

Kapitel 2

Gemeinsamer Markt

Schon im EWG-Vertrag von 1957 wird ein Grundanliegen der Europäischen Union deutlich: die Schaffung eines europäischen Binnenmarktes. Dabei war man sich einig, diesen in Form einer Zollunion zu verwirklichen. Dies bedeutet, dass alle Zölle im innereuropäischen Handel zu beseitigen sind und dass einheitliche Zölle – anders als bei einer Freihandelszone – gegenüber Importen in die EU und Exporte aus der EU zu gelten haben. Der europäische Binnenmarkt sollte aber mehr als eine reine Zollunion sein. Um ökonomische Effizienz zu verwirklichen, sollten nicht nur alle Handelshemmnisse wegfallen, sondern auch eine volle Mobilität der Produktionsfaktoren erreicht werden. Dazu wurden drei Verfahren angewandt. Zum einen vereinbarten die Mitgliedstaaten, ihre einzelstaatlichen Rechtsvorschriften zu harmonisieren. Da eine vollständige Harmonisierung weder sinnvoll noch möglich ist, wurde als weiteres Verfahren der Grundsatz der gegenseitigen Anerkennung eingeführt. Dies bedeutet, dass die Rechtsvorschriften, insbesondere die technischen Normen anderer Mitgliedstaaten, aus denen ein Gut stammt, im Allgemeinen gültig sind. Das dritte Verfahren ist die Vollendung des Binnenmarktes durch das Unionsrecht. Hierbei kommt der Einheitlichen Europäischen Akte von 1986 eine zentrale Stellung zu, mit der der Gemeinsame Markt bis zum Jahr 1993 verwirklicht werden sollte und mit der die vier Grundfreiheiten des Gemeinsamen Marktes im Vertragswerk der Union verankert wurden.

Die vier Grundfreiheiten des Gemeinsamen Marktes finden wir in den Artikeln 26 ff. des Vertrags über die Arbeitsweise der EU (AEU-Vertrag). Die vier Grundfreiheiten umfassen den freien Warenverkehr als tragenden Pfeiler des Gemeinsamen Marktes, den freien Personenverkehr, so dann die Dienstleistungsfreiheit sowie den freien Kapitalverkehr. Der freie Warenverkehr ist von daher zentral, weil er – wie die Außenwirtschaftstheorie zeigt – ökonomische Effizienz gewährleistet. Dies gilt aber u. a. nur, wenn keine Transportkosten existieren. Liegen Transportkosten vor, so kann die ökonomische Effizienz durch die Mobilität der Produktionsfaktoren weiter erhöht werden, was wir im Abschnitt 2.4 für den Arbeitsmarkt aufzeigen werden.

Der freie Personenverkehr umfasst die Arbeitnehmerfreizügigkeit sowie die Niederlassungsfreiheit von Personen und Unternehmen. Bei der Dienstleistungsfreiheit ist es für die Rechtsetzung schwer, Dienstleistungen von Waren exakt abzugrenzen. Deshalb werden Dienstleistungen im Recht der Union negativ abgegrenzt. Danach sind Dienstleistungen Leistungen, die nicht den Vorschriften über den freien Waren- und Kapitalverkehr und über die Freizügigkeit der Personen unterliegen. Der freie Kapitalverkehr gilt sowohl für Finanz- als auch für Sachkapital. Er umfasst nicht nur Geldgeschäfte usw., sondern auch den Immobilienbereich, Direktinvestitionen usw. Trotz der Schaffung des Gemeinsamen Marktes im Jahr 1993 kann man auch heute nicht von seiner Vollendung sprechen. So existieren besondere Regelungen für die Bereiche Landwirtschaft und Fischerei sowie Verkehr. Auch die vier Grundfreiheiten sind bisher nicht voll realisiert worden. Dies gilt insbesondere für die Dienstleistungsfreiheit, wie wir im Abschnitt 2.5 zeigen werden.

2.1 Ricardo-Modell

Zielsetzung dieses Kapitels ist es nicht, ausführlich die theoretischen Grundlagen der Außenwirtschaftstheorie zu skizzieren. Vielmehr soll an einem sehr einfachen Modell, das aber ohne großen Aufwand verallgemeinert und der komplexen Realität angepasst werden kann, die zentrale Botschaft der Außenwirtschaftstheorie über die Vorteile des Handels plastisch dargestellt werden. Die wirtschaftspolitischen Implikationen stehen hier im Vordergrund.

Welche Vorteile der Handel ermöglicht, kann man am einfachsten am Modell der komparativen Kostenvorteile verdeutlichen. Wir gehen dabei von einem Land aus, für das folgende lineare Produktionsfunktionen F und G existieren: $W = F(L)$ und $K = G(L)$, wobei W die Menge an produziertem Wein als Output, K die Menge an Käse als weiteren Output und L die Arbeit als einzigen Inputfaktor angeben. Mit dem Inputfaktor L können wir gemäß der Produktionsfunktionen F und G sowohl Käse als auch Wein herstellen. Um deutlich zu machen, für welche Produktion der Faktor Arbeit eingesetzt wird, differenzieren wir zwischen L_W und L_K . L_W gibt das Arbeitsvolumen an, das wir für die Produktion von Wein einsetzen. Ist $\bar{L}$ das gesamte vorgegebene Arbeitsvolumen unserer Volkswirtschaft, so erhalten wir als Restriktion bei voller Nutzung des Faktors Arbeit:

$$L_W + L_K = \bar{L}. \quad (2.1)$$

Für unsere linearen Produktionsfunktionen F und G sind a_W und a_K die jeweiligen Inputkoeffizienten. Diese sind definiert als:

$$a_W = \frac{L_W}{W} \text{ und } a_K = \frac{L_K}{K}.$$

Sie geben an, wie hoch der Arbeitseinsatz ist, um eine Outputeinheit zu produzieren. Die Kehrwerte $1/a_W$ bzw. $1/a_K$ stellen die jeweiligen Arbeitsproduktivitäten dar. Für die Produktion von Wein gilt $L_W = a_W \cdot W$ und wir erhalten durch unsere Restriktion gemäß Gleichung 2.1.

$$a_W \cdot W + a_K \cdot K = \bar{L} \quad (2.2)$$

die Transformationskurve unserer Volkswirtschaft. Eine Transformationskurve gibt an, welche Kombinationen von W und K wir bei gegebenem Inputvolumen $\bar{L}$ und den Produktionsfunktionen F und G produzieren können. Lösen wir 2.2 nach W auf, so gilt:

$$W = \frac{\bar{L}}{a_W} - \frac{a_K}{a_W} K \quad (2.3)$$

und wir erhalten die lineare Transformationskurve (siehe Abb. 2.1).

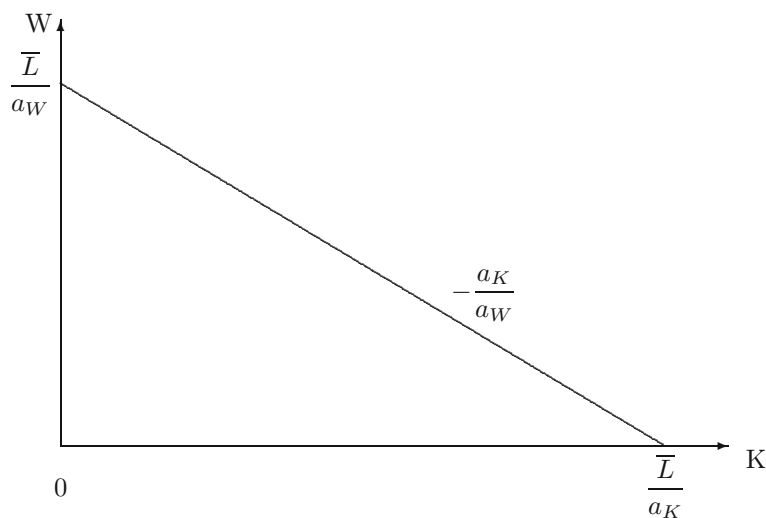


Abb. 2.1 Transformationskurve

Gehen wir von einer Effizienz in der Produktion aus und unterstellen wir, dass alle Produktionsfaktoren voll zum Einsatz kommen, so stellt sich die Frage, welcher Punkt auf der Transformationskurve realisiert bzw. welches Güterbündel den Nachfragern angeboten wird.

Die Frage, für welche Güterproduktion wir den Faktor Arbeit einsetzen, entscheidet der Markt, der über die Preise für Wein P_W und für Käse P_K die gesellschaftliche Wertschätzung der beiden Güter signalisiert. Arbeit wird entsprechend so eingesetzt, dass das Einkommen pro Stunde maximiert wird. In der Weinproduktion beträgt es:

$$P_W \frac{W}{L_W} = P_W \frac{1}{a_W} \quad (2.4)$$

und das der Käseproduktion:

$$P_K \frac{K}{L_K} = P_K \frac{1}{a_K}. \quad (2.5)$$

Entsprechend ist der Verdienst der Weinproduktion größer als der der Käseproduktion, wenn

$$\frac{P_W}{a_W} > \frac{P_K}{a_K} \text{ oder } \frac{P_W}{P_K} > \frac{a_W}{a_K}. \quad (2.6)$$

Nur wenn $P_W/P_K = a_W/a_K$ ist, wird sowohl Wein als auch Käse in der betrachteten Ökonomie produziert. In allen anderen Fällen findet eine vollkommene Spezialisierung statt. Welche Preisrelation in einer Ökonomie vorliegt, bestimmt sich über die Nachfrage der Haushalte, die sich in P_W/P_K niederschlägt.

Welche Chancen ergeben sich für unsere in ihren Produktionsmöglichkeiten skizzierte Ökonomie durch den Handel? Um diese Frage beantworten zu können, müssen wir zusätzlich die Produktionsmöglichkeiten im Ausland analysieren. Zur Abgrenzung bezeichnen wir die Variablen des Auslands mit einem hochgestellten Sternchen (*). In Abb. 2.2 haben wir die Transformationskurven des In- und Auslands dargestellt. Wenn wir beide Transformationskurven vergleichen, so müssen wir zwischen absoluten und komparativen Kostenvorteilen unterscheiden. Bei den absoluten Kostenvorteilen vergleichen wir die absoluten Werte der Inputkoeffizienten eines Gutes und fragen uns, ob das In- oder Ausland ein Gut mit mehr oder weniger Arbeitseinsatz produzieren kann. Ist z. B. $a_W < a_W^*$, so hat das Inland einen absoluten Kostenvorteil bei der Weinproduktion gegenüber dem Ausland, da man zur Produktion einer Einheit Wein im Inland weniger Arbeit einsetzen muss.

Vergleichen wir die absoluten Kostenvorteile der Wein- und Käseproduktion zwischen Deutschland und Polen, so stellt sich u. a. aufgrund der starken Rationalisierung im Agrarsektor heraus, dass sowohl $a_K < a_K^*$ als auch $a_W < a_W^*$ gilt, so dass sowohl Käse als auch Wein in Deutschland mit weniger Arbeitseinsatz als in Polen produziert werden können. Ist dann nicht die polnische Landwirtschaft der große Verlierer eines freien Handels, da sie bei beiden Produkten nicht konkurrenzfähig produzieren kann?

Die Kernaussage des Ricardotheorems besagt, dass die absoluten Kostenvorteile für die Wettbewerbsfähigkeit nicht entscheidend sind. Es kommt auf die komparativen Kostenvorteile an. Unter den komparativen Kostenvorteilen versteht man die Opportunitätskosten der Produktion eines Gutes. Die Opportunitätskosten des Weins geben an, wieviel von der Käseproduktion aufgegeben werden muss, um eine Einheit Wein zu produzieren. Die Opportunitätskosten von Käse entsprechen der Steigung a_K/a_W der Transformationskurve. Die Opportunitätskosten für Wein sind der reziproke Wert a_W/a_K . Aufgrund der Reziprozität gilt zwingend, dass ein Land im Falle zweier Gü-

ter nur bei einem Gut einen komparativen Kostenvorteil haben kann, selbst wenn es bei allen beiden Gütern einen absoluten Kostenvorteil besitzt.

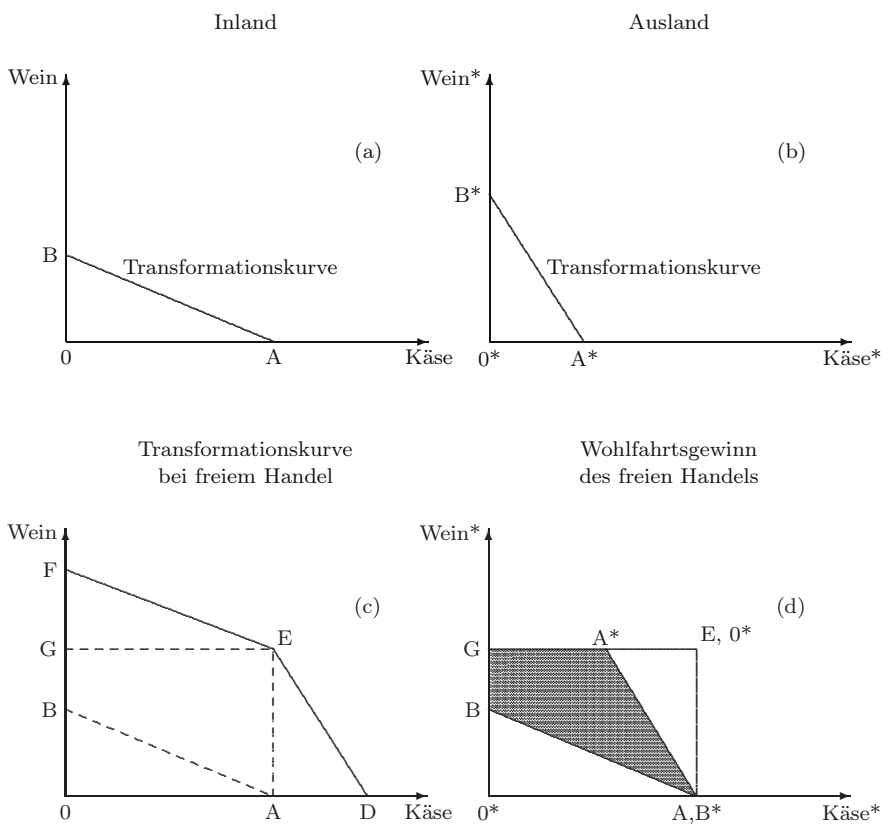


Abb. 2.2 Ricardtheorem

In Abb. 2.2 sind die wesentlichen Elemente des Ricardotheorems dargestellt. Da die Transformationskurve des Inlands flacher als die des Auslands verläuft, besitzt das Inland einen komparativen Kostenvorteil bei der Produktion von Käse, hingegen das Ausland bei Wein, da $a_K/a_W < a_K^*/a_W^*$.

Im Falle der Autarkie, d. h. ohne Handel mit dem Ausland, grenzt die Transformationskurve die möglichen Güterbündel ein, über die das Inland verfügen kann. Die möglichen Güterbündel entsprechen der Fläche $0BA$. Entsprechend ergibt sich die Fläche $0^*B^*A^*$ für das Ausland. Stellen wir uns nun vor, dass sich beide Länder zusammenschließen und fragen uns, wie deren gemeinsame Transformationskurve aussehen würde. Wenn beide Länder nur Käse produzieren, würde die Menge $0D = 0A + 0^*A^*$ an Käse produziert (siehe Abb. 2.2 (c)). Würde das Inland nur Käse und das Ausland nur Wein produzieren, so könnten beide Länder über das durch E repräsentierte Gü-

terbündel verfügen. Produzierten beide Länder nur Wein, so würde Wein in Höhe von $0F = 0B + 0^*B^*$ zur Verfügung stehen. Natürlich gibt es weitere Kombinationen, so dass wir die geknickte Gerade FED als Transformationskurve erhalten. Dabei stellt die Kombination E die Situation dar, bei der jedes Land seinen komparativen Kostenvorteil voll nutzt. Das Inland produziert nur Käse und das Ausland nur Wein. Im Punkt E liegt eine vollkommene Spezialisierung auf den jeweiligen komparativen Kostenvorteil vor.

Wenn der Punkt E realisiert wird, so stellt sich die Frage, welche Vorteile beide Länder aus den gemeinsamen Produktionsmöglichkeiten erzielen. Das Rechteck $0GEA$ in Abb. 2.2 (c) und (d) gibt an, was bei der Produktion E zwischen beiden Ländern zu verteilen ist. Das Dreieck $0BA$ stellt die Güterkombinationen dar, die dem Inland im Falle der Autarkie zur Verfügung stehen. Das Dreieck $0^*B^*A^*$ in Abb. 2.2 (b) bzw. in Abb. 2.2 (d) repräsentiert die Versorgungsmöglichkeiten des Auslandes im Falle der Autarkie. Vom "gemeinsamen Kuchen" $0AEG$ wird jedes Land seinen Anteil einfordern, den es schon bei Autarkie realisieren kann. Entsprechend repräsentiert die dunkle Fläche AA^*GB die durch die Spezialisierung erzielte zusätzliche Güterversorgung. Sie stellt den Wohlfahrtsgewinn des Handels dar, wenn sich beide Länder auf die Produktion des Gutes spezialisieren, bei dem sie einen komparativen Kostenvorteil besitzen. Über die Verteilung des Wohlfahrtsgewinns kann – wie im früheren Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe – politisch über sogenannte Verrechnungspreise entschieden werden.

Kommt es zu einer Handelsliberalisierung, entscheidet der Markt, also Angebot und Nachfrage, über die Verteilung des Wohlfahrtsgewinns zwischen beiden Ländern. Die Angebotsfunktion für das Inland haben wir schon oben in Abhängigkeit von P_W/P_K skizziert. Diese Überlegung können wir auf die aggregierte Angebotsfunktion des In- und Auslandes übertragen. Gehen wir von einer gemeinsamen Währung beider Länder aus, so müssen nach dem Gesetz von Jevons die Preise für ein Gut im In- und Ausland identisch sein, wenn keine Transportkosten existieren (handelbare Güter). Es gilt also $P_K = P_K^*$ und $P_W = P_W^*$. Da wir einen komparativen Kostenvorteil des Inlands bei der Käseproduktion unterstellt haben, gilt: $a_K/a_W < a_K^*/a_W^*$. Wenn $P_K/P_W < a_K/a_W$ ist, lohnt sich weder im Inland noch im Ausland die Produktion von Käse, da der Stundenverdienst der Käseproduktion P_K/a_K kleiner als der der Weinproduktion P_W/a_W ist und dies erst recht für das Ausland mit $P_K/a_K^* < P_W/a_W^*$ gilt. Wenn $P_K/P_W = a_K/a_W < a_K^*/a_W^*$ ist, ist der Verdienst aus der Produktion von Käse und Wein im Inland gleich. Das Ausland wird aber ausschließlich Wein produzieren, wie in Abb. 2.3 deutlich wird.

Steigt P_K/P_W auf a_K^*/a_W^* , dann lohnt sich auch im Ausland die Produktion von Käse. In der Abbildung können wir zusätzlich die aggregierte relative Nachfrage einzeichnen, die einen fallenden Verlauf zeigt. Für den Verlauf der Nachfrage haben wir in Abb. 2.4 verschiedene Szenarien skizziert.

Fall I: Extrem starke Nachfrage beider Länder nach Wein; beide Länder produzieren ausschließlich Wein. Auf der gemeinsamen Transformationskurve

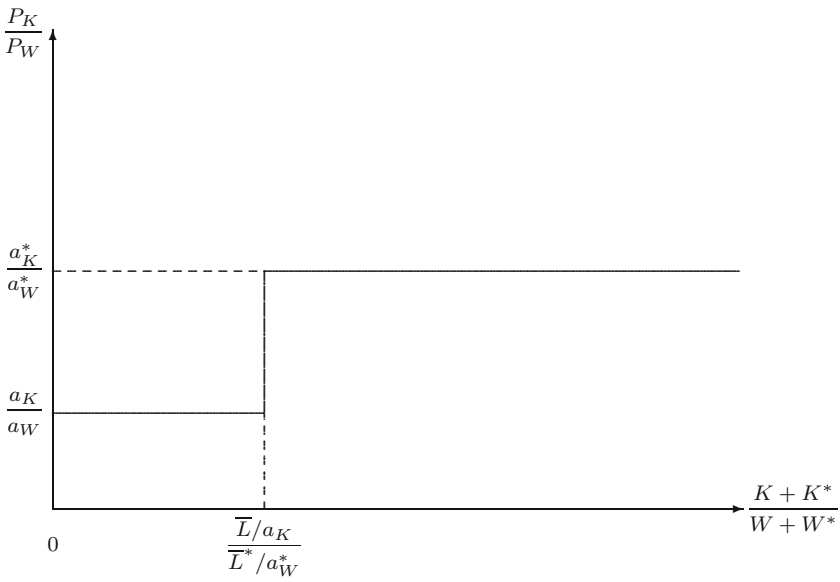


Abb. 2.3 Aggregiertes relatives Käseangebot

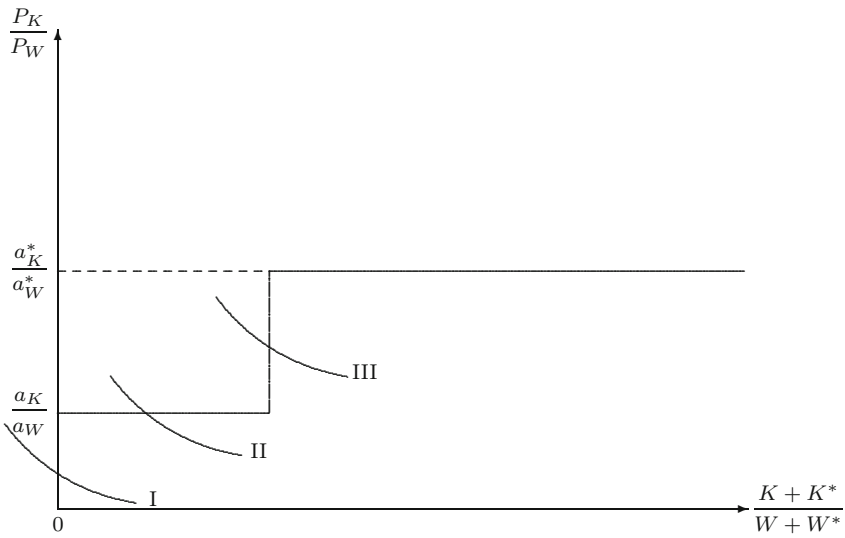


Abb. 2.4 Alternative Marktgleichgewichte

(siehe Abb. 2.2 (c)) wird der Punkt F realisiert. Der Freihandel bewirkt keinen Wohlfahrtseffekt. Es liegt faktisch Autarkie vor.

