

Fachbereich Wirtschaftswissenschaft der FU Berlin

Veranstaltung: Arbeitsökonomisches Seminar

Dozent: Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann

Wirkungen der Globalisierung auf den Arbeitsmarkt

Seminararbeit von David Wabnitz

eMail: david.wabnitz@onlinehome.de

Inhalt

Einleitung.....	3
Globalisierung.....	4
Steigende Faktormobilität?	5
Kapitalmobilität	5
Arbeitsmobilität	6
Zunahme des internationalen Handels?	6
Der Arbeitsmarkt	7
Der idealtypische Arbeitsmarkt mit vollkommenem Wettbewerb	7
Kritik	8
Theoretische Erklärungsansätze und empirische Evidenz.....	8
Das Faktorproportionentheorem.....	8
Wirkungen des Importwettbewerbs auf den Arbeitsmarkt.....	9
SST-Ansätze und die Wirkung von Importpreisen auf die Reallöhne	10
Der Factor-Content-Ansatz (FC) und die Wirkung von Importmengen auf intrasektorale Einkommensdifferenziale	12
Der Factor-Content-Ansatz (FC) und die Wirkungen des Importwettbewerbs auf intersektorale Einkommensdifferenziale	13
SST und FC integrierende Ansätze	13
Wirkungen über Veränderungen in der Preiselastizität der Nachfrage eines Faktors auf die Reallöhne	14
Auswirkungen erhöhter Kapitalmobilität in Form von Auslands-Direktinvestitionen (ADI) und von Technologietransfer auf den Arbeitsmarkt	15
Theoretischer Hintergrund	15
Empirische Evidenz	16
Auswirkungen erhöhter Mobilität des Faktors Arbeit auf den Arbeitsmarkt.	16
Theoretischer Hintergrund	16
Empirische Evidenz	17
Zusammenfassung und Stellungnahme	17
Literatur	18

Einleitung

Im Mittelpunkt der wirtschaftspolitischen Debatte des letzten Jahrzehnts in Deutschland und Europa stand die auf hohem Niveau stagnierende allgemeine Arbeitslosigkeit und die besonders hohe und weiter steigende Arbeitslosigkeit Geringqualifizierter.¹ Insbesondere Rigiditäten und andere Strukturprobleme des Arbeitsmarktes werden in der öffentlichen Diskussion gerne als Ursache ausgemacht (--> Arbeitslosigkeit durch Reallohnrigidität). Allerdings können auch noch andere Erklärungsfaktoren herangezogen werden: die makroökonomischen Rahmenbedingungen, wie z.B. die anhaltende Wachstumsschwäche und vereinigungsbedingte Sonderprobleme der deutschen Wirtschaft (--> konjunkturelle Arbeitslosigkeit), wirtschaftliche Strukturprobleme, wie z.B. die Dienstleistungslücke oder die Finanzierungsstruktur des Sozialstaates, und natürlich auch der technologische Wandel und der dadurch induzierte wirtschaftliche Strukturwandel hin zur Dienstleistungsgesellschaft, sowie die Globalisierung der Wirtschaft (--> strukturelle Arbeitslosigkeit).² Bei der Ursachenforschung bezüglich des Wandels der Qualifikationsstruktur der Erwerbstätigen, d.h. dem Rückgang des Anteils der Geringqualifizierten an den Erwerbstätigen insgesamt, spielen in der wissenschaftlichen Debatte die Globalisierung einerseits, und der technologische Fortschritt andererseits, eine herausragende Rolle. Beiden Faktoren wird aber auch Einfluss auf das Niveau der Arbeitslosigkeit zugeschrieben. Inwieweit dies jedoch tatsächlich der Fall ist, ist sehr umstritten. Für den Faktor ‚Globalisierung‘ –unter Berücksichtigung möglicher Interdependenzen mit technologischem Fortschritt– soll diese Frage im folgenden theoretisch erörtert und anhand empirischer Evidenzen bewertet werden.

Dabei werde ich zunächst den Globalisierungsbegriff erörtern und die mit ihm verbundenen ökonomischen Prozesse anhand empirischer Belege kurz umreißen. Im nächsten Abschnitt werde ich einige Hypothesen zu den Wirkungen der Globalisierung auf den Arbeitsmarkt anhand unterschiedlicher Theorien darlegen und diese - unter Rückgriff auf einschlägige empirische Studien - auf ihre Stichhaltigkeit hin überprüfen. Zuletzt werde ich die Ergebnisse kurz zusammenfassen und bewerten.

Zu dem Thema existiert bereits eine umfangreiche theoretische, als auch empirische Literatur³, wobei anzumerken ist, dass sich letztere überwiegend auf die USA konzentriert und daher nicht ohne weiteres auf den deutschen Arbeitsmarkt übertragen werden kann.

¹ vgl. Kohnz und Erber (2000)

² vgl. z.B. Bhagwati (1995), S. 42; Flassbeck (1997); Enquêtekommission (2002), S. 209ff.; Black (1998), S. 1f.

³ vgl. Brown (2000) für einen guten Überblick über die entsprechende Literatur.

Globalisierung

Der Begriff „Globalisierung“ ist ein unscharfer Begriff. Es gibt für ihn bislang keine allgemein akzeptierte Definition. Das hat wohl damit zu tun, dass die vielfältigsten gesellschaftlichen, kulturellen, politischen und wirtschaftlichen Prozesse darunter subsumiert werden, die von der weltweiten Ausbreitung des Hollywood-Kinos und der Fast-Food-Ketten, über die Zunahme des weltweiten Tourismus, der globalen Verbreitung medialer Inhalte, dem Phänomen weltweit agierender, krimineller und terroristischer Netzwerke, der Schaffung supranationaler Organisationen zur Bekämpfung globaler Probleme, bis hin zu neuen Möglichkeiten für Privatpersonen reichen, global zu investieren, über das Internet weltweit per Kreditkarte einzukaufen und für Unternehmen, sich weltweit Produktionsressourcen zu beschaffen, die Produktionskette über Ländergrenzen hinweg zu fragmentieren und ihre Produkte weltweit abzusetzen. Dies sind nur einige, exemplarisch herausgegriffene Prozesse, deren kleinster gemeinsamer Nenner wahrscheinlich lediglich ist, dass sie eine gewisse gleichgerichtete Tendenz bzw. Entwicklungsrichtung aufweisen, nämlich die Überwindung von Barrieren hin zu einer verstärkten globalen Integration der Kulturen, Gesellschaften und Märkte. Dies wird auch häufig mit dem Gefühl kleiner werdender Distanzen - dem globalen ‚Zusammenrücken‘ – in Verbindung gebracht, und mit dem Schlagwort ‚globales Dorf‘ umschrieben. ‚Globalisierung‘ ist wegen der faktischen oder vermeintlichen, positiven und negativen Rückwirkungen oben genannter Prozesse auf die Gesellschaft zu einem ideologisch aufgeladenen Begriff geworden. So wird Globalisierung sowohl mit der Entwicklung einer Weltgesellschaft, mit Chancen für wirtschaftliches Wachstum, Entwicklung und Armutsbekämpfung, mit der Verbreitung von Frieden, Demokratie und Wohlstand, aber auch mit der Zerstörung von Völkern, Kulturen und der Umwelt, , mit der Verschärfung des weltweiten Wettbewerbs und einem damit möglicherweise verbundenen ‚Wettlauf nach unten‘, mit der ‚Ausbeutung‘ der Entwicklungsländer, mit ‚Sozialabbau‘, mit der zunehmenden Ohnmacht des Nationalstaates, mit steigender Arbeitslosigkeit und schließlich mit der Bedrohung von Demokratie und Wohlstand in den westlichen Industriestaaten,⁴ in Verbindung gebracht.

