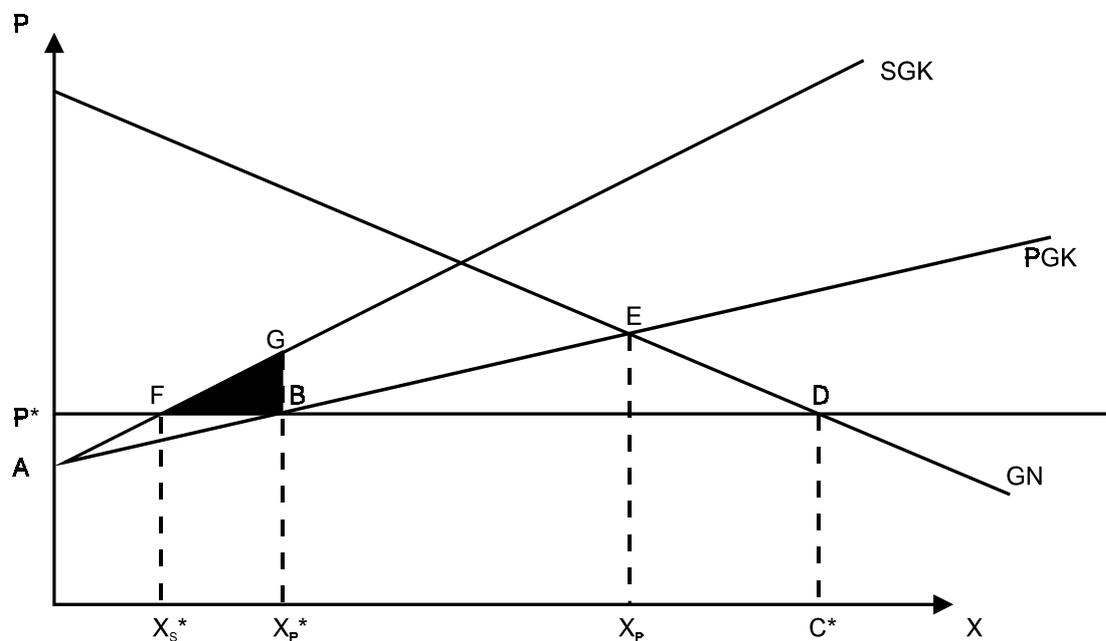


Abbildung 2 spricht eine andere Sprache. Verzichtet das betrachtete Land auf die Internalisierung des externen Effekts, so sind wiederum die privaten Grenzkosten der heimischen Anbieter maßgeblich. Beim Preis  $P^*$  entscheiden sich die inländischen Produzenten für die Menge  $X_p^*$ . Die Konsumenten fragen  $C^*$  nach, die über das inländische Angebot hinausgehende Menge wird importiert. Wie üblich tritt ein Handelsvorteil BDE auf. Zudem profitiert das Land vom Rückgang der heimischen Produktion von  $X_p$  auf  $X_p^*$ . Jede Einheit, die nicht im Inland hergestellt wird, verursacht hier auch keinen negativen externen Effekt. Der Konsum der importierten Güter geschieht „ohne Reue“, wobei ausgeschlossen sein muß, daß im Ausland entstehende externe Effekte auf das Inland zurückwirken.

Der Außenhandelsgewinn wird noch größer, wenn das betrachtete Land einen Sozialstandard setzt, der die immer noch entstehenden externen Effekte internalisiert und die sozialen Grenzkosten für das Entscheidungskalkül relevant macht. Die inländische Produktion sinkt dann

noch weiter auf  $X_S^*$ , der Konsum und auch die Konsumentenrente werden aber dank des vollständig elastischen Importangebots nicht beeinträchtigt. Die Produzentenrente geht um den Betrag ABF zurück, gleichzeitig vermindern sich die externen Kosten aber um den Betrag ABG. Das schwarz unterlegte Dreieck FBG stellt also einen klaren Wohlfahrtsgewinn gegenüber einer Situation mit Außenhandel, aber ohne Sozialstandard dar.

Das vorläufige Fazit an diesem Punkt ist unzweifelhaft: Ein kleines Land sollte stets jene Sozialstandards verankern, die Marktunvollkommenheiten - hier pauschal als negative externe Effekte dargestellt - korrigieren. Außenhandel gefährdet diese Standards nicht, ganz im Gegenteil: Die potentiellen Gewinne des Außenhandels können nur bei effizienten Märkten im Inland völlig ausgeschöpft werden. Je nachdem, welches Instrument eingesetzt wird, um den Sozialstandard zu sichern, mag sich die Dosierung dieses Instruments verändern. Das Grundprinzip - Korrektur der Unvollkommenheiten - bleibt jedoch erhalten.

Zugleich verdeutlicht die einfache Darstellung in Abbildung 2, warum dieses klare Ergebnis in Frage gestellt wird. Die inländischen Produzenten im betrachteten Markt leiden unter der Konkurrenz durch den Import von Gut X. Sie sind von daher ohnehin dem Außenhandel gegenüber feindlich eingestellt. Es trifft sie noch härter, wenn zur unliebsamen ausländischen Konkurrenz noch die inländische Internalisierung hinzukommt. Die Produktion fällt im Inland weiter von  $X_P^*$  auf  $X_S^*$ . Wenigstens diesen Teil der Last wollen die heimischen Anbieter abwälzen, zumal dies realistischer erscheint, als den gesamten Prozeß der Liberalisierung des Welthandels umkehren zu wollen. Entsprechenden Einfluß üben die Lobbygruppen der gefährdeten Branchen auf die Politiker aus. Die Wahrscheinlichkeit ist groß, daß sie damit Erfolg haben. Es wäre also nicht überraschend, wenn manche Sozialstandards tatsächlich unter ihr effizientes Niveau fallen. Das ändert aber nichts an der bisherigen Aussage: Normativ betrachtet ist es falsch, auf die Sonderinteressen dieser Branchen einzugehen; Politökonomisch betrachtet, mag eine Regierung trotzdem in diese Versuchung kommen.

### **3. Welche Sozialstandards kommen unter Druck?**

Abstrakt betrachtet sollte eine Volkswirtschaft, egal ob geschlossen oder offen, ihre Sozialstandards so setzen, daß sie einen effizienten Zustand erreicht. Konkret stellt sich dann sofort die Frage, ob die tatsächlich angewandten sozialpolitischen Instrumente richtig gewählt und dosiert sind. Beispielhaft soll hier die Rolle von Mindestlöhnen diskutiert werden. Mindestlöhne können im Idealfall durchaus die Effekte von Marktunvollkommenheiten beheben. Das gilt zum Beispiel, wenn bestimmte Arbeitnehmergruppen diskriminiert werden. Wie bereits deutlich wurde, äußert sich Diskriminierung, sofern bestimmte Personen nicht gänzlich vom

Arbeitsmarkt ausgeschlossen sind, in einer Entlohnung unterhalb des markträumenden Niveaus. Ein genau auf der markträumenden Höhe fixierter Mindestlohn könnte also theoretisch ein wettbewerbsanaloges Gleichgewicht ermöglichen. Ein Mindestlohn kommt als Instrument auch ganz allgemein in Frage, sobald ein Unternehmen auf dem Arbeitsmarkt monopsonistische Macht besitzt. Ein Monopsonist orientiert sich nicht einfach an der üblicherweise steigenden Arbeitsangebotsfunktion. Jeder zusätzlich beschäftigte Arbeitnehmer kostet dieses Unternehmen mehr als den Lohnsatz dieses einen Arbeitnehmers. Zugleich erhöhen sich nämlich die Kosten für sämtliche bisher beschäftigten Arbeitnehmer. Jeder Beschäftigte muß in der Regel den gleichen (mit steigender Gesamtbeschäftigung anwachsenden) Lohnsatz erhalten. Das Unternehmen orientiert sich deshalb an einer Grenzkostenkurve der Arbeit, die diesen Effekt mit einschließt und oberhalb der üblichen Arbeitsangebotskurve liegt. Der gewinnmaximierende Monopsonist sucht den Schnittpunkt dieser Grenzkostenkurve mit seiner Arbeitsnachfragefunktion. Die Beschäftigung sinkt gegenüber einem Zustand bei vollkommenem Wettbewerb auf dem Arbeitsmarkt, der Lohnsatz fällt. Hier könnte erneut ein Mindestlohn, der den Lohnsatz auf das Niveau bei vollkommenem Wettbewerb hebt und die Beschäftigung erhöht, theoretisch ansetzen (Maskus 1997: 31ff., Card/ Krueger 1995: S. 369ff.).

Ein Mindestlohn ist jedoch ein sehr statisches Instrument und reagiert nicht auf Veränderungen von Arbeitsnachfrage oder -angebot. Zudem ist er offenbar nie das Instrument erster Wahl, denn er kuriert bloß die Symptome, nicht die Ursachen von Diskriminierung oder monopsonistischer Marktmacht. Es besteht die Gefahr, daß ein Mindestlohn oberhalb des markträumenden Niveaus festgelegt wird. Möglicherweise geschieht dies sogar ganz bewußt aus verteilungspolitischen Gründen. Dann handelt es sich aber um einen bindenden Mindestlohn, der allenfalls mit einer ganz anderen Begründung gerechtfertigt werden kann und nicht mehr direkt auf Arbeitsmarktprobleme reagiert. Die Auswirkungen eines bindenden Mindestlohns unterscheiden sich gravierend von den Auswirkungen eines nicht-bindenden Mindestlohns, der lediglich das markträumende Niveau erreicht. Während letzterer darauf abzielt, Beschäftigung und Lohn gegenüber einem beispielsweise infolge Diskriminierung verzerrten Zustand zu erhöhen, verhindert ein bindender Mindestlohn gerade, daß der Markt geräumt wird und senkt zwar nicht den Lohn, aber die Beschäftigung gegenüber dem Gleichgewicht. Diese Strategie bedeutet schon bei Autarkie eine ernsthafte Verzerrung des Marktgeschehens und wird bei Außenhandel sehr teuer. Um dies zu zeigen, gehen wir von einer Volkswirtschaft aus, die bei vollkommenem Wettbewerb auf den Gütermärkten einen bindenden Mindestlohn  $w^*$  setzt (vgl. Davis (1996), Krugman (1995), Landmann/ Pflüger (1996)).

