

Internationaler Freihandel: Theoretische Ausgangspunkte und empirische Folgen

Jakob Kapeller

**Internationaler Freihandel:
Theoretische Ausgangspunkte und empirische Folgen**

Jakob Kapeller

Johannes Kepler Universität Linz, Institut für Philosophie und Wissenschaftstheorie sowie

Institut für die Gesamtanalyse der Wirtschaft

jakob.kapeller@jku.at

Vorbereitet für die Wirtschafts- und Sozialpolitische Zeitschrift.

Abstract

Die Frage nach dem Grad der Offenheit einer Volkswirtschaft ist ein klassischer Topos der ökonomischen Diskussion. Der vorliegende Beitrag versucht eine theoriegeschichtliche Rückschau auf die Entwicklung der internationalen Ökonomie mit einer Analyse aktueller empirischer Entwicklungen zu verbinden um einige Tendenzen einer sich intensivierenden ökonomischen Globalisierung in den letzten drei Jahrzehnten kritisch zu diskutieren.

Internationaler Freihandel: Theoretische Ausgangspunkte und empirische Folgen¹

1. Einleitung

Die Frage nach dem Grad der Offenheit einer Volkswirtschaft ist ein klassischer Topos der ökonomischen Diskussion. Gerade vor dem Hintergrund einer zunehmenden Liberalisierung des globalen Handels- und Dienstleistungsverkehrs in den letzten Jahrzehnten und der damit einhergehenden Intensivierung transnationaler Wirtschaftsbeziehungen gewinnt die klassische Frage nach den Vorzügen und Nachteilen einer internationalen Freihandelsorientierung von Neuem an Relevanz.

Die Auseinandersetzung mit Theorie und Empirie globaler Handelsbeziehungen ist dabei aus zumindest drei Gründen von besonderem Interesse: Zum Ersten hat die Intensivierung globaler Handelsbeziehungen weitreichende Auswirkungen auf die mittel- und langfristige strukturelle Entwicklung einzelner Ökonomie, die die Menschheit als Ganzes betreffen. Spätestens mit dem Zusammenbruch der Sowjetunion kam es dabei zur Herausbildung eines integrierten globalen Weltmarktes. Die damit einhergehende stärkere Einbettung nationaler Ökonomien in internationale Handels- und Geschäftsbeziehungen führte dabei auch zu einer gestiegenen Relevanz internationaler Ereignisse und Tendenzen für die Ausgestaltung und Realisierbarkeit nationaler Entwicklungspfade.

Zweitens, deutet diese Konstellation einer stärkeren Einbettung nationalen Wirtschaftens in eine internationale Wettbewerbsordnung auf gänzlich neue Herausforderungen für nationalstaatliche Politiken hin, die spätestens seit den 1980er Jahren unter dem Stichwort des „Standortwettbewerbs“ diskutiert werden. Dabei ist anzumerken, dass die prominente Rolle nationaler „Wettbewerbsfähigkeit“ im ökonomischen Diskurs zur Globalisierung kein eigentliches Novum darstellt, sondern im Gegenteil bereits im 19. und frühen 20. Jahrhundert ein dominantes Motiv ökonomischer und wirtschaftspolitischer Diskurse war (vgl. etwa Schwendinger 2015), während die wirtschaftspolitischen

Auseinandersetzungen der Nachkriegszeit stärker auf nationalstaatliche Aspekte fokussiert war.

Zum Dritten, scheinen gerade im Bereich des internationalen Handelns die relevanten theoretischen Fragen verhältnismäßig einfach zu klären zu sein, da die Vorzüge eines Abbaus von Handelshemmnissen aus standardökonomischer Perspektive nahezu unbestritten sind (Driskill 2012; siehe dazu etwa das Lehrbuch von Krugman et al. 2015).² Dementsprechend eindeutig fallen auch die Einschätzungen ökonomischer ExpertInnen zum diesem Thema aus.

„Es gibt wohl nur wenige Bereiche und Themen, bei denen seit gut 200 Jahren die meisten Ökonomen einen mahnenden Zeigefinger so heben, wie sie es tun, wenn es um Fragen des Freihandels und seine Beschränkung geht. Selbst Autoren, welche die ökonomische Theorie streng als positive Wissenschaft verstanden wissen wollen, haben selten Hemmungen, Freihandel und dessen Beschränkungen nicht nur analytisch [...] zu behandeln, sondern ihn auch normativen Urteilen zu unterwerfen.“
(Rothschild 1998, 227)

Vor dem Hintergrund der gestiegenen Bedeutung internationaler Wirtschaftsbeziehungen - auch und gerade im Kontext nationalstaatlicher Politikstrategien - versucht der vorliegende Beitrag eine Reihe wesentlicher Fragestellungen im Kontext dieses Prozesses zu diskutieren und einer zumindest kursorischen Beantwortung zuzuführen. Im Detail geht es dabei um die theoretische Rationalisierung und Bewertung einer verstärkten Freihandelsorientierung (Abschnitt 2) sowie eine selektive Diskussion der empirischen Folgen einer intensivierten ökonomischen Globalisierung mit speziellem Fokus auf Fragen des nationalen Strukturwandels, der globalen Einkommensverteilung und die globale Entwicklung der sozialen und politischen Grundlagen ökonomischer Aktivitäten (Abschnitt 3). Abschließend wird versucht einige Konsequenzen dieser Konstellation für die polit-ökonomische Ausrichtung eines geeinten Europas zu skizzieren (Abschnitt 4).

2. Freihandel: Theoretische Ausgangspunkte

Die Geschichte und Gegenwart der Theorie internationalen Handels ist vielfältiger als die meisten Standarddarstellungen in Lehrbüchern und kanonischen Sammelwerken vermuten lassen. Ziel dieses Abschnitts ist es daher einen kursorischen und selektiven Überblick über die Entwicklung der Theorie internationalen Handels bzw. Theorien ökonomischer Globalisierung zu geben um unterschiedliche Perspektiven und Diagnosen zu den Auswirkungen intensivierten Freihandels besser einordnen und kontextualisieren zu können.

2.1 Eine kurze Geschichte der Theorie internationalen Handels

Die Grundlagen zeitgenössischer ökonomischer Freihandelstheorie finden sich bereits bei den ökonomischen Klassikern Adam Smith und David Ricardo. Smith wählt für seine Darstellung den verhältnismäßig einfach gelagerten Fall des *absoluten Vorteils*: Hier produzieren zwei verschiedene Länder auf Basis verschiedener Technologien und Ausstattungen zu unterschiedlichen Kosten, wobei die jeweiligen Kostenvorteile nicht einseitig verteilt sind: Während bei manchen Gütern Land A einen Kostenvorteil hat, gilt selbiges bei anderen Gütern für Land B. Handel zwischen diesen beiden Ländern sorgt also für einen Wohlstandsgewinn in Analogie zum einfachen Vorteilstausch und führt zu einer sich wechselseitig bestärkenden Spezialisierung. Nach Smith ist dies solange vorteilhaft, solange die Außenhandelsorientierung den für Smith wichtigeren Binnenmarkt nicht untergräbt (z.B. durch Abwanderung von Arbeitsplätzen) und Wechselkursanpassungen automatisch für eine mittelfristig ausgeglichene Handelsbilanz sorgen (Smith 2006, Buch 4).

