Sonderausgabe:

ÖKONOMIE UND GESELLSCHAFT

Jahrbuch 23

Keynes 2.0
Perspektiven einer modernen keynesianischen
Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik

Herausgegeben von

Harald Hagemann und Hagen Krämer

Metropolis-Verlag
Marburg 2011

Keynes, Globalisierung und Strukturwandel

Hagen Krämer

1 Einleitung

Die wissenschaftliche und die öffentliche Debatte über die Ursachen und Folgen der jüngsten globalen Wirtschaftskrise sind geprägt von der Befassung mit verschiedenen *Ungleichgewichten* bzw. *Ungleichheiten*. Dazu gehören vor allem die globalen Leistungsbilanzungleichgewichte, die als nicht nachhaltig und als ein dringend zu lösendes Problem der Weltwirtschaft angesehen werden. Gleichzeitig rückt in jüngster Zeit aber auch wieder das Problem der zunehmenden Einkommensungleichheit in den entwickelten Volkswirtschaften in den Blickpunkt. Zwischen beiden *Ungleichheiten* besteht nach Ansicht einiger Ökonomen auch insoweit eine Verbindung, als Verschiebungen in der Einkommensverteilung mit zu den wachsenden Leistungsbilanzungleichgewichten in der Welt beigetragen haben. Beide Phänomene stehen wiederum in einem engen Zusammenhang mit dem Prozess der Globalisierung: Zunehmende Arbeitsteilung und Spezialisierung im Rahmen der weltwirtschaftlichen Integration haben den teilnehmenden Ländern zwar Handelsgewinne ermöglicht, jedoch haben sich diese in den westlichen Ländern vorwiegend in einem Anstieg der Kapitaleinkommen niedergeschlagen. Dagegen haben die Lohneinkommensbezieher einen relativen und teilweise auch absoluten Rückgang ihrer realen Einkommen erfahren müssen. Dies wirft die Frage auf, wie man den Prozess der Globalisierung beurteilen und wie man damit ökonomisch wie gesellschaftlich umgehen soll, wenn die Kapitaleinkommensbezieher systematisch „den gesamten Handelsgewinn und dazu noch einen Verteilungsgewinn [einstreichen]“ (Sinn 2004, 6).

Über die Frage, wie mit den Verteilungswirkungen der Globalisierung umzugehen ist, bestehen weitreichende Kontroversen.[1] Einerseits wird gefordert, den Marktkräften freien Lauf zu lassen, da jeder Versuch, sich ihnen in den Weg zu stellen, mit weitaus größeren Nachteilen verbunden sei. Andererseits werden staatliche Eingriffe gefordert, mit denen man die Globalisierung aktiv gestalten solle. Selten aber wird von Ökonomen die Meinung vertreten, dass man den Globalisierungsprozess stoppen und den Grad der Internationalisierung wieder reduzieren solle.

John Maynard Keynes hat seine *General Theory* bekanntlich für eine geschlossene Ökonomie entwickelt. Gleichwohl hat er sich in vielen seiner Schriften intensiv mit internationalen makroökonomischen Fragen beschäftigt. Dazu gehört die Auseinandersetzung mit der von ihm als Ausnahmesituation erachteten Phase der Internationalisierung und des wirtschaftlichen Wachstums bis zum Ausbruch des Ersten Weltkrieges sowie seine Zielsetzung, solche internationalen ökonomischen Institutionen zu entwickeln, die für Kooperation und Handelsliberalisierung sorgen, aber es den einzelnen Ländern gleichzeitig weiter ermöglichen, eine nationale Politik der makroökonomischen Stabilisierung zu betreiben (vgl. Dimand 2006). So hat Keynes durch seine Mitwirkung an der Schaffung der Bretton-Woods-Institutionen keinen geringen Beitrag dazu geleistet, dass sich die Globalisierung in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhundert so dynamisch entwickeln konnte.[2]

Allerdings zeigen einige Arbeiten von Keynes, dass er (phasenweise) ein durchaus ambivalentes Verhältnis zur Internationalisierung der Wirtschaft hatte. Wie allgemein bekannt war Keynes schon vor den Ereignissen der Weltwirtschaftskrise der 1930er Jahre recht kritisch gegenüber international offenen Finanzmärkten eingestellt. Von Keynes lassen sich

[1] Bei der in fast allen Industrieländern zu beobachtenden zunehmenden Ungleichheit der Einkommensverteilung wird kontrovers beurteilt, ob und in welchem Ausmaß die Globalisierung hierfür verantwortlich ist. Lange Zeit galt der Einfluss des technischen Fortschritts als die zentrale Ursache für die Veränderung der Einkommensverteilung. In letzter Zeit kommen vermehrt Untersuchungen zu dem Ergebnis, dass der internationale Handel einen größeren Effekt hat als ursprünglich angenommen. Vgl. IMF (2007), EU-Kommission (2007), Krugman (2008), Rodrik (2007).

