

Siebert, Horst

Working Paper — Digitized Version

Die Illusion von der Kooperation: zum Wettbewerb in der Weltwirtschaft gibt es keine Alternative

Kiel Working Paper, No. 809

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Siebert, Horst (1997) : Die Illusion von der Kooperation: zum Wettbewerb in der Weltwirtschaft gibt es keine Alternative, Kiel Working Paper, No. 809, Kiel Institute of World Economics (IfW), Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/953>

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.

Kieler Arbeitspapiere

Kiel Working Papers

Kieler Arbeitspapier Nr. 809

DIE ILLUSION VON DER KOOPERATION —
ZUM WETTBEWERB IN DER WELTWIRTSCHAFT GIBT ES KEINE ALTERNATIVE

von
Horst Siebert



Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel
The Kiel Institute of World Economics

ISSN 0342 - 0787

Institut für Weltwirtschaft
Düsternbrooker Weg 120, 24105 Kiel

Kieler Arbeitspapier Nr. 809

DIE ILLUSION VON DER KOOPERATION —
ZUM WETTBEWERB IN DER WELTWIRTSCHAFT GIBT ES KEINE ALTERNATIVE

von
Horst Siebert

748332

April 1997

Erscheint in „Wohistand trotz alledem — Alternative zur Standortpolitik“, hrsg. von Bernhard Emunds, Matthias Möhring-Hesse und Wolfgang Schroeder, Knauer Taschenbücher.

Für Inhalt und Verteilung der Kieler Arbeitspapiere ist der jeweilige Autor allein verantwortlich, nicht das Institut. Da es sich um Manuskripte in einer vorläufigen Fassung handelt, wird gebeten, sich mit Anregung und Kritik direkt an den Autor zu wenden und etwaige Zitate vorher mit ihm abzustimmen.

Zusammenfassung

Die Vorstellung, die Wirtschaftspolitik könne auf die Globalisierung durch eine internationale Kooperation und Harmonisierung etwa der Sozialnormen antworten, ist ökonomisch nicht wohl begründet. Es ist eine Illusion, die Bedingungen für den Produktionsfaktor Arbeit weltweit harmonisieren zu wollen. Wie der Wettbewerb auf den Gütermärkten ist auch der institutionelle Wettbewerb ein Mechanismus, mit dem effizientere Lösungen in den Rahmenordnungen von Volkswirtschaften gefunden werden können. Die Idee einer Abstimmung der makroökonomischen Stabilisierungspolitik, auch der Geld- und Wechselkurspolitik, stößt auf unüberwindbare Schwierigkeiten. Gefragt ist nicht eine Koordination im Sinne der Abstimmung wirtschaftspolitischer Tätigkeit und konkreter Maßnahmen, sondern — wenn es sich um globale öffentliche Güter handelt — um Vereinbarungen über ein Regelwerk wie etwa die Welthandelsordnung.

Der Globalisierung solle man durch Kooperation begegnen — diese These wird derzeit als eine mögliche Linie für die Wirtschaftspolitik diskutiert. Dabei ist leider verschwommen, was gemeint ist. Einige haben die Vorstellung, internationale Kooperation¹ soll gewährleisten, daß für die arbeitenden Menschen überall auf der Welt ähnliche Bedingungen herrschen. Insbesondere wird verlangt, daß die Sozialnormen in der Weltwirtschaft harmonisiert werden. Andere sehnen sich nach einem weltwirtschaftlichen Sozialkontrakt zwischen Industrie- und Entwicklungsländern, oder sie suchen den gerechten Preis in der Weltwirtschaft, ähnlich wie die Theologen des Mittelalters den „justum pretium“. Wieder andere wünschen sich eine enge Zusammenarbeit der Notenbanken und eine explizite Koordinierung der makroökonomischen Stabilisierungspolitik. Schließlich wird eine Rahmenordnung für die internationale Arbeitsteilung und den weltweiten Wettbewerb angestrebt, in die auch Regeln für die Nutzung der Umwelt einbezogen werden sollen. Die meisten dieser Vorstellungen entbehren einer soliden Grundlage in der wirtschaftswissenschaftlichen Argumentation.

I. Zum Begriff der Globalisierung

Hintergrund der Forderung nach internationaler Kooperation ist die Intensivierung des weltweiten Wettbewerbs — die Globalisierung —, die in den reifen Volkswirtschaften von manchem als Bedrohung empfunden wird. Globalisie-

* Für eine kritische Durchsicht des Manuskripts danke ich Elga Bartsch.

¹ Im folgenden beschäftige ich mich nicht mit der These, daß eine nationale Kooperation der wirtschaftspolitischen Akteure notwendig ist. Diese Frage wird in der wirtschaftspolitischen Literatur als Zuordnungs- oder „Assignment“-Problem behandelt. Dabei geht es um die Zuordnung von wirtschaftspolitischen Zielen und wirtschaftspolitischen Instrumenten und damit um die Definition von Verantwortlichkeiten der wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger. Es spricht vieles dafür, daß für die wirtschaftspolitischen Akteure klare Verantwortlichkeiten definiert sind: Die Tarifvertragsparteien sorgen im Rahmen der ihnen überantworteten Tarifautonomie für die Beschäftigung, die Geldpolitik für die Preisniveaustabilität, die Finanzpolitik für die Allokation, insbesondere für die Bereitstellung öffentlicher Güter, und — innerhalb von Grenzen — für die Distribution (vgl. dazu die Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, insbesondere JG 1974, Ziffern 364 ff.).

nung bedeutet, daß Marktsegmentierungen abgebaut werden und daß damit die Interdependenz der Produktion in verschiedenen Ländern durch den Austausch von Gütern — auch von Dienstleistungen —, durch internationalen Kapitalverkehr und durch Transfer von technischem Wissen intensiver wird. Märkte werden bestreitbarer; der Wettbewerb wird härter. Dies gilt aber nicht nur im Verhältnis zwischen Schwellen- und Industrieländern. Die Intensität des Wettbewerbs nimmt auch zwischen den Unternehmen der Industrienationen zu, nicht zuletzt wegen immer kürzer werdenden Lebenszyklen der Produkte, so daß gegebene Unternehmenspositionen schneller erodieren können. Gleichzeitig vollzieht sich in der Weltwirtschaft ein gewaltiger Umbruch. Mit den neuen Marktwirtschaften Mittel- und Osteuropas und mit China treten wichtige Regionen der Welt, die in der Vergangenheit mehr oder weniger abgeschlossen waren, in die internationale Arbeitsteilung ein. Nimmt man zusätzlich Indien mit ins Bild, so erleben wir derzeit einen historischen Prozeß, bei dem nahezu die Hälfte der Weltbevölkerung in die Weltwirtschaft integriert wird (Nunnenkamp et al. 1994, S. 2).