David Ricardo hingegen betrachtete in seinen *Principles of Political Economy and Taxation* (Ricardo 1817) den vermeintlich schwierigeren Fall, in dem Kostenvorteile in der Produktion völlig einseitig verteilt sind: In diesem Fall produziert Land A stets günstiger als

Land B, egal um welches Produkt es sich handelt. Als zentrales Resultat dieses einfachen Grundmodells leitete Ricardo das Theorem des *komparativen (relativen) Vorteils* ab, das eine Wohlstandsverbesserung für beide Länder postuliert, wenn sich jedes Land auf jene Produkte spezialisiert, die es relativ am kostengünstigsten produzieren kann. Es sprechen sich also beide klassischen Behandlungen der Freihandelsfrage letztlich für eine offene Außenwirtschaft aus und prognostizieren für den Falle eines intensivierten Freihandels eine verstärkte sektorale und strukturelle Spezialisierung der teilnehmenden Länder.

Adam Smith: Absoluter Vorteil			David Ricardo: Komparativer Vorteil		
	Produktionskosten Portugal	Produktionskosten Großbritannien		Produktionskosten Portugal	Produktionskosten Großbritannien
Tuch	8	7	Tuch	8	10
Wein	6	10	Wein	6	10

Abbildung 1: Absoluter und relativer Vorteil - Die Szenarien von Smith und Ricardo im Vergleich

Abbildung 1 stellt die beiden Grundmodelle von Smith und Ricardo gegenüber, wobei diese Darstellung einige der gewählten Vereinfachungen, etwa dass es sich um simple zwei-Länder- bzw. zwei-Güter-Modelle mit statischen Preise handelt, zumindest erahnen lässt. Vor allem das Ricardianische Modelle des komparativen Vorteils braucht eine Reihe restriktiver Annahmen um zum gewünschten Resultat zu gelangen: Hierzu zählen, unter anderem, die Annahme eines technologischen Protektionismus (konstante Preisverhältnisse), die Annahme von Vollbeschäftigung (kein Verdrängungswettbewerb) oder die Annahme fehlender Faktormobilität (kein Transfer von Produktionsstätten, keine Migration). Darüber hinaus haben beide Modelle ein aus institutionellen Gründen veraltetes Muster des Handelsbilanzausgleichs vor Augen. Hier werden Handelsbilanzüberschüsse direkt in Gold abgelöst und verbessern so die Vermögensposition eines Landes durch Erwerb zusätzlicher

realer Assets. Heute hingegen werden Leistungsbilanzdefizite über den Finanzmarkt finanziert - Handelsbilanzdefizitländer gehen also Schuldverhältnisse zur Finanzierung ihrer Importe ein, die direkt oder indirekt (d.h. über Drittländer), von Handelsbilanzüberschüssländern finanziert werden müssen. An die Stelle des Transfers von Reserven, d.h. Gold, als „klarem Schnitt“ zur Bereinigung der Handelsbilanz, tritt damit der Erwerb von ausländischen Vermögenstiteln. So stiegen etwa die Auslandsvermögen Deutschlands von 100 Mrd. € Ende des letzten Jahrhunderts bis Ende 2014 auf 1230 Mrd. €.³ Der Aufbau derartiger signifikanter internationaler Ungleichgewichte im Bereich des Außenhandels über mehrere Jahre - wie es etwa aktuell innerhalb der europäischen Union (z.B. Brancaccio 2012) - ist dabei nur im heutigen institutionellen Kontext denkbar, da sich nur hier die aus dem Außenhandel resultierenden Schuld- und Guthabenverhältnisse über die Zeit akkumulieren können. Diese Einschränkungen sind auch deshalb besonders bemerkenswert, weil das ricardianische Modell in vielen standardökonomischen Arbeiten nach wie vor als erster Ansatzpunkt zur Analyse der internationalen Wirtschaft gilt (Dornbusch et al. 1977, Costinot et al. 2015).

Ungeachtet dieser nachhaltigen Wirksamkeit waren die einfachen Modelle internationalen Handels der Klassiker im 20. Jahrhundert einer doppelten Kritik ausgesetzt: Zum Einen kritisierte die frühe neoklassische Theorie die Ricardianischen Annahmen eines technologischen Protektionismus und einer fehlenden Preisanpassung auf den durch Freihandel entstehenden internationalen Märkten. Ein frühes Modell, das diesen Kritikpunkten Rechnung trug ist das Heckscher-Ohlin Modell, das davon ausgeht dass alle Länder den gleichen Zugang zu Produktionstechnologien haben, aber sich in der Ausstattung an Produktionsfaktoren (Arbeit und Kapital) unterscheiden und weder Arbeit noch Kapital international mobil sind. Aus diesen Annahmen ergibt sich das einflussreiche Faktorpreisausgleichstheorems (Samuelson 1948): durch den globalen Wettbewerb im

Bereich der finalen Erzeugnisse kommt es hier zu einer globalen Konvergenz aller Faktorpreise - im Standardmodell also zu einer globalen Angleichung von Arbeitslohn und Zins. Da auch dieses Szenario mit Wohlstandsgewinnen einhergeht, bewahrt die neoklassische Kritik die Präferenz der Klassiker für eine Liberalisierung internationalen Handels. Allerdings sind die Implikationen des Modells für Fragen des ökonomischen Strukturwandels hier weniger eindeutig: Während die Standardfassung des Heckscher-Ohlin Modells eine Spezialisierung entlang komparativer Vorteile prognostiziert, führen geringfügige Änderungen im axiomatischen Aufbau des Modells (etwa die Einführung von Kapitalmobilität oder Kapitalakkumulation) zu gegenteiligen Prognosen die globale Konvergenz nicht nur im Bereich der Preise und Löhne, sondern auch im Bereich der Wirtschaftsstruktur und Kapitalintensität der Produktion erwarten.

In der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts hingegen erhoben heterodoxe ÖkonomInnen Einwände gegen die klassischen Ansätze zum Freihandelsproblem. Die in diesem Kontext formulierte Kritik war vielseitiger als jene des neoklassischen Ansatzes und mündete nicht in einem geschlossenen Modell. Die Einwände fokussierten hierbei auf zumindest drei Punkte: Erstens, wurde insbesondere die Ricardianische Annahme der Vollbeschäftigung hinterfragt und darauf hingewiesen, dass bei Absenz von Vollbeschäftigung das Prinzip des komparativen Vorteils nicht eindeutig ist, da es zu einer Verschiebung der Beschäftigung kommt. In einem solchen Fall stehen daher sowohl Netto-Importeure als auch Netto-Exporteure vor einem trade-off: für Importeure stehen günstigere Preise einer zunehmenden Verschuldung und einem möglichen Verlust von Arbeitsplätzen gegenüber. Letzteres folgt dann, wenn es durch die Öffnung nicht zu einem kompensierenden Anstieg der Investitions- oder Konsumneigung kommt. Exporteure hingegen müssen bereit sein eine Zunahme der Beschäftigung durch einen Anstieg der Auslandsinvestitionen zu erkaufen (da sie gezwungen sind die Handelsbilanzdefizite der Netto-Importeure direkt oder

indirekt über den Finanzsektor zu finanzieren). Zweitens, wurde darauf hingewiesen, dass so zu Stande kommende Auslandsengagements eine durchaus ambivalente Angelegenheit darstellen (Robinson 1979, 138-145): Diese begünstigen den Aufbau signifikanter Ungleichgewichte im Bereich internationaler Schulden und Guthaben und können so nicht nur einzelne Länder nahe an den Staatsbankrott bringen, sondern bilden auch Leitschienen für die internationale Transmission von Risiken und Schocks. Letzteres mussten etwa gerade deutsche und französische Banken im Zuge der Griechenland-Krise leidlich feststellen (Frühauf 2011). Mit diesen beiden Einwänden versuchte die heterodoxe Ökonomie zu einer realistischeren wirtschaftspolitischen Bewertung kurzfristiger Handelspolitiken zu gelangen.