Diese Arbeit wird jedoch die vielfältig mit ‚Globalisierung‘ verbundenen Assoziationen weitgehend ausblenden und sich auf den wirtschaftswissenschaftlichen Sprachgebrauch beschränken, wonach unter Globalisierung gewöhnlich die zunehmende wirtschaftliche Verflechtung der Nationalstaaten über die steigende Produktionsfaktormobilität, über wachsende und verzweigtere Handelsströme, über die Internationalisierung der Produk-

⁴ vgl. z.B. Hauchler et. al. (1999)

tion und über die beschleunigte Diffusion von wachsendem technologischem Know-How verstanden wird, welche zu einer verstärkten, weltweiten Integration der Märkte (Produkt-, Kapital- und Arbeitsmärkte i.w.S.) führt.

Steigende Faktormobilität?

Kapitalmobilität

Kapitalmobilität kann auf unterschiedliche Weise gemessen werden. Ein Maßstab wäre z.B. die Entwicklung des Verhältnisses von Zahlungsbilanz und BSP für unterschiedliche Staaten. Danach nahmen die internationalen Kapitalflüsse gemessen in % des BSP für die meisten Staaten beginnend in den 20er Jahren des letzten Jahrhunderts bis in die 50er und 60er Jahre kontinuierlich ab, bevor sie langsam wieder zwischen den 70er und 90er Jahren wuchsen. Mit Ausnahme Japans, Deutschlands und den USA haben die anderen großen Industrienationen auch noch zu Beginn der 90er Jahre nicht mehr das Niveau der Zeit vor dem ersten Weltkrieg erreicht.⁵ Das bloße Volumen der Kapitalflüsse ist an sich noch kein guter Indikator für die globale Integration der Kapitalmärkte, da geringe, wie auch große Kapitalflüsse, in Abhängigkeit von der jeweiligen Kapitalrendite, sowohl mit relativ starken Kapitalfluss-Restriktionen, als auch mit weitreichender Liberalisierung der Kapitalflüsse vereinbar sind.

Als zweiter Indikator für die internationale Kapitalmarktintegration und damit Kapitalmobilität kann das Verhältnis von inländischem Spar- und Investitionsvolumen dienen. Bei vollständiger Kapitalmarktintegration ist keine systematische Beziehung zwischen beiden zu erwarten, da das Kapital weltweit stets dort investiert werden wird, wo es die höchste Rendite erzielt. Auch nach diesem Indikator ist die durchschnittliche Kapitalmobilität für 12 bedeutende Ökonomien zwar seit den 1950er und 1960er Jahren wieder langsam gestiegen, hat aber bislang noch längst nicht das Niveau der 1920er Jahre erreicht.⁶

Ein weiterer Indikator ist die Veränderung des internationalen Zinsgefälles. Mit zunehmender Kapitalmarktintegration ist ein Sinken des Zinsdifferentials zu erwarten. Hier ist zwischen kurzfristigen und langfristigen Anlagen zu unterscheiden. Bei den langfristigen Anlagen gibt es Hinweise, dass die Marktintegration noch nicht das Niveau der letzten Jahrzehnte des 19. Jh. erreicht hat, während die Marktintegration bei kurzfristigen Anlagen inzwischen höher zu sein scheint, als je zuvor. Die Märkte für kurzfristige Portfolio- und Deviseninvestitionen haben inzwischen gigantische Jahresumsatzvolu-

⁵ vgl. Baldwin und Martin (1999), S. 17f.

⁶ ebd., S. 18f.

mina erreicht, so dass die Integration für dieses Kapitalmarktsegment weit fortgeschritten zu sein scheint.⁷

Zusammenfassend kann man also keine Belege für die allgemeine Position finden, dass die gegenwärtige Finanzmarktintegration historisch betrachtet besonders hoch ist, noch dass sie von einer völlig neuen Dynamik gekennzeichnet ist.

Arbeitsmobilität

Die enorm hohe Arbeitsmobilität der ersten Globalisierungswelle bis zu Beginn des ersten Weltkrieges, gemessen in dekadischen Migrationsvolumina im Verhältnis zur ursprünglichen Bevölkerung eines Landes, wird gegenwärtig längst nicht mehr erreicht. Lediglich die USA hatten in den 1990er Jahren in etwa vergleichbare Immigrationsraten wie damals.⁸

Zunahme des internationalen Handels?

Im Gegensatz zur ersten Globalisierungswelle im 19. Jh. findet der internationale Handel heute hauptsächlich zwischen den entwickelten Ländern statt. Auch die Zusammensetzung der zwischen diesen Ländern gehandelten Exportgüter ist viel symmetrischer geworden. Ca. 2/3 des Welthandels findet zwischen den entwickeltsten Ländern statt, die ähnliche Faktorausstattungen besitzen. In etwa 3/4 dieses Handels ist Handel in Gütern der verarbeitenden Industrien. Ein Großteil dieses Handels findet darüber hinaus als Intra-Konzernhandel mit ähnlichen Produkten statt. Wählt man als Indikator für die Offenheit einer Volkswirtschaft das Verhältnis des gesamten Handels zu dem BSP eines Landes, dann fiel der Offenheitsgrad der meisten entwickelten Länder zwischen 1910 und 1950, wurde aber inzwischen von den allermeisten wieder deutlich übertroffen. Importe aus den Schwellenländern betragen bislang nur ca. 1,5% des BSP aller OECD-Staaten, sind aber dennoch von 0,25% des BSP in 1970 rasant angestiegen. Betrachtet man lediglich den Anteil der importierten Erzeugnisse aus Schwellenländern an den gesamten Importen der verarbeitenden Industrien, so ist der Anteil der Schwellenländer von 6% in 1970 auf inzwischen mehr als 13% gestiegen.⁹

Zusammenfassend lassen sich also durchaus Belege für eine Zunahme des Welthandels und auch des Offenheitsgrades der entwickeltsten Staaten finden, allerdings scheint die Niedriglohnkonkurrenz aus den Schwellenländern noch nicht besonders ins Gewicht zu fallen, auch wenn deutliche Zunahme des Exports von Gütern der verarbeitenden In-

⁷ ebd., S. 19f.