Diskriminierung, Marktmacht auf dem Arbeitsmarkt oder ähnliche Motive für einen effizienzsteigernden Mindestlohn seien jetzt ausgeschlossen. Die Grundstruktur des Modells läßt

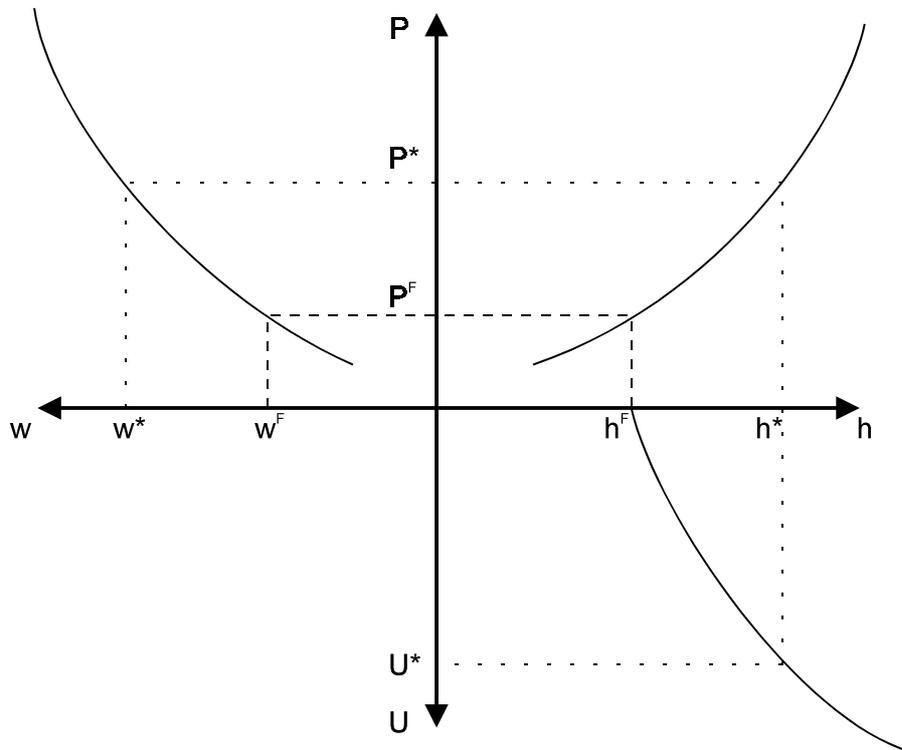
sich am besten herausarbeiten, indem zunächst von flexiblen Löhnen ausgegangen wird. Für den Moment sind also alle Produktionsfaktoren vollbeschäftigt. Die betrachtete Volkswirtschaft produziert zwei Güter unter Einsatz der Faktoren hochqualifizierte Arbeit (Humankapital)  $H$  und niedrigqualifizierte (einfache) Arbeit  $L$ , die in fixen Mengen bereitstehen. Der Lohn für Humankapital wird mit  $r$ , derjenige für Arbeit mit  $w$  bezeichnet. Das High-Tech-Gut  $X$  benötigt den Faktor Humankapital verhältnismäßig intensiv, das Low-Tech-Gut  $Y$  dann selbstverständlich den Faktor einfache Arbeit. Beide Produktionsfunktionen weisen wie üblich konstante Skalenerträge auf. Die Nachfrage ergibt sich aus einer homothetischen Nutzenfunktion. Da vollkommener Wettbewerb herrscht, stimmen die Güterpreise mit den Grenzkosten der Produktion überein; die Grenzkosten wiederum hängen von den Faktorpreisen ab. Schließlich soll Gut  $X$  ein numéraire-Gut sein, um die Darstellung zu vereinfachen. Das Güterpreisverhältnis ist dann  $P = P_Y/P_X = P_Y/1$ , stimmt also stets mit dem Preis von  $Y$  überein.

In dieser Volkswirtschaft gelten eindeutige Beziehungen zwischen der Faktorausstattung, den Güterpreisen und den Faktorpreisen, die in Abbildung 3 dargestellt sind. Im ersten Quadranten ist die Beziehung zwischen dem Faktorausstattungsverhältnis  $h = H/L$  und dem Güterpreis  $P$  abgetragen. Je größer  $h$  wird, das heißt je knapper der Faktor Arbeit relativ zum Faktor Humankapital wird, desto höher ist der Preis  $P$  des arbeitsintensiv hergestellten Gutes  $Y$  (Heckscher-Ohlin). Es gilt  $P = \lambda(h)$  und  $\frac{\partial P}{\partial h} > 0$ . Im zweiten Quadranten ist die Beziehung

zwischen dem Güterpreis  $P$  und dem Lohn einfacher Arbeit  $w$  abgetragen.  $w$  ist hier nicht auf die Entlohnung des anderen Faktors Humankapital bezogen, sondern auf den Preis des numéraire-Gutes  $X$ , also ist  $w = w/1$  ein Reallohn. Je höher der Preis des arbeitsintensiv hergestellten Gutes  $Y$ , desto höher ist auch der Lohnsatz  $w$  (Stolper-Samuelson). Das läßt sich als  $w = \mu(P)$  mit  $\frac{\partial w}{\partial P} > 0$  formulieren. In einer Welt flexibler Faktorpreise reicht es aus, diese beiden

Beziehungen zu betrachten. Die im Inland vorhandene Faktorausstattung  $h^F$  ist dann stets vollbeschäftigt. Dies führt zwingend zu einem Güterpreis  $P^F$  und einem (markträumenden) Lohnsatz der einfachen Arbeit  $w^F$ . Die Grundstruktur des Modells ist damit geklärt (vgl. Samuelson 1949).

**Abbildung 3: Faktorpreise, Güterpreise und die Faktorausstattung**



Jetzt führt das Land einen bindenden Mindestlohn ein, weil der Lohnsatz  $w^F$  die verteilungspolitischen Ziele verletzt. Definitionsgemäß liegt dieser Mindestlohn  $w^*$  über dem markträumenden Lohn  $w^F$ . Die beiden bereits erläuterten Beziehungen werden dadurch keineswegs außer Kraft gesetzt. Allerdings verändert sich der Startpunkt für die weitere Analyse - es geht nicht mehr darum, die Faktorausstattung  $h^F$  in vollem Umfang zu beschäftigen, sondern darum, den Mindestlohn  $w^*$  zu sichern. Das ist nach Stolper und Samuelson nur möglich, wenn der Güterpreis von  $P^F$  auf  $P^*$  steigt. Das wäre noch nicht weiter tragisch, aber die unerbittliche Logik der beiden Beziehungen geht noch weiter. Der Güterpreis  $P^*$  ist nämlich nur dann ein gleichgewichtiger Preis, wenn sich die Faktorausstattung von  $h^F$  zu  $h^*$  verschiebt. Das Verhältnis der tatsächlich beschäftigten Faktoren ( $h^*$ ) weicht deshalb vom Verhältnis der insgesamt vorhandenen Faktoren ( $h^F$ ) ab. Unter den Beschäftigten müssen die hochqualifizierten Arbeitnehmer einen größeren Anteil haben als in der Gesamtausstattung der Volkswirtschaft. Den Faktor Humankapital selbst läßt dies unberührt, da er keinem verzerrten Faktorpreis unterliegt und deshalb immer vollbeschäftigt sein wird. Also müssen die niedrigqualifizierten Arbeitnehmer die Last tragen. Sie werden nicht mehr im vollen Umfang beschäftigt, so daß der Nenner von  $h$  auf einen Wert  $L^*$  sinkt und auf diesem Wege ein höheres „Ausstattungsverhältnis“  $h^*$  erreicht wird.

Offenbar kommt mit der Festlegung eines bindenden Mindestlohns noch eine dritte Beziehung ins Spiel, die Beziehung zwischen der tatsächlichen Faktorintensität in der Beschäftigung und der dazu „notwendigen“ Arbeitslosigkeit. Dieser Zusammenhang ist im vierten Quadranten von Abbildung 3 festgehalten. Je weiter die Faktorintensität in der Beschäftigung über das Verhältnis steigen soll, in dem die Faktoren vorhanden sind, desto mehr Niedrigqualifizierte fallen der Arbeitslosigkeit anheim (Brecher 1974a, 1974b). Beziehen wir die Arbeitslosigkeit im Sinne Brechers auf die Faktorintensität in der Beschäftigung, so zeigt sich der folgende Zusammenhang:

$$U^* = \bar{L} - L^* = \bar{L} - \frac{\bar{H}}{H/L^*} = \bar{L} - \frac{\bar{H}}{h^*} = \beta(h^*, \bar{H}, \bar{L}),$$

wobei  $L^*$  die verzerrte Beschäftigungsmenge einfacher Arbeit und  $U^*$  die daraus resultierende Arbeitslosigkeit angibt. In Abbildung 3 sind diese Zusammenhänge für einen bestimmten Mindestlohn  $w^*$  dargestellt.

Da der Faktor Arbeit bei einem bindenden Mindestlohn nicht mehr vollbeschäftigt ist, schränkt die Volkswirtschaft ihre Produktionsmöglichkeiten mutwillig ein. Die arbeitslosen Niedrigqualifizierten werden nicht an anderer Stelle eingesetzt; diese Ressourcen liegen schlichtweg brach und produzieren überhaupt nichts. Allokativ ist diese Verschwendung von Ressourcen völlig sinnlos. Zwar profitieren die weiterhin beschäftigten niedrigqualifizierten Arbeitnehmer, aber auf Kosten anderer, die unfreiwillig arbeitslos werden - von einer Pareto-Verbesserung kann keine Rede sein. Die Beschränkung der Produktionsmöglichkeiten wird in Abbildung 4 näher betrachtet. Ohne den Mindestlohn erreicht die Volkswirtschaft einen Produktionspunkt auf der Transformationskurve TT. Nach der Einführung des Mindestlohns weicht sie aber von dieser technischen Grenze der Produktionsmöglichkeiten ab, sobald mehr vom High-Tech-Gut X als in Punkt A hergestellt werden soll. Wandern wir gedanklich an der Transformationskurve entlang, ist dies folgendermaßen erklärbar: Von Punkt T auf der Y-Achse bis Punkt A ist der relative Preis des Gutes Y, also P in Abbildung 3, ausgesprochen hoch. Er sinkt aber, wenn sich die Produktion auf diesem Weg immer mehr zu Gut X verschiebt. In Punkt A koste Gut Y gerade noch  $P^*$ <sup>1</sup>. Soll die Entlohnung niedrigqualifizierter Arbeit nicht unter  $w^*$  fallen, darf der Preis von Gut Y nicht weiter sinken - was er normalerweise tun würde, wenn wir entlang TT weitergehen. Stattdessen folgen wir der Rybczynski-Linie AB. Entlang dieser Linie wird immer weniger einfache Arbeit beschäftigt. In Umkehrung des Rybczynski-Theorems gilt: Wenn bei konstantem Preisverhältnis ( $P^*$ ) der Faktor

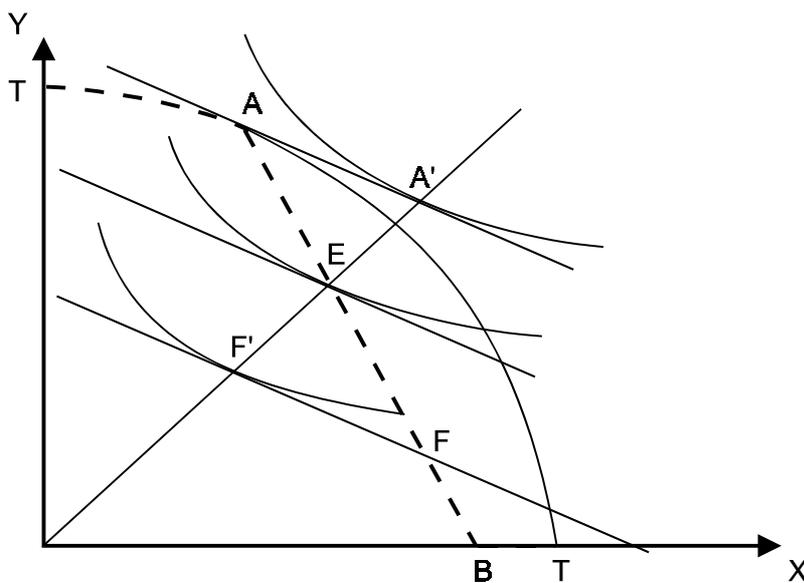
---

<sup>1</sup> Die absolute Steigung der eingezeichneten Budgetlinien ist der Kehrwert  $1/P^*$ ; je größer der Betrag der Steigung, desto billiger ist Gut Y.

einfache Arbeit knapper wird, sinkt die Menge des Gutes Y (dessen Herstellung intensiv in einfacher Arbeit ist) und steigt die Menge des anderen Gutes, X.