Fall II: Geringe gemeinsame Nachfrage nach Käse. Das Inland befriedigt allein die Käsenachfrage. Die noch freien Kapazitäten werden für die Weinproduktion verwendet. Das Ausland produziert ausschließlich Wein. Es wird ein Punkt zwischen F und E auf der gemeinsamen Transformationskurve realisiert, siehe Abb. 2.2 (c). Der Wohlfahrtseffekt des freien Handels ist um so größer, je näher die realisierte Allokation bei E liegt.

Fall III: Dies ist der klassische Fall der vollständigen Spezialisierung. Das Inland produziert nur Käse, das Ausland nur Wein. Bei dieser Arbeitsteilung ist der Wohlfahrtseffekt des freien Handels am größten und der Punkt E auf der Transformationskurve wird realisiert.

Je größer der Abstand zwischen a_K^*/a_W^* und a_K/a_W ist, um so wahrscheinlicher ist es, dass sich ein relativer Preis einstellt, der zwischen diesen beiden Größen liegt, und um so größer ist der Wohlfahrtseffekt des freien Handels. Nähern sich die Steigungen der inländischen und ausländischen Transformationskurven an (identische Produktionsstruktur), dann verschwindet auch der Wohlfahrtseffekt des freien Handels, worauf Samuelson (2004) hingewiesen hat. Andere Szenarien bedürfen keiner Darstellung, da sie sich analog zu den bisherigen ergeben. Die wichtigsten wirtschaftspolitischen Schlussfolgerungen sind in Tabelle 2.1 noch einmal zusammengefasst.

Tabelle 2.1 Wirtschaftspolitische Konsequenzen des Ricardo-Modells

Zusammenfassung: (Vgl. Abb. 2.2.)

- Wohlfahrtsgewinne werden durch Viereck (AA^*GB) präsentiert.
- Es existieren Konflikte über die Verteilung des Mehrwerts (relativer Preis).
- Extremlösungen F und D bewirken keinen Wohlfahrtseffekt.
- E präsentiert den größten Wohlfahrtsgewinn (totale Spezialisierung).
- Je größer die Unterschiede bei den relativen Kosten, desto höher der Wohlfahrtsgewinn.
- Der Wohlfahrtseffekt ist umso geringer, je stärker jedes Land das Gut nachfragt, bei dem es einen komparativen Vorteil besitzt.
- Kompensiert ein Land seinen komparativen Kostennachteil (z.B. durch Direktinvestitionen, Attrahierung von Humankapital, Innovationsaktivitäten) und steigert seine Produktivität, so geht der Wohlfahrtseffekt des internationalen Handels verloren (Samuelson (2004)).

2.2 Freihandel versus Protektionismus

Bei wohl keiner Frage gibt es solch breite Übereinstimmung unter den Ökonomen wie bei der, ob Freihandel wohlstandserhöhend wirkt. Freihandel weitet die Größe der Märkte aus und ermöglicht, dass der Preismechanismus seine allokativen Lenkungsfunction als Knappheitsindikator voll erfüllen kann. Die Effizienzsteigerung durch die Marktöffnung ergibt sich dabei aus dem I. Fundamentaltheorem der Wohlfahrtstheorie, nach dem bei vollständiger Konkurrenz auf einem Markt eine paretooptimale Allokation verwirklicht wird. Insbesondere sorgt der Preismechanismus dafür, dass die Marginalbedingungen für ein Paretooptimum erfüllt werden. Für unsere Überlegungen sind folgende beiden Marginalbedingungen von Bedeutung:

1. Effizienz im Tausch mit der Übereinstimmung der Grenzzinssätze der Substitution ($GRS_i = GRS_j$).
2. Effizienz in der Güterzusammensetzung mit der Übereinstimmung der Grenzzinssatz der Transformation mit der Grenzzinssatz der Substitution ($GRT = GRS$).

Aus dieser wohlfahrtstheoretischen Perspektive können wir die Effizienzüberlegungen, die wir im Ricardo-Modell angestellt haben, durchaus verallgemeinern. Dass sich die theoretischen Überlegungen zur Effizienz des Freihandels in der Realität auch bestätigen, zeigen viele empirische Arbeiten. Bspw. weisen Untersuchungen zu den Auswirkungen der Verwirklichung des Gemeinsamen Marktes von 1993 sowohl positive Wachstums- als auch Beschäftigungseffekte nach. Die Analyse der Auswirkungen der Handelsliberalisierung im Rahmen der WTO führt zu ähnlichen Ergebnissen. Diese positive Bewertung des Freihandels muss allerdings in zweierlei Hinsicht relativiert werden.

Zum einen garantiert der Freihandel keine gerechte Verteilung, sondern nur allokativen Effizienz, so dass sowohl auf der Ebene der Nationalstaaten als auch auf der der Weltwirtschaft durchaus sozialpolitischer Handlungsbedarf besteht. Zum anderen gilt das I. Fundamentaltheorem nur unter bestimmten Voraussetzungen, die in der Realität nur sehr eingeschränkt gegeben sind. Insbesondere die Annahme der vollständigen Konkurrenz auf allen Märkten ist höchst problematisch. Die Unterstellung, alle Unternehmen verhielten sich als Mengenanpasser, zeigt einen gewissen Realitätsverlust neoklassischer Modelle, die oft implizit von dieser Prämisse ausgehen. Betrachten wir das Preisverhalten multinationaler Unternehmen, so stellen wir fest, dass sie oft eine erhebliche Marktmacht besitzen und aufgrund ihrer guten finanziellen Ausstattung in der Lage sind, Newcomer vom Markteintritt abzuschrecken. Besonders auf den Arbeitsmärkten haben wir aufgrund der räumlichen, beruflichen und qualifikatorischen Immobilität lokale Monoponsituationen, die besonders in den ärmsten Ländern stark ausgeprägt sind.

So wie es großen Konsens bezüglich der Vorteilhaftigkeit des Freihandels unter den Ökonomen gibt, gilt dies entsprechend bezüglich der Nachteiligkeit des Protektionismus, wobei es in konkreten Fällen ein weniger einheitliches

Bild unter den Ökonomen gibt und protektionistische Maßnahmen mit Sondersituationen begründet werden. Wenn wir uns mit der Frage auseinandersetzen, inwieweit die EU Protektionismus betreibt, müssen wir zwei Ebenen auseinander halten.

Auf der ersten Ebene tritt Protektionismus innerhalb der EU zwischen den Mitgliedstaaten auf. Durch die Schaffung des Gemeinsamen Marktes sollten die vier Grundfreiheiten eigentlich jeglichen Protektionismus ausschließen. Von diesen vier Grundfreiheiten wurde durch den Wegfall der Zölle in der EU und aller Handelshemmnisse die erste Grundfreiheit sehr schnell und umfassend verwirklicht. Wesentlich schwieriger gestaltete sich die Liberalisierung des freien Kapitalverkehrs. Mit der Dienstleistungsrichtlinie von 2006 wurde endlich die Dienstleistungsfreiheit im Wesentlichen verwirklicht, indem nun jeder Anbieter aus einem Mitgliedstaat einen diskriminierungsfreien Marktzutritt erhält.

Dies gilt aber nicht für alle Dienstleistungsbereiche. So umfasst die Dienstleistungsrichtlinie nicht das Gesundheitswesen sowie andere Bereiche von besonderem nationalen Interesse (siehe Abschnitt 2.5). Die völlige Verwirklichung der Grundfreiheiten ist so bei den ersten zwei Freiheiten weitgehend verwirklicht worden.

Das trifft auch nicht für den Arbeitsmarkt zu, auf dem durch die Übergangsregeln im Rahmen der EU-Osterweiterung einige Mitgliedstaaten ihren Arbeitsmarkt vor der EU8 und Bulgarien und Rumänien abgeschottet haben. Auch für die Dienstleistungsfreiheit gibt es weitere Einschränkungen. Selbst auf dem Kapitalmarkt, auf dem eine vollständige Freizügigkeit vorgesehen ist, finden wir immer wieder nationalstaatliche Abschottungsmaßnahmen. Dies zeigt sich z. B. in Spanien und Frankreich, die ihren Energiemarkt vor ausländischen Unternehmensübernahmen abschotten wollen. Ähnliche Bestrebungen finden wir im Kreditsektor in Polen. Der Bundesrepublik wirft die Europäische Kommission vor, mit dem Sparkassengesetz die Öffnung des deutschen Bankensektors zu verhindern.

Als zweite Ebene des Protektionismus ist die der Außenbeziehungen der EU zu anderen Handelsnationen anzuführen. Auf dieser Ebene finden wir in erheblichem Ausmaß protektionistische Bestrebungen der EU, wobei diese nicht so sehr von der Europäischen Kommission, sondern von den Mitgliedstaaten selbst ausgehen. Die Charakterisierung der EU als "Festung Europa" ist dabei nicht ganz abwegig. Die stärksten protektionistischen Aktivitäten der EU gegenüber anderen Staaten findet man im Agrarbereich (siehe dazu Kap. 6).

Wenn ein Staat Protektionismus betreiben will, so steht ihm dazu ein breites Spektrum von Maßnahmen zur Verfügung. Zum einen ist die Klasse der tarifären Handelshemmnisse zu nennen. Dazu gehören Wert- und Mengenzölle usw. Zum anderen sind die nichttarifären Handelshemmnisse anzuführen, die oft viel wirksamer und bei geschicktem Einsatz nur schwer zu identifizieren sind. Zu nennen sind hier Einfuhrkontingente, Einführungsgenehmigungsvorschriften, diskriminierende Standards und Normen. Besonders attraktiv sind

sogenannte freiwillige Selbstbeschränkungsabkommen. Sie haben den Vorteil, dass die durch sie benachteiligten Staaten meist keinen Anlass haben, eine Aufhebung des Protektionismus durch die WTO zu verlangen.

Im Folgenden wollen wir uns mit einem scheinbaren Widerspruch des Protektionismus auseinandersetzen. Wir werden aufzeigen, dass Protektionismus für eine Gesellschaft ineffizient ist und zu Wohlfahrtseinbußen führt. Sodann werden wir aufzeigen, dass im politischen Prozess eine Tendenz zum Protektionismus existiert. Handelsliberalisierung ist deshalb kein nicht-aufzuhaltender Prozess hin zu einer ständigen Ausweitung des Globalisierungsprozesses. Wir stellen vielmehr fest, dass es bisher immer wieder Rückschläge bei der Handelsliberalisierung gab, da die Globalisierung kein Schicksal, sondern politisch beeinflussbar ist.

Wenden wir uns zuerst den negativen allokativen Effekten des Protektionismus zu. Dabei gehen wir vereinfachend von einem kleinen Land aus, bei dem vollständige Konkurrenz auf dem Gütermarkt gegeben ist. Von Transportkosten wird abgesehen. Gegenstand unserer Analyse ist ein homogenes Gut X und wir legen unserer Argumentation die Abb. 2.5 zugrunde. In dieser Abbildung geben die Gerade A das heimische Angebot des Gutes X und die Gerade N die heimische Nachfrage an. Im Falle der Autarkie ergibt sich das Marktgleichgewicht G , bei dem zum Preis P_A die Menge X_A vom Gut X angeboten und nachgefragt wird. Öffnet sich das Land hin zur Weltwirtschaft, so ist zusätzlich das Weltangebot mit zu berücksichtigen. Auf dem Weltmarkt wird das Gut X zum Preis P_W angeboten. Da unser betrachtetes Land ein kleines Land darstellt, ist die Weltnachfrage dieses Landes so unbedeutend, dass seine Nachfrage keinen Einfluss auf den Weltmarktpreis hat, so dass das Land mit einer vollkommen elastischen Angebotsfunktion zum Preis P_W konfrontiert ist.

Im Falle des Freihandels ergibt sich folgende Allokation. Das Land würde in der heimischen Produktion X_1 anbieten. Die Gesamtnachfrage des Landes ist aber X_4 , so dass X_1X_4 über Importe gedeckt wird. Welche Wirkungen treten bei Protektionismus im Vergleich zum Freihandel auf? Unterstellen wir, dass als protektionistische Maßnahme ein Wertzoll von $z\%$ erhoben wird, so dass sich bei den Importen der Preis auf $P_Z = (1 + z)P_W$ erhöht. Dann treten folgende alloкатive Effekte auf:

- Nachfrageeffekt: Die Inlandsnachfrage sinkt von X_4 auf X_3 ,
- Produktionseffekt: Die Inlandsproduktion steigt von X_1 auf X_2 ,
- Handelseffekt: Die Importe sinken von X_1X_4 auf X_2X_3 .

Hinzu kommen als weitere Effekte:

- Zahlungsbilanzeffekt: Da die Importe sinken, erhöhen sich die Nettoexporte um die Fläche $f+g$. Dies kann durchaus ein Anreiz für Länder mit einem hohen Leistungsbilanzdefizit sein, dieses über protektionistische Maßnahmen abzubauen.
- Zolleinnahmeeffekt: Der Staat erzielt darüber hinaus Zolleinnahmen in Höhe der Fläche c . Staaten mit einem chronisch defizitären Haushalt könnten

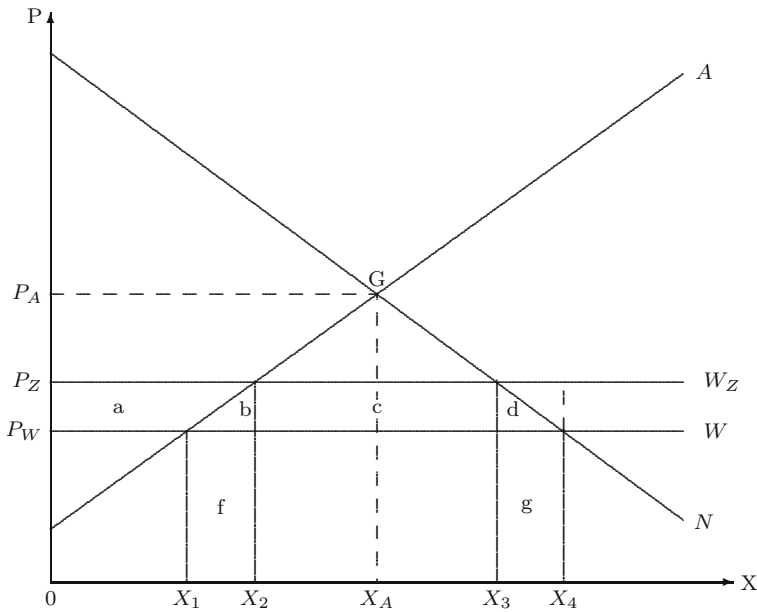


Abb. 2.5 Protektionismus

versuchen, durch protektionistische Maßnahmen ihre Haushaltssituation zu verbessern.

- Umverteilungseffekt: Neben dem Staat sind die inländischen Produzenten die großen Gewinner des Protektionismus. Ihre Produzentenrente erhöht sich um die Fläche a . Hingegen sind die Konsumenten die großen Verlierer des Protektionismus. Ihre Konsumentenrente sinkt um die Fläche $a + b + c + d$.
- Wohlfahrtseffekt: Saldiert man die Zuwächse und Verluste des Staates, der Produzenten und Konsumenten, so erhält man als gesellschaftlichen Wohlfahrtseffekt $c + a - (a + b + c + d) = -(b + d)$ als Saldo. Die Fläche $b + d$ stellt den Wohlfahrtsverlust des Protektionismus dar. Dabei spiegelt b eine Ressourcenverschwendung wieder, da die Produktionsfaktoren sub-optimal genutzt werden, und d zeigt die unzureichende Güterversorgung der Konsumenten auf.

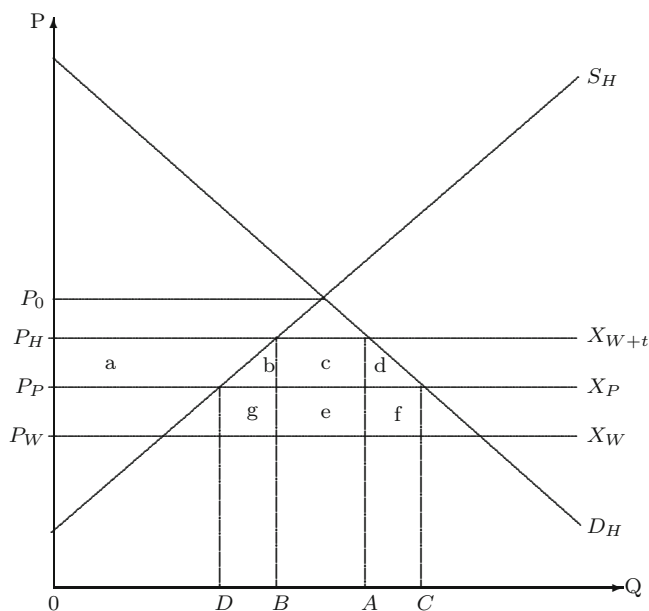
Die negativen Effekte des Protektionismus verstärken sich, wenn man sich von der komparativ statischen Analyse löst und zusätzlich dynamische Effekte berücksichtigt. Durch die Abschottung der Inlandsmärkte wird der Wettbewerb geschwächt und der Innovationsdruck nimmt infolgedessen ab. Stehen durch Importbeschränkungen nicht mehr ausreichend Investitionsgüter zu angemessenen Preisen zur Verfügung, können negative Wachstumseffekte eintreten, was zur Abschwächung der Wachstumsdynamik führt.

Weiter kann die internationale Wettbewerbsfähigkeit eines protektionistischen Staates beeinträchtigt werden, da mit einem Zoll belegte importierte Vorprodukte die Kostensituation der exportierenden Unternehmen verschlechtern. Neben diesen Nachteilen entstehen Wohlfahrtseinbußen, die aus den Verwaltungs- und Überwachungskosten protektionistischer Maßnahmen resultieren. Verteuern sich importierte Produkte durch protektionistische Maßnahmen, so werden illegale Arbitragegeschäfte wie Schmuggel, Zollvergehen usw. attraktiver, was zu weiteren nicht zu unterschätzenden gesellschaftlichen Wohlfahrtsverlusten führt.

Protektionismus muss politisch durchgesetzt werden. Dafür müssen sich die Interessengruppen, die Protektionismus durchsetzen wollen, organisieren und eine umfangreiche Lobbyarbeit vornehmen. Dies verlangt einen erheblichen Ressourcenaufwand. Während aus ökonomischer Sicht Bestechungsgelder, Schmiergelder usw. eine reine Umverteilung von Ressourcen darstellen, gilt dies für die Lobbyarbeit selbst nicht. Hier ist oft ein immenser Ressourceneinsatz in Form der Beschäftigung von Mitarbeitern, Erstellung von Dossiers, Kontaktaufnahme mit Politikern, Maßnahmen zur gezielten Beeinflussung der Medien usw. verbunden. Diese Aktivitäten, die in erheblichem Umfang zur Marktabschottung getätigt werden, werden von Bhagwati (1982) als *Directly Unproductive Profit-Seeking Activities (DUP)* bezeichnet. Sie sind oft unproduktiv, da sie sich wechselseitig aufheben und daher zu keinem Erfolg führen. Betreiben beispielsweise zwei Interessengruppen gegeneinander mit großem Aufwand Lobbyarbeit, können sich diese in ihrem Einfluss wechselseitig paralysieren. Auch im Streben nach Protektionismus kann es aufgrund der heterogenen Interessen der Unternehmen zu diesen Effekten kommen. Besonders importierende Unternehmen sind durchaus an offenen Märkten interessiert.

Die EU stellt trotz des Gemeinsamen Marktes eine Zollunion dar, die durch Protektionismus nach außen gekennzeichnet ist. Wird die EU durch neue Mitgliedstaaten größer, so treten unter dem Gesichtspunkt der Handelsliberalisierung zwei gegenläufige Effekte auf: Einerseits nimmt der Freihandel zu, da der fast vollkommen liberalisierte Gemeinsame Markt erweitert wird. Die Handelsschranken zwischen der EU und den neuen Mitgliedstaaten entfallen hierbei. Andererseits verschlechtert die Erweiterung der freihandelsbeschränkenden Zollunion EU den Welthandel. Deshalb ist zu prüfen, welcher der gegenläufigen Effekte per saldo dominiert. Hierfür kommen zwei alternative Sichtweisen zum Tragen, die die unterschiedlichen Auswirkungen aufzeigen. Zum einen wollen wir uns fragen, ob es sich für einen potenziellen Mitgliedstaat der EU lohnt, der Zollunion EU beizutreten. Zum anderen wollen wir aus der Sicht der schon gegebenen Mitgliedstaaten die Vorteilhaftigkeit einer EU-Erweiterung prüfen. Um die Analyse so einfach wie möglich zu halten und dennoch die zentrale Überlegung sauber abzuleiten, werden wir uns auf eine einfache Partialanalyse beschränken. Lohnt sich z. B. allein unter Handelsgesichtspunkten ein Beitritt in die EU für die Türkei? Wenn die EU sowohl nach innen als auch nach außen eine vollständige Handelsliberalisierung

verwirklicht hätte, so wäre für die Türkei ein Beitritt immer sinnvoll, aber gleichzeitig auch völlig überflüssig, da sich die Türkei durch den Beitritt handelsmäßig nicht besser stellen würde. In Anlehnung an Hansen/Ulff-Møller Nielsen (1997) soll die mögliche Vorteilhaftigkeit eines Beitritts für die Türkei geprüft werden. Die Abb. 2.6 spiegelt die zentralen Modellüberlegungen wieder.