⁸ ebd., S. 38f.

⁹ ebd., S. 22-34

dustrien durch Schwellenländer in die OECD-Staaten zu verzeichnen ist (allerdings ausgehend von einem sehr niedrigen Niveau).

Der Arbeitsmarkt

Der idealtypische Arbeitsmarkt mit vollkommenem Wettbewerb

Auf dem vollkommenen Arbeitsmarkt treffen Anbieter (Arbeitnehmer) auf Nachfrager von Arbeit (Arbeitgeber) – mit ihren jeweiligen Preis- (Lohn) und Mengenvorstellungen (Arbeitszeit), die über den Preis- bzw. Lohnmechanismus idealtypisch zum Ausgleich kommen. Nimmt man - in ihren Persönlichkeitsmerkmalen und Fähigkeiten - homogene Arbeitnehmer, d.h. eine homogenes Arbeitsangebot, eine homogene Arbeitsnachfrage ausschließlich nach diesem Arbeitnehmertyp und eine fixe Arbeitszeit pro Arbeitnehmer an, so kann man den Arbeitsmarkt in einem typischen Preis-Mengen-Diagramm (Lohn-Beschäftigtenzahl-Diagramm) darstellen. Wenn man ferner annimmt, dass die Arbeitsangebotsfunktion in ihrem normalen Bereich im Lohn steigt und die Arbeitsnachfragefunktion im Lohn fällt, so gibt es einen Gleichgewichtslohn und eine gleichgewichtige Beschäftigtenzahl bei Vollbeschäftigung. Arbeitnehmer, deren Lohnvorstellungen über dem Gleichgewichtslohn liegen, werden nicht beschäftigt, sofern sie ihre Lohnvorstellungen nicht nach unten hin anpassen. In diesem Modell gibt es folglich nur freiwillige Arbeitslosigkeit. Der Arbeitsmarkt unterscheidet sich idealtypischerweise also nicht vom klassischen Gütermarktmodell mit seinen entsprechenden Anpassungsreaktionen.

Faktoren, die die Arbeitsnachfrage beeinflussen

Nach der Inputregel für den Einsatz variabler Produktionsfaktoren ist es gewinnmaximal Arbeit so lange nachzufragen, bis die Grenzkosten der Grenzproduktivität der Arbeit entsprechen. Dabei werden i.A. folgende Annahmen getroffen:

- ceteris paribus sinkende Erträge mit zunehmendem Arbeitseinsatz
- steigende Grenzproduktivität der Arbeit bei steigendem Kapitaleinsatz
- steigende Grenzproduktivität der Arbeit bei steigendem Qualifikationsgrad der Arbeit (d.h. mit höherem/besserem Humankapital)

Faktoren die das Arbeitsangebot beeinflussen

- Die geleisteten Arbeitsstunden pro Beschäftigtem
- Der Anteil der Erwerbepersonen am Erwerbepersonenpotential
- Migration

Kritik

Das idealtypische Arbeitsmarktmodell mit seiner radikal-vereinfachenden Abstraktion kann der erheblichen regionalen und qualifikatorischen Differenzierung des Arbeitsmarktes in einzelne Segmente nicht gerecht werden. Da es in diesem Modell keine unfreiwillige Arbeitslosigkeit gibt, kann es auch nur sehr eingeschränkt dazu dienen, die Ursachen dieses Problems zu erklären und entsprechende Lösungsvorschläge anzubieten. Daher wurden kompliziertere Modelle entwickelt, die versuchen spezifische Merkmale des Arbeitsmarktes, wie z.B. seine erhebliche Segmentierung in Submärkte, zu berücksichtigen.

Segmentierung des Arbeitsmarktes

Die Segmentierung des Arbeitsmarktes ist seine Unterteilung in unterschiedliche Submärkte durch nicht-konkurrierende Gruppen von Arbeitnehmern. Zum Beispiel macht der hohe Spezialisierungsgrad heutiger Arbeitnehmer, einen Wechsel in einen anderen Submarkt ziemlich kostspielig (z.B. wegen des finanziellen und zeitlichen Aufwands für eine Umqualifizierung). Das dadurch kurzzeitig auftretende Lohndifferential wird tendenziell langfristig durch Markteintritte/-austritte die Lohndifferenz abgebaut. Ein weiterer Grund für die regionale Segmentierung des Arbeitsmarktes ist die nur eingeschränkte Mobilität des Faktors Arbeit und Unterschiede in den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Regionen.

Die Segmentierung des Arbeitsmarktes dient auch zur Erklärung branchenübergreifender Lohndifferentiale, weil sie folgendes impliziert:

- unvollständigen Wettbewerb auf dem Arbeitsmarkt
- Unterschiede in den Persönlichkeitsmerkmalen der Arbeitnehmer
- Unterschiede in den Merkmalen der Arbeitsplätze (Anforderungen an Arbeitnehmerqualifikationen und –fähigkeiten; Arbeitsplatzqualität/ -attraktivität)

Theoretische Erklärungsansätze und empirische Evidenz

Das Faktorproportionentheorem

Grundlegend für die klassische Außenhandelstheorie ist das Faktorproportionentheorem von Heckscher, Ohlin und Samuelson,¹⁰ demzufolge ein Produkt Preisvorteile aufweist, wenn bei seiner Produktion der im Herstellungsland relativ reichlich vorhandene und daher vergleichsweise billige Produktionsfaktor möglichst intensiv eingesetzt wird. Die Aufnahme und Ausweitung von internationalem Handel führt somit zur Wohlstandserhöhung eines Landes, wenn die im Inland relativ reichlich verfügbaren Faktoren relativ

¹⁰ vgl. Heckscher (1919), Ohlin (1931) und Samuelson (1948)

intensiv bei der Herstellung von Exportgütern genutzt werden. Aus diesem Grund gibt es für jedes Land potentielle Nutzenvorteile aus der weltweiten Spezialisierung.

Industrieländer sind relativ reichlich ausgestattet mit Sach- und Humankapital (d.h. mit hoch- und mittelqualifizierten Arbeitnehmern), dagegen relativ arm an geringqualifizierten Arbeitern. Deshalb werden sie die Produktion in Bereichen hoch- und mittelqualifizierter Arbeit (reicher Faktor) ausdehnen und verstärkt exportieren, dagegen die Produktion in Bereichen einfacher Arbeit (knapper Faktor) einschränken und verstärkt importieren. Nach Aufnahme von Freihandel steigt dem sog. Stolper-Samuelson-Theorem (SST) zufolge dann der Preis des relativ intensiv eingesetzten Faktors, während der Preis des relativ knappen Faktors sinkt. Auf den Mechanismus des SST werde ich weiter unten noch detaillierter eingehen.

Wirkungen des Importwettbewerbs auf den Arbeitsmarkt

Die in der Literatur am häufigsten untersuchte Fragestellung bei der Betrachtung der Importwettbewerbseffekte auf den Arbeitsmarkt ist folgende: kann verstärkter internationaler Handel – insbesondere Handel mit Niedriglohnländern bzw. sich entwickelnden Ländern – sich negativ auf die Reallöhne Geringqualifizierter bzw. das Lohndifferential in den Hochlohnländern bzw. entwickelten Ländern auswirken?