Punkt A ist deshalb der letzte Produktionspunkt, der noch mit Vollbeschäftigung beider Faktoren verbunden ist. Dieser Punkt ist aber kein Marktgleichgewicht. Zum fixen Preisverhältnis  $P^*$  bevorzugen die Konsumenten den Konsumpunkt  $A'$ , der bei Autarkie aber nicht erreichbar ist, weil die Produzenten zum gleichen Preisverhältnis  $P^*$  das Güterbündel in A herstellen. Sie produzieren also weniger X und mehr Y, als es die Konsumenten wünschen. Nachfrageüberhang bezüglich Gut X und Angebotsüberhang bei Gut Y bewirken normalerweise, daß P sinkt. Genau dieser Anpassungsprozeß ist aber ausgeschlossen. Deshalb passen sich Angebot und Nachfrage bei unverändertem Preisverhältnis in Punkt E aneinander an. Für die Konsumenten stimmt dort die Grenzrate der Substitution mit dem Güterpreisverhältnis überein. Die Produzenten stellen dieses Güterbündel her, weil bei konstantem Güter- und Faktorpreisverhältnis die Ausstattung mit einfacher Arbeit künstlich verknappt wurde, so daß es lohnend erscheint, mehr X und weniger Y als in Punkt A zu produzieren. Die realen Produktionsmöglichkeiten entlang TT aber sind nicht ausgeschöpft, und die Wohlfahrt ist geringer als im Pareto-Optimum auf der Transformationskurve bei  $P < P^*$  (nicht eingezeichnet). Diese Schlußfolgerung gilt schon bei Autarkie. Die Volkswirtschaft bürdet sich Wohlfahrtsverluste auf, um ihr verteilungspolitisches Ziel durchzusetzen - der Außenhandel trägt daran keine Schuld.

**Abbildung 4: Außenhandel mit fixiertem Mindestlohn**



Jetzt nimmt das betrachtete Land Handel mit dem Rest der Welt auf. In Anlehnung an Davis (1996) sei dieser Rest der Welt durch flexible Löhne gekennzeichnet. Zur Vereinfachung sei

außerdem zunächst unterstellt, daß der Rest der Welt in allen anderen Punkten völlig mit dem betrachteten Land übereinstimmt. Demnach liegt die gleiche Transformationskurve TT vor. Ohne den Mindestlohn im Inland käme in dieser Extremsituation überhaupt kein Außenhandel in Gang. Das Inland legt nun aber das verzerrte Preisverhältnis  $P^*$  vor; es muß dieses Preisverhältnis auch weiterhin sichern, um den Mindestlohn  $w^*$  zu fixieren. Der Rest der Welt wünscht zu  $P^*$  Außenhandel im Umfang  $AA'$ , und die Mindestlohn-Volkswirtschaft kann nicht anders, als diesen Wunsch zu erfüllen. Das entsprechende Angebot kann dieser „Sozialstaat“ aber nur unterbreiten, wenn er seine Produktionsstruktur weiter entlang der Linie AB zur X-Achse hin verändert. Dahinter steckt immer noch die Logik des Rybczynski-Theorems: Bei starrem Preisverhältnis wird nur dann relativ mehr von Gut X produziert, wenn die Menge einfacher Arbeit zurückgeht. Die Arbeitslosigkeit muß weiter anwachsen. Gleichzeitig fragen die inländischen Konsumenten die beiden Güter weiterhin im gleichen Verhältnis nach, weil das Preisverhältnis unverändert bleibt. Das Handelsgleichgewicht wird bei Produktion F und Konsum  $F'$  erreicht. Dreieck FEF' ist eine Punktspiegelung des Dreiecks AEA' an Punkt E, so daß die Strecken  $F'F$  und  $AA'$  exakt übereinstimmen.

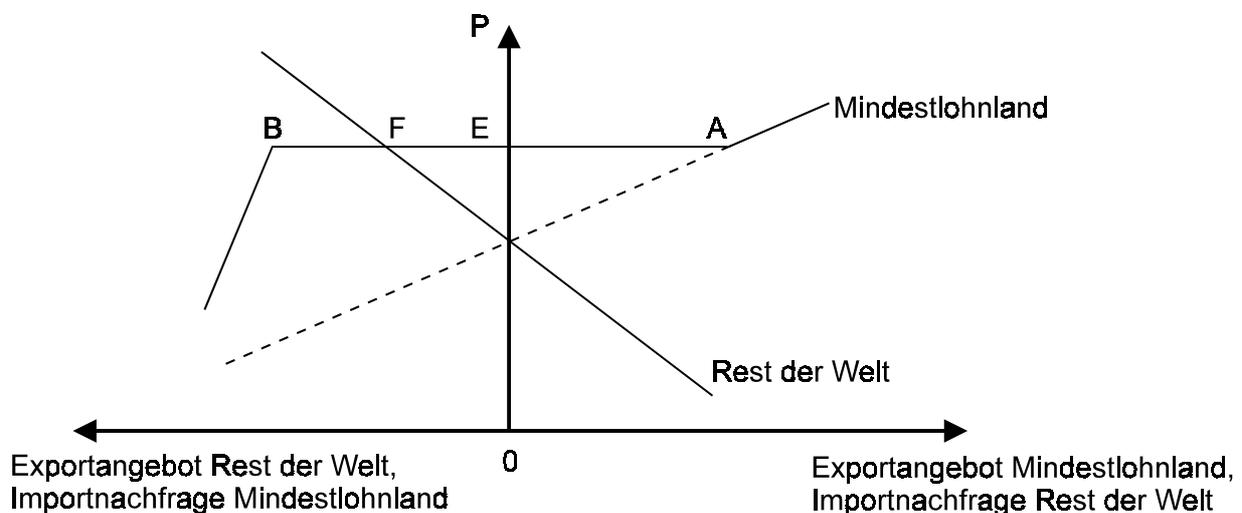
Offenbar hat dieser Handel für das Land mit dem Mindestlohn sehr unschöne Folgen. Die Wohlfahrt sinkt weiter, weil die Verzerrung in Form des Mindestlohns noch durchgreifender wirkt. Die Arbeitslosigkeit steigt weiter an, ja, sie verdoppelt sich unter den hier gegebenen Annahmen sogar. Das ist am besten nachvollziehbar, wenn wir das Inland und den Rest der Welt als eine vollkommen integrierte Weltwirtschaft im Sinne von Dixit und Norman ansehen. Diese integrierte Weltwirtschaft verfügt annahmegemäß genau über doppelt so hohe Bestände beider Faktoren wie das Land mit dem Mindestlohn allein. Das Faktorausstattungsverhältnis in der Welt ist damit zwar das gleiche wie im betrachteten Land allein. Um aber auf das gewünschte Verhältnis der beschäftigten Faktoren zu gelangen, muß der „Sozialstaat“ nun die doppelte absolute Menge von Arbeitnehmern in die Arbeitslosigkeit drängen. Wohlgemerkt: Der Rest der Welt trägt auch nicht den geringsten Bruchteil dieser Last, denn dort herrschen flexible Faktorpreise und es kann keine Arbeitslosigkeit entstehen. Sofort erkennbar ist die Verdopplung der Last in der oben erwähnten Brecher-Relation:

$$U_{\text{Freihandel}}^* = 2\bar{L} - \frac{2\bar{H}}{h^*} = 2\left(\bar{L} - \frac{\bar{H}}{h^*}\right) = 2U_{\text{Autarkie}}^*$$

Im Rest der Welt erfreuen sich zudem die niedrigqualifizierten Arbeitnehmer eines unerwartet hohen Lohns. Da es in diesem Modell zu Faktorpreisausgleich kommen muß, gilt der Mindestlohn effektiv in allen am Handel beteiligten Ländern. Das mindestlohnsetzende Land exportiert die sozialen Wohltaten zu seinen Handelspartnern, und zwar „frei Haus“, ohne daß diese Nachbarn mit Effizienzverlusten belastet werden (van Ypersele/ Wunsch 1995).

Allgemeiner lassen sich die Zusammenhänge mit Hilfe von Importnachfrage-/ Exportangebots-Kurven (Handels-Kurven) für das arbeitsintensiv produzierte Gut Y darstellen. Ohne den Mindestlohn würden sich diese Kurven unter den bisherigen Annahmen (Identität von Inland und Rest der Welt) in Abbildung 5 genau auf der P-Achse schneiden. Handel kommt nicht zustande. Führt das Inland allerdings den Mindestlohn ein, erhält seine Handelskurve den horizontalen Abschnitt AB (entsprechend der Rybczynski-Linie in Abbildung 4). Bei Autarkie wählt der Sozialstaat den Punkt E und nimmt eine gewisse Arbeitslosigkeit niedrigqualifizierter Arbeitnehmer in Kauf. Kommt Außenhandel zustande, wird Punkt F relevant. Bekanntlich ist dieser Punkt F mit doppelt so hoher Arbeitslosigkeit für den Sozialstaat verbunden wie der Autarkiepunkt E. Nach dieser Wiederholung des bisher schon Gesagten geben wir die willkürliche Annahme auf, der Rest der Welt sei gerade gleich groß wie das Inland. Die Handelskurve der restlichen Welt verläuft dann weiter links oder weiter rechts als in Abbildung 5 skizziert. Schneidet sie die verzerrte Handelskurve des Sozialstaats zwischen F und B, so muß sich dieser noch stärker entlang der Rybczynski-Linie nach unten anpassen; die Arbeitslosigkeit steigt auf mehr als das Doppelte gegenüber dem Autarkiezustand. In Punkt B stellt das Inland bekanntlich nur noch Gut X her. Links von Punkt B bricht der Mindestlohn endgültig zusammen. Noch mehr X stellen die inländischen Produzenten nur dann her, wenn der Preis dieses Gutes doch steigt (und demnach P sinkt). Dies entspricht in Abbildung 4 der Bewegung von B nach T auf der X-Achse. Die verzerrte Handelskurve des Inlands konvergiert dann notgedrungen rasch zur gepunktet eingezeichneten Handelskurve bei Lohnflexibilität.