Drittens, betonten heterodoxe ÖkonomInnen die mittel- und langfristigen Folgen der von den Klassikern angedeuteten Spezialisierungstendenzen. Aufbauend auf die Beobachtungen von Veblen (1915), Marshall (1919) und Myrdal (1957) zur pfadabhängigen Genese von industriellen Standards, sektoralen Spezialisierungen und frühen Mustern der Cluster-Bildung im Industriebereich⁴ formulierte etwa Kaldor (1981) eine Theorie sektoraler Spezialisierung, die auf sich selbst verstärkenden, pfadabhängigen Mechanismen beruht. Kaldor sieht dabei im Wesentlichen zwei Möglichkeiten: Im Falle stark unterschiedlich entwickelter Volkswirtschaften bilden selbstverstärkende Effekte die Grundlage für einen Polarisierungsprozess, der in quasi-koloniale Verhältnisse mündet, da den schwächeren Ländern hier die Möglichkeit genommen wird eigene leistungsfähige Industrien, die entsprechende Produktivitätssteigerungen erlauben, herauszubilden. Aber auch im Falle ökonomisch vergleichbarer Länder führt Freihandel zu besagten sektoralen Spezialisierungstendenzen und damit zu einer mittelfristigen Divergenz in der Ausrichtung von Volkswirtschaften.

„When accumulation is brought into the story, it is evident that Portugal is not going to benefit from free trade. Investment in expanding manufactures leads to technical advance, learning by doing, specialization of industries and accelerating

accumulation, while investment in wine runs up a blind alley into stagnation.“
(Robinson 1979, 134-135)

Ob diese Spezialisierung und die damit verbundene Ausweitung der Produktionsmöglichkeiten nun auch tatsächlich zu einem Wohlstandsgewinn führt, hängt aus heterodoxer Perspektive also wesentlich von den weiterführenden Folgen von Standortwettbewerb und sektoraler Spezialisierung ab. Insbesondere die Folgen struktureller Spezialisierung für Fragen der Einkommensverteilung, des technischen Fortschritts und der gesellschaftlichen Machtverteilung sind dabei von besonderem Interesse. Gerade in diesem Kontext kamen heterodoxe ÖkonomInnen oftmals zu durchaus kritischen Diagnosen.

„Tatsache ist, dass [...] der internationale Handel - und der Kapitalstrom - im allgemeinen dahin tendiert, Ungleichheit zu erzeugen, und dass diese Tendenz sich umso stärker durchsetzt, wenn substantielle Ungleichheiten bereits etabliert sind.“
(Myrdal 1971, 271)

Auch im ökonomischen Mainstream wurden diese Gedanken der heterodoxen Ökonomie in den letzten Jahrzehnten teilweise aufgegriffen: So werden die Effekte intensivierten Freihandels auf die Einkommensverteilung erkannt (z.B. Samuelson 2004), aber insgesamt als nachrangig beurteilt (vgl. Fußnote 1). Darüber hinaus befassen sich auch die ‚New Trade Theory‘ (Krugman 1994) oder spezifische innovationsökonomische Ansätze (Grossman und Helpman 1991) mit den strukturellen Polarisationsprozessen, allerdings ohne Fragen von Macht und Verteilung in diesem Kontext explizit in den Blick zu nehmen. Abbildung 2 fasst die hier vorgenommene, kursorische und selektive Darstellung der Geschichte der Theorie internationaler Ökonomie zusammen und liefert und so einen Überblick über die grundlegenden Charakteristika der dargestellten Theorietraditionen.

	Standardökonomie: ausgelastete Produktionsfaktoren		Heterodoxe Sicht: unausgelastet Produktionsfaktoren und pfadabhängige Technologie
	technologischer Protektionismus	gleiche Technologie	
einseitige Kostenvorteile (Portugal bei allen Gütern produktiver)	Ricardos Fall: „komparativer Vorteil“	Heckscher-Ohlin Modell: Globale Konvergenz in Technologie und Faktorpreisen	Polarisationsprozess - Zentrum vs. Peripherie
wechselseitige Kostenvorteile (Portugal und Großbritannien jeweils bei manchen Gütern produktiver)	Smiths Fall: „absoluter Vorteil“ als Wohlstandsgewinn durch Spezialisierung		Polarisationsprozess „absoluter Vorteil“ als Quelle von Arbeitslosigkeit und Instabilität
		Freihandel als „win-win“ Situation	Freihandel als „trade-off“

Abbildung 2: Theorie des internationalen Handels - Ein cursorischer Überblick

2.2 Globaler Wettbewerb, ökonomischer Strukturwandel und die Machtfrage

Ricardo ging in seinem Modell des komparativen Vorteils von einem „patriotischen bias“ aus: Er nahm an, dass weder Investments noch Arbeitskräfte international sonderlich mobil sind und führt sein Argument des komparativen Vorteils für den freien Handel der Erzeugnisse unterschiedlicher Nationen bzw. Produktionsstandorte. Die heutige Globalisierung geht freilich über einen freien Güterhandel zwischen ansonsten immobilen Produktionsstandorten weit hinaus; sie ist kein Wettbewerb *der* Produktionsstätten, sondern - durch internationale Kapitalmobilität und transnationale Konzernwirtschaft - ein Wettbewerb *um* Produktionsstätten. Waren im Ricardianischen Paradigma also noch einzelne, national agierende Unternehmen die Träger des internationalen Wettbewerbs, die um einzelne Absatzmärkte ritterten, stehen in der heutigen Globalisierung Gesellschaften miteinander in einem, Wettbewerb, in dem es gilt durch günstige „Standortbedingungen“ Investments auf dem globalen Markt zu attrahieren. Die Begriffe „Freihandel“ und „Standortwettbewerb“ beschreiben damit zwar unterschiedliche Sachverhalte (Palley 2015), hängen aber dennoch

eng zusammen: Die Etablierung eines globalen Standortwettbewerbs benötigt neben der internationalen Kapitalmobilität den freien Warenverkehr als zweite Voraussetzung, da nur so eine globale Trennung von Produktionsstätte und Absatzmarkt erfolgen kann.

Die weitgehende Absenz einer klaren Unterscheidung zwischen globalisiertem Standortwettbewerb und klassischem Freihandel in der mainstreamökonomischen Analyse internationalen Wettbewerbs überrascht vor dem Hintergrund steigender Intensität globaler Handelsströme. Eine wesentliche Entwicklung ist dabei die Intensivierung eines Standortwettbewerbs unter den Nationalstaaten: Während in der Nachkriegszeit aufgrund stärkerer Regulierung und geringerer globaler Integration im ökonomischen Bereich der Nationalstaat als wesentlicher Rahmensetzer wirtschaftlichen Handelns fungiert, sprengt die globalisierte Wirtschaft diese staatliche Rahmenfunktion an verschiedenen Punkten: Sie führt zu einem Wettbewerb um geringere Arbeitskosten zu Lasten von Löhnen und Arbeitsbedingungen, besser verwertbare Ausbildungslinien und geringere Steuerbelastungen für Unternehmen und Vermögende. Zugleich führt die Globalisierung der Wirtschaft zu einem intensivierten „rent-seeking“ (Stiglitz 2012), also den Versuch besonders profitträchtige Branchen durch die Besetzung von Schlüsselposition global zu vereinnahmen.⁵ Diese veränderte Konstellation wird im politischen Diskurs als Kampf um „globale Wettbewerbsfähigkeit“ rationalisiert und mündet letztlich in die Forderung nach einer „marktkonformen Demokratie“.