In der Literatur haben sich zwei unterschiedliche methodische Herangehensweisen herausgebildet,¹¹ die auch zu unterschiedlichen empirischen Ergebnissen, hinsichtlich der Relevanz außenhandelsinduzierter Wirkungen auf den Arbeitsmarkt, kommen:

1. Ansätze, die auf dem Stolper-Samuelson-Theorem (SST) basieren¹² – und überwiegend von Außenhandelstheoretikern vertreten werden – setzen den Fokus auf die Rolle der Importpreise bei der Absenkung der Preise inländischer Substitute und damit der Absenkung der Reallöhne.

2. Faktorgehaltsansätze bzw. Factor-Content-Ansätze¹³ (FC) werden überwiegend von Arbeitsökonomern vertreten und betonen die besondere Rolle der in den Produktimportmengen ‚verborgenen‘ Mengen an Faktordienstleistungen als Maßstab für Importwettbewerb.

¹¹ vgl. Slaughter und Swagel (1997), S. 11f.; Bhagwati (1995) S. 42f.; Brown (2000), S. 12-24

¹² vgl. z.B. Berman, Bound und Griliches (1994); Berman, Machin und Bound (1996); Goux und Maurin (1997), Bhagwati und Dehejia (1994); Bhagwati (1991a,b; 1995); Lawrence und Slaughter (1993); Krugman und Lawrence (1994); Lawrence (1996)

¹³ vgl. z.B. Katz und Murphy (1992); Borjas, Freeman und Katz (1992; 1997); Sachs und Schatz (1994); Wood (1994); Cline (1997)

Es gibt jedoch auch verbindende Ansätze¹⁴, die Hinweise darauf geben bzw. explizit zu zeigen versuchen, dass kein fundamentaler Widerspruch zwischen SST- und FC-Ansätzen besteht.

SST-Ansätze und die Wirkung von Importpreisen auf die Reallöhne

Das Stolper-Samuelson-Theorem (SST)

Die Grundintuition des SST-Ansatzes ist, dass der internationale Handel länderübergreifend die Produktpreise und somit auch die Faktorpreise innerhalb von Ländern (über den Transmissionskanal der Faktornachfrage) beeinflusst.

Die starke Version des Theorems basiert auf einem Modell mit zwei handelbaren Gütern und zwei nicht-handelbaren Produktionsfaktoren, sowie der Annahme vollkommener Faktormobilität, d.h. branchenübergreifenden Lohndifferenziale können nicht berücksichtigt werden. Der entsprechende SST-Mechanismus läuft folgendermaßen ab: Das Sinken des relativen Preises eines der Güter führt zu einer Senkung des realen Faktorertrags bzw. Einkommens (real return) desjenigen Faktors, der relativ am stärksten bei der Herstellung des Produktes zum Einsatz kommt, und zu einer Zunahme des realen Faktorertrags bzw. Einkommens des anderen Faktors.

Schwächere Versionen des Theorems fußen auf der Annahme realistischerer Rahmenbedingungen mit vielen Produkten und Produktionsfaktoren. Der SST-Mechanismus läuft dann folgendermaßen ab: Ein Anstieg der relativen Preise eines Bündels gehandelter Produkte führt tendenziell zu einem Anstieg des relativen Faktoreinkommens desjenigen Faktors, der relativ intensiv bei der Herstellung dieser Produkte zum Einsatz kommt, und führt tendenziell zu einem Absinken des relativen Einkommens der anderen Faktoren. Die exakten Wirkungen eines bestimmten Einzelfaktors lassen sich jedoch nicht leicht bestimmen/herauslösen. Stärkere Aussagen können in diesen allgemeineren Modellen nur unter restriktiveren Annahmen über die eingesetzte Produktionstechnologie gemacht werden.

Unterstellt man beiden Varianten des SST den allgemeinen Mechanismus, dass zu ursprünglichen Faktorpreisen Importwettbewerb über eine Änderung der Produktpreise zu einer Änderung der Rentabilität betroffener Unternehmen in einem Land führt, so können betroffene Unternehmen folgendermaßen reagieren: Ressourcen werden umdisponiert hin zu Produkten/Industrien mit relativ gestiegener Rentabilität. Internationaler Handel bewirkt also Veränderungen in der Faktornachfrage: die Nachfrage nach Faktoren, die relativ intensiv bei der Produktion neuer, rentabler Produkte eingesetzt werden,

¹⁴ vgl. z.B. Deardorff und Staiger (1994) und darauf aufbauend Baldwin und Cain (1994); Sachs und Schatz (1995); Krugman (1995); Neven und Wyplosz (1996)

steigt, während sie für Faktoren, die relativ intensiv für die Produktion unrentabler Produkte eingesetzt werden, sinkt. Bei gegebenen, fixen Faktormengen führt dies zu Faktorpreisänderungen.¹⁵

Alternativer handelstheoretischer Ansatz: „Kaleidoskopische“ komparative Kostenvorteile

Bhagwati (1995) offeriert eine alternative, handelsabhängige Erklärung für die Absenkung der Reallöhne niedrigqualifizierter Arbeitnehmer in den USA. Die wirtschaftliche Globalisierung ließ, Bhagwati zufolge, den komparativen Vorteil vieler Industrien in den OECD-Staaten schrumpfen. Dies führte zu einem höheren Anteil an Unternehmen als je zuvor, die gewillt sind, bei einer Verschlechterung der Standortbedingungen, den Standort zu wechseln mit dem Resultat größerer Volatilität in komparativen Vorteilen zwischen den Staaten. Bhagwati stellt daher folgende Hypothesen auf:

- Dieser Prozess führt zu einem höheren Umsatz an Beschäftigten zwischen Industrien und daher zu mehr friktioneller Arbeitslosigkeit
- Der höhere Umsatz an Beschäftigten könnte dazu führen, dass das Wachstumsprofil der Gewinne abflachen, weil weniger unternehmensspezifisches Know-How akkumuliert werden kann.
- Diese Faktoren könnten, *ceteris paribus*, auch das wachsende Lohndifferential erklären, sofern hochqualifizierte Arbeitnehmer ein höheres Maß an Übertragbarkeit ihrer am Arbeitsplatz erworbenen Kenntnisse auf andere Arbeitsplätze aufweisen.¹⁶

Leider gibt es bislang keine, auf diesem Ansatz basierende, mir bekannte empirische Untersuchung.

Empirische Evidenz

Die detailliertesten Studien existieren für die USA. Unter Anwendung unterschiedlicher Methoden und Datenbasen konnte kein signifikanter Effekt des Importwettbewerbs über den Preistransmissionskanal festgestellt werden.