Quelle: Hansen/Ulff-Møller Nielsen (2001), S. 21.

Abb. 2.6 Auswirkungen des Beitritts der Türkei zur EU

D_H und S_H stellen die Nachfrage- und Angebotsfunktion für ein repräsentatives Gut X in der Türkei dar (H für home). Vollkommene Autarkie der Türkei hätte den Gleichgewichtspreis P_0 zur Folge. Es sei P_W der Weltpreis, $P_W (1 + t) = P_H$ der Importpreis einschließlich Zoll in der Türkei und P_P der entsprechende Importpreis einschließlich des EU-Zolls in der EU. Wir unterstellen vereinfachend, dass sowohl die Nachfrage der Türkei als auch der EU auf dem Weltmarkt gering ist (kleine Volkswirtschaft), so dass wir die entsprechenden vollkommen elastischen Angebotsfunktionen X_{W+t} sowie für die EU X_P (P für Partner) und das Weltangebot X_W zum Weltmarktpreis P_W erhalten. Für die Türkei wäre, wie bereits ausgeführt, die Absenkung des Zollsatzes t auf 0 besser als ein Beitritt zur EU. Vor dem Beitritt produziert die Türkei beim Zollsatz t die Menge $0B$ und importiert BA von X , um die Gesamtnachfrage $0A$ zum Preis P_H zu befriedigen. Dabei belaufen sich die

Zolleinnahmen auf die Fläche $c + e$, da die Menge BA importiert wird. Tritt die Türkei der Zollunion EU bei, so ist für die Analyse ausschlaggebend, ob der Zoll in der Türkei höher oder niedriger als der der EU ist, insbesondere ob $P_H \leq P_P$.

Wir gehen davon aus, dass der Preis (Zoll) in der EU niedriger als der in der Türkei ist, so dass mit dem Beitritt der Türkei in gewissem Umfang der Freihandel zunimmt. In diesem Fall steigt mit dem Beitritt in die EU die Konsumentenrente in der Türkei um die Fläche $a + b + c + d$. Hingegen reduziert sich die Produzentenrente um die Fläche a und die türkischen Zolleinnahmen sinken um die Fläche $c + e$. Erstens werden die vom Weltmarkt in die Türkei importierten Mengen von X eventuell zum Teil durch zollfreie Lieferungen aus der EU ersetzt. Man spricht dann von Handelsumlenkung (Trade Diversion). Zweitens – und das ist letztlich ausschlaggebend – fließen alle Zolleinnahmen bis auf die Verwaltungspauschale von 25%, die hier vernachlässigt werden soll, in den Haushalt der EU. Fasst man die Änderungen der Konsumenten-, Produzentenrente und der Zolleinnahmen zusammen, so erhält man den saldierten Wohlfahrtseffekt des Beitritts in Höhe der Fläche $b + d - e$. Da e größer als $b + d$ sein kann, bleibt offen, ob sich der Beitritt in eine Zollunion für die Türkei tatsächlich lohnt. Der Vorteil ihres Beitritts ist umso geringer, je geringer der Zollabbau durch den Beitritt ist. Liegen P_P und P_H nahe beieinander, so ist der Wohlfahrtseffekt $b + d$ an Konsumenten- und Produzentenrente gering. Weiter ist die Elastizität der türkischen Angebots- und Nachfragefunktion für die Größe von $b + d$ entscheidend. Als dritte Determinante ist der Grad der Handelsliberalisierung der EU ausschlaggebend. Erhebt die EU nur einen geringen Zoll, so dass $P_P \sim P_W$ ist, so ist der Zolleinnahmeverlust e marginal und der Trade Diversion-Effekt irrelevant. Wie die Erfahrungen aus dem Beitritt der EU10 gezeigt haben, ist der Zolleinnahmeverlust haushaltspolitisch für die neuen Mitgliedstaaten nicht so relevant, wie dies die angestellte Analyse erwarten ließe. Die an die neuen Mitgliedstaaten fließenden Strukturfondsmittel führen dazu, dass die Verluste bei den Zolleinnahmen durch die Strukturfondsmittel überkompensiert werden. Dies gilt insbesondere für die neuen Mitgliedstaaten mit einem großen Agrarsektor, die erhebliche Mittel aus dem Agrarfonds (siehe Kap. 6) erhalten.

Bisher haben wir den Beitritt in die EU aus dem Blickwinkel eines neu aufzunehmenden Staates analysiert. Wir wollen uns nun dem Problemkreis der Erweiterung aus dem Blickwinkel der schon beigetretenen Mitgliedstaaten zuwenden. Dabei wollen wir zusätzlich den Trade Diversion-Effekt eingehender behandeln, indem wir die Auswirkungen eines Beitritts auf das neue aggregierte Angebot in der EU detaillierter untersuchen. Den Ausgangspunkt unserer Analyse bildet die Abb. 2.7.

Dabei geben nun der Index H die EU27 (Home) und P das Aufnahmeland (Partner, Türkei) an. Weiter unterstellen wir, dass bezüglich unseres Gutes X die EU im Welthandel ein kleines Land darstellt, so dass das vollkommen elastische Weltangebot S_W gegeben ist. Da in der EU der Zollsatz t gelten soll,

auf q_1 , die türkische Produktion beträgt dann $q_4 - q_1$ und die Importe der EU gehen auf 0 zurück.

Wie sind diese Änderungen wohlfahrtstheoretisch zu beurteilen? Durch die mit dem Beitritt bewirkte Preis- und Zollsatzsenkung steigt die Konsumentenrente um die Fläche $d + e + c + f$. Hingegen sinkt die Produzentenrente der EU um die Fläche d . Des Weiteren gehen die Zolleinnahmen der EU um die Fläche c zurück. Rechnen wir diese Effekte gegeneinander auf, so ergibt sich für die EU ein positiver Wohlfahrtseffekt in Höhe der Fläche $e + f$, der zeigt, dass der Beitritt der Türkei für die EU vorteilhaft ist.

Diese Analyse für die EU ist aber noch nicht vollständig. Durch die Preis- bzw. Zollsenkung kommt es zu einer Nachfrageausweitung in Höhe von $q_4 - q_3$, die durch die türkische Produktion (Handelsschaffung, Trade Creation) abgedeckt wird. Bei der Produktionsmenge $q_2 - q_1$ tritt mit dem Beitritt ein positiver Wohlfahrtseffekt in Höhe der Fläche e auf, da die türkische Produktion preisgünstiger als die alte EU-Produktion eingekauft werden kann. Die Menge $q_4 - q_3$ stellt die Ausweitung der durch die Preissenkung induzierten Nachfragesteigerung dar. Hier entsteht ein positiver zusätzlicher Wohlfahrtseffekt durch den Beitritt in Höhe der Fläche f . Wie sieht es aber mit den Importen der EU zwischen q_2 und q_3 aus? Diese Mengen wurden vom Weltmarkt zum Preis OA eingekauft, so dass Einkaufskosten in Höhe der Fläche a entstehen.

Durch den Beitritt der Türkei kommt es nun dahingehend zum Handelsumlenkungseffekt, dass die Importe durch die teurere Produktion in der Türkei ersetzt werden. Dadurch steigen die Einkaufskosten von der Fläche a auf die Fläche $a + b$, so dass sich ein Wohlfahrtsverlust in Höhe der Fläche b durch die Handelsumlenkung für die EU ergibt. Durch den Beitritt zu der Zollunion EU kommt es zu einer weltweiten ineffizienten Ressourcennutzung, da die EU billige Importe durch die relativ teure Produktion aus der Türkei ersetzt. Ob sich für die EU ein Beitritt eines weiteren Mitgliedstaates lohnt, hängt deshalb davon ab, ob die Fläche $e + f$ größer, gleich oder kleiner als b ist, ob also der positive Wohlfahrtseffekt der Preis- und Zollsenkung größer, gleich oder kleiner als der negative Wohlfahrtseffekt der Handelsumlenkung ist.

Folgender Extremfall verdeutlicht diesen Zusammenhang: Wenn in der EU aufgrund eines hohen Zollsatzes vollkommene Autarkie herrscht und das durch den Schnittpunkt D_H und S_H bedingte Gleichgewicht realisiert wird, so ist in diesem Fall der Handelsumlenkungseffekt natürlich nicht gegeben, da keine Importe der EU vorliegen, so dass der Preissenkungseffekt immer dominiert.

2.2.1 Handelsliberalisierung und Auswirkungen auf Zusammenhalt und Beschäftigung

Die EU strebt nicht nur ein EU-weites Wachstum an, sondern ist auch bemüht, die Entwicklung der Regionen und ihren wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt zu stärken. Mit diesem Aspekt werden wir uns ausführlich im Kapitel 5 (Europäische Kohäsionspolitik) beschäftigen.

Die große Sorge der Union ist, dass die wirtschaftliche Integration in der EU und die Intensivierung des Globalisierungsprozesses eine disparate Entwicklung der Regionen der EU zur Folge haben. Dieser Aspekt wurde u. a. im Rahmen der EU-Osterweiterung durchaus kontrovers diskutiert. Nachdem wir bisher die positiven Wohlfahrtseffekte der Liberalisierung des Handels herausgearbeitet haben, sollen nun die Kosten der Handelsliberalisierung in den Vordergrund rücken. Kosten werden relevant, wenn wir zwischen einer kurz- und langfristigen Perspektive differenzieren. In der Kurzfristspektive werden in vielen von der Liberalisierung des Handels betroffenen Regionen die Kosten überwiegen. Diese Anpassungskosten beim Abbau von Handelshemmnissen werden auch von der Kommission (2004) in ihrem "Dritten Bericht über den wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt" betont (siehe Tabelle 2.2).

Zu Anpassungskosten führen u. a. die mit der Handelsliberalisierung verbundenen Struktur Anpassungen, die eine Entwertung von Humankapital beinhalten. Der Strukturwandel führt zu Dequalifizierungsprozessen, die besonders ältere Arbeitnehmer hart treffen, für die es sich nicht mehr lohnt, neues Humankapital aufzubauen. Ihnen bleibt dann oft nur das Schicksal der Arbeitslosigkeit oder sie sind gezwungen, eine Beschäftigung aufzunehmen, die ihrer fachlichen Qualifikation nicht entspricht und oft mit erheblichen Lohnneinbußen verbunden ist. Hinzu kommt, dass die Zufriedenheit am Arbeitsplatz mit einem Wechsel sinkt, weil sich die Arbeitskräfte unterfordert bzw. inadäquat eingesetzt sehen und bei ihnen das Gefühl dominiert, zu den Verlierern der Integration zu gehören. All dies erhöht nicht das Selbstwertgefühl der Betroffenen, führt schnell zu einer antieuropäischen Stimmung und zu einer politischen Radikalisierung. Diese Radikalisierung ist besonders dann zu erwarten, wenn der Strukturwandel in einer Region zu einer sich verfestigenden Arbeitslosigkeit führt. So ist gerade die Langzeitarbeitslosigkeit mit immens hohen gesellschaftlichen Kosten verbunden. Es kommt nicht nur zur ineffizienten Nutzung des Produktionsfaktors Arbeit, sondern zu einer erheblichen Entwertung von Humankapital und zu verstärkten Demotivierungsprozessen, so dass mit zunehmender Länge der Arbeitslosigkeit eine Reintegration in den "ersten Arbeitsmarkt" immer schwieriger wird.

Die Handelsliberalisierung gibt den bereits boomenden Agglomerationszentren in der EU einen weiteren Wachstumsschub. Die peripheren Regionen hingegen werden durch die Marktintegration vom wirtschaftlichen Wachstum abgehängt und verlieren für Investoren an Attraktivität, so dass sich

Tabelle 2.2 Handelspolitik und ihre Auswirkungen auf Beschäftigung und Zusammenhalt

Der Abbau von Handelsschranken ist für die Wirtschaft im Allgemeinen mit Vorteilen verbunden. Er führt zu einer Verlagerung der Produktionsfaktoren auf produktivere Bereiche, zu verbesserter Effizienz und größenbedingten Kosteneinsparungen, größerem Wettbewerb, verstärktem Wissens- und Technologietransfer und zu Vorteilen für den Verbraucher in Form einer größeren Auswahl und niedrigerer Preise.

Die Kehrseite ist, dass ein solcher Abbau von Handelsschranken u. U. auch Kosten mit sich bringt. Unabhängig von allen langfristigen Vorteilen kann eine Verlagerung der Produktionsfaktoren kurzfristig zu Anpassungskosten für die Unternehmen und Beschäftigten führen, die von einem Anstieg der Importe betroffen sind.

Diese Kosten können aus mehreren Gründen nicht einfach vernachlässigt werden:

- Die Kosten konzentrieren sich im Allgemeinen auf bestimmte Sektoren und Regionen. Dies führt dazu, dass sie für bestimmte Bevölkerungsgruppen gegebenenfalls beträchtliche Ausmaße annehmen und dementsprechend eine schädlichere Wirkung entfalten, als wenn sie gleichmäßig über die ganze Wirtschaft verteilt wären.
- Normalerweise zahlen die, die den Nutzen haben, denen, die dabei verlieren, keine Entschädigung - manchmal deshalb, weil es schwierig ist, die entsprechenden Kosten zu bestimmen -, weshalb manche Menschen (und Regionen) zumindest kurzfristig benachteiligt sind (dies ist ein Argument dafür, den Betroffenen zu helfen).
- Die Differenz zwischen Nutzen und Kosten wird mit der Zeit immer größer: In den Anfangsjahren sind die Kosten normalerweise höher (die Wirkung ausländischer Wettbewerber auf nicht wettbewerbsfähige Sektoren zeigt sich gewöhnlich schnell), während es einige Zeit dauert, bis der Nutzen (höhere Effizienz durch bessere Verteilung der Produktionsfaktoren) deutlich wird. Die empirischen Untersuchungen zeigen, dass in den Jahren unmittelbar nach Beseitigung der Handelsschranken die Kosten 10-15% des Nutzens betragen, zwei- bis dreimal mehr als langfristig.
- Kosten und Nutzen sind auch regional unterschiedlich: Die Auswirkungen auf eine konkrete Region hängen von der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der dort angesiedelten Wirtschaftssektoren, vom Grad der räumlichen Konzentration der Wirtschaftsbereiche (besonders Handelswaren) sowie davon ab, in welchem Maß die jeweilige Region auf

die Herstellung bestimmter Produkte bzw. Dienstleistungen spezialisiert ist. Manche Regionen werden aufgrund des Abbaus von Handelsschranken eher Nachteile haben, andere dagegen werden eher einen Nutzen daraus ziehen.

Darüber hinaus besteht, was die Wahrnehmung von Kosten und Nutzen betrifft, eine deutliche Asymmetrie, die unvermeidliche politische Konsequenzen hat. Während die Kosten sehr offensichtlich und sehr alarmierend sind - nicht nur aufgrund ihrer Konzentration, sondern auch weil sie greifbarer sind (Schließung von Fabriken, Entlassungen usw.) -, ist der Nutzen oft weniger offensichtlich, zum Teil weil er weniger greifbar - oder zumindest schwieriger zu bemessen (z. B. größere Auswahl für Verbraucher) -, weniger auffallend und diffuser ist.

Die Anpassungskosten sind normalerweise niedrig, die begleitenden Maßnahmen, die bei einem Abbau von Handelsschranken getroffen werden, sind jedoch sowohl aus wirtschaftlicher als auch aus politischer Sicht von entscheidender Bedeutung. Diese Bedeutung ist umso größer, als zielgerichtete begleitende politische Maßnahmen die Anpassungskosten begrenzen können, indem sie diese soweit wie möglich vorwegnehmen und den erforderlichen Anpassungsprozess erleichtern. Über eine frühzeitige Bestimmung der anfälligen Sektoren und Arbeitsplätze sollte es daher möglich sein, die Kosten zu niedrig wie möglich zu halten. Ist das Problem einmal akut, können der Veränderungsprozess beschleunigt und die Anpassungskosten minimiert werden, indem die betroffenen Menschen Unterstützung erhalten, um ihnen bei den erforderlichen Anpassungsprozessen zu helfen.

Es ist im Interesse der Union, dabei zu helfen, alle erforderlichen Anpassungsprozesse zu erleichtern, und dazu beizutragen, die Kosten der von ihr implementierten Politiken zu decken. Sie hat dies auch viele Jahre lang im Rahmen der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl getan. Die Entwicklung einer analogen Politik, die auf die Erleichterung von Veränderungen abzielt, wird in den kommenden Jahren umso wichtiger sein, als viele Handelsabkommen auslaufen oder erneuert werden müssen (Multifaserabkommen, EUChile-Abkommen), gleichzeitig auch die Aushandlung neuer Abkommen ansteht (Entwicklungsagenda von Doha [DDA], EU-Mercosur), was insgesamt mit ziemlicher Sicherheit zu einem beträchtlichen Anstieg der Importe von empfindlichen Waren führen wird.

die Beschäftigungschancen in diesen Regionen verschlechtern. Die sich verschlechternde Beschäftigungssituation hat zur Folge, dass die jungen und besonders qualifizierten Erwerbspersonen die Region verlassen und diese so ihr Human- und auch Sozialkapital verliert. Damit wird dann oft ein Teufelskreis eingeleitet. Aufgrund der unzureichenden Humankapitalausstattung verliert die periphere Region weiter an Attraktivität für Investoren, was den Abwanderungsprozess bei den Arbeitskräften verstärkt und es sukzessive zu einer "passiven Sanierung" der peripheren Regionen kommt.

Da die von der Integration benachteiligten Regionen oft zu umfangreiche Infrastrukturinvestitionen für eine nun schrumpfende Bevölkerung getätigt haben, kommen auch die öffentlichen Finanzen in Schwierigkeiten und der finanzielle Spielraum, mit einer integrierten Beschäftigungs- und Strukturpolitik gegenzusteuern, sinkt. Diese finanziellen Schwierigkeiten wären nicht so gravierend, wenn die Region ihre Infrastrukturausstattung dem Bevölkerungsrückgang anpassen könnte. Das ist aber im Allgemeinen nicht möglich, so dass es zur Kostenremanenz kommt.

Aber auch in den Regionen, in denen die Marktintegration positive Beschäftigungseffekte induziert, kann es aufgrund von "Überfüllungsprozessen" zu Anpassungsproblemen kommen. So kann sich das Ungleichgewicht auf dem Arbeitsmarkt verstärken, Wohnraum wird knapper und damit für die Beschäftigten teurer usw. Dabei sollte man aber die Kernaussage zur Arbeitsteilung nicht vergessen, gemäß der wir all die aufgezeigten Anpassungsschwierigkeiten aufgrund des positiven Wohlfahrtseffekts der Marktintegration kompensieren können. Wenn diese Kompensation nicht vorgenommen wird, so ist dies kein Marktversagen, sondern Politikversagen.

2.2.2 Politische Tendenzen zum Protektionismus

Den Ausgangspunkt unserer nachfolgenden Überlegungen bildet die Neue Politische Ökonomie. Diese geht davon aus, dass sich auch Politiker eigennützig verhalten und ihre Politik primär an den Chancen ihrer Wiederwahl ausrichten. Sie verhalten sich nicht primär wohlfahrtsorientiert, indem sie als "wohlmeinender Diktator" die gesellschaftliche Wohlfahrt unter Nebenbedingungen maximieren. Des Weiteren unterstellt die Theorie, dass sich die Wähler bei ihren Wahlentscheidungen nach ihren eigenen Interessen ausrichten. Sie beurteilen die Politiker insbesondere anhand wirtschaftlicher Ergebnisse, wie ihre eigene Beschäftigungs- und Einkommenssituation. Darüber hinaus versucht die Neue Politische Ökonomie das Verhalten aller Akteure – auch im politischen Bereich – mit dem allgemeinen Erklärungsmodell der ökonomischen Theorie zu analysieren.

Da alle Akteure die Politik anhand ihres eigenen Vorteilkalküls beurteilen, stellt für sie ökonomische Effizienz keinen Wert an sich dar. Der Hinweis, dass eine Handelsliberalisierung Effizienzsteigerungen bewirkt, hat nicht zur Fol-

ge, dass sich diese Politik im politischen Prozess auch durchsetzt. Effiziente Lösungen haben im politischen Prozess nur dann eine Chance sich durchzusetzen, wenn sich dabei auch die entscheidenden Akteure besser stellen. Nun führt aber eine Handelsliberalisierung zu erheblichen Umverteilungen, so dass es – wie in Abb. 2.8 skizziert – durchaus dazu kommen kann, dass der Effizienzgewinn einer Liberalisierung durch einen Umverteilungseffekt für einflussreiche Gruppen überkompensiert wird.