[2] Zum Spannungsfeld von Keynes' Makrotheorie und seinen Ansichten zur weltwirtschaftlichen Situation nach dem Ersten Weltkrieg vgl. auch Carabelli/Cedrini (2010).

darüber hinaus aber auch Äußerungen über offene Gütermärkte finden, die von einer gewissen Skepsis geprägt sind. In seiner *Finlay Lecture* über *National Self-Sufficiency*, die Keynes im April 1933 in Dublin hielt, bekannte er womöglich noch unter dem unmittelbaren Eindruck der verheerenden Folgen der Weltwirtschaftskrise stehend:

> I sympathise, therefore, with those who would minimise, rather than with those who would maximise, economic entanglement between nations. … let goods be homespun whenever it is reasonably and conveniently possible; and, above all, let finance be primarily national. (Keynes 1933, 759).

Zu den bekannteren Vorbehalten von Keynes gegen einen zu großen Grad der Internationalisierung zählt die makroökonomische Abhängigkeit vom Ausland, was in bestimmten Situationen den binnenwirtschaftlichen Zielen eines Landes zuwider laufen kann. Als einen weiteren Nachteil internationaler Wirtschaftsbeziehungen stellte Keynes in einem Vortrag bei der *Liberal Summer School* im Jahr 1924 das Risiko heraus, dass im Ausland investiertes Kapital unter Umständen zum einseitigen Nachteil der inländischen Investoren abgeschrieben werden muss. Wie Keynes anhand eines Beispiels verdeutlichte, besteht bei ausländischen Direktinvestitionen die grundsätzliche Gefahr, dass das eingesetzte Kapital nicht mehr zu den Inländern zurückfließt, während das Ausland vom vergrößerten Kapitalstock profitiert:

> If the Grand Trunk Railway of Canada fails its shareholders by reason of legal restriction of the rates chargeable or for any other cause, we have nothing. If the underground system of London fails its shareholders, Londoners still have their underground system. (…) The investor has no remedy – none whatever – against default. (…) Thus it is doubtful whether in the past loans to foreign governments and public utility undertakings have been really advantageous. (Keynes 1924, 585-586).[3]

Was im Folgenden aber eine größere Rolle spielen soll, sind die ebenfalls von Keynes herausgestellten gesellschaftlichen und wirtschaftlichen

[3] Bei diesen Beschreibungen drängen sich gewisse Parallelen zu den deutschen Kapitalexporten in die USA auf, von denen sich etliche im Gefolge der *Subprime-Krise* als nicht mehr einbringliche Forderungen entpuppten. Hierauf wird weiter unten noch zurückzukommen sein.

Kosten, die sich in der Regel durch die Beteiligung eines Landes an der internationalen Arbeitsteilung ergeben. Solche strukturellen Anpassungserfordernisse können verschiedene Ausprägungen haben. Im vorliegenden Beitrag werden unter strukturellen Anpassungen einerseits Veränderungen der Wirtschaftsstruktur und zum anderen Strukturverschiebungen bei der Einkommensverteilung verstanden. Wenn die gesellschaftlichen Kosten dieser strukturellen Verschiebungen größer sind als die Vorteile, die die internationale Arbeitsteilung einer Gesellschaft bringt, kann es an der Zeit sein, über eine Reduktion der weltwirtschaftlichen Integration eines Landes nachzudenken:

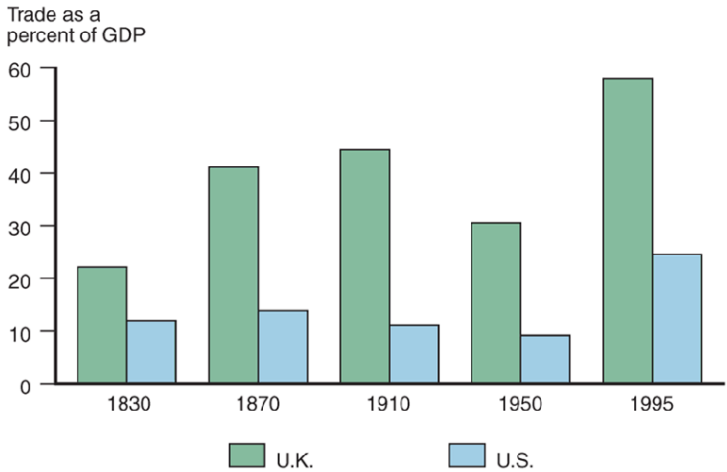
> National self-sufficiency, in short, though it costs something, may be becoming a luxury which we can afford if we happen to want it. Are there sufficient good reasons why we may happen to want it? (Keynes 1933, 761).