Beim Standortwettbewerb sind drei miteinander verbundene Ebenen analytisch zu trennen: Unternehmen wetteifern mit ihren Produkten auf den Gütermärkten der Welt um Absatzchancen und Marktanteile. Länder konkurrieren auf den internationalen Faktormärkten um die mobilen Produktionsfaktoren, also um das mobile Kapital und das mobile technische Wissen. Und die international immobilen Produktionsfaktoren, also im wesentlichen die Arbeitskräfte, stehen über komplexe Interdependenzen ebenfalls im Wettbewerb untereinander.

Standortverlagerungen, also räumliche Verschiebungen der Produktion, hat es immer schon gegeben, und im Prozeß der internationalen Arbeitsteilung ist die Herstellung etablierter Produkte von den Industrienationen zu den Schwellenländern immer schon weggewandert; der VW-Käfer, der heute in Brasilien und Mexiko produziert wird, ist hierfür das beste Beispiel. Neu an dem Phänomen der Globalisierung ist, daß diese Prozesse, auch wegen der drastisch gesunkenen Kommunikations- und Transportkosten und der geringeren zeitlichen Dauer

des Produktzyklus, nunmehr schneller ablaufen. Neu ist die Fragmentierung der Produktion und die räumliche Zerlegung von Wertschöpfungsketten. Neu ist aber auch, daß Kapital und technisches Wissen mobiler geworden sind und sich zügig einen anderen Standort suchen können. Die Veränderung von Standortgunst, die früher nicht so merklich eine Anpassung der Handelsströme nach sich zog, wird heute durch Verlagerung von Investitionen unmittelbar sichtbar, sie wirkt sich schneller aus. Die Mobilität des Kapitals, gemeint ist hier insbesondere das Sachkapital und nicht das Portfoliakapital, schränkt den Bewegungsspielraum der nationalen Regierungen ein. Eine wirtschaftspolitische Entscheidung, die zur Abwanderung von Kapital führt, ist heute mit höheren Opportunitätskosten verbunden. Damit verschiebt sich das Nutzen-Kosten-Kalkül zuungunsten von Entscheidungen, die die Produktionsbedingungen für den Faktor Kapital verschlechtern. Auch der Gestaltungsspielraum für die Gewerkschaften schrumpft (Siebert 1996).

Neben der Intensivierung des Wettbewerbs bedeutet der Umbruch in der Weltwirtschaft, daß sich eine Markterweiterung ungewöhnlichen Ausmaßes vollzieht, die neue Marktchancen für die Schwellenländer, aber eben auch für die Industrieländer eröffnet; von daher sollte beim Gütertausch das typische Industrieland gewinnen, die Terms of Trade sollten sich verbessern (Siebert 1997). Die derzeitige Situation ist also völlig anders als bei der Ölkrise der siebziger Jahre, als sich die Terms of Trade der Industrieländer verschlechterten. Gleichzeitig bedeutet der Umbruch, daß das Arbeitsangebot der Weltwirtschaft fast schockartig zunimmt; von daher verändert sich auf den Gütermärkten der Welt die Angebotsseite bei den arbeitsintensiv hergestellten Produkten; der Produktionsfaktor Arbeit kommt, soweit er nicht über besondere Qualifikationen verfügt, unter Druck.

II. Keine Harmonisierung der Löhne und der Sozialnormen: Sieben einfache Aussagen

In dieser Situation wird verstärkt nach einem Schutz der Arbeitnehmer gerufen, der dadurch erreicht werden soll, daß die Arbeitsbedingungen im weitesten Sinne harmonisiert werden. Dabei wird in der Öffentlichkeit teilweise sehr vordergründig, um nicht zu sagen vulgarökonomisch, argumentiert.

Aus Furcht davor, daß Arbeitsplätze in den Industrienationen verloren gehen, wird gefordert, daß die Arbeitnehmer in Entwicklungs- und Schwellenländern ihre Arbeit unter ähnlichen Bedingungen anbieten sollen. Dies ist das häufig zu hörende Argument vergleichbarer Startbedingungen oder eines „level playing field“. Diese Forderung vergißt, daß die Arbeitnehmer in den Industrienationen mit wesentlich mehr und mit wesentlich modernerem Sachkapital ausgestattet sind als in den Entwicklungs- und Schwellenländern und auch über bessere Qualifikationen („Humankapital“) verfügen, so daß ihre Arbeitsproduktivität deutlich höher ist. Die internationale Arbeitsteilung beruht ja auf der Idee, allen handeltreibenden Ländern Vorteile zu verschaffen, indem sich jedes Land gemäß seiner komparativen Vorteile spezialisiert; die komparativen Vorteile werden dabei durch die Ausstattungsvorteile bestimmt. Güterhandel ist eine Arbitrage zwischen den Ausstattungsvorteilen; eine Harmonisierung der Ausstattungsvorteile läuft dem Prinzip der internationalen Arbeitsteilung zuwider. Deshalb: *Eine Harmonisierung der Sozialnormen auf das Niveau der Industrieländer zur Sicherung der Arbeitsplätze in den Industrienationen ist ökonomisch nicht zu rechtfertigen.*

Man muß davon ausgehen, daß sich neben den Ausstattungsbedingungen auch die Präferenzen der Menschen in den einzelnen Ländern unterscheiden. Aber selbst wenn alle Menschen in der Welt die gleichen Präferenzen hätten — eine wahrhaft befremdliche und beängstigende Vorstellung — so gäbe es unterschiedliche Einkommensverhältnisse, die dazu führen, daß wirtschaftliche Dinge von Land zu Land anders bewertet werden. Unterschiedliche Bewertun-

gen dürfen in der Weltwirtschaft durchaus nebeneinander stehen. Deshalb: *Industrienationen sollten den Schwellenländern nicht ihre Präferenzen aufoktroieren.*