Dieser Macht- und Autonomieverlust der Nationalstaaten zu Gunsten transnationaler Konzerne im Zuge der ökonomischen Globalisierung schafft neue praktische Probleme und theoretische Herausforderungen (Rothschild 2005), denen sich die etablierte Standardökonomie nur langsam stellt.⁶ Ein jüngerer, pointierter Versuch hierzu stammt von Dani Rodrik (2011), der die Neuordnung der Parameter konventioneller Wirtschaftspolitik durch die Globalisierung des 21. Jahrhunderts als Trilemma zusammenzufassen versucht.

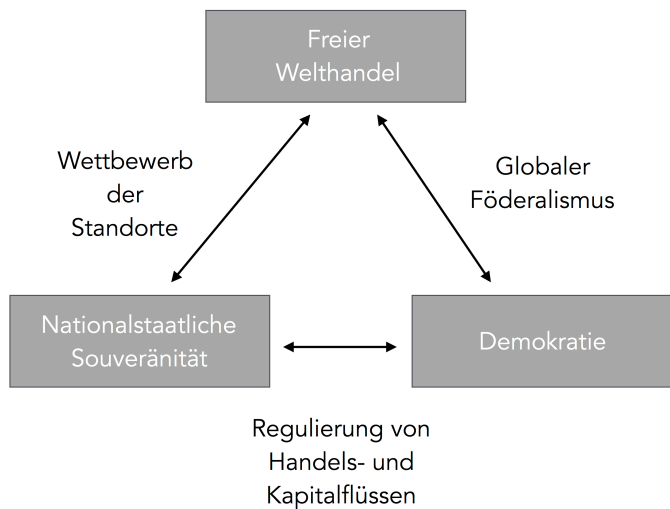


Abbildung 3: Das Rodriksche Dilemma

In der besten Tradition ökonomischer Dilemmata, die sich nicht aus exogenen Beschränkungen (die „Budgetgerade“), sondern aus endogenen ökonomischen Mechanismen ergeben, formuliert Rodrik eine plausible Trias an Zielsetzungen - Freier Welthandel, nationalstaatliche Souveränität und demokratische Regierungsgewalt - um das Dilemma der Globalisierung zu illustrieren. Rodrik sieht dabei zwei Alternativen zur „marktkonformen“ Demokratie, die Politik rein nach den Anforderungen des internationalen Wettbewerbs betreibt und daher keine echte demokratische Souveränität zulässt: Die Überwindung der nationalstaatlichen Souveränität und die Formierung einer demokratischen Weltregierung zur Wiederherstellung des Primats der Politik über eine global agierende Wirtschaftselite („global federalism“) oder aber der kontrollierte Ausstieg aus dem globalen Wettbewerb durch eine Re-Regulierung von internationalen Handels- und Finanzströmen. Freilich darf man sich von der vermeintlichen Rigidität des Rodrikschen Schemas nicht täuschen lassen: Es bringt das gegenwärtige Dilemma nationalstaatlicher Wirtschaftspolitik gut auf den Punkt und gibt die Konturen möglicher Antworten vor - kann in seiner Einfachheit aber das Potential gemischter Strategien und flexiblerer Vorgangsweisen und Reaktionen nicht ausreichend erfassen.

3. Freihandel: Empirische Folgen

Im Folgenden wird versucht einige Auswirkungen dieser veränderten ökonomischen und wirtschaftspolitischen Konstellation kursorisch zu untersuchen. Dabei sollen drei Aspekte in den Blick genommen werden: (1) Die Auswirkungen globaler Arbeitsteilung auf regionale Spezialisierungstendenzen und nationalen Strukturwandel; (2) die Frage, ob ökonomische Globalisierung zu einem globalen ökonomischen Ausgleich („Konvergenz“) beiträgt oder die Polarisierung der Einkommen weiter erhöht; (3) die Auswirkungen internationaler ökonomischer Integration auf die globale Etablierung menschenrechtlicher Standards. Dabei soll im Weiteren nicht versucht werden, finale Antworten auf diese Fragen zu geben, sondern vielmehr Tendenzen zu illustrieren, die relevante Ausgangspunkte für weiterführende politische wie ökonomische Überlegungen bilden.

3.1 Globale Arbeitsteilung und nationaler Strukturwandel

Eine wesentliche Gemeinsamkeit zwischen den klassischen Theorien zur Freihandelsfrage und den heterodoxen Ansätzen im Bereich der internationalen Ökonomie ist die These einer sukzessiven strukturellen Spezialisierung einzelner Volkswirtschaften. Unter struktureller Spezialisierung ließen sich Veränderungen in der strategischen, sektoralen oder branchenspezifischen Orientierung einzelner Volkswirtschaften verstehen, die durch die verstärkte globale Arbeitsteilung induziert werden (z.B. Cristelli et al. 2015). Derartige strukturelle Verschiebungen werden dabei auch für große Volkswirtschaften diagnostiziert - etwa im Fall des Phänomens der De-Industrialisierung in den USA und der EU (mit Ausnahme Osteuropas) und der dazu korrespondierende Aufstieg Chinas zur industriellen Werkbank der restlichen Welt. Noch augenfälliger sind derartige Strukturverschiebungen allerdings in kleineren Volkswirtschaften, in denen die sektorale Spezialisierung oftmals markanter ausgeprägt ist, da der strukturelle Fußabdruck globaler Arbeitsteilung in kleineren

Ökonomien einen relativ größeren Abdruck hinterlässt. Ein klassisches Beispiel für eine solche augenfällige Änderung der Schwerpunktsetzung einer Ökonomie bietet etwa Luxemburg, das durch die Fliehkräfte der ökonomischen Globalisierung zwar seine beeindruckende Position als Industriestandort aufgeben musste, sich aber einen neuen Standbein als zentrale Schnittstelle des internationalen Finanzsektors aufbauen konnte. Diese Entwicklung bildet sich in den langfristigen Statistiken zur sektoralen Entwicklung Luxemburgs auch dementsprechend ab.