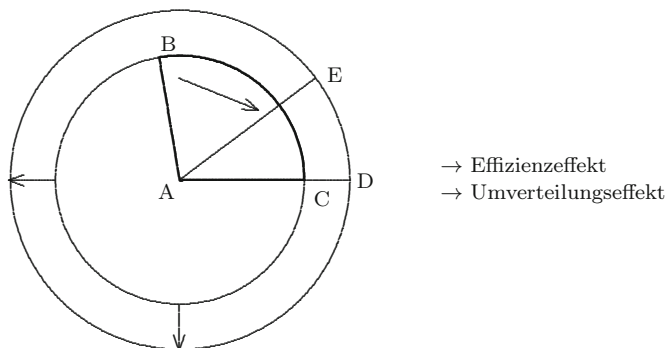


Abb. 2.8 Umverteilungseffekt

Beim Übergang von der Ausgangssituation, deren Güterversorgung durch den inneren Kreis symbolisiert wird, zur neuen Situation, die durch den äußeren Kreis repräsentiert wird, kommt es zu einer besseren Güterversorgung. Wenn die ausschlaggebende Gruppe aber beim Wechsel zum freien Handel anstelle ihres alten Anteils ABC den geringeren Anteil ADE erhält, so wird sie die Handelsliberalisierung blockieren und protektionistische Maßnahmen präferieren. Dass solch eine Tendenz zum Protektionismus im politischen Prozess durchaus vorhanden ist, soll an einigen Konstellationen verdeutlicht werden.

Natürlich könnte man beim Übergang von einer inferioren zu einer paretooptimalen Lösung alle besser stellen. Die versprochenen Kompensationen müssen aber glaubwürdig sein. Länder mit geringer Handelsliberalisierung haben aber meist nicht die notwendige Reputation bei ihren Bürgern, so dass es zu Blockaden kommt. Glaubwürdige Kompensationsversprechungen sind in einer Welt vollkommener Informationen kein Problem. In einer Welt mit Informationsasymmetrien stellen sich aber neue Herausforderungen, die protektionistische Maßnahmen attraktiv erscheinen lassen. Die Unsicherheit über die negativen Auswirkungen einer beabsichtigten Marktintegration sowie das Politikversagen, glaubwürdige Kompensationen anzubieten, können zu einer Blockade bei der Integration führen. Dies soll anhand einer Modellüberlegung von Fernandez/Rodrik (1991) für den Fall einer Öffnung des Arbeitsmarktes aufgezeigt werden. Wie in Abschn. 2.4.1 dieses Kapitels aufgezeigt wird,

führt die Integration des Arbeitsmarktes dazu, dass insgesamt ein positiver Wohlfahrtseffekt eintritt; die Arbeitnehmer, insbesondere die Geringqualifizierten stellen sich in ihrer Entlohnung schlechter, die Unternehmen erzielen hingegen einen erheblichen Gewinnzuwachs aus der realisierten Freizügigkeit der Arbeitskräfte im Falle der Zuwanderung.

Nehmen wir exemplarisch an, dass ein Mitgliedstaat 100 Personen umfasst. Davon gewinnen 49 % durch die Öffnung des Arbeitsmarktes 5 Geldeinheiten, hingegen erleiden die 51 % Verlierer der Marktöffnung – also die Mehrheit – jeweils 1 Einheit als Verlust. Durch die Öffnung des Arbeitsmarktes kommt es zu einem Wachstumsschub, der dafür sorgt, dass von den 51 Verlierern 2 in das Lager der Gewinner wechseln, wobei jeder der 51 Verlierer die gleiche Wahrscheinlichkeit von $2/51$ hat, zu den glücklichen Wechslern zu gehören. Der positive Wohlfahrtseffekt der Öffnung des Arbeitsmarktes ist dann $51 \times 5 - 49 \times 1 = 206$.

Wären glaubwürdige Kompensationen möglich, so könnte man die Voraussetzungen dafür schaffen, dass die Mehrheit für eine Liberalisierung des Arbeitsmarktes gesichert wäre. Ohne Kompensationszahlungen wird sich aber die Mehrheit gegen eine wohlfahrtssteigernde Öffnung des Arbeitsmarktes aussprechen, obwohl sich durch die Arbeitsmarktintegration die Mehrheit von 51 % besser stellt. Die Verlierer beurteilen die Öffnung und ihre Chance in das Lager der Gewinner zu wechseln, folgendermaßen: $2/51 \times 5 - 49/51 \times 1 = -0,76$, so dass sich 51 % gegen die Öffnung aussprechen werden.

Informationsasymmetrien treten insbesondere bei der Kosten-Nutzen-Bewertung einer Marktintegration auf. Bei einer Marktöffnung treffen die Anpassungskosten eines intensivierten Wettbewerbs wie Unternehmensinsolvenzen und damit verbundene Arbeitslosigkeit Einzelne besonders hart. Oft wird hier mit dem Hinweis auf ausländische Wettbewerber vorschnell ein Begründungszusammenhang aufgezeigt, der dann Anlass für protektionistische Maßnahmen ist. Der Nutzen der Marktintegration ist hingegen oft kaum merklich und diffundiert sehr stark.

Es sind die Konsumenten, die die großen Gewinner einer verstärkten Marktintegration sind. Sie können über eine reichlichere Güterpalette verfügen und die Kostenvorteile der Integration schlagen sich in niedrigeren Preisen nieder. Gerade die Preisvorteile sind aber oft kaum merklich und werden von den Konsumenten nicht auf die Marktintegration zurückgeführt. Preisanpassungen vollziehen sich vielmehr anonym über den Marktprozess. Während die Kosten der Marktintegration meist merklich und konzentriert auftreten, verhält es sich mit dem Nutzen der Integration umgekehrt.

Auch im zeitlichen Verlauf der Auswirkungen der Marktintegration ist das gegenläufige Verhältnis ersichtlich. Dies wird in Abb.2.9 veranschaulicht. Die zeitlichen Unterschiede in den Nutzen- und Kostenverläufen schaffen eine Tendenz zur Marktabstottung. Erstens muss der zukünftige Nettonutzen diskontiert werden. Zweitens sind zukünftige Vorteile für viele aufgrund der Unsicherheit nur vage Versprechen der Politiker, die nicht glaubwürdig sind, während die Nachteile in der kurzen Frist offensichtlich sind. Hinzu kommt

drittens, dass die Politiker sich auf ihre Wiederwahl konzentrieren müssen, so dass auch sie sich eher an den kurzfristigen Nachteilen als an den langfristigen Vorteilen der Integration orientieren.

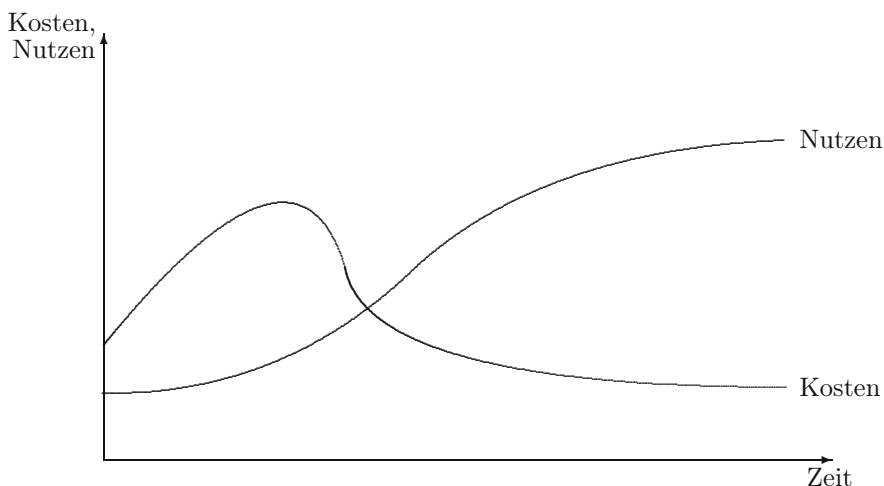


Abb. 2.9 Kosten und Nutzen einer Handelsliberalisierung

Eines der wesentlichen Ergebnisse der Neuen Politischen Ökonomie ist der Nachweis der Ungleichheit der Wähler im politischen Entscheidungsprozess. Auch wenn alle Wähler genau eine Stimme haben, so ist doch ihr politischer Einfluss recht unterschiedlich. Wähler unterscheiden sich in ihrem politischen Engagement, wie z. B. in ihrer Wahlbeteiligung, ihrer Ressourcenausstattung und damit ihrer Macht, andere zu beeinflussen, und insbesondere ihrer Organisationsfähigkeit. Wie Olson (1968) aufgezeigt hat, können sich im politischen Prozess kleine Gruppen wesentlich besser organisieren und politisch durchsetzen als große Gruppen. Kleine Gruppen sind z. B. die Produzenten, die ein gemeinsames Interesse verbindet: Privilegien auf einem Markt zu schützen. Solche Interessengruppen, die ihren Markt von dem internationalen Wettbewerb abschotten wollen, sind zahlreich. Hingegen sind die Konsumenten, die die Gewinner der Markttöffnung sind, eine schwer organisierte Gruppe mit einem meist nur geringen politischen Einfluss. Die geringe Organisationsfähigkeit großer Gruppen ist damit zu begründen, dass die Verfolgung von Gruppeninteressen die Produktion eines öffentlichen Gutes beinhaltet. In großen Gruppen, die meist auf anonymen und unpersönlichen sowie sehr lockeren Sozialbeziehungen aufbauen, ist es wesentlich attraktiver, sich als Außenseiter zu verhalten und bewusst auf den eigenen Anteil zur Produktion des öffentlichen Gutes "Interessenvertretung" zu verzichten. Die Anreizstruktur stellt sich hingegen in kleinen Gruppen wesentlich günstiger dar. Diese hat zur Folge, dass Interessengruppen, die gezielt auf pro-

tektionistische Maßnahmen auf Kosten der Allgemeinheit setzen, sich in den politischen Auseinandersetzungen erfolgreich durchsetzen.

2.3 Neue Außenhandelstheorie

Bisher sind wir von der grundlegenden Annahme ausgegangen, dass der internationale Handel durch vollständige Konkurrenz geprägt ist, und haben unter dieser Modellannahme unsere wohlfahrtstheoretischen Aussagen zur Effizienz der Öffnung der Märkte abgeleitet. Die Modellannahme der vollständigen Konkurrenz wird nicht nur von Gegnern der Globalisierung kritisiert, sie hat auch wenig Realitätsbezug. Insbesondere die Modellprämisse, dass alle Anbieter und Nachfrager nur marginale Marktanteile haben und sich als Mengenanpasser verhalten, ist völlig unrealistisch. Im internationalen Handel dominieren multinationale Unternehmen, die auf Teilmärkten einen durchaus dominanten Einfluss und oft eine marktbeherrschende Stellung inne haben. Von ihnen zu erwarten, ihre Marktmacht nicht zu nutzen, besagt nichts anderes, als ihnen irrationales Verhalten zu unterstellen. Im Folgenden steht der Zusammenhang zwischen Marktmacht und Öffnung der Märkte im Vordergrund. Wir werden prüfen, ob nicht gerade die Öffnung der Märkte durch Integration die Chance bietet, Marktmacht abzubauen.

Neben der Marktmacht wird als zweiter Aspekt die Größe des Marktes in den Mittelpunkt unserer Analyse rücken. Im Modell der vollständigen Konkurrenz haben wir uns nicht explizit mit der Größe des Marktes beschäftigt, da das langfristige Marktgleichgewicht (als innere Lösung) nicht von dieser beeinflusst wird. Aufgrund konkaver Nutzen- und Produktionsfunktionen kommt dabei der Marktgröße selbst keine erklärende Funktion zu. Völlig anders stellt sich die Situation dar, wenn wir beide Funktionen realitätskonformer spezifizieren. Existieren Skaleneffekte, so ist das Modell der vollständigen Konkurrenz ein inadäquates Referenzmodell. Hier werden sich aufgrund von Kostenvorteilen große Unternehmen gegenüber kleinen durchsetzen und es wird sich eine Tendenz zum Monopol einstellen. Mit zunehmender Marktgröße können die Anbieter Skaleneffekte besser nutzen, so dass tendenziell mit einer Ausweitung des Marktes Wohlfahrtssteigerungen verbunden sind und aus dieser Perspektive eine Marktintegration durchaus positiv zu bewerten ist.

In der Mikroökonomie sind die Güter, die den Konsumenten zur Verfügung stehen, exogen vorgegeben, so dass ein Einfluss der Marktgröße auf die Breite der Produktpalette per definitionem ausgeschlossen ist. In der Realität ist aber die Anzahl der angebotenen Güter eine endogene Größe. Ein Unternehmen bietet nur dann ein neues Produkt an, wenn der Markt ausreichend groß ist und eine Produktnische existiert, die ihm einen ausreichenden Gewinn sichert. Existiert eine Beziehung zwischen Marktgröße und Produktvielfalt, so bewirkt eine Marktvergrößerung durch Marktöffnung einen weite-

ren positiven Wohlfahrtseffekt. Wir werden zeigen, dass mit der gestiegenen Produktvielfalt ein Nutzenanstieg bei den Nachfragern verbunden ist, der eine Wohlfahrtssteigerung beinhaltet. Diese grundlegenden Überlegungen der Neuen Handelstheorie können hier in einer wirtschaftspolitisch ausgerichteten Arbeit nicht en detail dargestellt werden. Wir werden uns stattdessen auf einige grundlegende Modellbeispiele konzentrieren, denen für den europäischen Integrationsprozess eine besondere Bedeutung zukommt.

2.3.1 Mehr Wettbewerb durch Integration

Als Ausgangssituation wählen wir die Konstellation, dass auf dem Inlandsmarkt und dem Auslandsmarkt jeweils ein Monopol vorliegt. Für die beiden Monopolisten gilt jeweils die isoelastische Nachfragefunktion: $q_i = 1/2p_i^{-1/\varepsilon}$ mit $0 < \varepsilon < 1$ wobei p_i den Preis und q_i die nachgefragte Menge für $i = H$, dem Inlands-, bzw. für $i = P$, dem Auslandsmarkt, angeben. Die Preiselastizität der Nachfrage ist dann:

$$\frac{dq_i}{dp_i} \cdot \frac{p_i}{q_i} = \frac{1}{2} \left(-\frac{1}{\varepsilon} \right) \cdot p_i^{(-1/\varepsilon-1)} \cdot \frac{p_i}{q_i} = -\frac{1}{\varepsilon} \cdot \frac{1}{2} \frac{p_i^{-1/\varepsilon}}{p_i} \cdot \frac{p_i}{q_i} = -\frac{1}{\varepsilon}. \quad (2.7)$$

Weiter liegen für beide Monopolisten jeweils die fixen Kosten bei f und die Grenzkosten sind konstant gleich c . Es liegt so bei beiden eine fallende Durchschnittskostenkurve vor. Als Gewinn ergibt sich $\pi_i = p_i(q_i) \cdot q_i - c \cdot q_i - f$. Für das Gewinnmaximum erhalten wir als notwendige Bedingung:

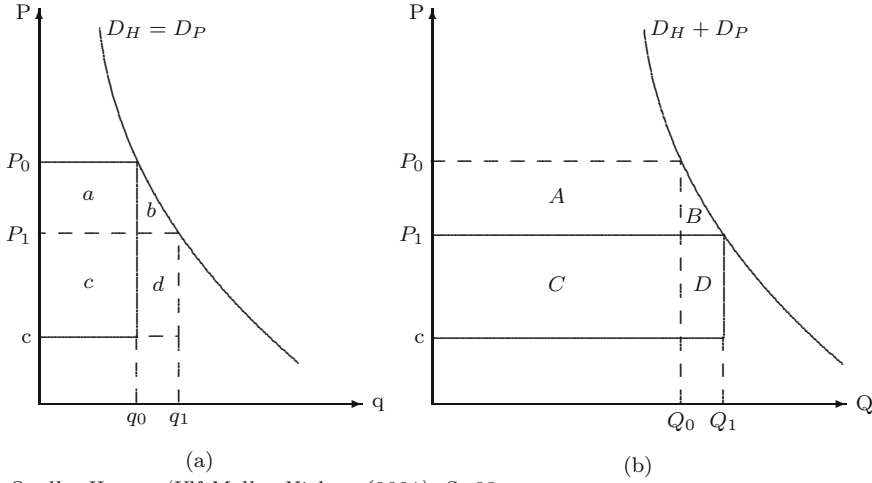
$$\frac{d\pi_i}{dq_i} = p_i + \frac{dp_i}{dq_i} \cdot q_i - c = 0, \quad (2.8)$$

$$\text{so dass gilt: } p_i \left(1 + \frac{1}{dq_i/dp_i} \cdot \frac{q_i}{p_i} \right) = c. \quad (2.9)$$

Nun haben wir oben gezeigt, dass die Elastizität der Nachfrage $-1/\varepsilon$ ist, daraus ergibt sich für den optimalen Preis: $p_0(1 + 1/(-1/\varepsilon)) = c$ oder $p_0(1 - \varepsilon) = c$ bzw. $p_0 = c/(1 - \varepsilon)$. Der Monopolist erhält seinen maximalen Gewinn, wenn er auf die Grenzkosten einen konstanten Aufschlag in Höhe von $1/(1 - \varepsilon)$ vornimmt. Dieser Sachverhalt ist in Abb. 2.10(a) dargestellt, wobei q_0 das optimale Angebot des jeweiligen Monopolisten ist.

Durch die Integration beider Märkte entsteht nun die aggregierte Angebotsfunktion

$$Q = q_H + q_P = \frac{1}{2}p_H^{-1/\varepsilon} + \frac{1}{2}p_P^{-1/\varepsilon} = p^{-1/\varepsilon}. \quad (2.10)$$



Quelle: Hansen/Ulf-Møller Nielsen (2001), S. 38.

Abb. 2.10 Integration des gesamten Marktes und der wettbewerbsfördernde Effekt

Die Elastizität der Nachfrage ist weiter $-1/\varepsilon$. Wir unterstellen einen Cournot-Wettbewerb unter den beiden bisherigen Monopolisten. Jeder Anbieter bestimmt seinen optimalen Output unter der Annahme, dass der Konkurrent sein bisheriges Angebot nicht anpasst, so dass für beide gilt: $dQ/dq_i = 1$.

Unter dieser Reaktionshypothese können wir die notwendige Bedingung für das Gewinnmaximum

$$\pi_i = p(Q) \cdot q_i - c \cdot q_i - f \text{ bestimmen.} \quad (2.11)$$

$$\text{Es gilt: } \frac{d\pi_i}{dq_i} = p + \frac{dp}{dQ} \cdot \frac{dQ}{dq_i} \cdot q_i - c = 0, \quad (2.12)$$

$$\text{so dass } \frac{d\pi_i}{dq_i} = p \left(1 + \frac{dp}{dQ} \cdot \frac{Q}{p} \cdot \frac{q_i}{Q} \right) - c = 0 \quad (2.13)$$

$$\text{und } \frac{d\pi_i}{dq_i} = p \left(1 - \varepsilon \frac{q_i}{Q} \right) - c = 0. \quad (2.14)$$

Da beide identische Anbieter den gleichen optimalen Preis und das gleiche optimale Angebot q_i haben, ist $q_1 = 1/2 \cdot Q$. Daraus ergibt sich $p_1 = (1/(1 - \varepsilon/2)) \cdot c$. Der konstante Aufschlag der Anbieter sinkt aufgrund des durch die Marktintegration verstärkten Wettbewerbs, da

$$\frac{1}{1 - \varepsilon/2} < \frac{1}{1 - \varepsilon} \text{ ist.} \quad (2.15)$$

Schließen sich $n \rightarrow \infty$ Märkte mit jeweiligen Monopolisten zusammen, so würde in diesem Extremfall die Marktöffnung vollständige Konkurrenz her-

stellen. In unserem einfachen Beispiel bewirkt die Marktintegration, dass (siehe Abb. 2.10(b)) die Konsumentenrente um $A+B$ steigt und die Produzentenrente um $A-D$ sinkt. Insgesamt steigt die Wohlfahrt um $A+B-(A-D) = B+D$ und in jedem Land um $b+d$. Dieser Wohlfahrtsgewinn stellt sich auch dann ein, wenn nach der Marktöffnung der Güteraustausch zwischen den beiden Ländern gering ausfällt, da der mit der Marktöffnung verbundene potenzielle Wettbewerb das Senken der Margen bei der Preispolitik erzwingt.

Die von der Marktöffnung erzwungene Preissenkung von p_0 auf p_1 kann zur Folge haben, dass beide Anbieter Verluste machen, wenn $p_1 \cdot q_1 < c \cdot q_1 + f$ ist. In diesem Fall müsste einer der beiden Anbieter aus dem Markt ausscheiden und der Preis würde dann wieder auf p_0 ansteigen. In dieser Situation wird jedes Land bemüht sein, seinen Monopolisten zu stärken, um die heimischen Arbeitsplätze zu sichern. Auf diesem Szenario baut die strategische Handelspolitik auf. Selbst wenn sich das eigene Unternehmen nicht am Markt halten kann, so zahlt sich in unserem Beispiel die Marktintegration doch aus, da durch die Marktöffnung aufgrund des fallenden Verlaufs der Durchschnittskostenkurve Skaleneffekte realisiert werden, was in unserem konkreten Fall bedeutet, dass die bisher doppelt anfallenden Fixkosten f nach dem Marktaustritt eines Anbieters nur noch einmal anfallen.

2.3.2 Marktgröße und Produktvielfalt

Eine große Schwäche des im Abschnitt 2.1 dargestellten Ricardo-Modells liegt darin, dass wir mit ihm nur den interindustriellen, nicht aber den immer mehr an Bedeutung gewinnenden intraindustriellen Handel erklären können. Der interindustrielle Handel vollzieht sich zwischen den verschiedenen Sektoren der Volkswirtschaften. So exportieren die Staaten der dritten Welt meist arbeitsintensive Produkte und Rohstoffe und erhalten im Austausch dafür kapitalintensive und High-Tech-Produkte. Wir stellen aber immer mehr fest, dass Staaten Produkte eines Industriesektors sowohl importieren als auch exportieren. Deutlich wird dies in der Tatsache, dass Deutschland Autos aus Frankreich importiert, während Frankreich Autos aus Deutschland importiert. Wenn Produkte eines Sektors gleichzeitig importiert und exportiert werden, sprechen wir von intraindustriellem Handel, der mit dem Konzept der komparativen Kostenvorteile nur schwer vereinbar ist.