**Abbildung 5: Folgen und Grenzen des Mindestlohns**



Besser sieht es bei Schnittpunkten zwischen F und E aus; dann steigt die Arbeitslosigkeit zwar gegenüber dem Autarkiezustand, aber um weniger als hundert Prozent. Positiv für die Verfechter der Mindestlohnregelung wirkt der Außenhandel, wenn der Rest der Welt zum starren Preisverhältnis das intensiv mit einfacher Arbeit hergestellte Gut kaufen will und die Handelskurve sich rechts von der Preisachse schneiden. Zwischen E und A sinkt die Arbeitslosigkeit; die starke Nachfrage im Ausland erlaubt es, einen Teil der übersteuert hergestellten Menge von Y im Ausland abzusetzen. Die Handelsströme kehren sich um, und der Sozialstaat schiebt sich entlang der Rybczynski-Linie in Abbildung 4 etwas nach oben. Denkbar ist schließlich auch, daß eine sehr stark ausgeprägte ausländische Nachfrage zu einem Schnittpunkt rechts oberhalb von A führt. Dann lösen sich die Probleme in Wohlgefallen auf - der Mindestlohn verliert seine bindende Kraft, weil er vom Marktlohn übertroffen wird. Realitätsnah ist aber wohl eher die pessimistische Sicht. Der hier betrachtete „Sozialstaat“ entspricht einem entwickelten Industrieland der westlichen Hemisphäre. Diese Länder haben aber schon lange im weltweiten Vergleich keine komparativen Vorteile bei der Produktion arbeitsintensiver Güter mehr. Neu eintretende Entwicklungs- und Schwellenländer erhöhen das Angebot von Low-Tech-Gütern auf dem Weltmarkt. Die Handelskurve der restlichen Welt verschiebt sich deshalb immer weiter nach links, die Arbeitslosigkeit muß immer stärker steigen, um den Mindestlohn zu sichern.

Ein bindender Mindestlohn kann in einer integrierten Weltwirtschaft offensichtlich sehr teuer werden. Aufrechterhalten läßt er sich ohnehin nur dann, wenn der „Sozialstaat“ ein ökonomisch großes Land ist und das Preisverhältnis  $P^*$  im Weltmarkt durchsetzen kann. Selbst wenn dies der Fall ist, kommt ein Mindestlohn ebenso wie andere, ähnlich verzerrend wirkende Standards zunehmend unter Druck, je intensiver die außenwirtschaftliche Verflechtung der Welt wird. Das Grundproblem dieser ineffizienten Standards ist, daß sie die beschäftigte Arbeitsmenge künstlich verknappen und deshalb den Rybczynski-Prozeß anstoßen (Anderson 1997). Ineffizient ist ein Mindestlohn, um bei diesem Beispiel zu bleiben, allerdings schon bei Autarkie, insofern sollte dies nicht als Argument gegen den Freihandel mißverstanden werden. Er geht zu Lasten derer, die er eigentlich begünstigen soll, denn nur ein Teil der niedrigqualifizierten Arbeitnehmer erhält höhere Löhne als im unverzerrten Marktgleichgewicht, während andere keine Beschäftigung mehr finden. Außenhandel verstärkt die negativen Konsequenzen und deckt die Ineffizienz des Sozialstandards schonungslos auf. Da die realen Kosten nun augenfällig sind, verzichten die Bürger eines Landes möglicherweise auf diesen Sozialstandard. Sie handeln sich damit auf jeden Fall gesamtwirtschaftliche Wohlfahrtsgewinne ein. Auch politökonomisch begründete Blockaden können dann zusammenbrechen (Rama/

Tabellini 1995). So betrachtet ist es nicht besonders tragisch, wenn Mindestlöhne und ähnliche Sozialstandards in einer stärker integrierten Volkswirtschaft aufgegeben werden müssen - ganz im Gegenteil.

Krueger (1997) kritisiert diese Sicht der Dinge. Zwar gesteht auch er ein, daß ein Mindestlohn verzerrend wirkt. Ein Großteil der ökonomische Debatte kreise aber zu einseitig um diese leidige Frage - und vernachlässige dabei, die Effektivität von Mindestlöhnen zu untersuchen, also die Frage, wie gut sie ihr Ziel erreichen. Das Argument ist durchaus ernst zu nehmen; schließlich könnte die erwünschte distributive Hauptwirkung so groß sein, daß die unerwünschte allokativen Nebenwirkung von der Bevölkerung akzeptiert wird. Licht- und Schattenseiten müssen gegeneinander abgewogen werden. Die Analogie zur Medizin liegt nahe. So wird Krebs häufig chemotherapeutisch behandelt, obwohl völlig unstrittig ist, daß diese Therapieform erhebliche ungewollte Nebenwirkungen entfalten kann (Krueger 1997: 284).

Ein wichtiges Indiz dafür, wie stark die unerwünschte Nebenwirkung eines neu eingeführten oder erhöhten Mindestlohnes ausfällt, ist die Elastizität der Arbeitsnachfrage. Solange der Betrag dieser negativen Reaktion kleiner als 1 ist, erscheint die Nebenwirkung auf den ersten Blick nicht sehr gravierend. Die Lohnsumme steigt, wenn ein bindender Mindestlohn eingeführt oder erhöht wird. Aber selbst in dieser vorteilhaften Situation treten noch mindestens zwei Probleme auf. Erstens müßten Mittel und Wege gefunden werden, um alle niedrigqualifizierten Arbeitnehmer am Zuwachs der Lohnsumme teilhaben zu lassen. In irgendeiner Form müßte also eine Umverteilung zwischen beschäftigten und jetzt arbeitslosen Niedrigqualifizierten etabliert werden. Es gilt auch hier offenbar die übliche Regel, daß ein ineffizienter Staatseingriff weitere nach sich zieht. Sehr wahrscheinlich treten dann zusätzliche Allokationsverluste auf - man denke nur an die Konsequenzen staatlicher Arbeitslosenversicherung oder Sozialhilfeleistungen. Zweitens ändert sich qualitativ nichts an der Feststellung, daß die Volkswirtschaft ihre Produktionsmöglichkeiten nicht ausschöpft. Gesamtwirtschaftlich gesehen treten deshalb unvermeidlich Wohlfahrtsverluste auf, die den distributiven Erfolg, so er denn eintritt, stark relativieren.

Zwei neuere empirische Studien vermitteln zudem wenig Optimismus, was die Elastizität der Arbeitsnachfrage im Bereich der Mindestlohnhöhe angeht (Abowd et al. 1997, Neumark/Wascher 1997). Beide Studien verwenden detaillierte Mikrodaten und konzentrieren sich auf die Folgen von Mindestlöhnen für jene Arbeitnehmer, die zum Mindestlohn oder in unmittelbarer Nähe davon entlohnt werden. Dieser Ansatz führt potentiell zu ganz anderen Ergebnissen als eine aggregierte Betrachtung beispielsweise ganzer Altersgruppen, bei der die Elastizität systematisch unterschätzt wird. Zum einen befinden sich innerhalb einer Altersgruppe höher und niedriger entlohnte Individuen. Steigt der Mindestlohn, betrifft das jene Arbeitnehmer

kaum, die ohnehin deutlich mehr als den Mindestlohn verdienen. Arbeitslosigkeit entsteht bei den Individuen, die bisher unterhalb des neuen Mindestsatzes entlohnt wurden. Die Sicht auf eine gesamte Altersgruppe verschleiert diese ungleiche Wirkung; der auf eine ganz bestimmte Untergruppe konzentrierte Effekt wird auf alle „umverteilt“ und erscheint deshalb als Durchschnittswert weniger gravierend. Zum anderen profitieren nicht alle weiterbeschäftigten Geringverdiener gleichermaßen vom Mindestlohnanstieg. Nur wer bisher genau zum Mindestlohn beschäftigt war, erhält die volle Steigerung. Andere Arbeitnehmer, die über dem bisherigen, aber unter dem neuen Mindestlohn verdienten, gewinnen weniger. Der auslösende Faktor im Ausdruck für die Elastizität ist also kleiner als der Wechsel vom alten zum neuen Mindestlohn auf dem Papier.

Ein einfaches Zahlenbeispiel für die USA zeigt, wie die gängigen Elastizitätswerte modifiziert werden müssen (Neumark/ Wascher 1997: 5). Ausgangspunkt ist ein Mindestlohnanstieg 1996-1997 um 21,2%. Aus Daten des Current Population Survey (CPS) läßt sich für 1995 ermitteln, daß insgesamt 21,3% der jungen Arbeitnehmer zwischen 16 und 24 Jahren entweder genau zum alten Mindestlohn oder zwischen altem und neuem Minimum entlohnt wurden. Nimmt man an, daß der Lohn jedes weiterhin Beschäftigten genau auf das Minimum steigt, bedeutet dies einen durchschnittlichen Anstieg um 10,8%. Die gesamte entstehende Arbeitslosigkeit soll zu Lasten der genannten Gruppe gehen. Dann muß ein für die gesamte Alterskategorie geschätzter Elastizitätswert von -0,1 wie folgt angepaßt werden:

$$-0.1 \left[ \frac{100 / 21.3}{10.8 / 21.2} \right] = -0.92$$

Im Nenner ist nun berücksichtigt, daß das auslösende Moment für die betroffene Gruppe kleiner ist, als ein direkter Vergleich von altem und neuem Mindestlohn suggeriert. Der 21,2prozentige Anstieg im Nenner der bisher geschätzten Elastizität wird durch den durchschnittlichen Anstieg um 10,8% ersetzt. Die Reaktion darauf im Zähler des Ausdrucks wird nicht mehr auf 100% der jungen Arbeitnehmer bezogen, sondern nur noch auf die tatsächlich gefährdeten 21,3%. Das Resultat dieses Gedankenexperiments ist bemerkenswert: Die ursprüngliche, eher belanglose Elastizität von -0,1 wird in das Maß -0,92 für die betroffene Gruppe übersetzt. Sie rückt also sehr nahe an den kritischen Wert von -1, bei dem ein verordnetes Minimum die Lohnsumme überhaupt nicht mehr zu steigern vermag.