Berman et al. (1994) betrachten die Nachfrageentwicklung für Höherqualifizierte von 1973-1984 in den USA für 450 verarbeitende Industrien. Dabei wird postuliert, dass bei technologiegetriebener Nachfragesteigerung nach Höherqualifizierten ihr Anteil innerhalb eines Sektors steigen müsste, bei außenhandelsinduzierter oder verteidigungsausgabeninduzierter Nachfragesteigerung aber eine Verlagerung der Nachfrage zwischen den Sektoren einer Wirtschaft stattfinden müsste. Für den Betrachtungszeitraum wird

¹⁵ vgl. Slaughter und Swagel (1997), S. 12

¹⁶ Eugene Beaulieu testete diese Hypothesen empirisch. Ergebnisse?

nur ein leichter Anstieg der Nachfrage (0,3%-0,55% pro Jahr) festgestellt, wovon wiederum ca. 70% dem technologischen Wandel und die restlichen 30% verteidigungsausgabeninduzierter Nachfragesteigerung zuzuschreiben sind. Für außenhandelsinduzierte Nachfragesteigerungen wird keine signifikante Evidenz gefunden.

Dieser Befund wird durch Berman et al. (1996) und Goux und Maurin (1997) auch für andere entwickelte Volkswirtschaften – darunter auch für Deutschland – bestätigt.

Der Factor-Content-Ansatz (FC) und die Wirkung von Importmengen auf intrasektorale Einkommensdifferentiale

FC-Ansätze bieten tendenziell im Vergleich zu SST-Ansätzen keinen so einheitlichen und geschlossenen methodologischen und analytischen Rahmen. Die Grundintuition des FC-Ansatzes ist, dass der Handel mit Gütern zugleich den Handel mit den in den Gütern ‚verborgenen‘ Faktormengen impliziert. Ein Effekt auf die Arbeitsmärkte erfolgt also über das Faktorangebot, da sich die effektive Faktorausstattung, d.h. die im Land bereits vorhandene Faktorausstattung plus der Saldo der durch Güterhandel importierten und exportierten Faktorausstattungen, eines Landes mit den gehandelten Gütermengen ändert.¹⁷

Katz und Murphy (1992) versuchen für den Zeitraum von 1975 bis 1985 zu bestimmen, in welchem Ausmaß der Außenhandel die Arbeitsnachfrage in den USA beeinflusst. Dazu kalkulieren sie die im US-Außenhandel enthaltenen Netto-Faktorimporte und kommen zu dem Ergebnis, dass für geringqualifizierte Männer ein außenhandelsinduzierter Nachfragerückgang zwischen 0,63% und 1,48% und für geringqualifizierte Frauen zwischen 2,22% und 4% zu verzeichnen ist.

Borjas et al. (1992) berechnen die handels- und immigrationsinduzierte Veränderung des Arbeitsangebots für 1985-1986 und verzeichnen einen impliziten Anstieg des Arbeitsangebots der Geringqualifizierten um 27% gegenüber 9% für mittelmäßig Qualifizierte. Die veränderte Angebotsstruktur zieht eine Änderung der Einkommensstruktur nach sich: die Einkommen Hochqualifizierter steigen um 11% relativ zu den Einkommen mittelmäßig Qualifizierter, wovon ca. 20% dem Außenhandel und der Immigration zuzuschreiben sind. Borjas et al. (1997) wiederholen die Studie für den Betrachtungszeitraum von 1980-1995 und kommen zu fast identischen Ergebnissen für die relativen Einkommensänderung Hochqualifizierter gegenüber mittelmäßig Qualifizierten und zu dramatischeren Ergebnissen für den handels- und immigrationsinduzierten Anteil der relativen Einkommensänderung mittelmäßig Qualifizierter gegenüber Geringqualifizierten. Demnach sind 40-50% Handel und Immigration zuzuschreiben.

¹⁷ vgl. Slaughter und Swagel (1997), S. 14-16

Etwas aus dem Rahmen fällt die breit angelegte Studie von Wood (1994), der zu dem Ergebnis kommt, dass die steigende Einkommensungleichheit zwischen Hoch- und Geringqualifizierten in den entwickelten Staaten, vollständig dem Importwettbewerb durch Niedriglohnländer zuzuschreiben ist. Woods methodischer Ansatz ist allerdings sehr umstritten.¹⁸

Der Factor-Content-Ansatz (FC) und die Wirkungen des Importwettbewerbs auf intersektorale Einkommensdifferenziale

Eine möglicher Transmissionsmechanismus ist folgender: In bestimmten Branchen werden überdurchschnittliche Renditen auf Märkten mit unvollkommenem Wettbewerb erzielt. Diese Renten werden von den Unternehmen mit den Beschäftigten mittels der Zahlung von überdurchschnittlichen Löhnen geteilt, sofern die Gewerkschaften dies durchsetzen können. Internationaler Handel kann die Löhne beeinflussen, indem der Produktmarkt Wettbewerb und damit die Rentabilität der Unternehmen beeinflusst wird.

Ein anderer möglicher Transmissionsmechanismus läuft über die Wirkung des Handels auf die effektive Faktorausstattung eines Landes (indem implizit Faktordienstleistungen gehandelt werden). Bei Unterstellung des Stolper-Samuelson-Theorems führt Handel demnach also zu länderübergreifenden Faktorpreisangleichungen und damit auch zu Lohnangleichungen.

Auch an diesem Ansatz lässt sich kritisieren, dass er nur unter sehr restriktiven Annahmen gilt: identische, länderübergreifende Konsumentenpräferenzen, Produktionstechnologien und Zusammensetzung des produzierten Güterbündels werden ebenso vorausgesetzt, wie vollkommene, branchenübergreifende Faktormobilität innerhalb eines Landes. Ferner macht diese Theorien nur Aussagen über ein Steady-State-Gleichgewicht, nicht aber über den Pfad der Lohnentwicklung während des Übergangs (Handelsliberalisierung).¹⁹

SST und FC integrierende Ansätze

Baldwin und Cain (1994) verwenden den Deardorff-Staiger-Ansatz zur Analyse des U.S.-Außenhandels für die verarbeitenden Industrien von 1977-1987. Deardorff und Staiger (1988) zeigen, dass der SST-Ansatz mit FC-Ansätzen kompatibel ist, da in ihrem Modell für jedes Außenhandelsgleichgewicht ein Nicht-Außenhandelsgleichgewicht mit entsprechend adaptierten Faktorausstattungen existiert. In beiden Gleichgewichten kommt es zu identischen Faktorpreisen. Daher kann man von Güterpreisen auf Faktorpreise ebenso leicht schließen, wie von impliziten Änderungen der in den

¹⁸ vgl. Brown (2000), S. 22

¹⁹ vgl. Slaughter und Swagel (1997), S. 18ff.

Handelsgütern verborgenen Faktorausstattung auf Faktorpreise. Baldwin und Cain (1994) kommen zu dem Ergebnis, dass Außenhandel lediglich 2,3% des relativen Einkommensanstiegs Hochqualifizierter gegenüber Geringqualifizierten induziert.