Im Folgenden wollen wir ein einfaches Modell skizzieren, das uns die Entstehung intraindustriellen Handels plausibel macht. Wir gehen zunächst in unserer betrachteten Volkswirtschaft von n exogen vorgegebenen Produkten q_i ($i = 1, \dots, n$) aus. Es herrscht monopolistische Konkurrenz der Gestalt, dass für jedes Gut genau ein Anbieter existiert. Des Weiteren gelten für alle Anbieter die gleichen Angebots- und Nachfragebedingungen. Die Kostenfunktion soll dabei der im Abschnitt 2.3.1 unterstellten entsprechen. Wir gehen von der inversen Nachfragefunktion eines monopolistischen Anbieters

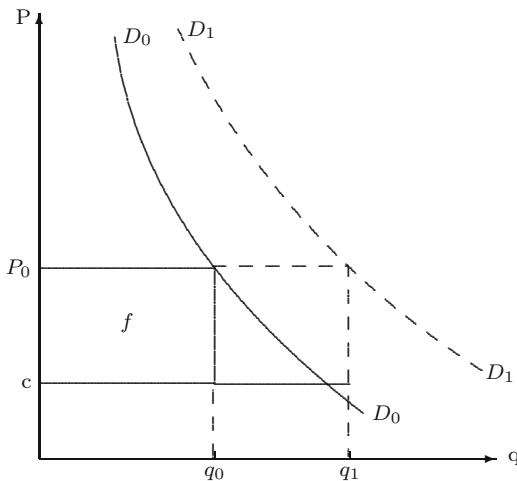
$$p_i = \left(\frac{L}{n}\right)^\varepsilon \cdot q_i^{-\varepsilon} \text{ aus.} \quad (2.16)$$

Die Größe L stellt einen Indikator für die Größe des Marktes dar. Darunter kann man sich eine Kennziffer für die Bevölkerungszahl oder auch für das BIP vorstellen. L stellt dabei eine exogen bestimmte Größe dar. Die vorgegebene Nachfragefunktion impliziert eine isoelastische Nachfrage mit der Elastizität $-1/\varepsilon$.

Wenn sich die Produktpalette erweitert, so steigt n und die Nachfragekurven verschieben sich hin zum Ursprung, da sich die Absatzchancen jedes Anbieters verschlechtern. Wie im ersten Modell "Mehr Wettbewerb durch Integration" abgeleitet, bestimmt sich der optimale Preis als

$$p_0 = p_i^* = \frac{1}{1-\varepsilon} \cdot c, \quad (2.17)$$

der aufgrund unserer Symmetrieannahme für alle Anbieter gleich ist. Solange mit p_i^* ein Gewinn verbunden ist, lohnt es sich, als Anbieter in den Markt einzutreten und ein neues Produkt q_i anzubieten, so dass sich n erhöht. Deshalb ist im langfristigen Marktgleichgewicht, für das $\pi_i = 0$ mit $\pi_i = (p_0 - c) q_0 - f$ ist, also von keinem Anbieter ein Gewinn realisiert wird, n eine endogene Variable, dessen Wert n_0 durch die Null-Gewinn-Hypothese eindeutig determiniert ist. Das langfristige Gleichgewicht mit der dazugehörigen Angebotsfunktion D_0 für einen Anbieter ist in Abb. 2.11 dargestellt.



Quelle: Hansen/Ulf-Møller Nielsen (2001), S.38.

Abb. 2.11 Marktgleichgewicht unter monopolistischem Wettbewerb

Bei der Nachfragekurve D_1 ist die Produktvielfalt geringer und die Anbieter realisieren Gewinne, die weitere Anbieter anlocken. Dadurch erhöht sich die Produktvielfalt und die Kurve D_1 verschiebt sich hin zur Kurve D_0 , die das langfristige Gleichgewicht darstellt.

Vollzieht sich nun eine Marktöffnung, indem z. B. die EU10 dem Gemeinsamen Markt beitrifft, so erhöht sich damit die Größe L in den Nachfragefunktionen und entsprechend die endogene Größe n_0 . Welche Wohlfahrtseffekte sind mit der durch die Marktöffnung bedingten Ausweitung der Produktpalette verbunden? Die großen Gewinner der erhöhten Produktvielfalt sind die Konsumenten. Sie haben eine Präferenz für Produktvielfalt, wenn man nach dem Konzept von Dixit/Stiglitz (1977) von folgender Nutzenfunktion $U = \sum_{i=1}^n q_i^{(1-\varepsilon)}$ ausgeht, die die "love of variety" widerspiegelt. Diese Nutzenfunktion ist so spezifiziert, dass sie mit den obigen Nachfragekurven kompatibel ist. Bei gegebenem Budget eines Konsumenten steigt mit n sein Nutzen, den er mit dem Kauf der Produkte realisieren kann. Ist $n = 1$, so muss er all sein Geld für ein Gut ausgeben und aufgrund der vorgegebenen Nutzenfunktion sinkt sein Grenznutzen aus dem Kauf des Gutes. Nimmt die Produktvielfalt zu, so kann ein Käufer seine Nachfrage auf mehr Produkte verteilen und der Grenznutzen der letzten gekauften Einheit jedes Produktes steigt.

Dieses Ergebnis lässt sich aus der Nutzenfunktion leicht ableiten. Da für alle n -Produkte aufgrund unserer Symmetrieanahmen der Preis gleich ist, folgt aus der Nutzenfunktion, dass jeder Käufer von jedem Gut die gleiche Menge nachfragt, so dass sich die Nutzenfunktion vereinfachend darstellen lässt als:

$$U = \sum_{i=1}^n q_i^{(1-\varepsilon)} = n \cdot q^{(1-\varepsilon)}. \quad (2.18)$$

Wenn ein Konsument über das Budget B verfügt, so gibt er dann für jedes Gut $p_0 \cdot q$ aus, so dass $q = B / (p_0 \cdot n)$ ist und wir für den Nutzen erhalten:

$$U = n \cdot \left(\frac{B}{p_0 \cdot n} \right)^{1-\varepsilon} \quad \text{bzw.} \quad U = \left(\frac{B}{p_0} \right)^{1-\varepsilon} \cdot n^\varepsilon, \quad (2.19)$$

so dass der Nutzen mit größerem n zunimmt. Dieses Ergebnis kann man sich auch für den Fall illustrieren, dass die Güterversorgung von $n = 1$ auf $n = 2$ ansteigt und man dann die Aussage mit vollständiger Induktion verallgemeinert. Es sei B gegeben, dann ist für $n = 1$ die nachgefragte Menge $q = B/p_0$ und es wird der Nutzen U_1 realisiert, wie in Abb. 2.12 dargestellt.

Wenn nun $n = 2$ ist, dann ist $q = B/(2 \cdot p_0)$ und für jedes Gut ist der Nutzen U_2 erreicht, so dass der gesamte Nutzen $2U_2$ ist. Dieser ist aber aufgrund des konkaven Verlaufs der Nutzenfunktion größer als der Nutzen U_1 . Wir sehen, dass mit der Marktöffnung der Markt größer wird, die Produktvielfalt zunimmt und der Nutzen der Konsumenten steigt, ohne dass sie mehr ausgeben müssen.

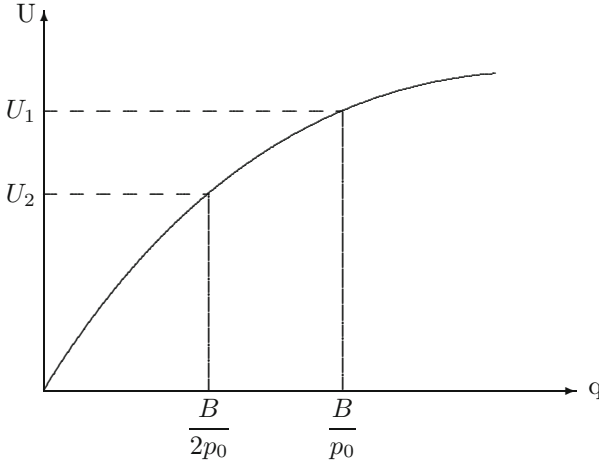


Abb. 2.12 Wohlfahrtssteigerung durch Produktvielfalt

2.3.3 Skalenerträge und Marktgröße

Mit einer Markttöffnung vergrößert sich nicht nur die Produktpalette, sondern der größere Markt bietet auch Chancen der Spezialisierung und der Nutzung von Skaleneffekten. Vor einer Marktintegration sind viele Unternehmen aufgrund der geringen Nachfrage gezwungen, gleichzeitig mehrere Produkte zu produzieren, um so economies of scope (Verbundeffekte) zu realisieren. Mit der Produktion verschiedener Produkte sind die Unternehmen auch bei geringer Nachfrage bei den einzelnen Produkten in der Lage, die fixen Gemeinkosten auf mehrere Produkte zu verteilen und so die Durchschnittskosten zu senken. Kommt es zu einer Markttöffnung, steigt die Nachfrage. Aufgrund der verbesserten Absatzsituation können die Unternehmen ihre Durchschnittskosten dadurch senken, dass sie von economies of scope zu economies of scale wechseln. Die Vorteilhaftigkeit dieses Strategienwechsels im Falle einer Markterweiterung soll an einem einfachen Modell skizziert werden.

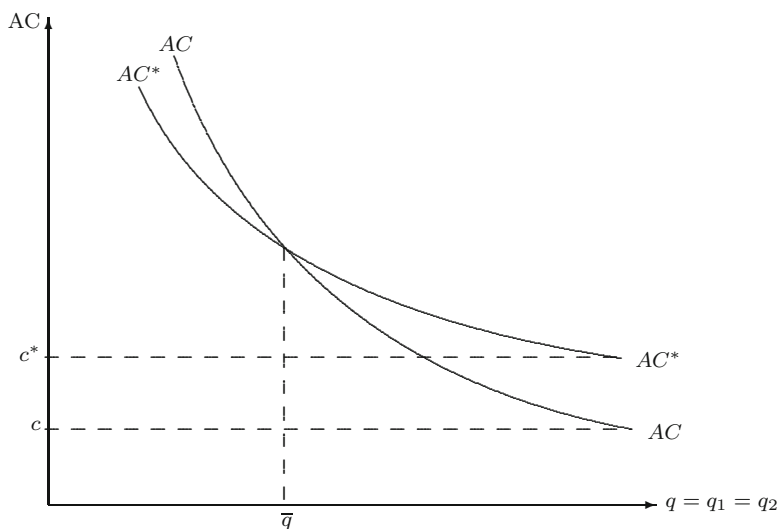
Um Verbundeffekte realisieren zu können, kann das betrachtete Unternehmen die beiden Produkte q_1 und q_2 mit der Kostenfunktion:

$$K^* = c^* q_1 + c^* q_2 + f^* \quad (2.20)$$

produzieren. Dabei symbolisiert $\star$ nicht das Ausland, sondern dient nur zur Abgrenzung der beiden Kostenfunktionen. Wäre der Markt ausreichend groß, so würde es sich für das Unternehmen anbieten, ausschließlich das Gut q zu produzieren, um so Skaleneffekte zu realisieren, wobei die Kostenfunktion

$$K = c \cdot q + f \quad (2.21)$$

gegeben wäre. Um das Modell realistisch zu gestalten, nehmen wir an, dass $c < c^*$ und $f < f^* < 2 \cdot f$ gelten. Diese Annahmen bedingen, dass die Fixkosten im Einproduktfall geringer als die im Zweiproduktfall und die Grenzkosten bei der Produktion eines Gutes geringer als bei der von zwei Produkten sind. Aufgrund der Fixkostendegression sind bei hinreichend großer Nachfrage die Durchschnittskosten AC , die sich den konstanten Grenzkosten annähern, bei der Produktion eines Gutes geringer als bei der von zwei Produkten. Da aber f^* kleiner als $2f$ ist, ist bei hinreichend kleinem q der Wert $(2f - f^*) / (2q)$ kleiner als $c^* - c$. Dann fallen die Durchschnittskosten $AC = c + f/q$ im Einproduktfall höher als die Durchschnittskosten $AC^* = c^* + f^*/2q$ im Zweiproduktfall aus, wenn man jeweils $q_1 = q_2 = q$ produziert.



Quelle: Hansen/Ulf-Møller Nielsen (2001), S. 50.

Abb. 2.13 Break even point bei alternativen Produktionsverfahren

In Abb. 2.13 sind diese Kurvenverläufe dargestellt. Steigt durch Marktintegration die Nachfrage über den kritischen Wert $\bar{q}$, so lohnt es sich, einen wohlfahrtssteigernden Wechsel von economies of scope zu economies of scale zu vollziehen. Dabei bestimmt sich der kritische Wert $\bar{q} = (2f - f^*) / (2(c^* - c))$.

Gerade dieses Beispiel macht sehr anschaulich deutlich, welches Risiko mit einer Verwirklichung von economies of scale im Rahmen einer Marktintegration verbunden ist, wenn ein kleiner in einen großen Markt integriert wird. Dieser Fall war bei der EU-Osterweiterung gegeben. Denn jeder Beitrittsstaat war aus der Sicht des Gemeinsamen Marktes der EU15 ein kleiner Markt. In diesen kleinen Märkten mussten die Unternehmen auf economies of scope setzen, während der Gemeinsame Markt der EU15 den Unternehmen die Option

der Realisierung von economies of scale ermöglichte. Von daher war die Ausgangssituation der Unternehmen in der EU10 recht ungünstig, da sie, um im Gemeinsamen Markt wettbewerbsfähig zu werden, erst ihr Unternehmen von economies of scope zu economies of scale umstrukturieren mussten. Um diesen Anpassungsprozess zu erleichtern, hat die EU mit der EU10 schon frühzeitig Anfang der 90er Jahre Assoziierungsabkommen geschlossen, die eine kontinuierliche Marktintegration durch einen sukzessiven Zollabbau ermöglichten.

2.4 Arbeitsmarktintegration

Wenn man die in Abschnitt 2.2 erläuterten vier Grundfreiheiten des Gemeinsamen Marktes betrachtet, dann müssten diese, da sie Bestandteil des *acquis communautaire* (Gemeinschaftlicher Besitzstand) sind, eigentlich uneingeschränkt ab dem 1. Mai 2004 für die neuen Mitgliedstaaten gelten. Dies ist aber nicht der Fall, da sogenannte Übergangsregeln für die Arbeitnehmerfreizügigkeit sowie die Dienstleistungsfreiheit vereinbart wurden. Da diese Übergangsregeln im Jahr 2011 auslaufen, wollen wir uns stattdessen einigen wichtigen Fragen zur Arbeitnehmerfreizügigkeit zuwenden. Folgende Aspekte werden dabei betrachtet:

- Wie groß ist die Mobilität des Faktors Arbeit in der EU?
- Was sind die Migrationsmotive?
- Welche allokativen und distributiven Effekte sind mit einer Arbeitsmarktintegration verbunden?
- Warum gibt es in vielen Mitgliedstaaten erhebliche Widerstände gegen eine Arbeitsmarktintegration?
- Gibt es ineffiziente Wanderungen?

Während der Faktor Kapital in der EU sehr mobil und der Handelsaustausch vollkommen liberalisiert ist sowie die Handelsverflechtungen innerhalb der EU kontinuierlich zunehmen, stellen wir fest, dass die Mobilität der Erwerbstätigen innerhalb der EU15 sehr gering ist. Nur 0,2 % aller Erwerbstätigen der EU15 sind Grenzgänger, die täglich pendeln. Auch die Migration ist in Europa niedrig. Selbst im Prozess der Erweiterung der EU sind keine dramatischen Migrationseffekte aufgetreten. So sind im Zeitraum 1950 - 1970 nur 3 % (ca. 5 Mio.) der südeuropäischen Bevölkerung der EU nach West- und Nordeuropa ausgewandert.

Von daher gehen die Prognosen der Migrationseffekte, die sich bei voller Freizügigkeit durch die EU-Osterweiterung ergeben würden, von einer relativ verhaltenen Zuwanderung aus.

Wenn man das Migrationspotenzial abschätzen will, muss man sich über die Migrationsmotive im Klaren sein. Aus ökonomischer Sicht sind die beiden wichtigsten Bestimmungsfaktoren die

- Lohndifferentiale und die
- Unterschiede in den Arbeitslosenquoten zwischen dem abgebenden und dem aufnehmenden Staat.

Nicht die Höhe der Löhne im Aufnahmeland ist entscheidend, sondern der Einkommenszuwachs, den ein Migrant erwartet. Beispielsweise sind die Löhne in Deutschland ungefähr vier mal so hoch wie in Polen, so dass es erhebliche Anreize gibt, zu migrieren. Hohe Einkommensdifferentiale reichen aber nicht aus. Arbeitnehmer werden nur migrieren, wenn sie auch eine große Wahrscheinlichkeit sehen, eine Beschäftigung im aufnehmenden Staat zu erhalten. Von daher sind dynamische Regionen mit niedriger Arbeitslosigkeit wie Baden-Württemberg und Bayern, aber auch Berlin Hauptadressaten für Migranten aus den neuen Mitgliedstaaten. Migranten reagieren sensibel auf eine hohe Arbeitslosigkeit im Aufnahmeland, da sie befürchten, besonders stark von Arbeitslosigkeit betroffen zu sein. Meist liegt eine latente Diskriminierung in dem Sinne vor, dass sie sich am Ende der Schlange der Arbeitssuchenden einreihen müssen, da im Zweifelsfall doch einheimische Arbeitskräfte vorgezogen werden. Oft bleibt dann bei hoher Arbeitslosigkeit nur noch die Option der illegalen Beschäftigung zu sehr unattraktiver Entlohnung. Wichtiger für die Migrationsentscheidung ist die Beschäftigungssituation im Heimatland. Gehen die Arbeitnehmer davon aus, dass sich ihre fatale Beschäftigungssituation in der Zukunft nicht grundlegend verbessert, werden sie sich für eine Migration entscheiden. Erwartete Einkommensdifferentiale sind dann ein wesentliches Kriterium bei der Frage, in welche Region man migriert.

Neben den ökonomischen Motiven existieren auch soziale, kulturelle und politische Motive. Hierzu zählen die Verfolgung ethnischer und religiöser Minderheiten, politische Unterdrückung sowie kriegerische Auseinandersetzungen. All diese Faktoren sind in der EU27 irrelevant. Nicht zu vernachlässigen sind aber kulturelle und soziale Faktoren wie: Sprachbarrieren, Aufgabe sozialer Beziehungen, Verlust an Human- und Sozialkapital, erwartete Diskriminierung als Ausländer sowie Informationsdefizite, die zur Folge haben, dass nur bei erheblichen Einkommensunterschieden die schwerwiegende und oft nicht revidierbare Migrationsentscheidung getroffen wird. Aus dieser Perspektive müssen die Vorteile nicht so groß sein, wenn es um die Entscheidung geht, grenzüberschreitender Pendler (Grenzgänger) zu werden. Hier sind die Informationskosten nicht so hoch und Fehlentscheidungen können leicht revidiert werden. Insbesondere fallen die Kosten des Wohnsitzwechsels weg, die oft als einmalige Kosten wesentlich höher als die permanenten Fahrtkosten beim Pendeln sind. Nun gibt es zur Zeit, z. B. in der Grenzregion von Deutschland zu Polen und Tschechien, keine verlässliche Schätzung der Pendleraktivitäten. Es ist aber aufgrund unserer oben angestellten Überlegungen aus folgenden Gründen damit zu rechnen, dass die Pendleraktivitäten nicht besonders stark ausfallen:

- niedriges Einkommen,
- hohe Arbeitslosigkeit,

- geringe Bevölkerungsdichte und
- ungünstige Verkehrsinfrastruktur

auf beiden Seiten der Grenzregion,

- Fehlen attraktiver Agglomerationszentren und
- Vorurteile

auf der deutschen Seite in der Grenzregion.

Wenn man sich diese Faktoren anschaut, sind die deutschen Grenzregionen relativ unattraktiv für Pendler. Da mit Berlin, Dresden und Wien attraktive Zentren im Einzugsbereich der Pendler vorhanden sind, werden sich die Pendleraktivitäten auf diese Zentren konzentrieren. Von Interesse ist auch die Frage, warum sich Migrationsströme mehr oder weniger kontinuierlich im Zeitablauf vollziehen und – von Extremsituationen, wie Kriegen, Vertreibungen, Hungersnöten usw. abgesehen – nicht in kurzen Zeiträumen konzentriert auftreten. Insbesondere die Jungen und besonders Qualifizierten wandern ab, so dass kontinuierlich ein neues Migrationspotenzial heranwächst. Mit zunehmendem Migrationsvolumen wird der Wohnraum knapper, die Mieten höher und die Beschäftigungschancen sinken. Die sinkende Absorptionsfähigkeit des Aufnahmelandes senkt folglich die Attraktivität der Migration. Hinzu vollziehen sich die notwendigen Informationsprozesse mehr oder weniger kontinuierlich über Netzwerke. Diese Faktoren sprechen dafür, dass auch nach der vollen Freizügigkeit nicht mit einem dramatischen abrupten Anstieg in den Migrationszahlen zu rechnen ist.

2.4.1 Effiziente Migration

Wenn wir die allokativen und distributiven Effekte einer Arbeitsmarktintegration analysieren wollen, müssen wir zuerst unsere Modellprämissen präzisieren. In einem Fall geht man von der Prämisse aus, dass die Migrationsströme relativ bedeutsam sind und das aufnehmende Land im Verhältnis dazu nicht sehr groß ist, so dass sich die Migrationsströme signifikant im Arbeitsangebot niederschlagen und es zu einer Anpassung der endogenen Größen, insbesondere des Gleichgewichtslohns, kommt. Diesen Fall, der besonders dann relevant wird, wenn wir die Migrationseffekte für Deutschland und Österreich betrachten, die am stärksten von der Migration betroffen sein werden, werden wir ausführlich behandeln.