Die beiden genannten Studien gehen über diese einfache Modifikation hinaus. Abwod et al. (1997) untersuchen beispielsweise für Frankreich, welchen Einfluß der staatliche Mindestlohn (SMIC, salaire minimum interprofessionel de croissance) auf die Wahrscheinlichkeit hat, von einer bestimmten Position in der Lohnverteilung (in Periode 1) ausgehend arbeitslos zu werden (in Periode 2). Es zeigt sich zunächst, daß das Risiko, arbeitslos zu werden, tatsächlich in

jener Gruppe konzentriert ist, die in etwa zum Mindestlohn bezahlt wird. Das Beispiel Frankreich erlaubt weitergehende Erkenntnisse, weil der französische Mindestlohn indexiert ist und zusätzlich per Gesetz immer wieder in die Höhe getrieben wurde. Wenn der reale Mindestlohn um ein Prozent steigt, geht für einen jungen und derzeit zum SMIC bezahlten Mann die Wahrscheinlichkeit, in der Folgeperiode beschäftigt zu sein, um 2,5% zurück. Für einen 25-30jährigen Mann, der zwischen dem alten und neuen Mindestlohn beschäftigt war, sinkt diese Wahrscheinlichkeit um 4,6% im Verhältnis zu einem gleichaltrigen, aber marginal über dem Minimum entlohnten Mann. In Frankreich existieren zudem verschiedene Ausnahmeregelungen, die es erlauben, Arbeitnehmer unter 25 zu geringeren Löhnen als dem SMIC zu beschäftigen. Das Überschreiten dieser Altersgrenze und damit das faktische Inkrafttreten der Mindestlohnrestriktion führt zu gravierend schlechteren künftigen Beschäftigungschancen. All diese Ergebnisse stimmen wenig hoffnungsvoll, was die Effektivität des SMIC angeht.

Ein zentrales Ziel von Mindestlöhnen mag sein, die Einkommen von armen Familien zu steigern. Ob dieses Ziel erreicht wird, hängt nicht nur davon ab, wie groß die Elastizität der Arbeitsnachfrage im Bereich des Mindestlohns ist. Der zweite wichtige Faktor ist, wie genau die Erwerbstätigen betroffen sind, die einer armen Familie angehören. Viele der in den USA zum Mindestlohn Tätigen lebt nämlich in verhältnismäßig wohlhabenden Familien, so daß nicht von vornherein klar ist, wie stark sich schlechtere Beschäftigungschancen für diese Gruppe von Arbeitnehmern auf arme Familien auswirken. Nur rund ein Drittel der Arbeitnehmer, die im Bereich des Mindestlohns beschäftigt sind, gehören den ärmsten Familien an (Card/ Krueger 1995: 298f.).

Neumark und Wascher (1997) versuchen diese komplexen Strukturen aufzulösen, indem sie die Wahrscheinlichkeiten des Übergangs aus der Armut beziehungsweise in die Armut in verschiedenen Bundesstaaten der USA vergleichen, wobei in manchen Staaten der Mindestlohn stieg, in anderen dagegen nicht. Falls arme Familien in einem Staat mit steigenden Mindestlöhnen bessere Chancen haben, aus der Armut auszubrechen, ist dies ein Indiz für den Erfolg der Mindestlohnpolitik. Allerdings ist darauf zu achten, ob sich in den gleichen Staaten die Gefahr verändert, in die Armut abzustiegen. Ganz unterschiedliche Effekte finden in den Übergangswahrscheinlichkeiten ihren Niederschlag. So verändert sich möglicherweise das Arbeitsangebot der Familienmitglieder mit der Höhe des Mindestlohns. Wird ein Mitglied einer armen Familie aufgrund des Mindestlohns arbeitslos, erhält es vermutlich staatliche Transfers, was den negativen Effekt auf das Familieneinkommen mildert.

Neumark und Wascher (1997) identifizieren gegenläufige Bewegungen. Einerseits können dank des Mindestlohns einige ursprünglich arme Familien ihre Einkommen steigern. Andererseits rutschen aber manche anfangs etwas besser gestellten Familien unter die Armutsgrenze

ab. Die erste, angestrebte Bewegung ist prozentual auf die Gruppe armer Familien bezogen zwar stärker als die zweite, unerwünschte Bewegung bezogen auf die Gruppe von ursprünglich etwas besser gestellten Familien, aber der Anteil armer Familien ist recht klein. Werden die beiden Bewegungen entsprechend gewichtet, ergibt sich insgesamt ein Anstieg des Anteils armer Familien um 0,8 Prozentpunkte, wobei dieser Nettoeffekt statistisch nicht signifikant ist. Der wahre Charakter der Mindestlohnsteigerung zeigt sich noch deutlicher, wenn berücksichtigt wird, daß er seine volle Wirkung verzögert entfaltet. Zunächst (in der Folgeperiode) können einkommensschwache Familien mit höherer Wahrscheinlichkeit erwarten, die Armutszone zu verlassen, und die etwas wohlhabenderen Familien müssen den Abstieg weniger fürchten. Vermutlich dominiert zunächst der Lohnanstieg den Einfluß auf das Familieneinkommen. Schon in der zweiten Periode ist aber der positive Effekt für arme Familien weit schwächer ausgeprägt, und die Wahrscheinlichkeit steigt, der Armut anheimzufallen. Offenbar finden nun, mit einem gewissen Lag, Anpassungen bei der Beschäftigung statt. Insbesondere sinkt die Zahl der beschäftigten Familienmitglieder in jenen Familien, deren Einkommen ursprünglich oberhalb der Armutsgrenze lag.

Auch bei wohlwollender Betrachtung ergibt sich also bestenfalls eine in etwa unveränderte Wahrscheinlichkeit, arm zu sein. Es wäre zynisch, den Aufstieg einiger armer Familien als Erfolgsnachweis herauszustreichen, wenn zugleich andere Familien arm werden. Der Mindestlohn erscheint äußerst ineffektiv; er führt auch nicht zur (gesellschaftlich möglicherweise erwünschten) Umverteilung von reichen zu armen Familien. Stattdessen profitieren einige bisher arme Familien auf Kosten jetzt armer Familien. Der Mindestlohn wirkt nur in einer scharf umrissenen Gruppe, und er bewirkt lediglich Brutto-Wechselbäder, aber keine Netto-Verbesserungen. Auch gegen individuelle Armut wird er im übrigen kaum helfen, sind doch zwei Drittel der armen Erwachsenen in den USA gar nicht beschäftigt (Card/ Krueger 1995: 305ff.). Mindestlöhne sind nach diesen Erkenntnissen nicht bloß ineffizient, sondern auch kaum zielführend. Es bleibt dabei: Außenhandel mag erheblichen Druck auf derartige Sozialstandards ausüben, aber dieser Druck ist heilsam. Eine offene Volkswirtschaft wird auf die Dauer ihre ineffizienten Standards aufgeben. Die sozialstaatlichen Ziele müssen deshalb überdacht, jedoch nicht unbedingt aufgegeben werden. Es geht vielmehr darum, effiziente und effektivere Instrumente zu finden.

#### **4. Führt verstärkter Außenhandel zu höheren Sozialstandards?**

Immer stärkerer Außenhandel reißt die beteiligten Länder offenbar aus ihrer Trägheit. Althergebrachte sozialpolitische Ansätze können nicht einfach weitergeschleppt werden, bloß „weil

das schon immer so war“. Für die etablierten Wohlfahrtsstaaten gilt es, den über die Jahre hinweg angelegten Wohlstandsspeck wieder in Energie umzusetzen - die Vokabel vom „Abbau des Sozialstaats“ klingt erheblich sympathischer, als es von ihren Schöpfern gedacht war. Das ist allerdings kein Plädoyer für die Magersucht. Eine Volkswirtschaft kann und sollte Marktunvollkommenheiten stets korrigieren, indem sie effiziente Standards setzt. Ist also im besten Fall zu erwarten, daß Sozialstandards auf dem bisherigen Niveau erhalten bleiben?

Diese vorläufige Schlußfolgerung erscheint sehr zurückhaltend. Denn sie vernachlässigt völlig, warum freier Handel zwischen den Ländern überhaupt angestrebt wird. Außenhandel ist kein Selbstzweck, sondern eröffnet die Chance, die Allokation der vorhandenen Produktionsfaktoren zu verbessern und damit mehr und bessere oder vielfältigere Güter herzustellen und zu konsumieren. Die Wohlfahrt steigt, wenn die Weltwirtschaft zusammenwächst. Aus mindestens zwei Gründen wird sich dieser Prozeß auch auf die Standards in einer Volkswirtschaft auswirken: Reichere Bürger wünschen höhere soziale Standards, und sie können dafür bezahlen. Dieser Effekt ist beispielsweise in den „emerging economies“ Asiens zu beobachten (Langhammer 1997). Gerade bei den sogenannten Kernstandards zeigt er sich in aller Deutlichkeit. Zwischen dem Bruttosozialprodukt pro Kopf in einer Volkswirtschaft und dem Anteil arbeitender Kinder (zwischen zehn und vierzehn Jahren) besteht ein eindeutiger negativer Zusammenhang (Krueger 1997: 295). Dies gilt, obwohl weitere Einflüsse wie kulturelle Traditionen, Haushaltsgröße oder Bildungssystem auf Kinderarbeit zurückwirken (vgl. z.B. Grootaert/ Kanbur 1995). Das ist auch nicht überraschend, denn viele dieser Einflüsse hängen wiederum selbst vom Pro-Kopf-Einkommen ab.

Die traditionelle Außenhandelstheorie lehrt nun allerdings, daß sich die insgesamt steigende Wohlfahrt sehr ungleich auf die Produktionsfaktoren verteilt. Die Besitzer dieser Faktoren werden deshalb ihre Nachfrage nach Sozialstandards auch unterschiedlich anpassen, wenn es zu verstärktem Außenhandel kommt. Solange die sozialpolitischen Normen für die gesamte Bevölkerung eines Landes gelten, ist der Einfluß der unterschiedlichen Gruppen gegeneinander abzuwägen. Sozialstandards bleiben damit zwar endogen, aber es hängt von den Umständen ab, in welcher Richtung und Stärke sie sich verändern. Die relevanten Zusammenhänge lassen sich wiederum in einem einfachen Modell mit zwei Volkswirtschaften und zwei Gütern erkennen (Casella 1996).