Allzu leicht dient die in den Industrienationen erhobene Forderung nach einer Angleichung der Löhne und der Sozialnormen als ein Ersatz oder Vorwand für protektionistische Maßnahmen. Dabei steht das Motiv im Vordergrund, Besitzstände in den Industrienationen, also bisherige Realeinkommen der Arbeitnehmer und Gewinne ihrer Unternehmen, zu verteidigen. Dies ist letztlich eine protektionistische Position. Protektionismus aber vermindert den Wohlstand der Welt insgesamt und der einzelnen Länder. Protektionismus schadet mehr als er nutzt, auch dem protektionistischen Land. Deshalb: *Die Forderung nach Harmonisierung der Löhne und der Sozialnormen darf nicht als Ersatz oder Vorwand für Zölle und andere handelshemmende Maßnahmen dienen.*

In einer anderen Argumentationslinie wird aus einer scheinbar ethischen Begründung gefordert, daß die Menschen anderswo bei der Verrichtung ihrer Arbeit geschützt werden sollen. Angenommen die Löhne oder die ähnliche Sozialnormen würden harmonisiert, so daß die Schwellenländer ähnliche Löhne hätten oder Sozialnormen wie die Industrienationen anwendeten. Wenn dies konsequent umgesetzt würde, käme es in den Schwellenländern zu einer massenhaften Arbeitslosigkeit. Dies gilt analog auch für eine Sozialunion in Europa. Eine Sozialunion in der Welt, eine Aufoktroierung der Sozialnormen der Industrieländer, würde die Arbeitslosigkeit in den Schwellenländern, insbesondere in den ärmeren von ihnen, erhöhen. Deshalb: *Eine Harmonisierung der Sozialnormen bewirkt in aller Regel keinen Schutz der Arbeitnehmer in den Schwellenländern, sondern drängt sie in die Arbeitslosigkeit.*

Der Begriff Sozialnormen ist in der öffentlichen Diskussion nicht eindeutig abgegrenzt. Er kann sich auf vieles beziehen, und zwar auf solche Aspekte wie Kinderarbeit, den Arbeitsschutz, Gewerkschaftsrechte, die Löhne, beispielsweise die Tarif- oder Effektivlöhne, Regelungen für den Einsatz der Arbeit etwa

in bezug auf die Arbeitszeit, institutionelle Formen der Lohnfindung oder die soziale Sicherung bei Krankheit, Invalidität und im Alter. Beim Schutz der Gesundheit, letztlich bei Regeln, die die Unversehrtheit der Person sicherstellen, und bei den Freiheitsrechten des Arbeitnehmers, auch bei den Rechten, sich organisieren zu dürfen, allerdings nicht zu Lasten der Arbeitslosen (der Outsider), wünscht sich jeder, daß solche Rechte weltweit, etwa im Rahmen der „International Labor Organization“ (ILO), respektiert werden.

Darüber hinaus kann es aber auf keinen Fall eine Harmonisierung geben. So weiß die Wirtschaftswissenschaft hinlänglich, daß eine ganze Reihe institutioneller Regelungen für den Einsatz der Arbeit im Kalkül der Unternehmen implizit Kosten darstellt und die Nachfrage nach Arbeitskräften schwächt. Auch bei den institutionellen Regelungen der Lohnfindung muß es anderen Ländern überlassen bleiben, wie sie verfahren wollen. Es wäre ein Unding, wenn diejenigen, die bei uns mit ihren Vorschlägen das Regelwerk des Arbeitsmarktes so verändert haben, daß Massenarbeitslosigkeit entsteht, nun den Nachvollzug der gleichen Irrtümer von anderen Volkswirtschaften verlangen. Schließlich können wir schwerlich von den Chinesen fordern, unser Alterssicherungssystem einzuführen, wenn es selbst bei uns nicht mehr finanzierbar ist. Man muß es also den einzelnen Ländern überlassen, wie sie ihre soziale Sicherung organisieren und ob sie ihre Lohnfindung dezentralisieren. Auch beim Arbeitsschutz und verwandten Fragen müssen wir aus den Industrienationen andere kulturelle Erfahrungen und andere Präferenzen respektieren. Deshalb: *Eine nüchterne Analyse erfordert eine genaue Aufschlüsselung dessen, was mit Sozialnormen gemeint sein soll. Eine explizite Angleichung aller Elemente der Arbeitskosten ist völlig illusorisch.*

Der Kant'sche Imperativ ist eine sittliche Pflicht für eigenes Verhalten. Die Forderung in einer bestimmten Weise zu handeln oder in einer anderen Weise nicht zu handeln, ist dabei an sich selbst gerichtet. Es ist leicht, von anderen ein bestimmtes Verhalten zu fordern, wenn dies für das eigene Verhalten keine einschränkenden Konsequenzen hat. Deshalb: *Die Forderung, die Normen der*

Industrieländer auf die Schwellenländer anzuwenden, läßt sich ethisch aus dem Kant'schen Imperativ nicht begründen.

Die wirtschaftlichen Chancen der Entwicklungs- und Schwellenländer verbessern sich dann, wenn ihnen die Märkte der Industrienationen geöffnet werden. Spezialisieren sich nämlich die Schwellenländer auf die Produktion derjenigen Güter, bei denen sie komparative Vorteile haben, dann können auch die Realeinkommen der Arbeitnehmer in den Schwellenländern steigen. Denn die Schwellenländer werden eher arbeitsintensiv produzierte Güter herstellen und exportieren. Damit aber steigt die Nachfrage nach Arbeitskräften, der Reallohn nimmt zu. Eine solche Politik der Marktöffnung setzt voraus, daß sich die Industrienationen mit ihrer Produktion anpassen und gegebenenfalls ihre Importsubstitute zurückfahren, also in bestimmten Produktionen schrumpfen. Anstatt zu fordern, was andere Länder tun sollen, nehmen sie dann die Opportunitätskosten ethisch begründeter Forderungen auf sich. Deshalb: *Die Industrienationen können den Schwellenländern am besten helfen, indem sie ihre Märkte für die Produkte dieser Länder öffnen.*

III. Wettbewerb versus Kooperation

Die bisher diskutierte Forderung nach mehr oder weniger einheitlichen Bedingungen für den Produktionsfaktor Arbeit auf der Welt kann als Ausdruck zweier möglicher Organisationsprinzipien für die Weltwirtschaft interpretiert werden: der Kooperation oder des Wettbewerbs. Kooperation soll dabei zunächst einmal als ein irgendwie abgestimmtes Verhalten interpretiert werden, als aufeinander ausgerichtete wirtschaftspolitische Entscheidungen von Regierungen. Wettbewerb heißt das Konkurrieren um Märkte, um Gewinne, letztlich auch um Arbeitsplätze. Kooperation in dieser Interpretation intendiert die Absicherung von Positionen, während im Wettbewerb Positionen bestreitbar sind. In dieser Sicht betreffen kooperative Lösungen eher den staatlichen Entscheidungsträger, sie sind eher zentralistisch, eher statisch, eher beharrend; der Wettbewerb

dagegen vollzieht sich auf den Märkten, er ist dezentral, ist dynamisch und ergebnisoffen. Wettbewerb zwingt zur Kostensenkung, er ist ein „Entdeckungsverfahren“ (Hayek 1968) und eröffnet Freiheitschancen (Popper 1992).