2 Keynes, Globalisierung und strukturelle Arbeitslosigkeit

2.1 Was hat die Globalisierung bewirkt?

Anfang des 19. Jahrhunderts begann eine Phase zunehmender außenwirtschaftlicher Integration, in der auch die Internationalisierung der britischen Wirtschaft stark zunahm. Zu Keynes' Zeiten war der Offenheitsgrad der britischen Wirtschaft so hoch wie nie zuvor gewesen (vgl. Abbildung 1). Vorübergehend sorgten dann jedoch die beiden Weltkriege dafür, dass das Rad der außenwirtschaftlichen Integration wieder zurückgedreht wurde. Erst in den 1970er und 1980er Jahren setzte – verursacht durch verschiedene technologische und politische Entwicklungen – eine zweite Welle der Globalisierung ein, die in Großbritannien wie in fast allen Ländern der Welt eine noch größere weltwirtschaftliche Verflechtung hervorrief als im Zeitabschnitt bis 1914. Diese bis heute andauernde Phase der Globalisierung hat in den letzten 30 bis 40 Jahren eine Reihe von teilweise erheblichen strukturellen Veränderungen ausgelöst. Erstens zählt hierzu der Wandel der Wirtschaftsstrukturen, der sich in allen Ländern finden lässt, die an der internationalen Arbeitsteilung teilnehmen. Insbesondere seit dem Eintritt Chinas in die Weltwirtschaft und der sukzessiven Verlagerung der industriellen Produktion dorthin hat sich in fortgeschrittenen Volkswirtschaften die Bedeutung des Industriesektors für Produktion und Beschäftigung deutlich verringert.

Abbildung 1: Der Offenheitsgrad Großbritanniens und der USA, 1830-1995



Quelle: Baldwin/Martin 1999, 5.

Zweitens lassen sich erhebliche Veränderungen in den Einkommensstrukturen feststellen. Dies betrifft sowohl die Verteilung zwischen den Ländern (vor allem zwischen dem sogenannten Norden und dem sogenannten Süden) als auch innerhalb der Länder (zwischen Arbeits- und Kapitaleinkommensbeziehern und zwischen verschieden qualifizierten Arbeitskräften).

Trotz aller erfolgten Veränderungen und Anpassungen, die oftmals mit erheblichen Härten für die Betroffenen verbunden waren, wird von Ökonomen bislang überwiegend ein positives Fazit der Globalisierung gezogen.[4] Basis dafür bildet die Aussage der traditionellen Handelstheorie, der zufolge mit internationalem Handel positive Nettowohl-

[4] Die Auffassung, dass freier internationaler Handel Wohlstand schafft, wird von einer sehr großen Mehrheit der Wirtschaftswissenschaftler geteilt. In einer Befragung zu Beginn der 1990er Jahre vertraten 93% der US-amerikanischen Ökonomen die Ansicht, dass Zölle und Quoten den internationalen Handel und damit den ökonomischen Wohlstand reduzieren (vgl. Alston/Kearl/Vaughn 1992).

fahrtsgewinne verbunden sind.[5] Die Verluste der Verlierer des Strukturwandels, der durch die Globalisierung ausgelöst wird, sind kleiner als die Wohlfahrtsgewinne der Gewinner des internationalen Handels, so dass der Nettoeffekt positiv ist und die Gewinner – zumindest theoretisch – die Verlierer vollständig kompensieren könnten und sich immer noch besserstellen würden. Zu den Verlierern des internationalen Handels gehören in den westlichen Volkswirtschaften vor allem die Geringqualifizierten sowie diejenigen Arbeitskräfte, die über spezielle Qualifikationen verfügen und die vorwiegend in den Sektoren benötigt werden, die angesichts überlegener ausländischer Konkurrenz schrumpfen.

Bereits vor rund fünfzehn Jahren hat Rodrik (1997) in seinem Buch die provokative Frage aufgeworfen, ob die Globalisierung zu weit gegangen ist. Er wollte damit der Globalisierungseuphorie der 1990er Jahre einige Einwände entgegensetzen und hob drei für ihn wesentliche negative Folgen der Globalisierung hervor. Er stellte erstens heraus, dass im Gefolge der Globalisierung massive Beschäftigungs- und Einkommensprobleme für bestimmte Qualifikationen und Berufsgruppen entstehen. Zweitens befürchtete er einen grundlegenden Konflikt zwischen den Prinzipien des Freihandels und bestimmten nationalen und regionalen Normen und Traditionen. Und drittens sah er durch die Globalisierung die in der Nachkriegszeit entstandenen und bewährten Institutionen des westlichen Wohlfahrtsstaats als in ihrer Existenz bedroht an.