Beide Länder verfügen über zwei Produktionsfaktoren, Humankapital  $H$  und niedrigqualifizierte Arbeit  $L$ . Das Land 1 ist reich an niedrigqualifizierter Arbeit, das Land 2 dementsprechend reichlich mit Humankapital ausgestattet. In Land 1 ist das Verhältnis von  $L$  zu  $H$  also höher als in Land 2 und auch höher als im „weltweiten“ Durchschnitt. Die unterschiedlichen

Faktorausstattungen treiben den Außenhandel zwischen den Ländern an. Im In- und Ausland werden jeweils sowohl ein High-Tech-Gut X als auch ein standardisiertes Massenprodukt Y hergestellt. Die Produktionsfunktionen sind in beiden Ländern gleich und weisen konstante Skalenerträge auf, es herrscht vollkommener Wettbewerb auf den Gütermärkten. Die Technologien zeichnen sich jetzt allerdings dadurch aus, daß bei der Herstellung von X nur Humankapital und bei der Produktion von Y nur einfache Arbeit benötigt wird:

$$X = bH$$

$$Y = aL$$

Aus diesen Annahmen ergibt sich unmittelbar, daß die Unternehmen langfristig keine Gewinne erzielen und Grenzkostenpreise für die beiden Güter verlangen:

$$p_X = \frac{r}{b}$$

$$p_Y = \frac{w}{a}$$

Die Bürger beider Länder haben identische Präferenzen, die durch die Nutzenfunktion

$$U = xy$$

beschrieben werden, wobei x und y für den individuellen Konsum des jeweiligen Gutes stehen. In dieser einfachen Modellstruktur läßt sich das Güterpreisverhältnis und das Faktorpreisverhältnis in den Ländern rasch herleiten, zunächst ohne den Sozialstandard zu berücksichtigen. Das Verhältnis der Grenznutzen von x und y muß dem Verhältnis der Güterpreise  $p_X$  und  $p_Y$  entsprechen. Ein Ausdruck für die gleichgewichtigen Güterpreise wurde bereits hergeleitet, so daß sich für jedes Land  $i=1,2$  folgendes ergibt:

$$\frac{p_{X_i}}{p_{Y_i}} = \frac{aL_i}{bH_i}$$

$$\frac{r_i}{w_i} = \frac{L_i}{H_i}$$

Faktor- und Güterpreisverhältnisse hängen also auch hier direkt von der vorhandenen Faktorausstattung ab. Da Land 1 relativ viel einfache Arbeit besitzt, schlägt das Pendel auf den Faktormärkten zugunsten des knappen Humankapitals aus,  $r/w$  ist in Land 1 höher als in Land 2. Konsequenterweise hat Land 1 einen komparativen Preisvorteil beim arbeitsintensiven Gut Y, während Land 2 das High-Tech-Gut X günstiger herstellen kann. Nehmen die beiden Länder deshalb Außenhandel miteinander auf, gleichen sich zunächst die Güterpreisverhältnisse aneinander an. Weil das weltweite Güterangebot mit der entsprechenden Nachfrage übereinstimmen muß, entscheidet jetzt das weltweite durchschnittliche Faktorausstattungsverhältnis über die einheitlichen Preise  $p_X$  und  $p_Y$ . Aus der Sicht von Land 1 wird Gut X billiger, wäh-

rend sich die Konsumenten in Land 2 über einen sinkenden Preis des arbeitsintensiv hergestellten Gutes freuen können:

$$\frac{p_{X1}}{p_{Y1}} > \frac{p_X}{p_Y} = \frac{aL}{bH} > \frac{p_{X2}}{p_{Y2}}$$

Aber auch die Faktorpreisverhältnisse gleichen sich aneinander an. In beiden Ländern profitiert davon der bisher relativ niedrig entlohnte, weil besonders reichlich vorhandene Produktionsfaktor. Zugleich leidet der knappere und deshalb verhältnismäßig hoch entlohnte Faktor. Diese Aussagen gelten nicht nur für das Verhältnis der Faktorpreise, sondern, was gravierender ist, auch für die realen Einkommen. Aus der kostenminimalen Nachfrage nach einem Güterbündel  $x, y$ , das gerade eine Einheit Nutzen erzeugt, ergibt sich der Preisindex

$$P = (p_X p_Y)^{\frac{1}{2}}$$

Verwendet man erneut die Erkenntnis, daß das Güterpreisverhältnis dem Verhältnis der Grenznutzen der Güter im Konsum entsprechen muß, ist die Auswirkung auf die realen Faktoreinkommen  $y_L$  und  $y_H$  leicht zu erkennen:

$$y_L = \frac{w}{P} = \left( ab \frac{H}{L} \right)^{\frac{1}{2}}$$

$$y_H = \frac{r}{P} = \left( ab \frac{L}{H} \right)^{\frac{1}{2}}$$

Die realen Einkommen hängen ebenfalls unmittelbar von den vorhandenen Faktormengen ab. Weil das Verhältnis von niedrigqualifizierter Arbeit zu Humankapital in der Zwei-Länder-Welt insgesamt größer ist als in Land 2, jedoch kleiner als in Land 1, sind die Schlußfolgerungen eindeutig. Einfache Arbeit in Land 2 und Humankapital in Land 1 verlieren real, während Humankapital in Land 2 und einfache Arbeit in Land 1 die Gewinner sind. Trotz der Annahme spezifischer Faktoren stellen sich also die traditionellen Resultate der Heckscher-Ohlin-Samuelson-Theorie ein.

Ein Sozialstandard kommt nun ins Spiel, wenn die Individuen Nutzen aus der Existenz sozialpolitischer Regelungen ziehen können. Die Regierung stellt mit Hilfe des Sozialstandards ein „öffentliches Gut“ bereit. Der Abbau negativer externer Effekte stiftet zusätzliche Nutzen bei den Individuen. Ein so definierter Standard umfaßt grundsätzlich alle Regeln und Institutionen, die eine effiziente Ordnung des wirtschaftlichen Geschehens garantieren und deshalb positiv auf die individuellen Nutzen wirken. In die Nutzenfunktion geht dieses Gut  $G$  mit einem Gewicht  $g$  ein:

$$U = xyG^g$$

Der Sozialstandard ist keineswegs kostenlos, sondern erfordert auf die eine oder andere Weise einen realen Aufwand. Er entzieht eventuell dem Produktionsprozeß einen Teil der bisher beschäftigten Faktoren, was beispielsweise bei einem Verbot der Kinderarbeit eintritt. Oder es ist notwendig, in neue Maschinen zu investieren, um höhere Anforderungen für die Sicherheit am Arbeitsplatz zu erfüllen. In diesem einfachen Modell erfordert die Bereitstellung des öffentlichen Gutes den Einsatz der beiden Güter X und Y. Grundsätzlich kann es dann natürlich passieren, daß die relative Nachfrage nach einem der beiden Güter und damit automatisch, auf der vorgelagerten Ebene, nach einem der Faktoren steigt. Dies hätte unmittelbare Konsequenzen für die Preisverhältnisse in der Volkswirtschaft. Allerdings sollen diese Einflüsse hier unterdrückt werden; die folgende Formulierung stellt sicher, daß der Sozialstandard keine derartigen Folgen hat.

$$G = X_G Z_G$$

Zudem soll der Standard auch allokatonsneutral finanziert sein, und zwar durch eine von den Unternehmen entrichtete Kopfsteuer pro Beschäftigtem. Das absolute Niveau der Güterpreise verändert sich deshalb. Über die Löhne  $w$  und  $r$  hinaus stellt der Steuersatz  $t$  einen weiteren Kostenfaktor dar. Viel wichtiger ist in unserem Kontext allerdings: Der Sozialstandard beeinflußt die Preise beider Güter exakt gleich. Am Verhältnis der Güterpreise verändert sich deshalb überhaupt nichts gegenüber den obigen Überlegungen ohne den Standard. Gleiches gilt für das Verhältnis der Faktorpreise; nach wie vor ist für diese Größen allein von Interesse, in welchen relativen Mengen die Produktionsfaktoren vorhanden sind. In diesem speziellen Modell bleiben die komparativen Vorteile trotz des öffentlichen Gutes unverändert, was selbstverständlich nicht immer so sein muß (vgl. z.B. Clarida/ Findlay 1991).

Ein benevolenter Diktator setzt den Steuersatz  $t$  so fest, daß die Nutzenfunktion unter Ein-schluß von  $G$  maximiert wird. Dazu müssen mehrere Bedingungen erfüllt sein: Das Verhältnis der Grenznutzen von X und Y in der Produktion von  $G$  muß jetzt ebenso wie deren Verhältnis im Konsum mit dem Preisverhältnis  $p_X/p_Y$  übereinstimmen. Der Grenznutzen von X und Y muß in beiden Verwendungen, als Konsumgut oder als öffentliches Gut, gleich sein. Zudem sind die Budgetrestriktionen einzuhalten: Die Konsumausgaben dürfen das jeweilige Faktoreinkommen nicht übersteigen, und die Steuersumme muß die Ausgaben für das öffentliche Gut decken. Im Ergebnis ist der optimale Steuersatz direkt proportional zum Einkommen der Individuen:

$$t_L^* = gw$$

$$t_H^* = gr$$

Wird der gleiche Preisindex wie bisher verwendet, ergibt sich in realen Größen:

$$\tau_L = \frac{g}{1+g} \left( ab \frac{H}{L} \right)^{\frac{1}{2}}$$

$$\tau_H = \frac{g}{1+g} \left( ab \frac{L}{H} \right)^{\frac{1}{2}}$$

Es ist offensichtlich im allgemeinen unmöglich, einen einheitlichen Kopfsteuersatz festzulegen, der den Interessen sowohl der niedrigqualifizierten Arbeitnehmer als auch der Humankapitalbesitzer entspricht. Solange H und L unterschiedlich sind, wünschen die beiden Gruppen unterschiedliche Sozialstandards. Weil die Präferenz für den Sozialstandard direkt vom realen Einkommen abhängt, drängt der niedriger entlohnte Faktor auch auf laxere Standards. Wenn in beiden Ländern mehr einfache Arbeit als Humankapital vorhanden ist, dann ist für die erste Gruppe stets ein schwächerer Standard angebracht als für die zweite.

Kommt Außenhandel zustande, nähern sich die unterschiedlichen Interessen im arbeitsreichen Land 1 aneinander an. Die einfache Arbeit erlebt steigende Realeinkommen, Humankapital muß Einbußen hinnehmen, die Gruppen ähneln sich mehr als zuvor. In Land 2 allerdings wird der Graben zwischen den Faktorbesitzern noch tiefer. Einfache Arbeit, die schon bei Autarkie einen niedrigeren Standard bevorzugt hatte, verliert bei Außenhandel reales Einkommen, während Humankapital profitiert. Angesichts der bleibenden und in Land 2 sogar noch verschärften Differenzen zwischen den Gruppen ist fraglich, welcher Standard etabliert wird. Bei einer demokratischen Entscheidung zählt beispielsweise nur, welche Gruppe die Mehrheit hat. Wenn überall die einfache Arbeit das Humankapital zahlenmäßig (und in der Demokratie auch politisch) dominiert, steigt der Sozialstandard beim Übergang zu Außenhandel in Land 1, während er in Land 2 sinkt. Im vorliegenden einfachen Modell wird ein Ausgleich der Faktoreinkommen und damit auch ein weltweit einheitlicher Standard erreicht. Führt man Produktivitätsunterschiede zwischen den Ländern ein, können sich die Standards auch in einer integrierten Weltwirtschaft unterscheiden und konvergieren lediglich zu einem gewissen Grad (Casella 1996).