Historisch kann die im Comecon durchgeführte Arbeitsteilung von oben als ein Beispiel für mißlungene Kooperation dienen. Auf den ersten Blick mag es durchaus einleuchten, daß mehrere Volkswirtschaften gemeinsam mögliche Spezialisierungsvorteile ausschöpfen wollen und sich kooperativ darauf verständigen, daß das eine Land (Ungarn) Autobusse, das andere (die ehemalige Tschechoslowakei) Trambahnwagen und das dritte (die ex-DDR) Eisenbahnwaggons produziert, um im Länderverbund optimale Losgrößen zu erreichen. Es hat sich jedoch gezeigt, daß durch die Kooperation der Wettbewerb ausgeschaltet wurde und letztlich die Leistungsfähigkeit der Volkswirtschaften so sehr erodierte, daß die Systeme politisch zusammenbrachen.

Lateinamerika hat in den vier Jahrzehnten vor 1990 den Wettbewerb von außen durch eine Politik der Importsubstitution zu einem großen Teil ausgeschaltet; es ist in diesem Zeitraum wirtschaftlich kaum vorangekommen; die Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts pro Kopf war in den achtziger Jahren sogar negativ. Dagegen sind die außenorientierten, also für den Wettbewerb offenen Länder Südostasiens stark gewachsen. Eine auf Erhaltung eines gegebenen Zustandes ausgerichtete Politik kann also nicht die Leitlinie sein.

Die internationale Arbeitsteilung ist kein Nullsummen-Spiel, bei dem das eine Land gewinnt, wenn das andere Land verliert. Sie ist vielmehr ein Positivsummenspiel, bei dem alle Volkswirtschaften Vorteile haben. Es ist ein wohl etabliertes Theorem der Ökonomie, daß ein Land selbst dann Gewinne aus Außenhandel (gegenüber einer Autarkiesituation) hat, wenn das andere Land protektionistische Maßnahmen einsetzt (sogenanntes „Free-Trade-for-One“-Theorem, Siebert 1994).

Daß die internationale Arbeitsteilung ein Positivsummenspiel ist, gilt für Länder oder die Gesellschaft insgesamt. Es gilt jedoch nicht für jeden einzelnen Sektor;

jede einzelne Region und jeden einzelnen Produktionsfaktor eines Landes. Während einige Sektoren wachsen, müssen andere Sektoren schrumpfen, während einige Regionen expandieren, fallen andere Regionen zurück. Entsprechend können auch Arbeitnehmer mit Beschäftigung oder ihrem Einkommen betroffen sein. Wichtig ist deshalb, daß der gerade in einer offenen Volkswirtschaft erforderliche Strukturwandel, der insgesamt zur Erzielung von Wohlstandsgewinnen beiträgt, ohne große Einbußen für einzelne Gruppen vonstatten gehen kann. Dies setzt ein hohes Maß an Flexibilität in der Produktion und am Arbeitsmarkt voraus.

Einige haben Sorge, daß die größer gewordene Kapitalmobilität dazu führt, daß heute die Gesetze von der Vorteilhaftigkeit der internationalen Arbeitsteilung nicht mehr gelten. Dies ist deshalb falsch, weil auch bei Kapitalmobilität alle Länder Vorteile haben. Das kapitalempfangene Land gewinnt, da mit dem zusätzlichen Kapital mehr produziert werden kann; das kapitalabgebende Land erzielt eine höhere Kapitalrendite als im Inland und hat damit ein höheres Einkommen. Außerdem entstehen für das kapitalabgebende Land neue Exportmärkte. Allerdings kann trotz der Gewinne für das kapitalabgebende Land insgesamt der Produktionsfaktor Arbeit in seiner Position beeinträchtigt werden. Dies kann dann der Fall sein, wenn eine Volkswirtschaft durch die Kapitalabwanderung weniger gut mit Kapital ausgestattet ist und dadurch die Produktivität der Arbeit sinkt. Die Reaktion auf eine solche Entwicklung kann aber nicht sein, den Schwellenländern das Kapital zu verwehren; die Antwort muß sein, das Industrieland als Standort für Kapital attraktiv zu halten und zu machen. Im übrigen stützt Humankapital die Einkommensposition des Faktors Arbeit. Gutes Humankapital wirkt auch der Abwanderung von Sachkapital entgegen.

Länder konkurrieren mit ihren öffentlichen Gütern wie der Infrastruktur und mit ihrem Steuersystem, um das mobile Kapital und das mobile technische Wissen im Land zu halten oder um es zu attrahieren. Dies gilt auch für die institutionellen Regelungen. Standortwettbewerb wird deshalb auch als institutioneller Wettbewerb bezeichnet. Manche haben Sorge, daß es durch die Kapitalmobili-

tät zu einem Herunterkonkurrieren bei der Bereitstellung öffentlicher Güter oder bei institutionellen Regeln kommen wird. Es wird befürchtet, daß sich eine Unterversorgung bei öffentlichen Gütern einstelle und daß der institutionelle Schutz durch Regulierungen zu schwach sei. Richtig ist, daß sich das Nutzen-Kosten-Kalkül nationalstaatlicher Entscheidungen verschoben hat. Aber man darf zuversichtlich sein, daß es kein weltweites Herunterkonkurrieren geben wird. Denn die geringere Bereitstellung öffentlicher Güter hat eigene Opportunitätskosten für eine Volkswirtschaft. Man ist bereit, für eine gute Infrastruktur zu zahlen. Dies ist besonders deutlich, wenn die Infrastruktur über Gebühren oder Marktpreise finanziert wird, etwa bei Flughäfen, oder wenn eine „benefit taxation“ angewandt wird, bei der eine strenge Äquivalenz zwischen den Steuern und der Bereitstellung der öffentlichen Güter besteht. Es gibt aber auch eine weniger strikte, eine eher weiche Äquivalenz zwischen der Bereitschaft, Steuern zu zahlen, und gesamtwirtschaftlichen Zuständen. Man ist auch bereit, für die soziale Stabilität und die gesellschaftliche Kohärenz Steuern aufzubringen. Allerdings hat dies Grenzen. Der Standortwettbewerb macht deutlich, daß die Bereitstellung öffentlicher Güter oder institutionelle Regelungen weniger Nutzen stiften als sie Kosten verursachen.