Der letzte Einwand von Rodrik verdeutlich die Problematik zwischen den theoretischen Grundlagen der traditionelle Handelstheorien und ihrer praktischen Umsetzbarkeit ganz besonders: Wenn die Verlierer der Globalisierung durch die Gewinner kompensiert werden sollen, muss eine solche Kompensation zwingend über die Umverteilungsmechanismen des Staates (Steuer- und Abgabensystem, Bereitstellung öffentlicher Güter) erfolgen. Angesichts zunehmender Globalisierung würde dies keinen Abbau, sondern umgekehrt einen Ausbau des Wohlfahrtsstaates erfor-

[5] Auch ein bekennender Keynesianer wie Paul Krugman vertritt in seinem weitverbreiteten Lehrbuch *International Economics* eine eindeutige Grundposition pro Freihandel (vgl. Krugman 2011). In verschiedenen Aufsätzen hat sich Krugman allerdings zunehmend kritisch bezüglich der Folgen des internationalen Handels für die Einkommensverteilung geäußert (vgl. z.B. Krugman 2008).

dern.[6] Gleichzeitig beobachten wir jedoch seit längerem, dass der Wohlfahrtstaat in den meisten Ländern ab- statt ausgebaut wird. Begründet wird dies paradoxerweise gerade mit den Zwängen, die sich aus der Globalisierung ergeben.[7] Nachdem in vielen europäischen Ländern vor allem sozialdemokratisch geführte Regierungen in den 1960er und 1970er Jahren für einen Auf- und Ausbau des Wohlfahrtsstaates gesorgt hatten, erklärten in den 1990er Jahren prominente sozialdemokratische Vertreter eines *Dritten Weges*, das eine neue globale Ära angebrochen sei. In dieser sei es Aufgabe des Staates, die „Wettbewerbsfähigkeit seiner Bevölkerung" herzustellen, wozu unter anderem weitreichende Reformen des Wohlfahrtsstaates gehörten.[8]

Seit Rodriks kritischer Zustandsbeschreibung hat sich der Prozess der Globalisierung noch beschleunigt. Zum einen haben sich die von ihm beschriebenen Trends weiter zugespitzt und somit die negativen Externalitäten der Globalisierung zugenommen. Zum anderen hat die globale Wirtschaftskrise der letzten Jahre den Globalisierungskritikern weitere Gründe dafür geliefert, die weltwirtschaftliche Integration kritisch zu betrachten. Durch diese Vorkommnisse wurde überdeutlich, wie sehr die Finanzmärkte international miteinander verbunden sind, so dass zunächst lokal erscheinende Phänomene wie der Zusammenbruch von Immobilienblasen in einzelnen Ländern sich innerhalb kürzester Zeit zu einer weltweiten Finanzkrise ausweiten konnten. Auch die realwirtschaftliche Verflechtung der Länder durch den internationalen Handel sorgte dafür, dass die Krise nicht regional begrenzt blieb, sondern weltweite Produktionseinbrüche auslöste. Zu den negativen Folgen der globalen Krise gehörten die in fast allen Ländern durch Bankenrettungen, Finanzmarktstabilisierungsmaßnahmen und Konjunkturpakete sprunghaft gestiegene Staatsverschuldung, die Wohlstandsverluste durch die Produktionseinbrüche und die Kosten der gestiegenen Arbeitslosigkeit. Diese Ereignisse machten vielen klar, dass die Globalisierung nicht nur Vorteile in Form

[6] Sinn sieht die Zusammenhänge ähnlich, hält den Abbau des Sozialstaates aber für unvermeidlich und bezeichnet dies als „…das wahre Dilemma, das die Globalisierung für den Sozialstaat westlicher Prägung bedeutet." (Sinn 2004, 6).

[7] So begründete der damalige Bundeskanzler Gerhard Schröder die *Agenda 2010* nicht nur mit den zu erwartenden Folgen des demografischen Wandels, sondern eben auch mit den „Herausforderungen der Globalisierung".

[8] Über die Debatte um die sozialdemokratische Politik des *Globalen Dritten Weges* in den 1990er Jahren vgl. Held (2000) und Giddens (2001).

von allgemeinen Handelsgewinnen beschert, sondern auch eine Reihe von Risiken beinhaltet. Im Lichte der aktuellen Entwicklungen ist es geboten, erneut zu fragen, was die Globalisierung eigentlich gebracht hat, wie dies Rodrik (1997) vor geraumer Zeit bereits kritisch getan hat.[9]

Neben den konjunkturellen Interdependenzen, die durch die weltwirtschaftliche Integration entstanden sind, interessieren im Folgenden aber vor allem die sektoralen Strukturanpassungseffekte, die in Deutschland von der Globalisierung ausgelöst wurden.