Der konträre Fall, der bei einer EU-weiten Betrachtung relevant wird, geht davon aus, dass die Migrationsströme so gering sind, dass sie das Arbeitsmarktgleichgewicht nur marginal beeinflussen. Bei diesem Szenario geht man vereinfachend davon aus, dass die Arbeitsnachfrage vollkommen lohnelastisch ist, so dass sich eine Ausweitung des Arbeitsangebots nicht in einem niedrigeren Gleichgewichtslohn niederschlägt. Des Weiteren muss zwischen einer kurz-

und langfristigen Betrachtungsweise differenziert werden. Bei einer kurzfristigen Betrachtungsweise macht es wenig Sinn, von völlig flexiblen Löhnen auszugehen, die ihre Markträumungsfunktion voll erfüllen und so Arbeitslosigkeit aufgrund von Zuwanderung ausschließen. Darüber hinaus müssen in der kurzen Frist die bei Migration auftretenden Mengenanpassungsschwierigkeiten und -kosten gesehen werden. Arbeitnehmer sind nicht vollkommen räumlich und qualifikatorisch flexibel, so dass Migration die friktionelle Arbeitslosigkeit erhöhen kann. Andererseits kann eine gezielte Zuwanderung auch in der kurzen Frist zu einer Entspannung auf dem Arbeitsmarkt führen, da durch Zuwanderung Arbeitsmarktengpässe beseitigt und so ein Ungleichgewicht auf dem Arbeitsmarkt abgebaut werden kann.

In der langen Frist ist die Funktionsfähigkeit des Arbeitsmarktes eher gegeben. Die Löhne können sich anpassen und ein Marktgleichgewicht wieder herstellen. Langfristig kann man auch von einer hinreichenden räumlichen und qualifikatorischen Flexibilität des Faktors Arbeit ausgehen. Weiter relativieren sich dann die transitorischen Anpassungskosten auf dem Arbeitsmarkt.

Anhand des einfachen Arbeitsmarktmodells, das aus einer Arbeitsnachfragekurve und einer Arbeitsangebotskurve besteht, lassen sich die Effekte der Arbeitsmarktintegration darstellen. Dabei ergibt sich die Arbeitsnachfrage aus dem Gewinnmaximierungsverhalten der Arbeitgeber. Unterstellen wir vereinfachend vollständige Konkurrenz auf dem Güter- und Arbeitsmarkt und gehen wir von nur einem Inputfaktor Arbeit L aus, so gilt für den Gewinn π eines repräsentativen Unternehmens

$$\pi = p \cdot Y(L) - w \cdot L, \quad (2.22)$$

wobei $Y(L)$ die Produktionsfunktion, p den Preis und w den Lohn darstellen. Differenzieren wir π nach L , so erhalten wir für das Gewinnoptimum

$$p \cdot \frac{dY}{dL} - w = 0. \quad (2.23)$$

Arbeitskräfte werden solange vom Unternehmen nachgefragt, wie $w/p \leq dY/dL$ ist, also der Reallohn geringer als die Grenzproduktivität des Faktors Arbeit ist. Aufgrund dieser Beziehung und der vereinfachenden Annahme $p = 1$ spiegelt die Arbeitsnachfragekurve eine Beziehung zwischen der jeweiligen Arbeitsnachfrage und der ihr zugeordneten Grenzproduktivität wieder.

Wird z. B. in Abb. 2.14 die Arbeitsnachfrage L^* realisiert, so gibt die Fläche $0PML^* = \int_0^{L^*} (dY/dL) dL$ die "Summe" aller Grenzproduktivitäten und das Volkseinkommen Y an. Dabei repräsentiert die Fläche $0NML^*$ die Lohnsumme $w \cdot L^*$, so dass das Dreieck NPM das Residualeinkommen für das repräsentative Unternehmen darstellt.

Wesentliche Determinante für die Höhe der Lohnsumme ist die Elastizität der Arbeitsnachfrage. Ist die Elastizität absolut größer als 1, so führt eine

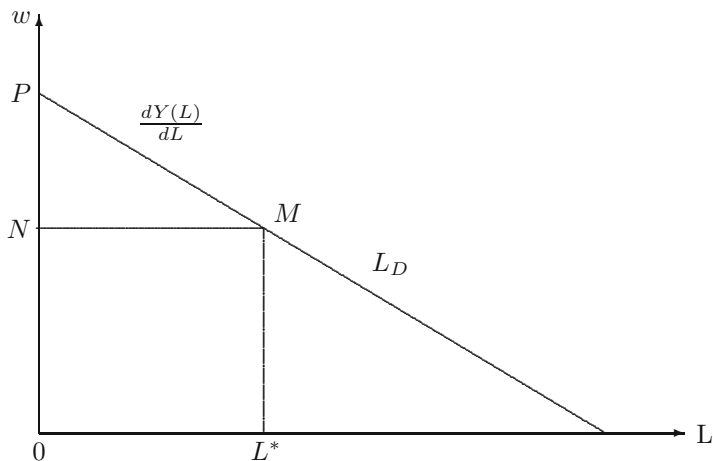
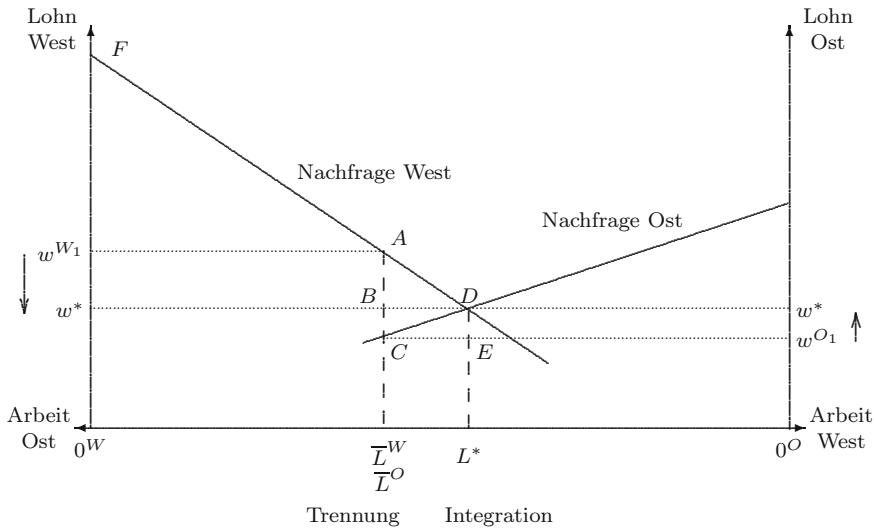


Abb. 2.14 Arbeitsnachfrage, Produktion und Verteilung

Lohnsenkung zu einer Erhöhung der Lohnsumme. Während Keynesianer von einer eher unelastischen Arbeitsnachfrage ausgehen, bei der Lohnsenkungen zu einem Nachfrageausfall führen, bewirken der Globalisierungsprozess und der Integrationsprozess in der EU eine Tendenz zu einer recht hohen Elastizität der Arbeitsnachfrage. Wie in makroökonomischen Ansätzen üblich, gehen wir von einer vollkommen unelastischen Arbeitsangebotsfunktion aus. Dies erleichtert uns zum einen die Aggregation der Arbeitsangebotsfunktion des aufnehmenden Landes mit jener der Zuwanderer und zum anderen können wir die allokativen und distributiven Effekte einer Arbeitsmarktintegration isoliert darstellen.

In Abb. 2.15 gehen wir davon aus, dass die Migration erheblich ist und durchaus das Arbeitsmarktgleichgewicht signifikant beeinflusst. Wir wählen eine Langfristsperspektive, so dass wir Anpassungsprobleme des Arbeitsmarktes und migrationsinduzierte Arbeitslosigkeit zunächst vernachlässigen. Wir differenzieren zwischen der Arbeitsnachfrage West, bei der beim fixen Arbeitsangebot $\bar{L}^W$ vor einer Integration der markträumende Lohn w^{W_1} realisiert wird. Ohne Integration beträgt im Westen das Arbeitseinkommen (Lohnsumme) $0^W w^{W_1} \bar{A} \bar{L}^W$ und das Residualeinkommen, der Gewinn, $w^{W_1} F A$.

Analog stellt sich der Arbeitsmarkt in Ost dar. Bei der Nachfrage Ost, die sich an dem Ausgangspunkt der Nullbeschäftigung 0^O nach links hin zu mehr Beschäftigung Ost ausrichtet (seitenverkehrte Darstellung), wird bei dem Arbeitsangebot $\bar{L}^O$ (Strecke $\bar{L}^O 0^O$) der im Vergleich zu West niedrige Lohn w^{O_1} realisiert. Dass $w^{O_1} < w^{W_1}$ ist, wird auf die reichlichere relative Ausstattung mit dem Faktor Arbeit in Ost im Vergleich zu West zurückgeführt, da die Kapitalintensität in West höher als in Ost ist, so dass bei identischen neoklassischen Produktionsfunktionen die Arbeitsproduktivität in West höher als in



Ost ist. Weiter kann nicht zwingend von identischen Produktionsfunktionen ausgegangen werden. Aufgrund der höheren Innovationskraft von West, besserer Humankapitalausstattung usw. ist die Arbeitsgrenzproduktivität West höher als die in Ost.

Was passiert nun bei einer Arbeitsmarktintegration? Aufgrund des Lohn-differentials wandern bei voller Arbeitnehmerfreizügigkeit Arbeitskräfte von Ost nach West, bis das Integrationsgleichgewicht L^* erreicht worden ist und ein einheitlicher Lohn w^* in West und Ost gilt. Das Arbeitsangebot steigt in West um $\bar{L}^W L^*$ und sinkt entsprechend in Ost. Dieses zusätzliche Arbeitsangebot in West hat sowohl alloкатive als auch distributive Effekte zur Folge. Das Lohneinkommen der Inländer sinkt um die Fläche $w^* w^{W_1} AB$ und wird zugunsten der Gewinne umverteilt, was auf das reichlichere Arbeitsan- gebot zurückzuführen ist. Die Inländer verlieren ihre Knappheitsrente. Die zuströmenden Arbeitskräfte erhöhen ihr Einkommen um die Fläche $CBDE$. Entsprechend partizipieren auch die in Ost verbliebenen Arbeitskräfte von der Integration, da in Ost der Faktor Arbeit knapper geworden ist. In Ost vollzieht sich eine Umverteilung der Gewinne hin zu den Arbeitseinkommen in Höhe der Fläche $ED w^* w^{O_1}$. Da sich die distributiven Effekte immer kompensie- ren, ist der Wohlfahrtseffekt der reinen Umverteilung sowohl in West als auch in Ost gleich Null.

Allokative Effekte, die mit einer Wohlfahrtssteigerung verbunden sind, entstehen aber durch die effizientere Nutzung des Faktors Arbeit aufgrund der Migration. Die Wertschöpfung der Migration steigt von der Fläche $\bar{L}^O CDL^*$ auf die Fläche $\bar{L}^O ADL^*$, so dass die Wohlfahrt in dem integrierten Europa um das Dreieck CAD steigt, dem allokativen Effekt der Integration. Wie

verteilt sich nun dieser Wohlfahrtseffekt auf West und Ost? In West eignen sich allein die Unternehmer einen Teil in Höhe des Dreiecks BAD an, die Arbeitnehmer West gehen dabei leer aus. In Ost ist die Verteilungssituation ein wenig komplizierter. Durch ihre Einkommenssteigerung in Höhe der Fläche $CBDE$ eignen sich die Migranten den anderen Teil der Wohlfahrtssteigerung in Höhe von CBD an. Große Verlierer sind aber die Unternehmen Ost, die nicht nur mit einer Umverteilung Ost in Höhe von $EDw^*w^{O_1}$ belastet werden, sondern deren Gewinne durch den Rückgang der Produktion um die Fläche $\bar{L}^O CDL^*$ die Einkommenssteigerung der Migranten mit der Gewinneinbuße in Höhe des Dreiecks CDE tragen müssen. Per saldo verliert Ost durch die Marktintegration das Dreieck CDE . Dieses für Ost ungünstige Ergebnis muss aber in zweierlei Hinsicht relativiert werden. Existieren nur Pendler zwischen Ost und West, so tritt vielmehr in Ost ein positiver Wohlfahrtseffekt in Höhe des Dreiecks CBD auf. Selbst wenn $\bar{L}^O L^*$ nur Migranten darstellt, die den Arbeitsmarkt Ost verlassen, so bleiben diese ihrem Heimatland doch verbunden. Sie werden z. B. Transfers in das Heimatland vornehmen und so den Wohlfahrtsverlust CDE erheblich kompensieren, wenn nicht sogar überkompensieren. Insbesondere ist zu erwarten, dass insgesamt auch in Ost ein positiver Wohlfahrtseffekt entsteht, wenn die Migranten nach einigen Jahren in ihre ursprüngliche Heimat zurückkehren und ihre Einkommenssteigerung $CBDE$ zurück transferieren.

Auch wenn per Saldo langfristig sowohl West als auch Ost eine Wohlfahrtserhöhung durch die Arbeitsmarktintegration erzielen, so stellt sich doch für die Wirtschaftspolitik, insbesondere in West, eine verteilungspolitische Herausforderung. Die Einkommenssituation der Arbeitnehmer ist im Durchschnitt in West und Ost wesentlich schlechter, als die von Gewinnbeziehern. Die Arbeitnehmer West sind aber die Verlierer der Integration in unserem Modell, so dass sich in West die Einkommensverteilung verschlechtert. Hier ist durchaus Handlungsbedarf für eine sozial- und wirtschaftspolitische Flankierung der Arbeitsmarktintegration gegeben.

Hierzu gibt es auch ausreichende finanzielle Reserven in Höhe des Gewinnzuwachses $w^*w^{W_1}AD$. Durch eine geschickte Politik kann man im Sinne des Kaldor-Kriteriums erreichen, dass für Arbeitnehmer und Unternehmen eine win-win-Situation entsteht, indem man den Einkommensausfall $w^*w^{W_1}AB$ der Arbeitnehmer finanziell ausgleicht und sie am Wohlfahrtsgewinn BAD partizipieren lässt. Natürlich ist in einem marktwirtschaftlichen System die Umsetzung extrem schwierig, aber unsere Modellüberlegungen haben eindeutig nachgewiesen, dass sie möglich ist. Mit diesen Überlegungen wird auch offensichtlich, dass man mit den Übergangsregeln Politikversagen demonstriert. Eine Abschottung des Arbeitsmarktes bedeutet Verzicht auf Wohlfahrtssteigerungen und das Eingeständnis, dass die Wirtschaftspolitik nicht in der Lage ist, die damit verbundenen Verteilungskonflikte marktkonform zu lösen.

Inwieweit es tatsächlich zu Lohnsenkungen bei einer Arbeitsmarktintegration kommt, hängt nicht nur von der Anzahl der zusätzlich Beschäftigten,

sondern auch von der Elastizität der Arbeitsnachfrage ab. Je größer die Elastizität der Arbeitsnachfrage ist, um so geringer ist der Druck auf die Löhne. Dabei muss man aber sehen, dass dieser abschwächende Effekt teuer erkauft wird, denn je elastischer die Arbeitsnachfrage ist, umso geringer fällt der positive Wohlfahrtseffekt BAD , wie in Abb. 2.15 gezeigt, aus.

Die bis jetzt angestellte komparativ-statistische Analyse ist aber zu relativieren. So haben wir die Migrationseffekte isoliert für den Arbeitsmarkt analysiert. Man muss aber berücksichtigen, dass sich die Veränderungen des Arbeitsmarktes auch auf andere Bereiche der betrachteten Volkswirtschaft auswirken. Dadurch, dass man zusätzlich Arbeitskräfte zu einem niedrigeren Lohn einstellen kann, steigt die internationale Wettbewerbsfähigkeit. Kapazitäten werden besser ausgelastet und bei einer Elastizität der Arbeitsnachfrage absolut größer 1 steigt sogar die Lohnsumme im Aufnahmeland und damit die Kaufkraft. Dies wird durch die Transfers der Migranten an ihre alte Heimat abgeschwächt, wobei aber gesehen werden muss, dass über eine gestiegene Exportnachfrage dieser Absorptionseffekt wieder abgeschwächt wird. Insgesamt wirkt die effiziente Nutzung des Faktors Arbeit und die damit verbundene Wohlfahrtssteigerung – gemessen durch das Dreieck CAD – in der EU nachfragebelebend, so dass die Investitionstätigkeit angeregt wird und insgesamt von der Integration Wachstumsimpulse ausgehen. Diese Wachstumsimpulse, die in Abb. 2.16 in Form einer erhöhten Güternachfrage, welche eine Verschiebung der Arbeitsnachfrage nach außen bewirkt, dargestellt sind, können so stark sein, dass der Lohndruck der Integration im Idealfall überkompensiert wird und der ursprüngliche Lohn w^{W_1} nicht auf w^* sinkt, sondern auf w^{**} steigt.

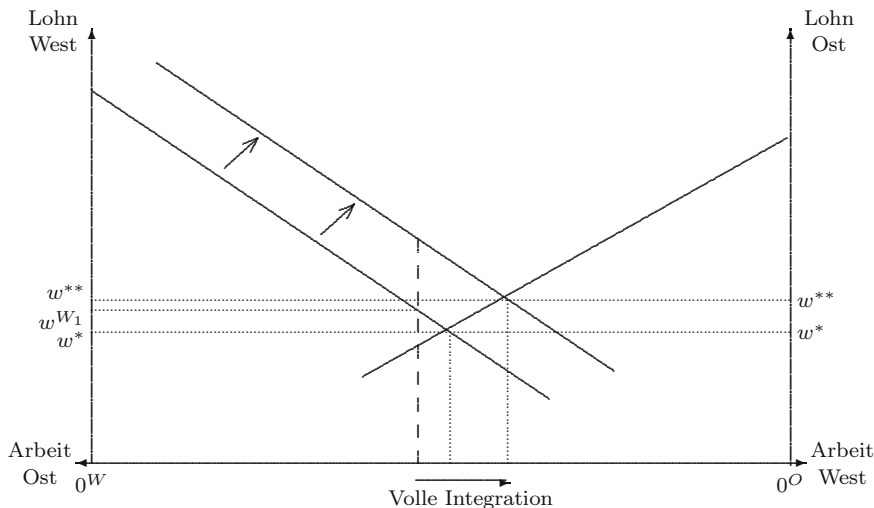


Abb. 2.16 Agglomerationseffekt des integrierten Arbeitsmarktes

Dabei muss man aber sehen, dass sich dieser Wachstumsimpuls nicht in allen Regionen in gleichem Umfang niederschlagen wird. Vielmehr ist zu erwarten, dass er sich auf die durch eine besondere Dynamik ausgezeichneten Agglomerationsräume konzentrieren wird und die peripheren Räume diese Vorteile eher nicht nutzen können, da sie nicht in der Lage sein werden, gerade die qualifizierten Arbeitskräfte aus der EU8 zu bekommen. Von daher hilft den peripheren Räumen die Beschränkung der Arbeitnehmerfreizügigkeit nicht, da sie vom Arbeitskräftezustrom kaum tangiert werden.

Die Konzentration des Zustroms von Arbeitskräften aus der EU8 führt zu einer breiteren Palette von qualifizierten Arbeitskräften in den Zentren. Netzwerke werden engmaschiger und das Innovationspotenzial wird gestärkt. Aus dieser Sicht werden die Ausführungen der Europäischen Kommission in ihrem "Bericht über die Anwendung der im Beitrittsvertrag 2003 festgelegten Übergangsregelungen" aus dem Frühjahr 2006 plausibel, dass gerade die Mitgliedstaaten von der EU-Osterweiterung sowohl bezüglich ihres wirtschaftlichen Wachstums als auch in Bezug auf ihre Beschäftigungssituation gewonnen haben, die ihren Arbeitsmarkt geöffnet haben. Diesen Vorteil werden die anderen Mitgliedstaaten durch eine verspätete Öffnung nicht wieder vollständig ausgleichen können.

Die bis jetzt angestellten Überlegungen haben schon ansatzweise deutlich gemacht, dass für das aufnehmende Land die Qualifikation der Migranten von immenser Bedeutung ist. Dieser Aspekt soll in einer einfachen Modellvariante stärker herausgearbeitet werden, bei der die Inhomogenität des Arbeitsmarktes und Spillover-Effekte zwischen den Arbeitsmarktsegmenten betont werden.