Institutioneller Wettbewerb zeigt im Sinne Hayek's (1968) neue institutionelle Lösungen auf. Vor allem kleinere Länder, die in ihrem Wohlstand stark auf die internationale Arbeitsteilung angewiesen sind, müssen sich etwas einfallen lassen, um im Standortwettbewerb der Nationen — im Schönheitswettbewerb der Länder — bestehen zu können und sich bessere Chancen für die Zukunft zu eröffnen. Es ist daher kein Zufall, daß insbesondere kleinere, also besonders außenhandelsabhängige, Volkswirtschaften eher und radikaler reagieren müssen als größere Volkswirtschaften. Dazu zählen Neuseeland mit einer grundlegenden Revision der gesamten Wirtschaftspolitik seit den achtziger Jahren, Chile, das sein Altersversorgungssystem auf das Kapitaldeckungsverfahren umgestellt hat, die Niederlande, die seit Anfang der achtziger Jahre ihre Regelungen für den Arbeitsmarkt verändert haben, aber auch die Reformländer Mitteleuropas. Diesen Ländern wird der Wunsch nach Kooperation im Sinne der

Abstimmung wirtschaftspolitischer Maßnahmen schwer verständlich sein, und dies mit Recht.

Langfristig ist beim internationalen Standortwettbewerb mit einem Demonstrationseffekt zwischen Ländern zu rechnen. Wenn sich in einem Industrieland bestimmte institutionelle Regelungen bewähren, hat dies Pilotcharakter für die Schwellenländer. Man kann diesen Prozeß derzeit bei Südkorea deutlich beobachten. Institutioneller Wettbewerb sorgt damit aus sich selbst heraus für eine teilweise Angleichung der Regelungen im Verlaufe der Zeit. Dies gilt auch für den Wunsch nach höheren Realeinkommen der Arbeitnehmer.

Es gibt inzwischen Vorschläge, den institutionellen Wettbewerb einzuschränken, etwa indem das Recht des Staates auf Besteuerung von Staatsbürgern auch jenseits der Landesgrenzen durch internationale Kooperation ausgedehnt werden soll. Dies mag steuertechnisch verständlich sein; es wird dabei aber übersehen, daß die Exit-Option ein zentrales Freiheitsrecht der Menschen ist (Tiebout 1956). Menschen verlassen ungern ihre Heimat. Wer dies tut, hat an seinem bisherigen Standort alle Hoffnungen verloren. Die Exit-Option der Menschen kontrolliert die Regierungen. Eine Kooperation dürfte den Menschen die Exit-Option nicht nehmen, sonst wäre es eine Kooperation zur Stabilisierung von totalitären Systemen, eine Kooperation gegen die Freiheit. Von einer offenen Gesellschaft im Sinne Poppers (1992) ist dann nicht mehr die Rede.

IV. Ein Regelwerk für die Weltwirtschaft

In einer differenzierteren Analyse ist bei der Fragestellung nach der internationalen Kooperation zusätzlich zu berücksichtigen, daß sich einzelne Länder strategisch verhalten können, um die Gewinne aus der internationalen Arbeitsteilung auf sich zu lenken, indem sie etwa Zölle erheben, handelsbeschränkende Maßnahmen einsetzen oder Subventionen zahlen (Theorie des Optimalzolls und der strategischen Handelspolitik). Zwar verbleiben dann dem Han-

delspartner im Vergleich zur Autarkie weiterhin (im Sinne des Free-Trade-for-One-Theorems) Gewinne aus Außenhandel, aber sie fallen geringer aus. Allerdings gilt diese Argumentation, daß ein Land seine Gewinne beeinflussen kann, nur für große Länder in der Weltwirtschaft. Zudem ist gar nicht sichergestellt, daß ein einzelnes Land tatsächlich durch solches Verhalten gewinnt. Protektionismus führt zum Erlahmen der wirtschaftlichen Bemühungen, so daß auf mittlere und lange Frist wirtschaftliche Dynamik und Leistungsfähigkeit verloren gehen; das protektionistische Land verliert. Subventionen, mit denen man die Exporte stimulieren würde, müssen über Steuern finanziert werden, die in aller Regel Fehlanreize anderswo in der Volkswirtschaft ausüben.

Führt das strategische Verhalten eines Landes zur Retorsion des anderen Landes, so sinkt für beide Länder die Wohlfahrt (allerdings nicht unter die der Autarkiesituation). Beide Länder befinden sich in einem Gefangenendilemma, aus dem sie durch kooperatives Verhalten herausfinden könnten. Ein möglicher Ansatz ist, sich auf Regeln zu verständigen, die helfen, aus einem solchen Gefangenendilemma herauszukommen. Hierbei geht es aber nicht um Entscheidungen, die jeweils im einzelnen abgestimmt werden müssen, sondern um ein Regelwerk, wie es etwa in der Welthandelsordnung vorgesehen ist. Ein solches Regelwerk (Siebert 1995a) kann als öffentliches Gut interpretiert werden, das als Sicherheit vor handelspolitischen Eingriffen, als Abwesenheit oder als Vermeidung von Handelshemmnissen bezeichnet werden kann. Das zentrale Element eines solchen Ordnungsrahmens ist, daß Staaten sich durch Selbstbindung Regeln unterwerfen, die strategisches Verhalten einzelner Länder vermeiden, durch das — ob vermeintlich oder tatsächlich, ob langfristig oder kurzfristig — die Gewinne aus dem internationalen Austausch zum Vorteil einzelner Länder verdreht werden können und der Wohlstandszuwachs letztlich insgesamt geringer ausfällt oder sogar negativ wird.

Von der ökonomischen Definition her ist ein öffentliches Gut dadurch gekennzeichnet, daß es „von allen in gleicher Menge“ genutzt wird (Samuelson 1954). Dies gilt etwa für das Gut „Sicherheit vor handelspolitischen Eingriffen“. Das

Charakteristikum „öffentliches Gut“ ist die Wasserscheide zwischen Wettbewerb und Kooperation. Bei globalen öffentlichen Gütern ist eine Rahmenregelung erforderlich — allerdings nur bei globalen.