Krugman (1995) verfolgt ebenfalls einen integrierenden Ansatz und kann die Ergebnisse hinsichtlich eines außenhandelsinduzierten Anteils von bis zu 15% am Gesamtanstieg der Einkommensdisparität zwischen Hochqualifizierten und mittelmäßig Qualifizierten von Borjas et al. (1992 und 1997) für den Zeitraum von 1980-1988 bestätigen. Außenhandelsinduzierte adverse Effekte durch Importwettbewerb auf Einkommen und Beschäftigung werden durch Neven und Wyplosz (1996) für Deutschland bestätigt, nicht aber für Italien und UK.

Wirkungen über Veränderungen in der Preiselastizität der Nachfrage eines Faktors auf die Reallöhne

Theoretischer Hintergrund

Durch internationalen Handel haben Konsumenten die Möglichkeit im Falle von Produktpreiserhöhungen für inländische Güter, die aufgrund von Faktorpreiserhöhungen auftreten können, inländische Güter durch importierte Güter zu substituieren. Erhöhter Importwettbewerb macht daher die Faktornachfrage nach relativ intensiv genutzten und daher knappen Produktionsfaktoren im Inland elastischer (bei vollkommenem Wettbewerb innerhalb eines Sektors bzw. für Firmen, die in unvollkommenem Wettbewerb zueinander stehen). Im Fall länderübergreifender Faktorpreisangleichung nach dem Samuelson'schen Faktorpreisausgleichstheorem wird die Faktornachfrage vollkommen elastisch.²⁰ Eine größere Arbeitsnachfrageelastizität wirkt sich auf die Beschäftigten durch eine erhöhte Volatilität der Lohnsätze und Arbeitszeiten, sowie durch eine geschwächte Verhandlungsposition der Beschäftigten gegenüber den Arbeitgebern aus, wodurch wiederum prinzipiell ihre Möglichkeiten zur Abschöpfung ökonomischer Renten eingeschränkt werden kann.²¹

Empirische Evidenz

Richardson und Khripounova (1996)²² kommen zu dem Ergebnis, dass sich die intersektorale Arbeitsnachfrageelastizität für Beschäftigte in der U.S. verarbeitenden Industrie zwischen 1979 und 1991 in etwa verdoppelt hat. Hinweise auf einen beträchtlichen Einfluss (30%-50%) erhöhter Lohnsatzvolatilität auf die Zunahme der Ungleichheit bei

²⁰ vgl. Slaughter und Swagel (1997), S. 21

²¹ vgl. Brown (2000), S. 24

²² ebd.

der Einkommensverteilung in den USA in den 70er und 80er Jahren finden Gottschalk und Moffitt (1994)²³.

Auswirkungen erhöhter Kapitalmobilität in Form von Auslands-Direktinvestitionen (ADI) und von Technologietransfer auf den Arbeitsmarkt

Theoretischer Hintergrund:

Die relativen Faktorpreise können u.U. auch durch Veränderungen des Kapitalstocks relativ zum Humankapitalstock beeinflusst werden. Hypothese: Kapitalabflüsse in Form von Auslandsdirektinvestitionen von Firmen führt zu einer Verlagerung von Arbeitsplätzen durch Verlagerung von Teilen der Produktion (,Outsourcing') ins Niedriglohn-Ausland. Ein weiterer Effekt könnte sein, dass das Ausmaß, in dem die Beschäftigten die Anpassungskosten von Terms-of-Trade-Schocks tragen, steigt. Mechanismus: mit der verstärkten Integration der Kapitalmärkte gleichen sich auch die Zinsen länderübergreifend aneinander an. Nach dem Stolper-Samuelson-Theorem bewirken Veränderungen der Produktpreise Veränderungen der Faktorpreise durch Veränderung der relativen Nachfrage nach Produktionsfaktoren zueinander. Alle Faktorpreise absorbieren also Produktpreisschocks. Wenn nun aber der Faktorpreis für Kapital verstärkt durch den Weltmarktpreis für Kapital beschränkt wird, so werden Produktpreisschocks verstärkt über Anpassungen des Faktorpreises für Arbeit, d.h. den Lohn, absorbiert werden müssen. Erhöhte Kapitalmobilität erhöht also potentiell die Volatilität der Löhne in Reaktion auf externe Schocks. In Ländern ohne Arbeitsmarktrigiditäten führt dies tendenziell zu einer stärkeren Lohnspreizung in solchen mit Rigiditäten zu höherer Arbeitslosigkeit.²⁴

Wirkung von länderübergreifendem Technologietransfer auf die Lohnsätze

Der Import von Technologie wirkt sich positiv auf die Produktivität aus und kann daher die Faktorpreise beeinflussen. Je nach Art der Technologie kann sich die Arbeits- oder auch die Kapitalproduktivität erhöhen. Mit zunehmendem Technologietransfer gleichen sich tendenziell länderübergreifend die Faktorpreise aneinander an. Dies kann wiederum den Importwettbewerb verstärken mit den oben besprochenen Auswirkungen. Dadurch erhöht sich auch der (technologische) Innovationsdruck auf die Unternehmen. Der dadurch induzierte technologische Fortschritt wiederum erhöht die relative Nachfrage nach hochqualifizierter und verringert die relative Nachfrage nach geringqualifizierter

²³ ebd.

²⁴ vgl. Slaughter und Swagel (1997), S. 21-23

Arbeit. Dies führt tendenziell zu verstärkter Lohnspreizung bzw. – bei Arbeitsmarktrigiditäten – zu verstärkter Arbeitslosigkeit bei Geringqualifizierten.²⁵

Empirische Evidenz:

Auslands-Direktinvestitionen in die Entwicklungsländern (Niedriglohnländer) machen lediglich einen geringen Anteil der globalen ADI aus: 85% der Kapitalabflüsse und 65% der Zuflüsse finden innerhalb der OECD statt und betreffen meist den Dienstleistungssektor, der noch weitgehend vom internationalen Handel ausgeschlossen ist. Daher wird den ADI in Entwicklungsländer a priori nur geringer Einfluss auf den Arbeitsmarkt zugebilligt.²⁶ Diese Hypothese scheint auch relativ breit empirisch durch Studien von Feenstra und Hanson (1996; 1999), Anderton und Brenton (1999), Diehl (1999) und Falk und Koelbel (2000) belegt zu sein.²⁷ Auch Henneberger und Kaiser (2000, S. 40) können im Outsourcing beschäftigungsintensiver Produktion in Niedriglohnländer keine eindeutige Ursache für den Verlust geringqualifizierter Arbeitsplätze in den entwickelten Ländern erkennen. Allerdings beschleunigten ADI in Niedriglohnländer den technologie- und handelsinduzierten Strukturwandel, durch die Möglichkeit für multinationale Unternehmen, relativ schnell und gezielt eine Reallokation von Arbeitsplätzen durchführen zu können. Graf und Henneberger (1996, 2001, 2002) stellen die Behauptung auf, dass auf Basis des gegenwärtigen Stands der Forschung eine Quantifizierung der ADI-induzierten Effekte auf den deutschen Arbeitsmarkt nicht möglich ist.