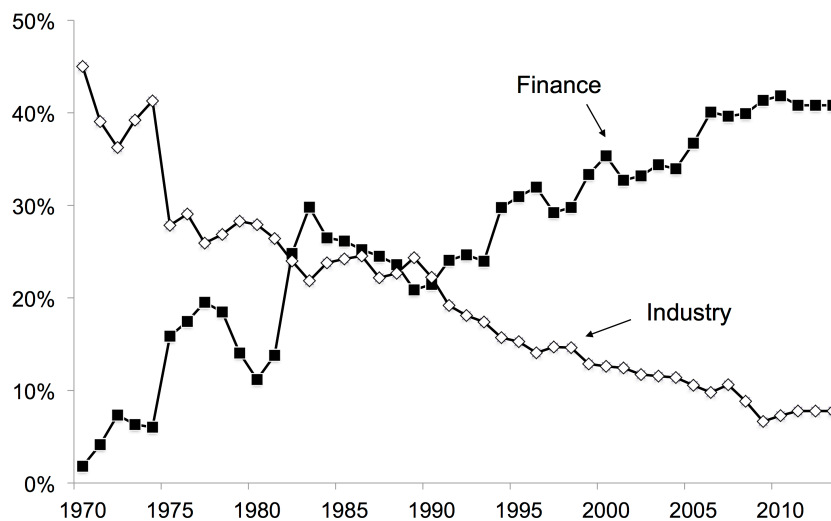
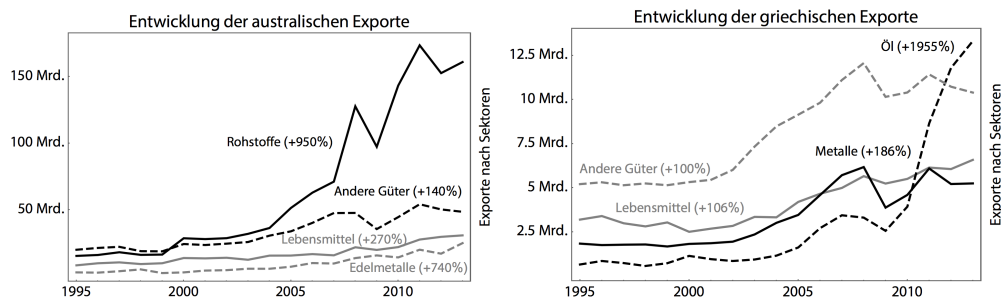


Abbildung 4: Der relative Anteil von Industrieproduktion und Finanzsektor am BIP Luxemburgs (aus: Zucman 2014, 96)

Natürlich geht ein solcher struktureller Wandel mit verschiedenen ökonomischen Folgen einher, die etwa Bildungsanforderungen und Arbeitsmarkt, nationale Politikgestaltung und die Rolle der jeweiligen Ökonomie im Rahmen einer integrierten internationalen Wirtschaftsordnung betreffen. Vor dem Hinblick der Fragestellung dieses Beitrags ist gerade die letztgenannte Perspektive von zentralem Interesse: So bedeutet die veränderte Spezialisierung Luxemburgs, dass dessen Beitrag zur internationalen

Wertschöpfungskette nicht mehr im Produktionsbereich liegt, sondern im nachgelagerten Bereich der Steueroptimierung und Vermögensverwaltung angesiedelt ist. Anstelle also Beiträge zur industriellen Produktion in Form praktisch verwendbarer Intermediär- und Finalgüter zu schaffen, unterläuft Luxemburg mit seiner Strategie einer sehr speziellen sektoralen Spezialisierung auf Finanzdienstleistungen im weiteren Sinne geschickt den globalen Standortwettbewerb. Dies geschieht freilich auf Kosten anderer, da sich die in Luxemburg administrierten Einkommen und Vermögen in entgangenen Steuereinnahmen und sinkenden Realinvestitionen in Drittländern materialisieren.

Eine alternative Möglichkeit die relative Positionierung von Ökonomien am Weltmarkt zu erfassen, ist es den Blick auf Exportstatistiken zu richten, da in diesen die Spezialisierung einzelner Ökonomien oftmals prononcierter zum Ausdruck kommt als in gesamtwirtschaftlichen Darstellungen analog zu Abbildung 4. Abbildung 5 zeigt deshalb drei Beispiele für diese zweite Herangehensweise und erlaubt eine grobe Analyse der strukturellen und strategischen Ausrichtung einzelner Ökonomien relativ zum Weltmarkt.



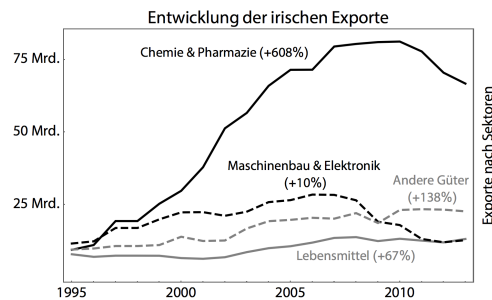


Abbildung 5: Relative Bedeutung unterschiedlicher Typen von Exportgütern in Australien, Griechenland und Irland (in USD zu aktuellen Preisen; Datenquelle: <http://atlas.media.mit.edu/>).⁷

Australien, Griechenland und Irland sind drei Länder, die in besonderem Maße vom Spezialisierungsdruck internationaler Arbeit betroffen sind, dabei aber völlig unterschiedliche Rollen und Funktionen im internationalen Wettbewerb einnehmen, die sich entsprechend in den hier abgebildeten Exportstatistiken abbilden. Australien bildet dabei eine besondere Novität - ein entwickeltes Industrieland, das exporttechnisch die Rolle eines Ressourcenreservats für die aufstrebende asiatische Industrie einnimmt. Zwar entspricht diese Orientierung durchaus der geographischen Sonderstellung Australiens im Sinne der Theorie des komparativen Vorteils, es stellt sich allerdings die Frage ob eine solche Entwicklungsstrategie besonders erstrebenswert ist: Schließlich werden Ressourcen und Investitionen aus kurzfristigen Renditeüberlegungen schwerpunktmäßig in einen Sektor gelegt, der hoher preislicher Volatilität (Abhängigkeit vom Weltmarkt) und hohen Risiken im Bereich ökonomischer wie ökologischer Nachhaltigkeit ausgesetzt ist.

Griechenland hingegen bietet ein ähnliches Beispiel unter dramatischeren Vorzeichen: Nach dem (nochmaligen) Einbruch der griechischen Wirtschaft durch die Implementierung der Austeritätspolitik im Jahr 2010 kam es nach einem kurzfristigen Einbruch zu einem Anstieg der griechischen Exportleistung. Dieser Anstieg ist jedoch nur ein scheinbares Zeichen der Erholung, da er primär durch den Export von raffiniertem Öl und

verarbeiteten und unverarbeiteten Metallen getrieben ist. Vor allem der erstgenannte Punkt wirkt sich quantitativ signifikant aus und ist sicherlich spektakulär angesichts der Tatsache, dass Griechenland überhaupt keine nennenswerte Ölreserven besitzt. Im Hintergrund dieser Entwicklung steht die massive Rezession der griechischen Wirtschaft, die zu Überkapazitäten in den griechischen Raffinerungsindustrie führt, die nun zu Exportzwecken anstatt für den heimischen Markt genutzt werden kann. Dieses Freimachen von Kapitalreserven zu Exportzwecken ist damit allerdings - in scharfem Kontrast zum australischen Fall - auf einen Sektor beschränkt, der von sehr niedrigen Renditeerwartungen gekennzeichnet ist (Gros 2015).

Irland hingegen ist wiederum dem Fall Luxemburgs wesentlich ähnlicher als den Entwicklungen in Australien und Griechenland: Mit dem Beginn der Reform bzw. Senkung der Unternehmensbesteuerung im Jahr 1998 wurde die irische Körperschaftssteuer schrittweise bis zum Jahr 2003 von 32% auf 12,5% gesenkt. In diesem Zeitraum - und darüber hinaus - gelang es Irland sich mit dieser attraktiven Steuerpolitik als zentraler Standort für Unternehmenssitze aus dem Bereich der Pharma- und Chemiebranche zu etablieren. Vor diesem Hintergrund sind die Veränderungen der irischen Exportstatistik in den letzten 15 bis 20 Jahren in wesentlichen Aspekten durch die im Kontext des internationalen Standortwettbewerbs vorteilhafte Steuerpolitik zu erklären, die vor allem transnationale Konzerne zur steuerlichen Optimierung mittels transfer-pricing nutzen (Sikka und Willmott 2010, Lazonick et al. 2015). Irland fokussiert sich damit auch eine Strategie einen komparativen Vorteil mittels regulatorischer Anreize zu generieren und antizipiert damit die Logik regulatorischer Arbitrage im Standortwettbewerb. An dieser Stelle wird auch konkret sichtbar wie der Wettbewerb der Standorte, oder genauer: Gesellschaften, den Primat der Politik strukturell unterminiert.