In der derzeitigen Diskussion werden öffentliche Güter sehr oft mit meritischen Gütern verwechselt, also solchen Gütern, von denen sich einige ein ähnliches Niveau der Bereitstellung in allen Ländern aus (moralischen) Gründen wünschen. Solche Wünsche sind jedoch kein öffentliches Gut in dem hier definierten Sinn. Ein Beispiel ist die bereits erörterte Forderung nach ähnlichen Bedingungen für die Arbeit.

Öffentliche Güter sind eng verknüpft mit externen Effekten. Darunter sind Interdependenzen in den Mengengerüsten der Zielfunktionen und der Restriktionen von wirtschaftlichen Akteuren zu verstehen, etwa die Emission von Schadstoffen in einem Land, wenn sich diese Schadstoffe auf die globale Umweltqualität auswirken. Diese Interdependenzen laufen nicht über den Preis- oder Marktmechanismus, sondern über technologische Systeme wie etwa die Umweltsysteme. Man spricht deshalb auch von externen technologischen Effekten. Ähnlich zerstört protektionistisches Verhalten eines Landes das öffentliche Gut „verlässliche Rahmenordnung für die internationale Arbeitsteilung“ oder „Sicherheit vor handelspolitischen Eingriffen“.

Internationale Handelsordnung. Zu einer Rahmenordnung für den internationalen Handel zählen die Prinzipien des GATT wie die Nichtdiskriminierung. Bei Zöllen oder anderen Maßnahmen, die sich auf den Außenhandel auswirken, soll nicht zwischen Ländern, etwa verschiedener Herkunftsländern der Importe, diskriminiert werden. Neben dieser Negativregel hat man Mechanismen gefunden, die eine Multilateralisierung von Handelsliberalisierungen stärken wie das Meistbegünstigungsgebot, das verlangt, daß handelspolitische Vorteile wie niedrige Zölle, die einem Land eingeräumt werden, auf alle Länder ausgedehnt werden müssen (unbedingte Meistbegünstigung).

Sicherstellung des Wettbewerbs. Ein anderes öffentliches Gut ist ein Wettbewerbsrahmen, dem in einer weltwirtschaftlichen Ordnung die Aufgabe zufällt, unternehmerischen Aktivitäten zur Schwächung der Bestreitbarkeit der Märkte entgegenzuwirken und die Ausnutzung von Marktmacht zu vermeiden.

Märkte dürfen nicht durch Marktmacht der Unternehmen abgeschottet sein. Die Globalisierung der Weltmärkte sorgt zwar für mehr Bestreitbarkeit der Märkte, und in diesem Sinn ist Freihandel die beste Wettbewerbspolitik; alle Maßnahmen, die Verzerrungen abbauen und zusätzlichen Marktzugang schaffen, unterstützen den Wettbewerb. Globalisierung macht es aber auch Unternehmen möglich, ihr strategisches Verhalten mit dem Ziel weltweit auszurichten, monopolistische Positionen zu etablieren und diese bei der Preisgestaltung zum Nachteil der Nachfrager auszunutzen.

In der Wettbewerbspolitik ist ein weltweiter Ordnungsrahmen, der etwa den Mißbrauch monopolistischer Marktpositionen begrenzen oder wettbewerbseinschränkende Fusionen vermeiden würde, derzeit nicht zu sehen. Eine Einigung über ein Klagerecht, das Geschädigten bei Mißbrauch vor einem internationalen Gericht zustünde, oder eine internationale Wettbewerbsbehörde, die Wettbewerbsregeln durchsetzen könnte (Scherer 1994), sind nicht in Sicht. Es kann also derzeit nur darum gehen, einige minimale Regeln über die Wettbewerbspolitiken der Länder oder regionaler Integrationen (wie der Europäischen Union) zu etablieren, und zwar entweder im Rahmen der Welthandelsorganisation oder zunächst nur unter den OECD-Ländern. Dabei wird es darauf ankommen, die Orientierung der nationalen Wettbewerbspolitiken derart zu ändern, daß Wettbewerbsbeschränkungen, die durch einheimische Unternehmen im Ausland verursacht werden, zu berücksichtigen sind und daß Länder, die durch die Wettbewerbspolitik eines anderen Landes geschädigt werden, ein Recht erhalten, eine Änderung der beanstandeten Wettbewerbspolitik zu erwirken.

Globale Umweltgüter. Ein weiterer Themenbereich, für den ein Regelwerk entwickelt werden muß, ist die Umwelt (Siebert 1996a). Länder sind nicht nur über Güter, Produktionsfaktoren und monetäre Transaktionen in einem „technologischen Sinn“ interdependent; sie beeinflussen sich auch gegenseitig durch die Nutzung von Natur und Umwelt in ihrer Funktion als Aufnahmemedium von Schadstoffen. Allerdings ist dabei zu unterscheiden, ob für Natur und Umwelt nationale Nutzungsrechte definierbar sind oder ob es sich um globale oder grenzüberschreitende Umweltgüter handelt.

Bei globalen Umweltgütern ist eine multilaterale Ordnung zu entwickeln. Globale Umweltgüter sind weltweit definierte öffentliche Güter. Welche globale Umweltqualität bereitgestellt werden soll, bedarf der Entscheidung aller Länder. Dabei ist nicht nur darüber zu befinden, in welchem Ausmaß die Emissionen zurückgeführt werden sollen, sondern es wird auch Diskussionen über die Kostenaufteilung auf die einzelnen Länder geben. Ein Konsens wird erschwert, weil die Länder unterschiedliche Präferenzen hinsichtlich der Umwelt haben und weil sie über ein unterschiedlich hohes Pro-Kopf-Einkommen verfügen; zudem sind die Kostenfunktionen für die Emissionsminderung zwischen den Ländern unterschiedlich. Ob unter diesen Bedingungen mit Hilfe von Kompensationszahlungen eine stabile Weltumweltordnung mit Selbstbindung der souveränen Staaten zustande kommen kann, ist komplex und Gegenstand zahlreicher Forschungen.