2.2 Keynes und strukturelle Arbeitslosigkeit

In der jüngsten Wirtschafts- und Finanzkrise sprachen sich nicht nur keynesianisch orientierte Ökonomen für Nachfrage stützende Maßnahmen des Staates aus. Auch von den neoklassisch orientierten Ökonomen vertrat Ende 2008 eine große Mehrheit die Ansicht, dass zur Krisenabwehr eine expansive Fiskalpolitik gerechtfertigt sei, weil man es nun mit einer *keynesianischen Situation* zu tun habe. Darunter kann man einen plötzlich einsetzenden Nachfrageeinbruch verstehen, der eine *keynesianische Arbeitslosigkeit* hervorruft. Nur in Fällen wie diesen ist es nach Ansicht des Mainstreams in der Makroökonomie angebracht, geld- und fiskalpolitische Instrumente diskretionär einzusetzen. Bei einem Vorliegen von strukturell bedingter Arbeitslosigkeit könnten sie jedoch nichts bewirken. Dieser Sichtweise zufolge führt eine expansive Wirtschaftspolitik bei struktureller Arbeitslosigkeit mittelfristig allenfalls zu Inflation.

Bekanntlich – und daher die Bezeichnung *keynesianische Arbeitslosigkeit* – sah Keynes in der *Allgemeinen Theorie* den Mangel an aggregierter effektiver Nachfrage als eine der zentralen Ursachen für ein dauerhaftes Unterbeschäftigungsgleichgewicht an. Dies bedeutet aber nicht, dass Keynes strukturelle Arbeitslosigkeit generell ignoriert hat.[10] Vor sei-

[9] Vgl. auch Rodriks (2007, 2011) jüngere Arbeiten zum Thema. Bedeutsam für die Globalisierungskritik war auch der Beitrag von Stiglitz (2002).

[10] Unter struktureller Arbeitslosigkeit wird in neukeynesianischen Ansätzen in der Regel Arbeitslosigkeit verstanden, die aufgrund von Abweichungen des Arbeits- oder Gütermarktes vom Idealtypus des vollkommenen Marktes zustande kommt. Sie wird auch als *natürliche Arbeitslosigkeit* bezeichnet, zu der die Wirtschaft mittelfristig tendiere (vgl. Blanchard 2008). Im Folgenden soll mit *struktureller Ar-*

ner *Allgemeinen Theorie* hatte sich Keynes angesichts konkreter Probleme der britischen Wirtschaft in den 1920er Jahren nämlich umfassend mit strukturell bedingter Arbeitslosigkeit beschäftigt.

Diese Strukturprobleme entstanden in Großbritannien durch den Zusammenbruch der wichtigsten Exportindustrien des Landes nach dem Ersten Weltkrieg.[11] Die dadurch verursachte Arbeitslosigkeit konzentrierte sich vor allem in den nördlichen Regionen Großbritanniens, in denen diese Industrien (u.a. Kohle-, Stahl-, Textil-, Maschinenbau- und Schiffbauindustrie) vorwiegend angesiedelt waren. Keynes sprach sich dezidiert für gezielte Maßnahmen aus, um diese Sektoren unmittelbar zu unterstützen und um darüber hinaus den Strukturwandel in Großbritannien zugunsten von Industrien zu fördern, die nicht so sehr vom Export abhingen. Insbesondere verwandte er sich anlässlich der von der britischen Regierung geplanten Rückkehr zum Goldstandard gegen die Wiederherstellung des Wechselkursverhältnisses zwischen Pfund und Dollar auf dem hohen Vorkriegsniveau (vgl. Keynes 1925). Keynes befürchtete, dass ein noch höherer Wechselkurs des Pfundes die Exportmöglichkeiten der britischen Wirtschaft weiter beeinträchtigen würde. Zum anderen wies Keynes darauf hin, dass zur Verteidigung dieses Wechselkurses ein recht hohes Zinsniveau erforderlich sein werde, das den notwendigen Strukturwandel der britischen Wirtschaft stark behindern werde. Hohe Zinsen würden Kapitalgeber nämlich dann davon abhalten, notwendige Investitionen in die Entwicklung von binnenorientierten Industrien vorzunehmen, die die überschüssige Arbeit aus den ehemaligen Exportindustrien aufnehmen könnte.[12]

Für Keynes hatte zu dieser Zeit die strukturell bedingte Arbeitslosigkeit in Großbritannien eine so große Bedeutung, dass er in einem Artikel in der *Times* im Jahr 1937 feststellte:

> We are in more need today of a rightly distributed demand than of aggregate demand. (Keynes 1937[1982], 385).

beitslosigkeit jedoch Arbeitslosigkeit bezeichnet werden, die auf den sektoralen Strukturwandel zurückgeführt werden kann.

[11] Vgl. zu Folgendem Skidelsky (2008, 81f.).