3.2 Verteilungstendenzen im globalen Freihandel

Die neugewonnene Bedeutung der Diskussion von Verteilungsfragen innerhalb der Ökonomie - wie sie etwa in der Publikation und Rezeption von Thomas Pikettys *Capital in the 21st century* (Piketty 2014) zum Ausdruck kommt - hat ihren wesentlichen Ausgangspunkt in den Fortschritten der empirischen Verteilungsforschung, die insbesondere auf der Erschließung neuer Datenquellen und empirischer Analysemethoden beruht. Dabei weisen die entsprechenden Daten für den Großteil der westeuropäischen und angelsächsischen Länder einen kontinuierlichen Anstieg der Ungleichheit im Bereich der Vermögen und Einkommen für die letzten 30 Jahre aus und gewinnen dadurch an zusätzlicher diskursiver Brisanz. Während ein Blick in die Geschichte zeigt, dass verschiedene Varianten und Spielarten kapitalistischen Wirtschaftens je nach institutioneller Ausstattung und kultureller Einbettung ganz unterschiedliche Verteilungsergebnisse auf nationaler Ebene hervorbringen können (Bresser-Pereira 2014, Piketty 2014), ist die Frage nach den globalen Verteilungstendenzen der Gegenwart oftmals nur unzureichend beleuchtet.

Dabei existieren im Bereich der Einkommensverteilung drei grundsätzlich verschiedene Verfahren zur Ermittlung der globalen Verteilungssituation, wobei nur eines dieser Konzepte die Ungleichheit auf der nationalen Ebene adäquat berücksichtigt (vgl. Milanovic 2013). Die erste Möglichkeit besteht darin, die Entwicklung der Durchschnittseinkommen in verschiedenen Ländern zu vergleichen. Studien die sich dieser Methode bedienen kommen zum Schluss, dass die globale Ungleichheit zunimmt (Divergenz): Volkswirtschaften in armen Ländern wachsen durchschnittlich langsamer als jene in reichen Ländern. Die zweite Methode gewichtet die nationalen Durchschnittseinkommen nach der Bevölkerungszahl um für die Größe einzelner Volkswirtschaften zu korrigieren. Hier kommt man oft zum gegenteiligen Ergebnis sinkender globaler Ungleichheit (Konvergenz), da insbesondere die bevölkerungsreichen asiatischen

Staaten in der Vergangenheit ein starkes Wirtschaftswachstum verzeichnen konnten (Sala-i-Martin 2006). Beide Methoden vernachlässigen dabei aber systematisch die *innernationale* Ungleichheit, da in diesen Anwendungen nationale Durchschnittseinkommen die Basis aller weiteren Berechnungen und Überlegungen bilden.

Sollen nun also etwas präzisere Aussagen zu globalen Verteilungstendenzen getroffen werden, müssen auch innerstaatliche Verteilungstendenzen berücksichtigt werden. Für diese dritte Methode benötigt es allerdings nationale (Umfrage-)Daten, mit deren Hilfe die Verteilungslage der Weltbevölkerung geordnet dargestellt werden kann. Milanovic (2013) versucht die bestehenden Daten bestmöglich zu nutzen um die groben Entwicklungstendenzen der letzten Jahrzehnte abzubilden. Demnach gab es zwei Gruppen, deren Einkommen in den letzten beiden Jahrzehnten nennenswert gewachsen sind (siehe Abbildung 6): Das oberste Prozent der globalen Einkommenselite sowie eine signifikante Gruppe rund um den Median der globalen Einkommensverteilung. Verantwortlich für letzteres ist vor allem das starke Wachstum in den großen asiatischen Ländern (China, Indien, Indonesien), aus welchen die Mehrheit der hier anzutreffenden Menschen stammt. Zu den relativen Verlierern zählt zum einen die Gruppe der „gehobenen globalen Mittelschicht“ (ca. 75.-90. Perzentil), die großteils in den ehemaligen kommunistischen Staaten, Lateinamerika sowie in Westeuropa und Nordamerika lebt und deren reale Einkommen in dieser Phase mehr oder weniger stagnierten. Die zweite Gruppe der Verlierer bilden die unteren 5% der Welteinkommensverteilung (vor allem Einwohner afrikanischer Staaten), deren Einkommen ebenfalls stagniert sind. Zuletzt wiederholt sich hier jene Beobachtung, die auch schon für die Ebene der Nationalstaaten charakteristisch ist, nämlich ein starkes Anwachsen der Einkommen des reichsten Perzentils (Einkommenswachstum > 60%).

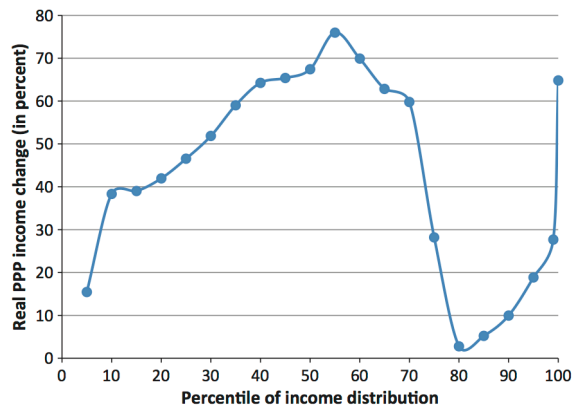


Abbildung 6: Relatives Einkommenswachstum von 1988-2008 nach Perzentilen der globalen Einkommensverteilung (Quelle: Milanovic 2013, 202)

Trotz der signifikanten relativen Zugewinne rund um das globale Medianeinkommen sind die obersten 1 Prozent (und in geringerem Ausmaß die obersten 5 Prozent) der EinkommensbezieherInnen als die wesentlichen Gewinner des globalisierten finanzkapitalistischen Regimes der vergangenen 20 Jahre Globalisierung anzusehen: Der Grund dafür sind die hohen *absoluten* Zugewinne dieser Gruppe im Vergleich zur *relativen* Darstellung in Abbildung 5: In absoluten Zahlen zeigt sich, dass das oberste Prozent der globalen Einkommensverteilung mehr als ein Viertel und die oberen 5% mehr als die Hälfte der gesamten Einkommenszuwächse in der betrachteten Periode (1988-2008) akkumulieren. Dadurch hat sich der Abstand der globalen ökonomischen Elite zum Rest der Weltbevölkerung weiter vergrößert (Milanovic 2013).