Soweit Umwelt ein nationaler Ausstattungsfaktor ist, können Preise für Schadstoffe unterschiedliche Umweltknappheiten der Länder zum Ausdruck bringen. Umwelt ist dann grundsätzlich nicht Gegenstand eines internationalen Regelwerkes. Ähnlich wie die Länder dieser Erde unterschiedlich reichlich mit natürlichen Rohstoffen ausgestattet sind, gibt es auch räumliche Unterschiede in der Kapazität der Natur als Senke. Die Absorptions- und Regenerationsfähigkeit der Umwelt variiert, eine dichte Besiedlung macht es schwieriger, Wohnen und Freizeit von umweltbeeinträchtigenden Aktivitäten des Verkehrs und der Produktion räumlich zu trennen, und die Präferenzen der Länder für Umweltqualität

können unterschiedlich sein. Ist Umwelt ein immobiler Ausstattungsfaktor, so müssen sich die Preise für Umweltdienste — für die Aufnahme von Schadstoffen — zwischen den Ländern unterscheiden. Unterschiedliche Umweltknappheiten werden also über unterschiedliche Preise signalisiert. Ein marktwirtschaftlicher Ansatz der Umweltpolitik, der Schadstoffe mit einer Steuer belegt oder über Zertifikate Preise für Umweltdienste etabliert, ist mit einem Regelwerk für die internationale Arbeitsteilung konsistent.

V. Zur Abstimmung der makroökonomischen Stabilitätspolitiken

Manche wünschen sich eine internationale Abstimmung der makroökonomischen Stabilisierungspolitik der einzelnen Länder. Die Vorstellung dabei ist, daß die nationalen Finanz- und Geldpolitiken koordiniert vorgehen sollen.

Unbestritten ist, daß in Extremfällen ein koordiniertes Vorgehen angezeigt sein kann, etwa in Finanzkrisen, wenn die Rolle eines „lenders of last resort“ von Notenbanken gemeinsam übernommen werden muß. Ebenso ist unbestritten, daß Länder sich darauf verständigen müssen, allzu starke Beeinträchtigungen anderer Volkswirtschaften zu vermeiden (beggar-my-neighbor policy). Strenggenommen müssen dann externe Effekte im technologischen Sinn zwischen Ländern vorliegen. Es existieren also dann öffentliche Güter, hier die Stabilität des Systems. Allerdings darf das Charakteristikum des öffentlichen Gutes nicht überschätzt werden. Dies gilt für die Koordinierung der Makropolitiken außerhalb von Extremsituationen; ich warne deshalb vor einer allzu naiven Einschätzung der Möglichkeiten für internationale Koordination.

Zwar läßt sich theoretisch schön modellieren, daß sich kooperatives Verhalten in dem Sinne lohnt, daß für alle Beteiligten die Wohlfahrt steigen kann (Cooper 1985). Jedoch: Jenseits des Modells gibt es viele Wenn's und Aber's. So wird bei der Finanzpolitik etwa vorgeschlagen, daß Länder im Gleichschritt in einer Rezession expansiv mit einer Steigerung der Staatsausgaben vorgehen sollen.

Die Probleme sind jedoch beachtlich. Erstens ist oft die Konjunkturlage in den einzelnen Ländern nicht synchron. Folglich können die Länder auch nicht synchron vorgehen. Zweitens können die Länder in unterschiedlichen langfristigen Zwängen stecken, etwa wenn sie unterschiedliche Verschuldungsniveaus haben, so daß sie sich gar nicht gleichmäßig bewegen können. Drittens können die Regierungen der Länder unterschiedliche Zeitpräferenzen haben; die einen interessiert nur eine kurzfristige Stimulierung; auch wenn sich nach einer Strohfeder der Nachfrageexpansion negative langfristige Wirkungen wie eine hohe Zinsbelastung des Staates durch Verschuldung und eine Bewegungsunfähigkeit der Politik einstellen; die anderen dagegen gewichten die Belastung der Zukunft stärker und messen langfristigen Folgeeffekten eine größere Bedeutung bei. Viertens verwischen sich die Verantwortlichkeiten. Fünftens kann ein einzelnes Land andere Länder animieren, eine expansive Finanzpolitik zu betreiben, um so die weltwirtschaftliche Nachfrage zu stimulieren, aber gleichzeitig versuchen, die in der Zukunft liegenden Lasten für diesen Nachfrageanstieg anderen Ländern aufzubürden (burden sharing). Sechstens können Regierungen aber auch unterschiedliche ökonomische Erklärungsparadigmen haben, die ihrer Politik zugrunde liegen. Die einen mögen sich von einer Nachfragestimulierung etwas erhoffen, die anderen werden bezweifeln, daß sich über eine staatliche Nachfragepolitik überhaupt sinnvoll etwas bewirken läßt. Sieht man einmal von einem Hinnehmen rezessionsbedingter Steuermindereinnahmen und rezessionsbedingter Mehrausgaben (etwa wegen Arbeitslosigkeit) ab, so ist in der Wirtschaftswissenschaft die Skepsis gegenüber einem expliziten Keynesianischen Demand Management inzwischen weit verbreitet, nicht zuletzt auch deshalb, weil die politische Ökonomie hinreichend deutlich gemacht hat, daß Regierungen und Parlamente nicht in der Lage sind, in der Hochkonjunktur mit einer Einschränkung der Ausgaben gegenzusteuern. Die Wirtschaftsteilnehmer haben zudem rationale Erwartungen über die negativen Langfristeffekte und reduzieren den privaten Verbrauch und die Investitionen entsprechend. Von daher ist der gesamte Ansatz in höchstem Maße zweifelhaft. Aus all diesen Gründen sollte man von einer makroökonomischen Koordinierung im landläufigen Sinn nichts erwarten.

Im monetären Bereich haben einige die Idee, die nationalen Geldpolitiken stärker für die Zwecke der makroökonomischen Stimulierung einzusetzen, und dies international koordiniert zu tun. So hängen einige der Vorstellung an, eine großzügigere Geldversorgung der Wirtschaft könne etwa aus einer Rezession heraushelfen und zu mehr Beschäftigung oder zu größerem wirtschaftlichen Wachstum führen könne. Diese Idee trägt jedoch nicht, und zwar auch nicht für ein einzelnes Land. Eine Geldpolitik, die die Geldmenge deutlich über das reale Wachstum hinaus ausdehnt (unter Berücksichtigung der veränderten Umlaufgeschwindigkeit und gegebenenfalls bei Hinnahme einer tolerierbaren Inflationsrate), zerstört den Geldwert. Ein Beispiel ist die großzügigere Geldversorgung in den USA zur Zeit des Vietnamkrieges, die letztendendes zu einer höheren Inflation führte. Eine vermeintliche Wahlmöglichkeit zwischen einem bißchen mehr Inflation und einem bißchen mehr Beschäftigung gibt in einer Zeit nicht mehr, in der die Wirtschaftsteilnehmer rationale Erwartungen haben und bei einer größeren Geldmengenexpansion sofort auch mit einer höheren Inflationsrate rechnen. Reale Probleme lassen sich durch eine höhere Inflation nicht lösen; im Gegenteil, sie werden oft verschärft, da irgendwann die Inflationserwartungen der Marktteilnehmer gebrochen werden müssen. Das geht in aller Regel mit einer Stabilisierungsrezession einher.