Es ist andererseits durchaus denkbar, daß das humankapitalreiche Land 2 über absolut mehr Humankapital als einfache Arbeit verfügt. Insbesondere in einer längerfristigen Sicht ist das nicht auszuschließen, weil der Faktor Humankapital durch den Außenhandel profitiert und damit die individuellen Anreize steigen, in eine qualifizierende Ausbildung zu investieren. Hat Humankapital die Mehrheit, steigt auch in Land 2 der Sozialstandard beim Eintritt in die integrierte Weltwirtschaft. Das einfache Modell erreicht hier jedoch die Grenzen seiner Überzeugungskraft. Die Annahme  $H > L$  impliziert nämlich, daß Humankapital zumindest bei Autarkie real schlechter entlohnt wird als einfache Arbeit. Das könnte sich sogar auf die hier

skizzierte „Weltwirtschaft“ übertragen, wenn das Land 2 über so viel Humankapital verfügt, daß H weltweit größer als L ist.

Das gleiche Ergebnis - mit dem Außenhandel steigende Standards in beiden Ländern - könnte aber auch aus anderen Gründen heraus zustandekommen. Wahrscheinlich richteten sich die Politiker nicht allein nach normativen Erwägungen und handeln deshalb nicht unbedingt im Interesse der Mehrheit der Bevölkerung. In einer politökonomischen Perspektive ist wichtig, wie stark der Einfluß der einzelnen Gruppen auf die politische Entscheidung ist. Möglicherweise setzt sich die Gruppe der Humankapitalbesitzer durch, weil sie etwa besser organisiert ist. Zudem ist zweifelhaft, ob das Interesse einer Gruppe am sozialen Standard immer genau proportional mit dem Einkommen schwankt. Mindestens zwei Argumente sprechen dagegen, daß die niedrigqualifizierten Arbeitnehmer ihre Nachfrage nach sozialer Absicherung in einer zusammenwachsenden Weltwirtschaft reduzieren. Erstens zeigt die Erfahrung, daß es sehr schmerzhaft ist, einen einmal erreichten sozialen Standard wieder aufzugeben. Insofern werden die niedrigqualifizierten Arbeitnehmer bereit sein, den Status Quo trotz relativ anwachsender Lasten zu sichern. Zweitens steigt mit der weltweiten Integration das individuelle Risiko gerade der weniger qualifizierten Arbeitnehmer. Da in der Realität Unvollkommenheiten auf den Arbeitsmärkten bestehen, müssen sie stärker als bisher befürchten, dauerhaft arbeitslos zu werden. Deshalb ist wohl eher zu erwarten, daß das Interesse an Sozialstandards wächst oder zumindest gleichbleibt, vor allem solange die Nutznießer einen Teil der Lasten auf Dritte abwälzen können (Berthold/ Thode 1998).

Das simple Modell verschleiert zudem die dynamischen Effekte des verstärkten Außenhandels. Stärkere Integration bringt die beteiligten Volkswirtschaften auf einen höheren Wachstumspfad. Der starke Rückgang des Außenhandels in der Weltkriegsperiode und die anschließende Rückkehr zur stärkeren Verflechtung der Volkswirtschaften bieten hier starke Indizien. Das neoklassische Wachstumsmodell läßt erwarten, daß die beteiligten Länder nach dem Wiederaufleben alter Handelsbeziehungen und einer Übergangsperiode mit höheren Wachstumsraten wieder zur vorherigen Wachstumsdynamik zurückgekehrt sind. Belgien, Frankreich, Deutschland, Italien und die Niederlande entschieden sich jedoch als fünf der sechs Gründungsmitglieder der EU für eine weitergehende, wenn auch zögerlich umgesetzte Liberalisierung der Handelsströme. In den Jahren 1973-1989 war die Exportquote dieser fünf Länder tatsächlich fast dreimal höher als in der Vorkriegsperiode 1870-1913, obwohl damals schon (und noch) relativ freier Handel herrschte. Zugleich überstieg die durchschnittliche Wachstumsrate des realen BSP pro Kopf den Vorkriegswert um einen Faktor 1,63, und die Einkommensunterschiede hatten beträchtlich abgenommen. Dabei wies jedes der fünf Länder höhere Wachstumsraten auf und gewann nicht etwa auf Kosten anderer. Alle haben ihren

Vorkriegs-Trend verlassen und sind dauerhaft auf einen höhergelegenen Wachstumspfad eingeschwenkt (Ben-David/ Loewy 1997). Sicher ist dies eine Folge unterschiedlicher Einflüsse, aber die Rolle des Außenhandels ist dabei nicht zu unterschätzen. Die Integration der Weltwirtschaft kann demnach langfristig zu allgemeinen Einkommenssteigerungen führen. Deshalb wird die Nachfrage aller Gruppen nach Sozialstandards allenfalls in einer Übergangsperiode sinken, auf lange Sicht aber steigen.

Wichtig ist in diesem Zusammenhang der Einfluß der außenwirtschaftlichen Verflechtung auf die gesamte Faktorproduktivität einer Volkswirtschaft. Über mindestens vier verschiedene Wege steigert der Kontakt zu anderen Ländern die Produktivität. Erstens versetzt er eine Volkswirtschaft in die Lage, aus dem Ausland Input- oder Konsumgüter beziehen, die sie (noch) nicht selbst herstellen kann. Die Produktivität der heimischen Faktoren steigt dann entweder direkt, weil importierte Inputgüter die heimischen ergänzen, oder indirekt - weil sie auf Umwegen etwas „produzieren“, was vorher außerhalb der Produktionsmöglichkeitengrenze lag. Zweitens schafft dieser Kontakt Gelegenheiten, von anderen zu lernen. Wie sind die Unternehmen der ausländischen Geschäftspartner organisiert? Wie werden die Produktionsabläufe gestaltet? Wie laufen Markttransaktionen ab? Die Antworten auf diese und viele weitere Fragen können vorbildhaft für das Heimatland sein und dessen Effizienz erhöhen. Drittens besteht gerade für weniger entwickelte Länder ein starker Anreiz, die importierten Güter zu imitieren, um das technische Wissen und parallel dazu die Produktivität der komplementären Faktoren zu erhöhen. Viertens bedeuten alle bisher genannten Chancen, von anderen zu lernen, daß ein Land relativ leicht zu weiter fortgeschrittenen Handelspartnern aufschließen kann; es ist nicht nötig, das Rad neu zu erfinden. Damit sinken auf breiter Front die Kosten von Innovationen und Imitationen, und künftige Produktivitätsfortschritte sind einfacher zu erreichen als in nationaler Abgeschlossenheit (Helpman 1997).

## **5. Schlußfolgerungen**

Erhalten, senken, erhöhen - je nach Umfeld kommen tatsächlich alle drei Verhaltensweisen in Frage. Sozialstandards, die in geeigneter Weise der Korrektur von Marktunvollkommenheiten dienen, bleiben ungefährdet. Sie sind in einer offenen Volkswirtschaft sogar noch wichtiger als in einer geschlossenen. Nur wenn eine Volkswirtschaft keine internen Verzerrungen duldet, kann sie die Vorteile der Spezialisierung und des Handels mit anderen voll ausschöpfen. Derlei „internalisierende“ Sozialstandards harmonieren prächtig mit dem Außenhandel: Zwei Instrumente, die beide auf einen effizienten Zustand abzielen, ergänzen sich gegenseitig. Problematisch wird es dagegen immer dann, wenn Sozialstandards selbst verzerrend wirken,

obwohl sie vielleicht „gut gemeint“ sind. Hart prallen dann die Gegensätze aufeinander, ein Konflikt entbrennt zwischen Außenhandel, der zur Effizienz drängt, und nationalen Institutionen, die sich dagegen stemmen. Die Kosten verzerrender Standards wachsen, und ihre Attraktivität schwindet. Scheinen die institutionellen Regeln auch noch so felsenfest, wird eine Gesellschaft doch auf die Dauer einige dieser überkommenen Regeln in Frage stellen. Wie schnell das geht, hängt tatsächlich unter anderem davon ab, wie stark die Tendenz zum Faktorpreisausgleich ist.

Trotzdem muß es selbst im theoretischen Grenzfall des vollkommenem Faktorpreisausgleichs nicht dazu kommen, daß die Volkswirtschaften wie geklont aussehen. Die Bürger eines Landes können ihre Sozialstandards weiter nach den eigenen Präferenzen wählen, sie müssen nur dafür bezahlen. Es ist nicht einzusehen, warum alle Menschen in unterschiedlichsten Ländern exakt den gleichen Teil ihres Einkommens für Sozialstandards herzugeben bereit sein sollten. Als gute Kunden ihres Staates sollten sie allerdings stets darauf achten, daß dessen Angebot sein Geld wert ist. Die weltwirtschaftliche Integration enthüllt, wo die gerne kaschierten Problemzonen der Sozialstaaten liegen. Wenn an diesen Stellen abgespeckt wird, geht es also „nur“ um Figurprobleme, selbst wenn das angesichts der Fülle ineffizienter Traditionen für manchen ausgebauten Wohlfahrtsstaat im ersten Schritt nach einem „Weniger ist besser“ aussehen wird.

Auf das rechte Maß ist andererseits auch bei der Option auf höhere Sozialstandards in einer integrierten Weltwirtschaft zu achten. Außenhandel steigert die Pro-Kopf-Einkommen in den beteiligten Volkswirtschaften. Längerfristig profitieren vermutlich auch viele der anfänglichen Verlierer von höherem Wachstum und steigender Faktorproduktivität. Der Dreisatz Faktorpreisausgleich - Tendenz zu einheitlich niedrigen Standards - Notwendigkeit von Mindestnormen ist spätestens damit widerlegt. Kann und will sich die Bevölkerung dank weltwirtschaftlicher Integration höhere Sozialstandards leisten, so hindert sie niemand daran. Nur ist es um die beliebige Wahl der Mittel in einer selbstbeschränkten Volkswirtschaft geschehen: Die Disziplin der internationalen Arbeitsteilung schließt ineffiziente Schein-Fortschritte aus.