[12] Die von Keynes vorgebrachten Bedenken sind vor dem Hintergrund seiner in den 1920er Jahren vertretenen Auffassung einzuordnen, dass der Erste Weltkrieg einen Strukturbruch herbeigeführt habe, womit eine Wachstumsphase zu Ende gegangen sei. Guthrie/Tarascio (1992) erörtern ausführlich die Stagnationsvision von Keynes.

2.3 Globalisierung und die „unausgeglichene" Wirtschaftsstruktur

Die Erfahrung mit der strukturellen und regionalen Arbeitslosigkeit, die in Großbritannien in den 1920er Jahren auftrat, ist höchstwahrscheinlich auch mit dafür verantwortlich, dass Keynes einer Internationalisierung der Wirtschaft tendenziell kritisch gegenüberstand. Der notwendige strukturelle Anpassungsbedarf der nationalen Ökonomie, den eine weltwirtschaftliche Integration auslöst, könne eine Wirtschaftsstruktur hervorbringen, die Keynes als *unausgeglichen („unbalanced")* bezeichnete. Eine solche unausgewogene Wirtschaftsstruktur kann seiner Ansicht nach durch eine Spezialisierung entstehen, die sich im Zuge der internationalen Arbeitsteilung ergibt. Keynes definierte den Begriff also nicht so sehr aus einer makroökonomischen Perspektive – etwa im Sinne von Vollbeschäftigung und Preisstabilität. Er verstand darunter vielmehr eine Ökonomie „which enabled a people to display the full range of its national aptitudes in mechanical invention and agriculture, as well as preserving traditional ways of living." (Skidelsky 2009, 186). Und in Keynes' eigenen Worten:

> To say that a country cannot afford agriculture is to delude oneself about the meaning of the word 'afford'. A country which cannot afford art or agriculture, invention or tradition, is a country in which one cannot afford to live. (Keynes 1932 [zitiert n. Skidelsky 1992, 476]).

In diesem Sinne äußerte Keynes starke Vorbehalte gegenüber der bis dato bereits erfolgten Restrukturierung der britischen Wirtschaft, die eine Schrumpfung einer Reihe von Industrien herbeigeführt hatte, die sich im internationalen Wettbewerb nicht mehr hatten behaupten können. Ebenfalls wies er auf einen drohenden Verlust an bestimmten Qualifikationen innerhalb der Arbeiterschaft hin und sah existierende kulturelle Traditionen durch die Internationalisierung gefährdet. Zwar erkannte Keynes prinzipiell die wohlfahrtssteigernde Wirkung an, die nach der Ricardianischen Theorie der komparativen Kostenvorteile von einer internationalen Spezialisierung ausgeht. In Kapitel 23 der *General Theory* über den Merkantilismus relativierte er Ricardos Theorem aber stark in seiner Bedeutung:

> The advantages of the international division of labour are real and substantial, even though the classical school greatly overstressed them. (Keynes 1936, 338).

Für Keynes waren die Effekte der internationalen Spezialisierung allenfalls in einem Zeitalter allgemeiner Knappheit der Ressourcen ebenso segensreich wie wünschenswert. Ab einem bestimmten Stadium der ökonomischen Entwicklung, müssten die negativen Konsequenzen der Internationalisierung jedoch stärker gewichtet werden als die dadurch mögliche Effizienzsteigerung:

> But over an increasingly wide range of industrial products, and perhaps of agricultural products also, I have become doubtful whether the economic loss of national self-sufficiency is great enough to outweigh the other advantages of gradually bringing the product and the consumer within the ambit of the same national, economic, and financial organization. (Keynes 1933, 760).

Skidelsky (2008) hebt hervor, dass Keynes durch die Fokussierung der Wirtschaft auf bestimmte Sektoren, die sich aus einer außenwirtschaftlichen Öffnung und gleichzeitigen Preisgabe der Produktion von Gütern ergibt, die nun importiert werden müssen, die „national quality of life" als bedroht ansah und betont: „Keynes would not have been an enthusiastic globalizer" (ebd., 84).[13]

In Anbetracht der gegenwärtigen Situation in Deutschland spricht manches dafür, dass die Globalisierung auch in der deutschen Volkswirtschaft im Keynes'schen Sinne eine *unausgewogene Wirtschaftsstruktur* herbeigeführt hat. Zwar ist die heutige Situation in Deutschland eine ganz andere als die Großbritanniens in den 1920er Jahren, da die deutsche im Unterschied zur damaligen britischen Wirtschaft Handelsbilanzüberschüsse erzielt. Dennoch lassen sich gewisse Parallelen feststellen: Zum einen sind auch in Deutschland bestimmte Sektoren, die dem Importdruck nicht standhalten konnten, stark geschrumpft oder ganz verschwunden. Zum anderen hat die Ausrichtung auf die in jüngster Vergangenheit überaus erfolgreichen exportierenden Industriesektoren eine Reihe von Anpassungskosten verursacht, die nicht übersehen werden sollten.