Diese Befunde werden allerdings – unter Verwendung eines differenzierteren, methodischen Ansatzes – von Geishecker (2002) für Deutschland zwischen 1991 und 2000 nicht bestätigt. Der Autor untersucht, inwiefern internationales Outsourcing im Betrachtungszeitraum die relative Nachfrage nach Geringqualifizierten beeinflusst hat. Dabei versucht er, die outsourcinginduzierten von den außenhandelsinduzierten Effekten stärker zu trennen, als dies bei vorhergehenden Studien der Fall war. Geishecker zufolge sind zwischen 19% und 24% des gesamten Nachfragerückgangs nach geringqualifizierter Arbeit in Deutschland auf internationales Outsourcing zurückzuführen.

Auswirkungen erhöhter Mobilität des Faktors Arbeit auf den Arbeitsmarkt.

Theoretischer Hintergrund:

Durch Migrationsbewegungen kann sich das Arbeitsangebot für bestimmte Segmente des Arbeitsmarkts und damit auch – ceteris paribus – der gleichgewichtige Lohnsatz

²⁵ ebd., S. 24

²⁶ vgl. Martin (2001), S. 3

²⁷ vgl. Geishecker (2002) für einen Überblick über die entsprechende Literatur.

und somit die relative Faktorentlohnung für dieses Segment gegenüber anderen Segmenten ändern. Dabei wird folgende Annahme unterstellt: die Höhe des Lohnsatzes ist die wichtigste Variable für die Arbeitsangebotsentscheidung.

Hypothesen: die Immigration geringqualifizierter Ausländer setzt die Löhne geringqualifizierter Inländer unter Druck. Dies führt tendenziell zu einer stärkeren Lohnspreizung zwischen gering- und hochqualifizierten Arbeitnehmern. Immigration kann auch zu einer Veränderung der Wachstumsrate durch Beeinflussung des Pro-Kopf-Verhältnisses von Sachkapital zu Humankapital innerhalb eines Landes. Dies läuft über folgenden Transmissionsmechanismus ab: Der Anreiz zu Investitionen hängt von der Rendite des eingesetzten Sachkapitals ab. Die Sachkapitalrendite steigt mit dem zur Verfügung stehenden Humankapital. Eine Verbesserung des Humankapitals durch die Immigration von überdurchschnittlich qualifizierten Arbeitnehmern führt also tendenziell zu einer Erhöhung der Investitionstätigkeit. Verstärkte Investitionen wiederum führen tendenziell zu höherem Output und höheren Löhnen.²⁸

Empirische Evidenz:

In ihrer Auswertung der gegenwärtigen Literatur zu immigrationsinduzierten Effekten auf den Arbeitsmarkt kommen Gaston und Nelson (2002) zu dem Schluss, dass große Einmütigkeit darin besteht, der Immigration insgesamt langfristig nahezu keine Wirkung auf die Beschäftigung und Löhne der Inländer zuzuschreiben, jedoch signifikante negative Wirkung auf Einwanderer derselben Herkunft und mit ähnlicher Ausbildung. Kein so breiter Konsens besteht darüber, dass es erhebliche adverse Effekte der Immigration auf die Beschäftigung und Entlohnung geringqualifizierter Inländer gibt.

Zusammenfassung und Stellungnahme

Es lassen sich also folgende außenhandelsinduzierte Wirkungen der Globalisierung auf den Arbeitsmarkt feststellen:

Der Importwettbewerb durch Niedriglohnländer setzt konkurrierende Industrien unter Preisdruck. Diese reagieren mit Lohnsenkungen bzw. Entlassungen (bei Lohnrigiditäten), Produkt- und Prozessinnovationen oder Stilllegung. Die empirische Evidenz ist diesbezüglich ambivalent, je nachdem ob ein SST- oder ein FC-Ansatz oder eine Mischform verfolgt wird sind keine signifikanten oder auch durchaus bedeutende adverse Effekte auf die Struktur – nicht aber die Quote – der Beschäftigung und auf das Lohndifferential, zu verzeichnen. Leider gibt es bislang wenige Modelle, welche die spezifischen Effekte von Handel und technologischem Wandel zu entzerren suchen. Außerdem ist

²⁸ vgl. Slaughter und Swagel (1997), S. 23

auch deswegen noch kein finales Wort zu Effekten auf den Arbeitsmarkt gesagt, weil die Niedriglohnländer bislang nur in der verarbeitenden Industrie einigermaßen bedeutende Anteile am Importvolumen der OECD-Staaten gewinnen konnten – nicht aber im Dienstleistungssektor, der relativ die meisten Menschen beschäftigt. Effekte durch Veränderung der Lohndifferentiale zwischen den Branchen innerhalb eines Landes sind bislang empirisch nur kaum bzw. lediglich moderat nachweisbar.

Auch Effekte die über den Anstieg der Arbeitsnachfrageelastizitäten laufen sind empirisch nur gering bis moderat belegbar.

Die Untersuchung der Effekte erhöhter internationaler Kapitalmobilität scheiterten bislang an einem Mangel an Theorien, mit deren Hilfe man zu exakt quantifizierbaren Aussagen über die Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen kommen könnte. Die empirische Evidenz ergibt bislang mehrheitlich lediglich geringe Effekte der ADI auf den Arbeitsmarkt. Die Auswirkungen des internationalen Technologietransfers könnte man im Rahmen der Kapitalmobilität untersuchen. Dennoch scheint es bedauerlicherweise kaum empirische Studien zu geben, die diesen Faktor gezielt auf seine Arbeitsmarkteffekte hin untersuchen. Es ist aber durch den dadurch beschleunigten Strukturwandel in den Schwellenländern langfristig ein potentiell beträchtlicher Effekt auf den Arbeitsmarkt zu erwarten.

Insgesamt habe ich den Eindruck, dass der technologieinduzierte Strukturwandel der deutschen Wirtschaft viel entscheidender ist für die Probleme auf dem Arbeitsmarkt als die Globalisierung – v.a. solange ein Großteil des Handels nicht mit Niedriglohnländern, sondern mit Ländern abgewickelt wird, die über eine ähnliche Faktorausstattung verfügen.

Literatur

Baldwin, Robert E.; Cain, Glen G. “Trade and U.S. Relative Wages: Preliminary Results,” Madison: University of Wisconsin, 1994.

Berman, Eli; Bound, John; Griliches, Eli. “Changes in the Demand for Skilled Labor within U.S. Manufacturing: Evidence from Annual Survey of Manufacturers,” *Quarterly Journal of Economics*, 109, no. 2, 1994, pp. 367-397.

Berman, Eli; Machin, Stephen; Bound, John. “Implications of Skill-Biased Technological Change: International Evidence,” Boston University, 1996 (mimeo).