„This created polarization among the richest quartile of world population, allowing the top 1 per cent to pull ahead of the other rich and to reaffirm in fact – and even more so in public perception – its preponderant role as a winner of globalization.“
(Milanovic 2013, 202-203)

3.3 Sinkende Grenzmoral im internationalen Wettbewerb

Eine weitere Folge intensivierten Wettbewerbs ist das zunehmende Auftreten von Ausweichstrategien im Sinne der Nutzung regulatorischer Arbitragemöglichkeiten im

internationalen Wettbewerb. Konkret bedeutet dies, dass versucht wird Wettbewerbsvorteile nicht durch außergewöhnliche Leistung zu erzielen, sondern vielmehr durch die Umgehung etablierter Regeln und Standards. In diesem Kontext liefern die Geschichte des ökonomischen Denkens (etwa: Kapp 1950) wie auch die moderne Verhaltensökonomie Belege dafür wie eine erhöhte Wettbewerbsorientierung zu einer Vernachlässigung regulatorischer wie moralischer Standards führt: So liefern Schwieren und Weichselbaumer (2010) empirische Belege dafür, dass erhöhter Wettbewerbsdruck zu einer Zunahme betrügerischen Verhaltens führt. Shleifer (2004) argumentiert, dass eine Erhöhung der Wettbewerbsintensität mit einer Reduktion ethischer Standards einhergeht und Phänomene wie Kinderarbeit, Korruption, exzessive Managervergütungen und Gewinnmanipulationen verstärkt. Falk und Szech (2013) sowie Bartling et al. (2015) wiederum zeigen, dass AkteurInnen in experimentellen Anordnungen, deren Design sich an Wettbewerbsmärkten orientiert, ihre moralischen Ansprüche deutlich herabsetzen. Die hier zum Ausdruck kommende „sinkende Grenzmoral“ (Briefs 1957) eines überdimensionierten Wettbewerbszwang, die uns auch aus anderen gesellschaftlichen Bereichen vertraut ist (etwa: Doping im Sport), kann dazu führen, dass AkteurInnen mit niedrigeren moralischen oder gesetzlichen Standards andere MarktteilnehmerInnen ebenso zur Herabsetzung ihrer Standards drängen.

Im internationalen Handel kommt diese Möglichkeit, Wettbewerbsvorteile durch Regelumgehung zu erzielen, auf besonders prononcierte Weise zur Geltung, da hier die relevanten Standards im Bereich des Arbeits-, Umwelt- und Steuerrecht, sowie der allgemeinen menschenrechtlichen Grundlagen einer standortabhängigen Variabilität unterliegen, die von global agierenden Konzernen und Unternehmen zum eigenen Vorteil ausgenutzt werden kann. Im Ergebnis erschwert diese „sinkende Grenzmoral“ des Wettbewerbs oftmals die Umsetzung wesentlicher menschenrechtlicher Standards in

Entwicklungsländern und übt zugleich einen Rationalisierungsdruck auf jene Länder aus, die sich durch ein gut entwickeltes Arbeitsrecht, eine ausgewogene Steuerpolitik und hohe Sozialstandards auszeichnen.

Gerade Einzelfallstudien zur Wirksamkeit freiwilliger Abkommen zur Sicherung arbeitsrechtlicher Standards im Bereich internationaler Handelsbeziehungen, die vor allem aufgrund der Absenz verbindlicher Vereinbarungen in diesem Bereich abgeschlossen werden (vgl. Dessewffy 2012), bestätigen dabei die skeptische Einschätzung, dass im Rahmen der derzeit forcierten Varianten ökonomischer Globalisierung die globale Entwicklung menschenrechtsadäquater Umstände im Wirtschaftsleben hinter ihrem Potential zurückbleibt (vgl. Fichter et al. 2011, Lund-Thompson und Coe 2013).

4. Schlussfolgerungen

Die aus dem bisher Gesagten ableitbaren Konturen für mögliche wirtschaftspolitische Strategien in Europa lassen zwei mögliche Pfade für Europa erahnen. Einer dieser Pfade besteht im Wesentlichen in einer Fortschreibung bereits begangener Wege: Durch die Kombination eines globalen Wettbewerbs um geringere Produktionskosten und -standards mit einem inneneuropäischen Standortwettbewerb um Finanzschauplätze, Unternehmenshauptquartiere, Exportanteile und Steuersparmöglichkeiten werden die Handlungsspielräume nationaler Politik beschränkt und der Abbau sozialer und zivilisatorischer Errungenschaften der Nachkriegszeit unvermeidlich.

Eine alternative Strategie zu dem bisher begangenen Pfad würde hingegen den Versuch erfordern einer weiteren Nivellierung in jenen Bereichen entgegenzuwirken, die durch Wettbewerb eher gefährdet denn gesichert werden, wie etwa die Frage von Grundrechten oder sozialem Ausgleich. Ein solcher Politikwandel müsste auf mehreren Ebenen ansetzen und den inneneuropäischen Standortwettbewerb konsequent beenden. Dann könnte Europa ernsthaft versuchen durch koordinierte Lohnpolitik, konsequente

Finanzmarktregulierung und eine menschenrechtsbasierte humanistische Handelspolitik, die kulturelle und politische Grundwerte auch im Kontext ökonomischer Aktivität ernst nimmt (z.B. Kapeller et al. 2016, Bartels 2014), eine alternative Herangehensweise an die ökonomischen Herausforderungen des 21. Jahrhunderts zu entwickeln. Auf dieser Basis ließe sich auch ernsthaft demokratisch darüber verhandeln welche mittelfristigen ökonomischen Entwicklungspfade den einzelnen europäischen Ländern realistischerweise offenstehen und ob der sich daraus ergebende Ausblick im Sinne der europäischen Einigung befriedigend scheint. Ohne solche Basis bleibt diese Frage ohnehin weitgehend den Fliehkräften der ökonomischen Globalisierung überlassen.

Literatur

Bartels, L. (2014): Eine menschenrechtliche Modellklausel für die völkerrechtlichen Abkommen der Europäischen Union. Deutsches Institut für Menschenrechte.

<http://www.institut-fuer->

[menschenrechte.de/uploads/tx_commerce/Studie_Menschenrechtliche_Modellklausel.pdf](http://www.institut-fuer-menschenrechte.de/uploads/tx_commerce/Studie_Menschenrechtliche_Modellklausel.pdf)

(aufgerufen am 12. 8. 2015)

Bartling, B. / Weber, R. A. / Yao, L. (2015): Do Markets Erode Social Responsibility? in: *Quarterly Journal of Economics*, 130(1), S. 219–266

Brancaccio, E. (2012): Current Account Imbalances, the Eurozone Crisis, and a Proposal for a "European Wage Standard". in: *International Journal of Political Economy*, 41(1), S. 47-65

Briefs, G.A. (1957): Grenzmoral in der pluralistischen Gesellschaft, in: von Beckerath, E. / Meyer, F.W. und Müller-Armack, A. (Hrsg.): *Wirtschaftsfragen der freien Welt. Zum 60. Geburtstag von Bundeswirtschaftsminister Ludwig Erhard*. Frankfurt am Main, S. 97-108

Costinot, A. / Donaldson, D. / Vogel, J. / Werning, I. (2015): Comparative Advantage and Optimal Trade Policy. in: *Quarterly Journal of Economics*, 130(2), S. 659–702

Cristelli, M. / Tacchella, A. / Pietronero, L. (2015): The Heterogeneous Dynamics of Economic Complexity. in: *PLoS ONE*, 10(2), S. 1–15

Dessewffy, E. (2012): EU-Handelspolitik: Verankerung von Sozialnormen in Freihandelsabkommen. in: *Wirtschafts- Und Sozialpolitische Zeitschrift*, 33(3), 57–77

Dornbusch, R. / Fischer, S. / Samuelson, P.A. (1977): Comparative advantage, trade, and payments in a Ricardian model with a continuum of goods. in: *American Economic Review*, 67(5), S. 823–839

Driskill, R. (2012): Deconstructing the Argument for Free Trade: a Case Study of the Role of Economists in Policy Debates. in: *Economics and Philosophy*, 28(01), S. 1–30

Falk, A. und Szech, N. (2013): Morals and Markets, in: *Science* 340(6), S. 707-711.