[13] Für Keynes war der kulturelle und gesellschaftliche Aspekt des Wirtschaftens bedeutsam. Ganz ähnlich wie später Polanyi in seiner *Great Transformation* wies Keynes auf die möglichen negativen Folgen einer Ausgestaltung der Gesellschaft hin, die allein auf einer strengen ökonomischen Logik basiert. (Zum Verhältnis von Keynes und Polanyi vgl. den Beitrag von Kalmbach in diesem Band).

So könnte man für Deutschland als strukturelle Anpassungskosten der Globalisierung die als Reformen bezeichneten Umgestaltungen ansehen, die von der Politik in den vergangenen Jahren mit dem Ziel eingeleitet wurden, die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Exportbranchen zu erhöhen. Verschiedene politische Reformen haben mit zu einer allgemeinen Lohnzurückhaltung in Deutschland beigetragen und sollten explizit eine Reduzierung der Kosten des Wohlfahrtsstaates bezwecken.

Die einseitige Exportorientierung der deutschen Wirtschaft wird jedoch von Seiten einiger Ökonomen äußert kritisch beurteilt. Nach Auffassung dieser Kritiker basieren die deutschen Leistungsbilanzüberschüsse der vergangenen Jahre wesentlich auf einer problematischen Lohnmoderation, die zwar die Wettbewerbsfähigkeit der Exportindustrien deutlich erhöht, aber gleichzeitig eine Stagnation der Binnenwirtschaft herbeigeführt habe (vgl. z.B. Horn et al. 2009a). Die Tatsache, dass Deutschland seit dem Eintritt in die Europäische Währungsunion zu den Ländern mit den durchschnittlich niedrigsten Wachstumsraten in der Europäischen Union gehört sowie die nach wie vor hohe Arbeitslosigkeit hierzulande, werden als Beleg für die verfehlte Ausrichtung des deutschen *Geschäftsmodells*[14] der letzten Dekaden angeführt. Zu dieser Negativbilanz werden auch die enormen deutschen Kapitalexporte ins Ausland gezählt, die zum Teil fehlinvestiert wurden und abgeschrieben werden mussten. Die durch die Lohnmoderation hervorgerufene Schwächung der Konsumnachfrage hat dazu geführt, dass die Binnenwirtschaft in Deutschland praktisch stagniert hat. In Verbindung mit der Tatsache, dass die deutsche Wirtschaft bei vielen Investitionsgütern komparative Vorteile besitzt und von der kräftigen Nachfrage der Schwellenländer hieran profitiert, hat Deutschland heute im Vergleich zu anderen entwickelten Ländern einen überdurchschnittlich großen Industriesektor und einen relativ kleinen Dienstleistungssektor.

Diese Entwicklung hat sich zuletzt beschleunigt, stellt aber keine prinzipiell neuartige Situation für Deutschland dar. Die deutsche Wirtschaftsgeschichte nach dem Zweiten Weltkrieg zeichnete sich immer wieder durch hohe Exportüberschüsse aus. Hierzu trugen die bereits in der frü-

[14] Der Begriff *Deutsches Geschäftsmodell* wurde vermutlich das erste Mal öffentlich von Sinn (2009) verwendet, der den von ihm andernorts als *pathologisch* bezeichneten Exportüberschuss Deutschlands aber mit einer diametral anderen Medizin heilen möchte (vgl. Sinn 2005).

hen Industrialisierungsphase entstandenen industriellen Kerne in den Investitionsgüterindustrien ebenso bei wie die tendenziell unterbewertete D-Mark in der Zeit des Bretton-Woods-Systems. Zu dem erfolgreichen Muster des deutschen *export-led growth* gehörten aber in früheren Zeiten auch deutlich zunehmende Investitionen im Inland sowie ein regelmäßiger Anstieg der Löhne und des gesamtwirtschaftlichen Konsums. Erst in der jüngeren Globalisierungsphase sind die Lohneinkommen deutlich hinter dem (nur noch geringen) Anstieg des gesamtwirtschaftlichen Einkommens zurückgeblieben, was sich in einer tendenziell sinkenden Lohnquote niederschlug. Da auch die inländischen Investitionen weitestgehend stagnierten, konnte die Binnenwirtschaft die gesamte Produktion nicht vollständig absorbieren, so dass sich wachsende Leistungsbilanzüberschüsse aufgebaut haben.

Die seit geraumer Zeit zu beobachtende mangelnde inländische Absorption wird hier als Ursache und als Ausdruck eines nicht nachhaltigen Wirtschaftsmodells angesehen. Die damit zusammenhängende Ausrichtung der deutschen Volkswirtschaft ließe sich gemäß der Keynes'schen Beschreibung als eine *unausgewogene Wirtschaftsstruktur* beschreiben, die wesentlich durch die Globalisierung mit verursacht wurde.