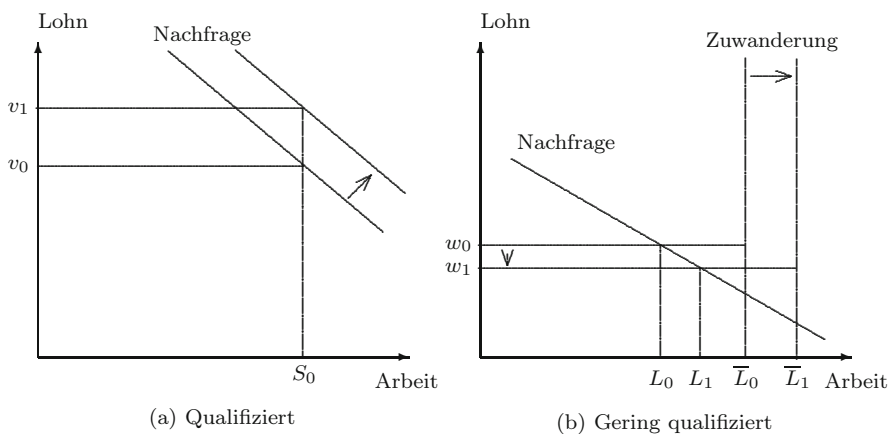
In unserem einfachen Modell gehen wir von folgenden Annahmen aus:

- Der aufnehmende Arbeitsmarkt teilt sich in zwei Teilarbeitsmärkte: den für Qualifizierte und den für Geringqualifizierte. Natürlich haben wir in der Realität ein Kontinuum von Qualifikationen, jedoch können wir mit unserer vereinfachenden Annahme sehr stringent unsere wirtschaftspolitischen Implikationen ableiten.
- Es besteht produktionstechnisch eine gewisse Komplementarität zwischen Qualifizierten und Geringqualifizierten. Diese Komplementarität bewirkt sogenannte Spillover-Effekte zwischen den beiden Teilarbeitsmärkten. Geht die Beschäftigung in einem Teilmarkt aufgrund exogener Einflüsse zurück, so wirkt sich dies automatisch auf den anderen Teilmarkt dahingehend aus, dass die Arbeitsnachfrage dort auch zurückgeht. Sind z. B. in einem Betrieb nicht mehr genug Meister vorhanden, so muss man Geringqualifizierte entlassen, da diese nicht mehr adäquat im Betrieb eingesetzt werden können.
- Des Weiteren gehen wir davon aus, dass der Teilarbeitsmarkt für Qualifizierte völlig flexibel ist, dass insbesondere der Lohn seine Markträumungsfunktion voll erfüllt und deshalb Arbeitslosigkeit auf diesem Teilmarkt ausgeschlossen ist. Hingegen unterstellen wir für den Teilmarkt für Geringqualifizierte, dass die Löhne relativ inflexibel sind, so dass auf diesem

Teilmarkt Arbeitslosigkeit nicht ausgeschlossen werden kann. Dass gerade auf diesem Teilmarkt die Löhne inflexibel sind, kann man u. a. mit dem höheren gewerkschaftlichen Einfluss in diesem Segment, mit Mindestlöhnen sowie dem Arbeitslosengeld II begründen.

- In unserem Modell wollen wir zwei Alternativen diskutieren. Es migrieren A nur Geringqualifizierte bzw. B Qualifizierte.

Beginnen wir mit dem Fall A: In Abb. 2.17 werden die zu analysierenden Interdependenzen deutlich. Betrachten wir dazu den Teilarbeitsmarkt für Geringqualifizierte: In der Ausgangssituation ist das Arbeitsangebot $\bar{L}_0$ an Geringqualifizierten vorhanden und der Lohnsatz liegt bei w_0 . Die Beschäftigung liegt bei L_0 , so dass Arbeitslosigkeit in Höhe von $\bar{L}_0 - L_0$ existiert. Durch die Arbeitnehmerfreizügigkeit erhöht sich mit der Zuwanderung Geringqualifizierter das Arbeitsangebot von $\bar{L}_0$ auf $\bar{L}_1$. Das erhöhte Überangebot an Geringqualifizierten übt Druck auf den Lohn aus, so dass der Lohn von w_0 auf w_1 sinkt und die Beschäftigung von L_0 auf L_1 steigt. Trotz des positiven Beschäftigungseffektes einer Lohnsenkung erhöht sich die Arbeitslosigkeit von $\bar{L}_0 - L_0$ auf $\bar{L}_1 - L_1$. Diese zusätzliche Arbeitslosigkeit ist in diesem neoklassischen Modellansatz aber ursächlich nicht auf die Migration, sondern auf die Inflexibilität des Lohnes zurückzuführen und von daher "hausgemacht".



Quelle: Zimmermann (1997), S. 310.

Abb. 2.17 Zuwanderung gering qualifizierter Arbeit

Der positive Beschäftigungseffekt bewirkt einen Spillover-Effekt auf dem Teilarbeitsmarkt für Qualifizierte. In der Ausgangssituation herrschte dort annahmegemäß Vollbeschäftigung. Das Arbeitsangebot S_0 wurde voll ausgeschöpft. Aufgrund der stärkeren Beschäftigung von Geringqualifizierten verschiebt sich komplementär die Nachfragekurve für Qualifizierte nach außen. Das Arbeitsangebot ist jedoch schon ausgeschöpft, so dass die Nachfragestei-

gerung nur zu einer Lohnsteigerung von v_0 auf v_1 führt. Da die Arbeitsnachfrage für den Teilarbeitsmarkt der Geringqualifizierten unter der Prämisse eines Beschäftigungsniveaus S_0 aufgestellt worden ist, treten bei konstantem S_0 keine Rückwirkungen auf den Teilarbeitsmarkt für Geringqualifizierte ein.

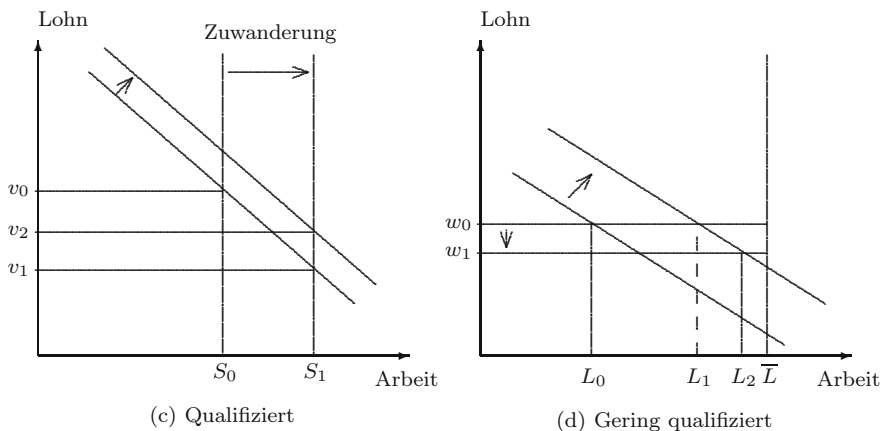
Ziehen wir ein wirtschaftspolitisches Fazit, so stellen wir einige negative Effekte bei einer Zuwanderung Geringqualifizierter fest. Die Arbeitslosigkeit nimmt zu und die Einkommensunterschiede zwischen Qualifizierten und Geringqualifizierten verstärken sich. Politisch geraten dabei besonders die Gewerkschaften in eine Vertrauenskrise gegenüber ihren Mitgliedern. Sie akzeptieren Lohnsenkungen und werden dabei mit höherer Arbeitslosigkeit konfrontiert. Den Mitgliedern plausibel zu machen, dass ohne Lohnkonzessionen alles noch schlimmer geworden wäre und dann die Arbeitslosigkeit bei $\bar{L}_1 - L_0$ gelegen hätte, wird ihnen schwerfallen.

Hingegen sind die großen Gewinner der Zuwanderung die Qualifizierten. Sie erhalten eine zusätzliche Knappheitsrente $v_1 - v_0$. Hinzu kommt, dass sie als die entscheidenden Nachfrager im haushaltsnahen Bereich zusätzlich gewinnen und so ihr Realeinkommen entsprechend erhöhen können, indem sie dort auf billigere Arbeitskräfte zurückgreifen können. Da aber trotz gleichen Stimmrechts Qualifizierte einen höheren politischen Einfluss als Geringqualifizierte haben, ist im politischen Prozess davon auszugehen, dass trotz geringerer Stimmenzahl die Qualifizierten sich mit ihren Interessen durchsetzen werden.

Nun ist es völlig unrealistisch anzunehmen, dass man Migrationsprozesse so steuern könnte, dass nur Geringqualifizierte aufgenommen werden. Noch unrealistischer ist der im Anschluss zu behandelnde Fall, dass nur Qualifizierte in gewünschter Zahl und Qualifikation aufgenommen werden. Dennoch ist unser Fallbeispiel unter regionalpolitischen Aspekten höchst realistisch. Vieles spricht dafür, dass Migranten sich sortieren und dass die qualifizierten Migranten eine Beschäftigung in den Agglomerationszentren finden, wo Qualifizierte besonders knapp sind und – was entscheidender ist – hohe Löhne gezahlt werden. Hingegen werden die Geringqualifizierten gezwungen sein, in die unattraktive Peripherie abzuwandern, weil sie in den Agglomerationszentren keine Beschäftigung finden, die Mieten dort zu hoch sind usw. Wenn dieser Sortierungsprozess Realität wird, so tritt das im Fall A aufgezeigte negative Szenario nicht in einer ganzen Volkswirtschaft auf, sondern nur in Teilregionen. Damit kann Zuwanderung die Kohäsion des Aufnahmelandes erheblich gefährden. Um diesen Aspekt zu vertiefen, wenden wir uns nun dem anderen Extremfall zu, dass nur Qualifizierte migrieren.

Fall B: Wenn nur Qualifizierte migrieren, so wirkt sich dies erst einmal nur auf den Teilarbeitsmarkt der Qualifizierten aus, indem sich (siehe Abb. 2.18) das Arbeitsangebot von S_0 auf S_1 erhöht. Damit der Markt geräumt wird, sinkt der Gleichgewichtslohn von v_0 auf v_1 . Die zusätzliche Beschäftigung von Qualifizierten bewirkt aufgrund der Komplementarität einen Spillover-Effekt auf den Teilarbeitsmarkt für Geringqualifizierte in der Weise, dass sich die Arbeitsnachfrage dort nach außen verschiebt und ein Beschäftigungsimpuls

eintritt. Die Beschäftigung erhöht sich von L_0 auf L_1 und die Arbeitslosigkeit geht von $\bar{L} - L_0$ auf $\bar{L} - L_1$ zurück.



Quelle: Zimmermann (1997), S.310

Abb. 2.18 Zuwanderung qualifizierter Arbeit

Dieser positive Beschäftigungseffekt wird noch verstärkt, wenn die Lohnsenkung bei den Qualifizierten eine Lohnsenkung bei den Geringqualifizierten bewirkt. Aufgrund der verbesserten Beschäftigungssituation bei den Geringqualifizierten ist dies aber nicht unbedingt zu erwarten. Dennoch werden die Gewerkschaften ein Interesse an Lohnkonzessionen haben, um die Lohnhierarchie zwischen Qualifizierten und Geringqualifizierten aufrecht zu erhalten. Würden im Extremfall die Löhne der Qualifizierten unter die der Geringqualifizierten fallen, so würden die Qualifizierten ihren Teilarbeitsmarkt verlassen und die Geringqualifizierten in die Arbeitslosigkeit verdrängen. Deshalb kommt es zu einer Anpassung des Lohns der Geringqualifizierten von w_0 nach w_1 , so dass sich ein lohnbedingter zusätzlicher Beschäftigungseffekt in Höhe von $L_2 - L_1$ ergibt. Dieser zusätzliche Beschäftigungseffekt bewirkt wiederum einen weiteren Spillover-Effekt auf den Teilmarkt der Qualifizierten. Es werden zusätzliche Qualifizierte benötigt, so dass sich die Arbeitsnachfrage für Qualifizierte nach außen verschiebt und der Lohn von v_1 auf v_2 ansteigt. In diesem Fall der alleinigen Zuwanderung von Qualifizierten haben wir eine durchaus vorteilhafte Situation im Aufnahmeland. Die Beschäftigung der Geringqualifizierten nimmt zu und der Einkommensabstand zwischen Qualifizierten und Geringqualifizierten wird abgebaut. Der einzige Wermutstropfen ist das Absinken der Löhne, das aber die Qualifizierten in zweierlei Hinsicht stärker trifft. Zum einen sind ihre Lohneinbußen absolut und relativ größer als die der Geringqualifizierten. Zum anderen werden ihre Lohneinbußen nicht wie bei den Geringqualifizierten durch bessere Beschäftigungschancen kompensiert.

Bisher haben wir uns in unserer Analyse nur auf die allokativen und distributiven Effekte beschränkt. Die Bewertung der Migration wird wesentlich komplexer und schwieriger, wenn wir auch die fiskalischen Effekte der Migration mit berücksichtigen. Kommt es zur Wanderung und wandern insbesondere die Leistungsträger ab, so kann dies erhebliche Auswirkungen auf das Steueraufkommen des Herkunftslandes haben und dieses in finanzielle Schwierigkeiten bringen. Des Weiteren erhöht die Migration automatisch die Pro-Kopf-Verschuldung des Herkunftslandes und kann von daher einen Verstärkereffekt bewirken, so dass Migrationsindifferente nun auch veranlasst werden, sich durch Migration der gestiegenen Steuerlast zu entziehen.

Migration kann insbesondere soziale Sicherungssysteme destabilisieren und einen ruinösen Wettbewerb im Sinne einer Abwärtsspirale sozialer Sicherung induzieren, wenn in erster Linie die Jungen abwandern, die im Wesentlichen die soziale Sicherung finanziell tragen. Auf diesen Aspekt werden wir ausführlicher im Kapitel 12 eingehen. Auch wenn Migration – wie oben aufgezeigt wurde – effizienzsteigernd im Sinne einer Paretoverbesserung bei den betroffenen Mitgliedstaaten ist, so ist damit nicht gesagt, dass der Umfang der Migration zu einem Paretooptimum führt. Als Gründe für ein suboptimales Niveau der Migration kann man u. a. Folgendes anführen: Einmal können Informationsdefizite zu einer zu niedrigen Wanderungsrate führen. Da man seine Chancen im Ausland nicht kennt, zieht man eine Migration nicht in Betracht. Weiter ist Migration mit Migrationskosten verbunden und eine Revision einer Migrationsentscheidung entsprechend kostspielig. Von daher wartet man lieber ab und hält sich die Option offen, wenn alles noch schlechter in der Heimat wird, diese dann zu verlassen. Darüber hinaus wird das Argument der Präferenzverzerrung angeführt. Wird in einer Familie die Frage der Migration diskutiert, dann entscheiden darüber letztendlich die Eltern. Diese haben aber aufgrund geringerer Flexibilität und höheren Alters, das eine Amortisation der Migrationskosten erschwert, eine stärkere Präferenz zu bleiben als ihre Kinder. Hinzu kommt eine suboptimale Migration aufgrund von Ausländerfeindlichkeit im Aufnahmeland.

2.4.2 Ineffiziente Migration

Bisher haben wir nur Konstellationen analysiert, die zu Paretoverbesserungen führen. Es ist aber durchaus möglich, dass Migration zu einer Paretoverschlechterung führt. Solche Situationen sind im Allgemeinen zu erwarten, wenn die Migration durch Fehlanreize ein Volumen erreicht, das über das Optimum hinausgeht. Mit solchen Fällen wollen wir uns nun auseinandersetzen.

Nicht zu vernachlässigen sind die Externalitäten, die im abgebenden Land mit der Migration verbunden sind und die eine effiziente Wanderung verhindern. Diese treten auf unterschiedlichen Ebenen auf. Dies gilt z. B. für den politischen Bereich. Nach Hirschmann (1974) können wir zwischen den Kontroll-

mechanismen "Widerspruch" und "Abwanderung" differenzieren. Der Markt setzt in erster Linie auf den Kontrollmechanismus Abwanderung. Kommt es zu einem Leistungsabfall bei einem Unternehmen, so wird das Unternehmen dadurch abgestraft, dass Kunden zur Konkurrenz abwandern. Im politischen Bereich dominiert hingegen der Kontrollmechanismus des Widerspruchs im Sinne der Abwahl unfähiger Regierungen. Wandern aber unzufriedene Leistungsträger in einen anderen Mitgliedstaat der EU ab, so wird dadurch der politische Widerstand im Herkunftsland geschwächt und die Regierung aufgrund fehlender Opposition gestärkt. Dieses Phänomen konnten wir z. B. in der DDR feststellen, in dem zur Stabilisierung des Systems missliebige Oppositionelle in den Westen abgeschoben wurden. Da aber in der EU politische Beweggründe für Migrationsentscheidungen relativ irrelevant sind, kann diese Relativierung unserer obigen Aussagen vernachlässigt werden.

Von zentraler Bedeutung in der EU ist aber das Phänomen der wohlfahrtsbedingten Wanderung. Damit ist gemeint, dass Arbeitskräfte nur deshalb wandern, um die höheren Sozialleistungen in einem anderen Mitgliedstaat in Anspruch zu nehmen. Da wir uns mit diesem Phänomen noch im Kapitel 12 ausführlich beschäftigen wollen, werden wir hier nur die allokativen Auswirkungen diskutieren.

Es sei s die höheren Sozialleistungen, die man im Aufnahmeland im Vergleich zum Herkunftsland erhalten kann. Wenn man im Aufnahmeland beschäftigt ist, erhält man nicht nur den Lohn w , sondern verbessert sich um den Betrag s an zusätzlichen Sozialleistungen, so dass sie über ihrem Grenzwertprodukt entlohnt werden, was zur ineffizienten Wanderung führt (siehe Abb. 2.19).

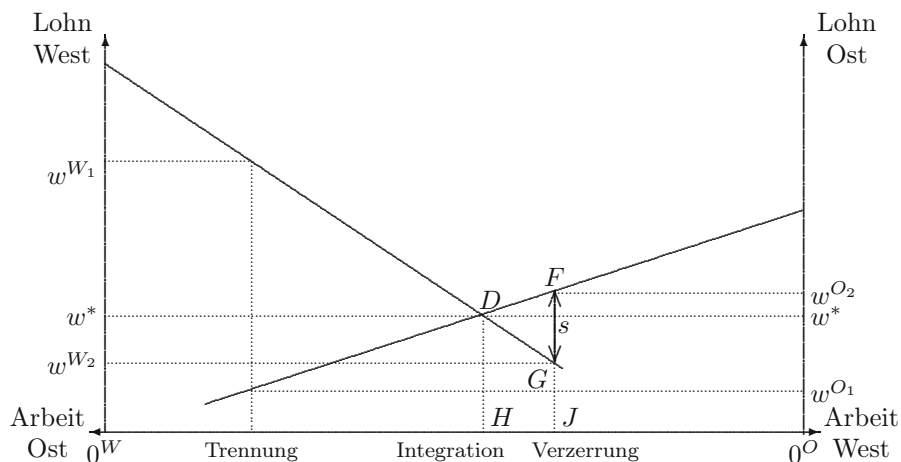


Abb. 2.19 Wohlfahrtsbedingte Wanderung

Ohne diesen Anreiz s wäre die optimale Wanderung – wie oben aufgezeigt – durch den Punkt D determiniert, bei dem alle Arbeitnehmer den Gleichgewichtslohn w^* in West wie Ost erhalten können. Wenn es aber zusätzlich den Sozialtransfer s in West gibt, so liegt der Nettolohn in West bei $w^* + s$, hingegen in Ost nur bei w^* , so dass in diesem Ungleichgewicht zusätzliche wohlfahrtsbedingte Wanderung induziert wird, bis ein wohlfahrtsbedingtes Gleichgewicht in F verwirklicht wird. Durch die wohlfahrtsbedingte Wanderung im Bereich $H - J$ wird der Faktor Arbeit in Ost knapper und der Lohn Ost steigt auf w^{O_2} mit $w^{O_2} = w^{W_2} + s$. Die Strecke FG spiegelt den durch s entstandenen Keil zwischen der Entlohnung Ost und West wider.

Aus der Abb. 2.19 wird deutlich, dass wohlfahrtsbedingte Wanderung ineffizient ist. Da nicht der Integrationspunkt H , sondern das durch die Sozialleistung verzerrte Beschäftigungsniveau J verwirklicht wird, erhöht sich die Produktion in West um die Fläche $HDGJ$. Andererseits geht aber die Produktion in Ost um $HDFJ$ zurück, so dass sich per saldo die EU-Produktion um das Dreieck DFG insgesamt verringert.

Die wohlfahrtsbedingte Wanderung ist nicht nur ökonomisch ineffizient, sie schafft auch soziale Spannungen im aufnehmenden Mitgliedstaat, da durch sie der Lohn nicht nur auf den effizienten Gleichgewichtslohn w^* , sondern durch das zusätzliche Angebot auf dem Arbeitsmarkt auf w^{W_2} gedrückt wird. Großer Gewinner dieser wohlfahrtsbedingten Wanderung sind die Unternehmen in West, die ihren Gewinn zusätzlich um die Fläche $w^{W_2}w^*DG$ erhöhen können. Ob aber die Unternehmen die großen Gewinner sind, hängt davon ab, wer die Sozialtransfers für die Migranten zu tragen hat. Da das Transfersystem im aufnehmenden Mitgliedstaat annahmegemäß stärker als im Herkunftsland der Migranten ausgebaut ist und die Größe s nur die Differenz in den Sozialleistungen zwischen West und Ost darstellen soll, sind die an die Migranten fließenden Transfers größer als s multipliziert mit der Zahl der Migranten. Die mit der wohlfahrtsbedingten Migration verbundenen vielschichtigen Verteilungskonflikte werden aber mit Sicherheit nicht die Integrationsbereitschaft der beteiligten Gruppen stärken.

Bis jetzt sind wir davon ausgegangen, dass die Löhne flexibel sind. Dies gilt durchaus bei einer langfristigen Betrachtungsweise. Wenden wir uns aber der kurzen Frist zu und berücksichtigen wir, dass Tarifverträge im Allgemeinen eine Laufzeit von ein bis zwei Jahren haben, so ist es realistisch, in der kurzen Frist von völlig inflexiblen Löhnen auszugehen, so dass kurzfristig bei Migration neue Ineffizienzen u. a. in Form einer erhöhten Arbeitslosigkeit mit den entsprechenden fiskalischen Effekten auftreten können. Dies wird in Abb. 2.20 deutlich.