Fichter, M. / Helfen, M. / Sydow, J. (2011): Regulating labor relations in global production networks: Insights on International Framework Agreements. in: *Internationale Politik und Gesellschaft*, 2/2011, S. 69-86

Frühauf, M. (2011): Deutsche Banken bangen mit Griechenland. *Frankfurter Allgemeine Zeitung* vom 6.6.2011. <http://www.faz.net/aktuell/finanzen/anleihen-zinsen/euro-krise-deutsche-banken-bangen-mit-griechenland-15410.html> (aufgerufen am 14. 2. 2016).

Gros, D. (2015): Why didn't austerity work in Greece?
<http://www.weforum.org/agenda/2015/05/why-didnt-austerity-work-in-greece> (aufgerufen am 15. 1. 2016).

Helpman, E. / Trajtenberg, M. (1991). A Time to Sow and a Time to Reap: Growth Based on General Purpose Technologies. National Bureau of Economic Research.

Kaldor, N. (1981): The foundations of free trade theory and their implication for the current world recession, in: Los, J. / Kula, W. / Hagemeyer, H. / Bobrowski, C. / Assorodobraj-Kula, N. (Hrsg.): *Studies in Economic Theory and Practice*. New York, S. 213–222

Kapeller, J. / Schütz, B. / Tamesberger, D. (2016): From Free to Civilized Markets: First steps towards Eutopia. in: *Review of Social Economy* (forthcoming).

Kapp, K.W. (1950): *The Social Costs of Private Enterprise*. New York.

Krugman, P. / Obstfeld, M. / Melitz, M.J. (2015): *International Economics - Theory and Policy*, 10. Auflage. Pearson.

Lazonick, W. / Tulum, Ö. / Hopkins, M. (2015): Global Tax Dodging Just One Part of Pfizer's Corrupt Business Model. Blog des *Institute for New Economic Thinking*.

<http://ineteconomics.org/ideas-papers/blog/global-tax-dodging-just-one-part-of-pfizers-corrupt-business-model> (aufgerufen am 13. 12. 2015)

Larivière, V. / Haustein, S. / Mongeon, P. (2015): The Oligopoly of Academic Publishers in the Digital Era. in: PLoS ONE, 10(6), S. 1–15

Lund-Thomsen, P. / Coe, N.M. (2013): Corporate social responsibility and labour agency: the case of Nike in Pakistan. in: *Journal of Economic Geography*, 15(2), S. 275–296

Marshall, A. (1919): *Industry and Trade*. London.

Myrdal, G. (1957): *Economic Theory and Under-Developed Regions*. London.

Ossa, R. (2014); Trade Wars and Trade Talks with Data. in: *American Economic Review*, 104(12), S. 4104-4146.

Piketty, T. (2014): *Capital in the 21st century*. Harvard University Press.

Bresser-Pereira, L.C. (2014): Inequality and the Phases of Capitalism. *Forum for Social Economics*, 43(3), S. 199–222

Ricardo, D. (1817): *On the Principles of Political Economy and Taxation*. London.

Robinson, J. (1979): Reflections on the theory of international trade, in: Robinson, J. (Hrsg.): *Collected Papers*. Oxford: Blackwell, S. 130-145.

Roderick, D. (2011): *The Globalization Paradox*. New York.

Rothschild, K.W. (1998) Freedom Unlimited? Bemerkungen zum Freihandelsdogma. in: Beinsen L (Hrsg.): *Ökonomie und Common Sense*, Graz, S. 227-242

Samuelson, P.A. (1948): International trade and the equalisation of factor prices. in: *The Economic Journal*, 58(230), S. 163–184

Samuelson, P.A. (2004): Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization. in: *Journal of Economic Perspectives*, 18(3), 135–146

Schwendinger, M. (2015): Arbeitszeitverkürzung als Strategie zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit. in: *Wirtschafts- und Sozialpolitische Zeitschrift*, 36(2), S. 133–151

Schwieren, C. und Weichselbaumer, D. (2010): Does competition enhance performance or cheating? A laboratory experiment. in: *Journal of Economic Psychology*, 31(3), S. 241-253

Shleifer, A. (2004): Does Competition Destroy Ethical Behavior? in: *American Economic Review*, 94(2), S. 414-418

Sikka, P. / Willmott, H. (2010): The dark side of transfer pricing: Its role in tax avoidance and wealth retentiveness. in: *Critical Perspectives on Accounting*, 21(4): 342–356.

Smith, A. (2006[1776]): *Der Wohlstand der Nationen*. Paderborn.

Stiglitz, J.E. (2012): *The Price of Inequality*. New York.

Veblen, T.B. (1915): *Imperial Germany and the Industrial Revolution*. New York/London.

Vitali, S. / Glattfelder, J.B. / Battiston, S. (2011): The Network of Global Corporate Control. in: *PLoS ONE*, 6(10), S. 1–6

Zucman, G. (2014): *Steueroasen. Wo der Wohlstand der Nationen versteckt wird*. Frankfurt/Main.

Anmerkungen

¹ Für wertvolle Anregungen und Korrekturen danke ich Bernhard Schütz. Alle verbleibenden Irrtümer gehen zu meinen Lasten.

² Aus theoretischer Sicht wird hier auf die Ausweitung der Produktionsmöglichkeitenkurve im Kontext internationalen Freihandels fokussiert. Weitergehende Implikationen eines intensivierten Freihandels - etwa hinsichtlich ökonomischer Ungleichheit oder mittelfristigen nationalen Entwicklungspfaden - werden dabei zwar erkannt, aber als nachrangig angesehen. Siehe etwa: „Most economists, while acknowledging the effects of international trade on income distribution, believe it is more important to stress the overall gains from trade.“ (Krugman et al. 2015, 100)

³ Siehe

https://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Presse/Pressemitteilungen/2000/2000_09_29_auslandsvermoegen.pdf?__blob=publicationFile und

https://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Pressemitteilungen/BBK/2015/2015_09_30_auslandsvermoegen_2014.html (beide abgerufen am 15. 2. 2016).

⁴ Dabei formulierte etwa Marshall auf Basis zweier Fallstudien der Städte Sheffield und Solingen, in den er die metallverarbeitende Industrie studierte eine frühe Theorie der Clusterbildung: “Sheffield and Solingen have acquired industrial ‘atmospheres’

of their own; which yield gratis to the manufacturers of cutlery great advantages, that are not easily to be had elsewhere; and an atmosphere cannot be moved” (Marshall 1919, 284)

⁵ Ein besonders brisantes Beispiel für einen solchen renditeträchtigen Sektor bilden die renommierten globalen Wissenschaftsverlage, die, begünstigt durch die öffentliche Finanzierung der Universitäten und ein weitreichendes Urheberrecht, im Bereich der

wissenschaftlichen Fachzeitschriften Gewinnspannen von bis zu 40% aufweisen (Lariviere et al. 2015).

⁶ Inzwischen springen sogar die Naturwissenschaften ein um offensichtliche Forschungslücken zu füllen und besonders relevante Fragen zu adressieren (siehe beispielhaft: Vitali et al. 2011).

⁷ Auswertung für Australien und Irland anhand der SITC-Klassifikation, für Griechenland aufgrund mangelnder Datenqualität anhand der HS-Klassifikation (siehe: <http://legacy.intracen.org/mas/sitchs.htm>).