Eine andere weit verbreitete Vorstellung ist, die Währungsrelationen stabil zu halten. Dieses Ziel ist allerdings nur dann erreichbar, wenn alle Volkswirtschaften eine strikte Stabilitätspolitik zu Hause durchführen. Weder von der Geldpolitik noch von der Finanzpolitik oder der Politik allgemein dürfen Signale ausgehen, die zu Wechselkursänderungserwartungen für eine Währung führen. Beim Goldstandard war es gelungen, stabile Währungsrelationen herzustellen, allerdings unter weitgehendem Verzicht auf die nationale Autonomie in der Stabilisierungspolitik. Die Vorstellungen von Wechselkurszielzonen müssen leider als unrealistisch interpretiert werden. Stabile Wechselkurse in der Weltwirtschaft lassen sich nur dann herstellen, wenn Volkswirtschaften bei sich selbst für Stabilität sorgen. Kleine Länder können das Problem einer zu großen Volatilität ihrer Wechselkurse durch eine wechselkursorientierte Geldpolitik (Niederlande,

Österreich) oder durch einen Currency Board (Argentinien, Estland) lösen; sie hängen sich an ein preisniveaustabiles Land an. Größere Länder müssen selbst für die Stabilität ihrer Währung sorgen.

Einen interessanten Anschauungsunterricht über die Wünsche zur Koordinierung der Makropolitiken ist die von den Amerikanern — darunter auch renommierte Ökonomen wie Bergsten (1988), Dornbusch (1987) und Krugman (1989, S. 195) — in den achtziger Jahren erhobene Forderung, die Deutschen und die Japaner sollten mit ihrer Finanz- und Geldpolitik die Nachfrage-Lokomotive für die Weltwirtschaft spielen. Während Deutschland diesen Ratschlägen weitgehend nicht gefolgt ist, hat Japan eine eher expansive Politik verfolgt und die Geldmenge stark ausgedehnt. Zwar führte dies — zusammen mit der Aufwertung des Yen — nicht zu starken Preissteigerungen bei den üblichen Produkten, aber die zusätzliche Liquidität hatte letztlich Preissteigerungen bei Immobilien und einen Anstieg der Aktienkurse zur Folge. Damit darf man vermuten, daß die Seifenblase (bubble) in Japan und der mit dem Zerplatzen der Blase verbundene Zerfall der Immobilienpreise, was wiederum zu einer Bankenkrise führte, letztlich auch auf die expansive Geldpolitik zurückgeführt werden muß.

VI. Fazit

Zieht man einen Schlußstrich, so ist die Kooperation eben doch keine Alternative zum Wettbewerb in der Weltwirtschaft. Die einzelnen Länder müssen sich diesem Wettbewerb stellen, und dies können sie nur tun, indem sich die Unternehmen, die Regierungen, aber auch die Arbeitnehmer auf den Wettbewerb einlassen.

Literatur:

- Bergsten, F. (1988). Der Dollar muß noch fallen. Die Zeit, 2. Dezember.
- Cooper, R.N. (1985). Economic Interdependence and Coordination of Economic Policies. In: R.W. Jones, P.B. Kenen (Hrsg.), *Handbook of International Economics*, Vol. 2, Amsterdam, 1195–1234.
- Dornbusch, R. (1987). The Dollar is Down? Not Nearly Far Enough for America's Good. *International Herald Tribune*, 26. März.
- Hayek, F.A. (1968). Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren. *Kieler Vorträge*, Heft 56.
- Hillman, A.L. (1994). The Political Economy of Migration Policy. In H. Siebert (Hrsg.), *Migration: A Challenge to Europe*. Tübingen.
- Krugman, P.R. (1989). *Exchange-Rate Instability*. Cambridge Mass.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge.
- Nunnenkamp, P. et al. (1994). Globalisation of Production and Markets. *Kieler Studien*, 262, Tübingen.
- Popper, K.R. (1992). *Die offene Gesellschaft und ihre Feinde*. Tübingen.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (1974). *Vollbeschäftigung für morgen. Jahresgutachten 1974/75*.
- Samuelson P.A. (1954). The Pure Theory of Public Expenditure. *Review of Economics and Statistics*, 36: 387–389.
- Scherer, F.M. (1994). *Competition Policies for an Integrated World Economy*. Washington, D.C.

- Siebert, H. (1994). *Außenwirtschaft*. 6. überarbeitete Auflage. Stuttgart.
- (1995). *Economics of the Environment. Theory and Policy*. 4. überarbeitete Auflage. Heidelberg
- (1995a). Ein Regelwerk für eine zusammenwachsende Welt. Kieler Diskussionsbeiträge, Nr. 261.
- (1996). On the Concept of Locational Competition. Kiel Working Paper No. 731.
- (1996a). Trade Policy and Environmental Protection. *The World Economy*.
- (1997). Die Weltwirtschaft im Umbruch: Müssen die Realeinkommen der Arbeitnehmer sinken? *Außenwirtschaft*, Heft II, in Vorbereitung.
- Siebert, H., M.J. Koop (1993). Institutional Competition Versus Centralization: Quo Vadis Europe?. In: *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 9, No. 1, Oxford.
- Sinn, H.-W. (1994). Wieviel Brüssel braucht Europa? — Subsidiarität, Zentralisierung und Fiskalwettbewerb im Lichte der ökonomischen Theorie. *Staatswissenschaften und Staatspraxis*, 5: 155–186.
- Tiebout, C.M. (1956). A Pure of Local Public Goods. *Journal of Political Economy*, 64: 416–424.
- Tumlir, J. (1983). International Economic Order and Democratic Constitutionalism. *ORDO*, 34: 71–83.