Bhagwati, Jagdish “Free Traders and Free Immigration: Strangers or Friends?” *Working Paper*, no. 20. New York: Russell Sage Foundation, 1991a.

- _____. "Trade and Income Distribution," *Paper präsentiert auf der Columbia University Conference on Deindustrialization*, 15.-16. November, New York, 1991b.
- _____. "Trade and Wages: Choosing Among Alternative Explanations," *Economic Policy Review*, vol. 1, no. 1, 1995, pp. 42-47.
- Bhagwati, Jagdish; Dehejia, Vivek.** „Freer Trade and Wages of the Unskilled – Is Marx Striking Again?“ Bhagwati und Kusters (Hrsg.), *Trade and Wages*. Washington, D.C.: American Enterprise Institute Press, 1994.
- Black, Stanley W.** (Hrsg.). "Globalization, Technological Change, and Labor Markets," Boston; Dordrecht; London: Kluwer Academic Publishers, 1998
- Borjas, George J.** "Labor Economics," Boston u.a.: Irwin, MacGraw-Hill, 2000.
- Borjas, George J.; Freeman, Richard B.; Katz, Lawrence F.** "Immigration and the Work Force: Economic Consequences for the United States and Source Areas," Chicago: University of Chicago Press, 1992.
- _____. "How Much Do Immigration and Trade Affect Labor Market Outcomes?" *Brookings Papers on Economic Activity*, no. 1, 1997, pp. 1-67.
- Brown, Drusilla K.** "International Trade and Core Labor Standards: A Survey of the Recent Literature," *Discussion Paper*, no. 2000-05. Medford: Tufts University, 2000.
- Cline, William R.** "Trade and Income Distribution," Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1997.
- Deardorff, Alan V., und Robert W. Staiger.** "An Interpretation of the Factor Content of Trade." *Journal of International Economics* 24, no. 1/2, 1988, pp. 93-107.
- Enquêtekommision.** „Abschlussbericht 2002 der Enquêtekommision des Deutschen Bundestages: Globalisierung der Weltwirtschaft,“ Drucksache 14/9200. Berlin, 2002.
- Gaston, Noel; Nelson, Doug.** "The Employment and Wage Effects of Immigration: Trade and Labour Economics Perspectives," Greenaway, David et al. (Hrsg.), *Trade, Investment, Migration and Labour Market Adjustment*. Basingstoke und New York: Palgrave Macmillan Verlag, 2002.
- Geishecker, Ingo.** "Outsourcing and the Demand for Low-skilled Labour in German Manufacturing: New Evidence," *DIW Discussion Paper*, no. 313. Berlin: DIW, 2002.
- Goux, Dominique; Maurin, Eric.** "The Decline in Demand for Unskilled Labor: An Empirical Analysis and the Application to France." Mimeograph, Paris: INSEE, 1997.
- Graf, Stefan; Henneberger, Fred.** „Deutsche Direktinvestitionen im Ausland: Gefahr für deutsche Arbeitsplätze?“ *FAA Discussion Paper*, no. 41. St. Gallen: Forschungsinstitut für Arbeit und Arbeitsrecht, Universität St. Gallen, 1996.

_____. „Direktinvestitionen unternehmensbezogener Dienstleistungen - Theorie, Empirie und Beschäftigungseffekte,“ *FAA Discussion Paper*, no. 70. St. Gallen: Forschungsinstitut für Arbeit und Arbeitsrecht, Universität St. Gallen, 2001.

_____. „Direktinvestitionen deutscher Beteiligungsgesellschaften – Auswirkungen auf den inländischen Arbeitsmarkt,“ *FAA Discussion Paper*, no. 80. St. Gallen: Forschungsinstitut für Arbeit und Arbeitsrecht, Universität St. Gallen, 2002.

Heckscher, E.F. „The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income. A Theoretical Outline,“ Flam, H. und Flanders, M.J., *Heckscher-Ohlin Trade Theory*. Cambridge MA –London, 1991, pp. 43-69 (übersetzter Wiederabdruck von: Heckscher, E.F. „Utrikeshandels verkan på inkomstfördelningen. Några teoretiska grundlinjer,“ *Ekonomisk Tidskrift*. Stockholm, Vol. 21, 1919, pp. 497-512).

Katz, Lawrence F.; Murphy, Kevin M. „Changes in Relative Wages, 1963-1987: Supply and Demand Factors.“ *Quarterly Journal of Economics* 107, no. 428, 1992, pp. 35-78.

Kohnz, Simone; Erber, Georg. „Lohnspreizung bei Arbeitslosigkeit: Theoretische Erklärungsansätze und Stand empirischer Forschung,“ *DIW Diskussionspapier*, Nr. 194. Berlin: DIW, 2000.

Krugman, Paul; Lawrence, Robert Z. „Trade, Jobs and Wages,“ *Scientific American* 270, no. 4, 1994, pp. 44-49.

Krugman, Paul. „Technology, Trade, and Factor Prices,“ *NBER Working Paper*, No. 5355, 1995.

Lawrence, Robert A. „Single World Divided Nations? International Trade and OECD Labor Markets.“ Paris: OECD Development Centre, 1996.

Lawrence, Robert Z.; Slaughter, Matthew. „Trade and U.S. Wages in the 1980s: Giant Sucking Sound or Small Hiccup?“ *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, 1993, pp. 161-210.

Martin, John P. „Globalisierung, Beschäftigung, Löhne und Kernarbeitsnormen,“ OECD Dokument; *Eingangserklärung für die Enquêtekommission des Deutschen Bundestages: Globalisierung der Weltwirtschaft*, Deutscher Bundestag, Berlin, 12.02.2001. Download am 07.06.2003 unter:

<http://www1.oecd.org/deutschland/Dokumente/statementmartin.doc>.

Neven, Damien; Wyplosz, Charles. „Relative Prices, Trade and Restructuring in European Industry,“ *Centre for Economic Policy Research Working Paper*, No. 1451, 1996.

Ohlin, B. „Die Beziehung zwischen internationalem Handel und internationalen Bewegungen von Kapital und Arbeit,“ *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Bd. 2, 1931, pp. 161-199.

Sachs, Jeffrey D.; Shatz, Howard J. „Trade and Jobs in U.S. Manufacturing,“ *Brookings Papers on Economic Activity*, no. 1, 1994.

_____. „Trade and Manufacturing Jobs.“ Vortrag auf der *Brookings Institution Conference on Imports, Exports, and the American Worker*, Washington (2-3 Februar), 1995.

Samuelson, Paul A. „International Trade and the Equalisation of Factor Prices,“ *Economic Journal*, Vol. 58, 1948, pp. 163-184.

Siebert, Horst (Hrsg.). „Globalization and Labor,“ *Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel*. Tübingen: Mohr Siebeck Verlag, 1999.

Slaughter, Matthew; Swagel, Philipp. „The Effect of Globalisation on Wages in the Advanced Economies,“ *IMF Working Paper*, no. 97/43. Washington D.C.: 1997.