Wenn der Lohnsatz w^{W_1} , der vor der Arbeitnehmerfreizügigkeit im potenziellen Aufnahmeland Vollbeschäftigung für die inländischen Arbeitnehmer auf dem Niveau $\bar{L}^W$ sicherte, völlig inflexibel ist und nicht auf eine Ausweitung des Arbeitsangebots reagiert, so ist die Absorptionsfähigkeit dieses Arbeitsmarktes gleich Null. Im Extremfall würden aufgrund des hohen Lohns w^{W_1} insgesamt $\bar{L}^W - \bar{L}^W$ Arbeitskräfte migrieren, bis sich in West und Ost

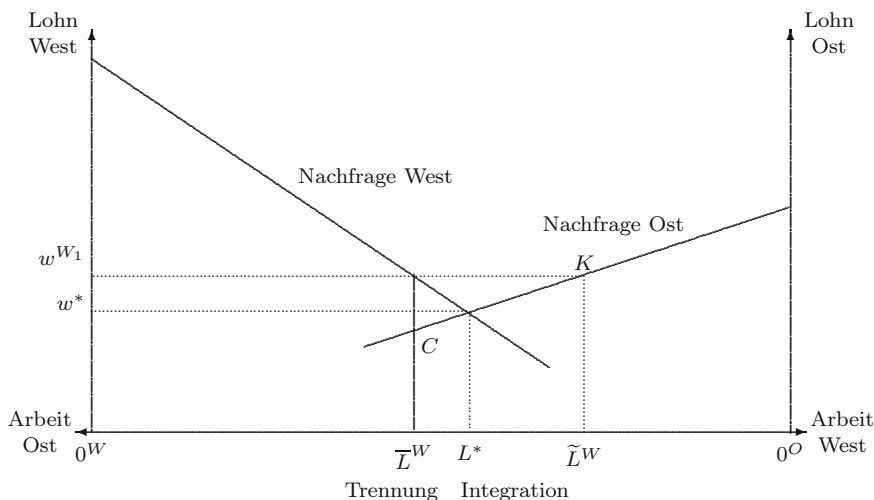


Abb. 2.20 Migration bei starren Löhnen

das Lohnniveau w^{W_1} durchgesetzt hat. Migranten, die eine Beschäftigung im Aufnahmeland erhalten, würden nur inländische Arbeitnehmer verdrängen, das Arbeitsvolumen würde sich nicht ausweiten, da die Unternehmen beim Lohnsatz w^{W_1} nur $\tilde{L}^W$ Arbeitskräfte nachfragen werden. In diesem Szenario würde durch die Migration im Extremfall Arbeitslosigkeit in Höhe von $\tilde{L}^W - L^W$ generiert. Gelingt es den Migranten zumindest temporär, eine Beschäftigung im Aufnahmeland zu erlangen, so haben sie nach dem Diskriminierungsverbot der EU (siehe dazu ausführlich Abschnitt 13.3) wie Inländer einen Anspruch auf Arbeitslosengeld. Dieser hier skizzierte Extremfall wäre für die europäische Integration ein Horrorszenario und ist z. B. ansatzweise das Referenzsystem der Bundesregierung, mit dem sie im März 2006 eine Inanspruchnahme der Übergangsregeln begründet hat.

Betrachten wir die allokativen, distributiven und fiskalischen Effekte dieses Szenarios: Erstens wäre in dieser Situation Migration von Ost nach West völlig ineffizient. Migration würde zu keiner Produktionserhöhung in West führen. Das Beschäftigungsniveau würde bei $\tilde{L}^W$ verharren. Selbst die bei flexiblen Löhnen optimale Migration in Höhe von $L^* - \tilde{L}^W$ wäre nun ineffizient, da sie nur zu einer Ressourcenverschwendung durch die Nichtnutzung des Faktors Arbeit im Abgabeland führt. Während in West die Produktion konstant bleibt, würde im Extremfall einer Migration in Höhe von $\tilde{L}^W - L^W$ die Produktion in Ost um die Fläche $\tilde{L}^W C K \tilde{L}^W$ sinken.

Als distributiver Effekt würde durch die Migration ein heftiger Kampf um die knappen Arbeitsplätze entstehen, der leicht unter der Parole "die Ausländer nehmen uns unseren Arbeitsplatz weg" politisch instrumentalisiert werden kann. Als fiskalischer Effekt sind die zusätzlichen Ausgaben für

die Gewährung von Arbeitslosengeld zu nennen, auf das in diesem Szenario sowohl Inländer als auch Migranten Anspruch haben.

Dieses aufgezeigte Horrorszenario stellt einen Extremfall dar, dessen Kernaussagen aber zu relativieren sind. Vielmehr ist dieses Szenario in vielerlei Hinsicht unrealistisch und überzogen. Bei inflexiblem Lohn w^{W_1} wird es nicht zur Migration in Höhe von $\tilde{L}^W - \bar{L}^W$ kommen. Migranten werden sich an dem Erwartungswert $z \cdot w^{W_1} + (1 - z) LE < w^{W_1}$ orientieren, wobei z die Wahrscheinlichkeit, einen Arbeitsplatz zu bekommen, und LE die Lohnersatzleistung (z. B. Arbeitslosengeld) im Falle der Arbeitslosigkeit sind. In diesem Kalkül wird die Migration geringer als $\tilde{L}^W - \bar{L}^W$ ausfallen. Das Szenario wäre nur relevant, wenn alle Mitgliedstaaten in West völlige Lohninflexibilität aufweisen würden. Existieren hingegen einige Mitgliedstaaten mit flexiblen Löhnen und entsprechender Absorptionsfähigkeit, so werden sich die Migrationsströme auf diese Länder konzentrieren. Des Weiteren müssen schon erhebliche erwartete Lohndifferentiale und eine hohe Mobilitätsbereitschaft existieren, damit es zur Migration kommt. Die Kommission (2006) hat in dem oben erwähnten Bericht festgestellt, dass die drei Staaten Irland, Großbritannien und Schweden, die schon im Jahr 2004 die Arbeitnehmerfreizügigkeit zugelassen haben, eben nicht von Migrationsströmen überflutet worden sind. Außerdem widerspricht die Annahme der vollkommen inflexiblen Löhne – auch in der kurzen Frist – völlig der Realität. Löhne reagieren immer – wenn auch in unterschiedlicher Intensität – auf Änderungen in der Beschäftigungssituation. So können die Unternehmen die Lohndrift abbauen, freiwillige Zahlungen über Tarif abbauen und nicht gewerkschaftlich organisierte Arbeitnehmer (dazu gehören fast alle Migranten, die gerade ihre Heimat verlassen) unter Tarif einstellen, was natürlich zu erheblichen sozialen Spannungen im Betrieb führen würde.

Wie immer man aber auch das hier skizzierte Szenario relativiert: Für Mitgliedstaaten, die schon heute mit hoher Arbeitslosigkeit konfrontiert sind, ist die sofortige Einführung der Arbeitnehmerfreizügigkeit keine realistische Option, da sie der eigenen Wählerschaft nicht zu vermitteln ist.

2.5 Dienstleistungsfreiheit

Nachdem wir in diesem Kapitel ausführlich begründet haben, dass eine Marktintegration wohlstandssteigernd wirkt, wollen wir in diesem Teil aufzeigen, warum die Realisierung der Dienstleistungsfreiheit in der EU so schwierig ist. Welch immenser Widerstand gegen eine völlige Liberalisierung des Dienstleistungsmarktes existiert, wurde bei dem Versuch des Kommissars Bolkenstein deutlich, diese mit der nach ihm benannten Bolkenstein-Richtlinie zu vollenden. Erst nach heftigen Auseinandersetzungen zwischen Parlament und Kommission wurde diese Richtlinie nach erheblichen Korrekturen als Richtlinie 2006/123 über Dienstleistungen im Binnenmarkt verabschiedet. Kern der

Problematisches ist dabei der Sachverhalt, dass sowohl bei aktiven Dienstleistungen, bei denen ein Dienstleister seine Leistung in einem anderen Mitgliedstaat erbringt, als auch bei passiven Dienstleistungen, bei denen ein Kunde seine Dienstleistungen in einem anderen Mitgliedstaat erhält, zwei unterschiedliche einzelstaatliche Rechtssysteme in vielerlei Hinsicht betroffen sind. So ist zu klären, welcher Mitgliedstaat bei der Zulassung und Kontrolle des Dienstleisters zuständig ist, welche Rechtsordnung die Vertragsgrundlage bildet, wie Regressansprüche geregelt werden usw. Entsprechend war es die Zielsetzung der Dienstleistungsrichtlinie, bürokratische Hindernisse und zwischenstaatliche Hemmnisse zu beseitigen.

Bei der Auseinandersetzung um die Dienstleistungsrichtlinie standen sich zwei konträre Positionen gegenüber. Die neoliberale Richtung, die auf die freie Entfaltung der Märkte, Deregulierung und Wettbewerb setzte, dominierte noch im Entwurf von Bolkenstein. Grundlegende Änderungen erzwang die marktskeptische Richtung, die einen ruinösen Wettbewerb, Abbau von Sozial- und Umweltstandards und damit Wohlfahrtsverluste befürchtete und die im Parlament die Mehrheit bildete.

Der Konflikt wurde noch dadurch verschärft, dass es die Intention der Richtlinie war, universelle Regelungen für alle Dienstleistungen zu schaffen, wenige Ausnahmeregelungen zuzulassen und dafür zu sorgen, dass großteils sozial- und arbeitsrechtliche Regelungen nachrangig wurden. Dieser Universalitätsanspruch der Richtlinie war aber nur schwer realisierbar, wenn man berücksichtigt, wie heterogen Dienstleistungen sind. Es ist zu bezweifeln, dass man für so unterschiedliche Bereiche wie Handel und Vertrieb, Bau- und Handwerksdienste, Finanz- und Gesundheitsdienstleistungen, soziale Dienstleistungen, Notare und Gerichtsvollzieher passgenaue, effiziente und dabei allgemeine Regeln finden kann.

Neben dem Universalitätsanspruch wurde kritisiert, dass die Richtlinie bei der Auswahl der Rechtsordnung bei Dienstleistungen im Binnenmarkt ausschließlich auf das Herkunftslandprinzip zurückgreift. Nach diesem Prinzip sollte bei grenzüberschreitenden Dienstleistungen immer das einzelstaatliche Recht des Mitgliedstaates gelten, in dem der Dienstleister seinen Sitz hat und nicht wie beim Bestimmungslandprinzip das Recht des Mitgliedstaates, in dem die Leistung erbracht wird. Die strikte Anwendung des Herkunftslandprinzips hätte insbesondere zu einer Benachteiligung der Nachfrager von Dienstleistungen geführt. Dabei muss man sehen, dass dies meist Konsumenten sind, die oft geringe Rechtskenntnisse im Vergleich zu einem Unternehmen besitzen und die wesentlich größere Schwierigkeiten haben, ihre Rechtsansprüche durchzusetzen. Man stelle sich vor, ein Rentner bezieht von einem lettischen Dienstleister eine Altenbetreuung, die unzureichend erbracht wurde. Wie soll dieser in der Lage sein, nach lettischem Recht seine Ansprüche durchzusetzen? Da Konsumenten im Allgemeinen risikoavers sind, ist zu erwarten, dass das Herkunftslandprinzip konsequent angewendet kontraproduktiv gewirkt hätte, da dann aus Sicherheitsgründen Konsumenten per se

auf ausländische Dienstleister verzichtet hätten und diese durch die Richtlinie eher stigmatisiert worden wären.

Hinzu kommt, dass mit dem Herkunftslandprinzip es zu einem Rechtswirrwarr gekommen wäre. Werden Dienstleistungen von Dienstleistern aus ganz verschiedenen Mitgliedstaaten in einem Mitgliedstaat erbracht, so wären unterschiedliche einzelstaatliche Rechtsordnungen in einem Mitgliedstaat gültig. Dies würde immense Transaktionskosten bewirken, die – wie die Neue Institutionenökonomik aufzeigt – die Effizienz marktlicher Lösungen eher einschränken. Zur Illustration stelle man sich vor, in Europa würde beim Autofahren das Herkunftslandprinzip angewandt. Dann würden in Deutschland die Briten links und die Franzosen rechts fahren dürfen.

Besonders von den Gewerkschaften und den NGO wurde kritisiert, dass das Herkunftslandprinzip bei sozialen Standards und Umweltstandards zu einem *race to the bottom* führen würde. Um ihre Wettbewerbsfähigkeit auf dem europäischen Markt zu verbessern, wären die Mitgliedstaaten – insbesondere die neu beigetretenen – gezwungen, ihre Standards zu senken. Da dann für die die Dienstleistungen erbringenden Arbeitnehmer die Löhne ihres Herkunftslandes gelten würden, käme es zur Lohnunterbietung und zu einer Abwärtsspirale bei den Löhnen und zu einer Marktintegration auf Kosten der Arbeitnehmer.

Es ist erstaunlich, dass sich Parlament, Rat und Kommission nach langwierigen und heftigen Kontroversen auf die Richtlinie 2006/123 geeinigt haben und grundlegende Defizite des Entwurfs konstruktiv beseitigt haben.

Die wichtige Abänderung des Bolkenstein-Entwurfs ist die Ersetzung des Herkunftslandprinzips durch das Prinzip der Nicht-Diskriminierung. Damit ist den Mitgliedstaaten sichergestellt, dass sie selbst einzelstaatliche Regelungen entwickeln dürfen. Dabei dürfen aber Dienstleister nicht aufgrund ihres Herkunftslandes benachteiligt werden und Zugangsbeschränkungen müssen dabei verhältnismäßig sein. Das Prinzip der Nicht-Diskriminierung ist aber recht vage und sehr interpretationsfähig. Es könnte sein, dass die Kommission dies als Hebel nutzt, das Herkunftslandprinzip über Klagen vor dem Gerichtshof der Europäischen Union durchzusetzen. Es könnte durchaus sein, dass der Gerichtshof das Prinzip der Nicht-Diskriminierung sehr eng auslegt und die Meinung vertritt, dass Nicht-Diskriminierung die Anwendung des Herkunftslandprinzips verlangt. Hier ist die Rechtssprechung des Gerichtshof abzuwarten. Bisher hat aber die Kommission diesen Hebel noch nicht genutzt.

Die Gefahr, die Richtlinie bedinge einen *race to the bottom*, ist dadurch beseitigt worden, dass festgelegt wurde, dass die Entsenderichtlinie 96/17 und die Sozialrechtskoordinierungsverordnung 1408/71 von der Dienstleistungsrichtlinie nicht berührt werden. Sie haben faktisch Vorrang vor der Dienstleistungsrichtlinie. Die Entsenderichtlinie räumt jedem Mitgliedstaat die Möglichkeit ein, über einzelstaatliches Recht Lohndumping durch ausländische Dienstleister zu verhindern. Dazu steht ihm das Recht zu, Mindestlöhne einzuführen. Im Falle von Mindestlöhnen gilt das Günstigerprinzip. Aus-

ländische Dienstleister sind in ihrer Tarifpolitik nur an das Tarifrecht ihres Herkunftslandes gebunden. Zahlen sie aber ihren Arbeitnehmern im Land der Leistungserbringung einen Lohn, der unter dem dortigen Mindestlohn liegt, so müssen sie diese auch mit dem Mindestlohn entlohnen. Diese Richtlinie hat Deutschland mit dem Entsendegesetz umgesetzt und anders als in den meisten Mitgliedstaaten keinen einheitlichen Mindestlohn, sondern unterschiedliche Branchenmindestlöhne verabschiedet. Bis Ende 2010 hat man sich aber nicht auf einen Mindestlohn für Leiharbeit im Kabinett einigen können, obwohl dieser zum Schutz vor der osteuropäischen Konkurrenz im Dienstleistungssektor sowohl von Arbeitgeber- als auch Gewerkschaftsseite eingefordert wurde. Zum 1. Mai 2011 fallen die Beschränkungen der Dienstleistungsfreiheit durch das Auslaufen der Übergangsregelungen für den Arbeitsmarkt weg, so dass die neuen Mitgliedstaaten bis auf Bulgarien und Rumänien die Dienstleistungsfreiheit voll nutzen können.

Die Sozialrechtskoordinierungsverordnung, die wir ausführlich im Kapitel 13 behandeln werden, regelt u. a., welches einzelstaatliche Sozialrecht bei Arbeitnehmern anzuwenden ist, die in einem anderen Mitgliedstaat arbeiten. Kennzeichnend für diese Verordnung ist die Anwendung des Bestimmungslandprinzips, das mit dem Vorrang dieser Verordnung auch für entsendete Arbeitnehmer im Dienstleistungsbereich zur Anwendung kommt.

Die sozialrechtlichen Regelungen beinhalten u. a., dass bei:

- Höchstarbeitszeiten und Mindestruhezeiten,
- Arbeitskräfteüberlassung,
- Sicherheit, Gesundheitsschutz und Hygiene am Arbeitsplatz,
- Schutzmaßnahmen für Schwangere, Kinder und Jugendliche usw.

das Recht des Mitgliedstaats für entsandte Arbeitnehmer anzuwenden ist, in dem die Dienstleistung erbracht wird.

Eine grundlegende Revision des Bolkenstein-Entwurfs wurde dadurch verwirklicht, dass der Anwendungsbereich der Richtlinie erheblich eingeschränkt wurde. Für die Richtlinie gelten u. a. folgende explizite Ausnahmereiche:

- Finanzdienstleistungen,
- Verkehrsdienstleistungen,
- Dienstleistungen von Leiharbeitsagenturen,
- Gesundheitsdienstleistungen,
- gewisse soziale von einem vom Staat beauftragten oder gemeinnützigen Dienstleister erbrachte Dienstleistungen und
- Dienstleistungen im audiovisuellen Bereich.

In dem sozialpolitisch sensiblen Bereich "von allgemeinen wirtschaftlichem Interesse", der Daseinsvorsorge, gelten spezifische Regelungen des Bestandschutzes. Zum einen sind die Mitgliedstaaten nicht verpflichtet, diese Märkte zu öffnen und zu liberalisieren und zum anderen besteht keine Verpflichtung zur Privatisierung entsprechender öffentlicher Einrichtungen. Bei der Daseinsvorsorge liegt eine Gemeinwohlverpflichtung vor. Der Daseinsvorsorge

zugeordnet werden die Personenbeförderung sowie Gas-, Wasser- und Elektrizitätsversorgung, die Müllabfuhr, Abwasserentsorgung, Bildungs- und Kultureinrichtungen, einschließlich öffentlicher Einrichtungen wie Krankenhäuser, Badeanstalten, Friedhöfe, Kindergärten, Heime usw.

Generell gilt nach der Richtlinie, dass die Mitgliedstaaten das Recht haben, aus Gründen der öffentlichen Ordnung oder Sicherheit sowie aus Gründen des Umwelt- und Gesundheitsschutzes auch ausländischen Dienstleistern entsprechende Auflagen erteilen zu dürfen.

Fasst man alle diese Einschränkungen und Präzisierungen der Dienstleistungsrichtlinie zusammen, so kann man durchaus den Schluss ziehen, dass mit der Dienstleistungsrichtlinie ein akzeptabler Kompromiss zwischen den Zielen der ökonomischen Effizienz und den sozialpolitischen Zielen der Gerechtigkeit und Sicherheit gelungen ist.

2.6 Literatur

- Bhagwati, J. N. (1982): Directly Unproductive, Profit-seeking (DUP) Activities, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 90, S. 988 - 1002.
- BMWi (2007): Die neue europäische Dienstleistungsrichtlinie – Chance für den Wirtschaftsstandort Deutschland, in: *Monatsberichte des BMWi*, Nr. 2, S. 32-38.
- Bureau of European Policy Advisers and the Directorate-General for Economic and Financial Affairs (2006): *Enlargement, Two Years After: An Economic Evaluation*, Brüssel.
- Dixit, A. K./Stiglitz, J. E. (1977): Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity, in: *American Economic Review*, Vol. 67, S. 297 - 308.
- El-Agraa, A. M. (2004): The theory of economic integration, in: A. M. El-Agraa (Hrsg.), *The European Union. Economics and Policies*, 7. Aufl., S. 99 - 101, Harlow u. a.
- Europäische Kommission (2004): *Eine neue Partnerschaft für die Kohäsion – Konvergenz, Wettbewerbsfähigkeit, Kooperation. Dritter Bericht über den wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt*, Brüssel.
- Europäische Kommission (2006): *Bericht über die Anwendung der im Beitrittsvertrag 2003 festgelegten Übergangsregelungen (Zeitraum 1. Mai 2004 – 30. April 2006)*, Brüssel, KOM (2006)48 endgültig.
- Fernandez, R./Rodrik, D. (1991): Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty, in: *American Economic Review*, Vol. 81, S. 1146 - 55.
- Hansen, J. D./Ulff-Møller Nielsen, J. (1997): *An Economic Analysis of the EU*, 2. Aufl., S. 21 - 22, 35 - 39, 44 - 47, 49 - 51.
- Hirschmann, A. O. (1974): *Abwanderung und Widerspruch*, Tübingen.

- Kösters, W. (1998): Handelspolitik, in: P. Klemmer (Hrsg.), Handbuch Europäische Wirtschaftspolitik, München, S. 809 - 819.
- Krugmann, P. R./Obstfeld M. (2004): Internationale Wirtschaft – Theorie und Politik der Außenwirtschaft, 6. Aufl., München u. a., S. 38 - 57.
- Layard, P. u. a. (1992): East-West-Migration, Cambridge Mass. u. London, S. 33 - 44.
- Olson, M. (1968): Die Logik kollektiven Handelns, Tübingen.
- Samuelson, P. A. (2004): Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalisation, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 18, S. 135 - 146.
- Sinn, H.-W. u. a. (2001): EU-Erweiterung und Arbeitskräftemigration: Wege zu einer schrittweisen Annäherung der Arbeitsmärkte, München.
- Zimmermann, K. F. (1997): Die Arbeitsmarktkonsequenzen unterschiedlicher Einwanderungspolitiken, in: D. Sadowski, K. Pull (Hrsg.), Vorschläge jenseits der Lohnpolitik, Optionen für mehr Beschäftigung II, Frankfurt/New York, S. 297 - 316.

Europäische Wirtschafts- und Sozialpolitik

Ribhegge, H.

2011, IX, 301 S. 50 Abb., 6 Abb. in Farbe., Softcover

ISBN: 978-3-642-19190-9