Literatur:

- Abowd, John M., Francis Kramarz, Thomas Lemieux and David N. Margolis 1997: *Minimum Wages and Youth Employment in France and the United States*, NBER Working Paper No. 6111
- Anderson, Kym 1997: *Environmental and Labour Standards: What Role for the World Trade Organization?*, University of Adelaide, Centre for International Economic Studies, Seminar Paper 97/04
- Ben-David, Dan and Michael B. Loewy 1997: *Free Trade, Growth, and Convergence*, NBER Working Paper No. 6095
- Berthold, Norbert 1997a: *Entsolidarisiert der Markt?* in: Volkswirtschaftliche Korrespondenz der Adolf-Weber-Stiftung, 36. Jhrg., Nr. 8
- Berthold, Norbert 1997b: *Sozialstaat und marktwirtschaftliche Ordnung - Ökonomische Theorie des Sozialstaates*, in: Hartwig, Karl-Hans (Hrsg.): Alternativen der sozialen Sicherung: Umbau des Sozialstaates, Gespräche der List-Gesellschaft, N.F. Bd. 17, Baden-Baden: Nomos, S. 10-41
- Berthold, Norbert und Eric Thode 1998: *Globalisierung - Drohendes Unheil oder schöpferische Kraft für den Sozialstaat?*, erscheint in: Berthold, N. und E. Knappe (Hrsg.): Ökonomische Theorie der Sozialpolitik
- Bhagwati, Jagdish and Marvin H. Kosters (eds.) 1994: *Trade and Wages: Leveling Wages Down?*, Washington (D.C.): The AEI Press
- Brecher, Richard A. 1974a: *Minimum Wage Rates and the Pure Theory of International Trade*, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 88, No. 1, S. 98-116
- Brecher, Richard A. 1974b: *Optimal Commercial Policy for a Minimum-Wage Economy*, in: Journal of International Economics, Vol. 4, S. 139-149
- Brown, Drusilla K., Alan V. Deardorff, and Robert M. Stern 1996: *International Labor Standards and Trade: A Theoretical Analysis*, in: Jagdish Bhagwati and Robert E. Hudec (eds.): Fair Trade and Harmonization: Prerequisites for Free Trade?, Vol. 1, Economic Analysis, Cambridge (MA)/ London: MIT Press, S. 227-280
- Card, David and Alan B. Krueger 1995: *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage*, Princeton (N.J.): Princeton University Press
- Casella, Alessandra 1996: *Free Trade and Evolving Standards*, in: Jagdish Bhagwati and Robert E. Hudec (eds.): Fair Trade and Harmonization: Prerequisites for Free Trade?, Vol. 1, Economic Analysis, Cambridge (MA)/ London: MIT Press, S. 119-156

- Clarida, Richard H. and Ronald Findlay 1991: *Endogenous Comparative Advantage, Government, and the Pattern of Trade*, NBER Working Paper No. 3813
- Davis, Donald R. 1996: *Does European Unemployment Prop up American Wages?*, NBER Working Paper 5620
- Freeman, Richard B. 1995: *Are Your Wages Set in Beijing?*, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, No. 3, S. 15-32
- Grootaert, Christiaan and Ravi Kanbur 1995: *Child Labour: An Economic Perspective*, in: *International Labour Review*, Vol. 134, No. 2, S. 187-203
- Helpman, Elhanan 1997: *R&D and Productivity: The International Connection*, NBER Working Paper 6101
- Krueger, Alan 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
- Krugman, Paul 1995: *Growing World Trade: Causes and Consequences*, *Brookings Papers on Economic Activity* 1995/ 1
- Krugman, Paul and Robert Lawrence 1993: *Trade, Jobs, and Wages*, NBER Working Paper No. 4478
- Landmann, Oliver und Michael Pflüger 1996: *Arbeitsmärkte im Spannungsfeld von Globalisierung und technologischem Wandel*, in: Külp, Bernhard (Hrsg.): *Arbeitsmarkt und Arbeitslosigkeit*, Freiburg: Haufe, S. 173-223
- Langhammer, Rolf J. 1997: *Umwelt- und Sozialdumping: Argumente gegen freien Welthandel?*, *Wirtschaftspolitisches Forum*, in: *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik*, Bd. 46, Nr. 2, S. 178-188
- Maskus, Keith E. 1997: *Should Core Labour Standards be Imposed Through International Trade Policy?*, *World Bank Policy Research Working Paper* No. 1817
- Neumark, David and William Wascher 1997: *Do Minimum Wages Fight Poverty?*, NBER Working Paper No. 6127
- OECD 1996: *Trade, Employment and Labour Standards - A Study of Core Workers' Rights and International Trade*, Paris
- Rama, Martin and Guido Tabellini 1995: *Endogenous Distortions in Product and Labour Markets*, *CEPR Discussion Paper* No. 1143
- Rodrik, Dani 1996: *Labor Standards in International Trade: Do They Matter and What do we do About Them?*, in: Robert Z. Lawrence, Dani Rodrik und John Whalley: *Emerging*

- Agenda for Global Trade: High Stakes for Developing Countries, Overseas Development Council, Policy Essay No. 20, Washington (DC), S. 35-77
- Samuelson, Paul A. 1949: *International Factor-Price Equalisation Once Again*, in: *Economic Journal*, Vol. 59 (234), S. 181-197
- Srinivasan, T. N. 1996: *Trade and Human Rights*, Yale University, Economic Growth Center, Center Discussion Paper No. 765
- Swinnerton, Kenneth A. 1997: *An Essay on Economic Efficiency and Core Labour Standards*, in: *The World Economy*, Vol. 20, No. 1, S. 73-86
- Wood, Adrian 1995: *How Trade Hurt Unskilled Workers*, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, No. 3, S. 57-80
- Ypersele, Tanguy van and Pierre Wunsch 1995: *Comparative Advantage, Redistribution and the Political Process: A Perspective on Social Dumping*, Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques, Série des Documents de Travail du CREST (Centre de Recherche en Economie et Statistique), n° 9604

Bisher erschienen:

**Nr. 1 Arbeitslosigkeit in Deutschland - Diagnose und Therapie**

von Norbert Berthold und Rainer Fehn, 1995

erschienen in: Holzmann, Robert (Hrsg.): *Löhne und Beschäftigung: Konzeptionelle und empirische Untersuchungen für die BRD*, Baden-Baden, Nomos, 1996, S. 43-117

**Nr. 2 Evolution von Lohnverhandlungssystemen - Macht oder ökonomisches Gesetz?**

von Norbert Berthold und Rainer Fehn, 1995

erschienen in: Zohlnhöfer, Werner (Hrsg.): *Die Tarifautonomie auf dem Prüfstand*, Schriften des Vereins für Socialpolitik N.F. Bd. 244, Berlin, Duncker & Humblot, 1996, S. 57-94

**Nr. 3 Können fixe Wechselkurse das Glaubwürdigkeitsproblem der Geldpolitik bei persistenter Arbeitslosigkeit lösen?**

von Rainer Fehn und Wolfgang Modery, 1995

erschienen in: *Kredit und Kapital*, 29. Jg., 1996, Heft 3, S. 370-401

**Nr. 4 Reforming the Welfare State: The German Case**

von Norbert Berthold und Rainer Fehn, 1995

erschienen in: Giersch, Herbert (ed.): *Reforming the Welfare State*, A Publication of the Egon-Sohmen-Foundation, Berlin/ Heidelberg/ New York, Springer, 1997, S. 165-203

**Nr. 5 The Positive Economics of Unemployment and Labor Market Inflexibility**

von Norbert Berthold und Rainer Fehn, 1996

erschienen in: *Kyklos*, Vol. 49, 1996, Fasc. 4, S. 583-613

- Nr. 6 **Sozialstaat und marktwirtschaftliche Ordnung -  
Ökonomische Theorie des Sozialstaates**  
von Norbert Berthold, 1996  
erschienen in: Hartwig, Karl-Hans (Hrsg.): *Alternativen der sozialen  
Sicherheit: Umbau des Sozialstaates*, Gespräche der List-Gesellschaft, N.F.  
Bd. 17, Baden-Baden, Nomos, 1997, S. 10-41
- Nr. 7 **Arbeitslosigkeit oder Einkommensungleichheit - Fluch globaler Märkte?**  
von Norbert Berthold, 1996  
erschienen in: Gitter, Wolfgang (Hrsg.): *Diesseits und jenseits von  
Geldangebot und Geldnachfrage*, Baden-Baden, Nomos, 1996, S. 55 - 74
- Nr. 8 **Das Beschäftigungspotential einer flexibleren qualifikatorischen  
Lohnstruktur**  
von Norbert Berthold und Rainer Fehn, 1996  
erschienen in: Sadowski, Dieter und Martin Schneider (Hrsg.): *Vorschläge zu  
einer neuen Lohnpolitik: Optionen für mehr Beschäftigung I*, Frankfurt/ New  
York, Campus, 1997, S. 71-99
- Nr. 9 **Wettbewerbspolitik, Industriepolitik und Handelspolitik in der  
Europäischen Union: Der Weg zur richtigen Balance**  
von Norbert Berthold und Jörg Hilpert, 1996  
erschienen in: Ohr, Renate (Hrsg.): *Europäische Integration*,  
Stuttgart/ Berlin/ Köln, Kohlhammer, 1996, S. 77-109
- Nr. 10 **Gibt es in einer Europäischen Währungsunion mehr sichere  
Arbeitsplätze?**  
von Norbert Berthold, 1997  
erschienen in: Willeke, Franz-Ulrich (Hrsg.): *Die Zukunft der D-Mark - eine  
Streitschrift zur Europäischen Währungsunion*, Landsberg am Lech, Olzog,  
1997, S. 141-172

- Nr. 11 **Regionalismus und Multinationale Unternehmungen: Wird der Protektion Einhalt geboten?**  
von Norbert Berthold und Martín Donges, 1997  
erschienen in: Berthold, Norbert und Bernhard Speyer (Hrsg.): *Vergessene Dimensionen der Außenwirtschaft: Raum, technischer Fortschritt und Entwicklung*, Festschrift für Detlef Lorenz, Berlin, Duncker & Humblot, 1997, S. 41-77
- Nr. 12 **Arbeitsmarktbeziehungen zwischen wirtschafts- und tarifpolitischer Regulierung - Durchschlägt die Europäische Währungsunion den gordischen Knoten?**  
von Norbert Berthold und Rainer Fehn, 1997  
erschienen in: Cassel, Dieter (Hrsg.): *50 Jahre Soziale Marktwirtschaft: Ordnungstheoretische Grundlagen, Realisierungsprobleme und Zukunftsperspektiven einer wirtschaftspolitischen Konzeption*, Stuttgart, Lucius&Lucius, 1998, S. 457-490
- Nr. 13 **Aktive Arbeitsmarktpolitik - wirksames Instrument der Beschäftigungspolitik oder politische Beruhigungspille?**  
von Norbert Berthold und Rainer Fehn, 1997  
erschienen in: *Ordo*, Bd. 48 (1997), Stuttgart, S. 411-435
- Nr. 14 **Die Europäische Währungsunion: ein weiterer Schock für Europa?**  
von Norbert Berthold, 1997  
erschienen in: Mayer, Otto G. und Hans-Eckart Scharrer (Hrsg.): *Schocks und Schockverarbeitung in der Europäischen Währungsunion*, Baden-Baden, Nomos, 1997, S. 11-44
- Nr. 15 **Globalisierung, demographische Schocks und Protektionismus - Was bleibt vom Sozialstaat?**  
von Norbert Berthold, 1997
- Nr. 16 **Unvollkommene Kapitalmärkte und strukturelle Arbeitslosigkeit: Schaffen Pensionsfonds Abhilfe?**  
von Rainer Fehn, 1998

Nr. 17 **Globalisierung - Drohendes Unheil oder schöpferische Kraft für den Sozialstaat?**

von Norbert Berthold und Eric Thode, 1998

Nr. 18 **Endzeit der Flächentarife?**

von Norbert Berthold, 1998

Nr. 19 **Does EMU Promote Labor-Market Reforms?**

von Norbert Berthold und Rainer Fehn, 1998