2.4 Einkommensverteilung, Exportorientierung und Wirtschaftsstruktur

Über die zentralen Gründe, die die Weltwirtschaftskrise in 2009 verursacht haben, besteht innerhalb der Fachwelt keine Einigkeit. Ganz oben auf der Liste der potentiellen Kandidaten stehen bei vielen Experten die weltweiten Leistungsbilanzungleichgewichte. Zwar herrscht ein vergleichsweise großer Konsens darüber, dass die in den vergangenen Jahrzehnten entstanden Leistungsbilanzungleichgewichte auf Dauer nicht Bestand haben können, jedoch herrscht vor allem Uneinigkeit darüber, wie diese Ungleichgewichte zustande gekommen und wie sie zu beseitigen sind. Insbesondere von keynesianischer Seite wird als Krisenursache ein weiteres Ungleichgewicht aufgeführt: die wachsende Ungleichheit in der Einkommensverteilung, die sich in den letzten Dekaden innerhalb der fortgeschrittenen Volkswirtschaften entwickelt hat. Die Einkommensungleichheit, die sich möglicherweise selbst als Resultat der Globalisie-

rung ergeben hat, befindet sich in dieser Argumentationskette in der Rolle eines der Auslöser der globalen Krise.

Wie oben bereits erwähnt ist dieser Sichtweise zufolge die Lohnzurückhaltung der vergangenen Jahre in Deutschland einer der zentralen Gründe für den hiesigen Leistungsbilanzüberschuss. Stagnierende oder gar sinkende Einkommen bei der breiten Masse der Haushalte der Unter- und Mittelschicht hätten zu einer allgemeinen Nachfrageschwäche geführt. Dies konnte jedoch nicht vollständig durch einen Konsumzuwachs von Haushalten mit steigenden Einkommen kompensiert werden, da die Gruppe der Hocheinkommenshaushalte eine höhere Sparneigung aufweist. Hinzu kommt, dass die relativ geringen Lohnstückkostenzuwächse der letzten zehn Jahre eine reale Abwertung Deutschlands gegenüber vielen Ländern herbeigeführt hat, wodurch sich die deutschen Leistungsbilanzüberschüsse zumindest gegenüber den EWU-Ländern mit erklären lassen. Die Verschiebung der Einkommensverteilung in den USA wird ebenfalls als Krisenauslöser angesehen; hier jedoch mit einem anderen Wirkungsmechanismus. Im Unterschied zu Deutschland konnte man in den USA bis zum Ausbruch der Krise trotz stagnierender Einkommen breiter Bevölkerungskreise ein kräftiges Konsumwachstum beobachten. Die Haushalte in den USA hätten trotz einer Stagnation ihrer Einkommen ihr Konsumniveau aufrechterhalten, indem sie eine hohe Verschuldungsbereitschaft an den Tag legten (vgl. Fitoussi/Stiglitz 2009, 3f., Horn et al. 2009b).

Sinn, der die Problematik des deutschen Leistungsbilanzüberschusses grundsätzlich anerkennt, sieht dagegen als zentrale Ursache die Entwicklungen in der deutschen Kapitalbilanz gegenüber dem Ausland. Er vertritt die Ansicht, dass die Kapitalexporte aus Deutschland, durch die relativ hohen Realzinsen in den südlichen EWU-Ländern verursacht wurden; die deutschen Nettoexporte von Gütern- und Dienstleistungen sind Sinns Ansicht nach nur die unmittelbare Folgewirkung der Nettokapitalexporte.[15]

Ob sich nun die deutschen Exportüberschüsse aus der Handelsbilanz heraus erklären lassen und die Nettokapitalexporte Resultat der Export-

[15] Vgl. Sinn/Carstensen (2010). Zuvor hatte Sinn die Kapitalflucht aus Deutschland auch noch mit zu hohen Löhnen der deutschen Arbeitskräfte begründet. Die *Basar-Ökonomie*-These (Sinn 2005) bringt Sinn in jüngerer Vergangenheit in diesem Zusammenhang deutlich weniger offensiv vor.

überschüsse bei Gütern- und Dienstleistungen sind oder ob umgekehrt – wie Sinn meint – die Kapitalbilanz bestimmend ist und die Güterexportüberschüsse den Kapitalexportüberschüssen folgen, ist an dieser Stelle zweitrangig.[16] Beiden Ansätzen ist gemein, dass Leistungsbilanzungleichgewichte als nicht nachhaltig angesehen werden. In der Konsequenz bedeutet dies, dass mittelfristig entweder die Exporte aus Deutschland zu drosseln sind, die Importe zu steigen haben oder eine Kombination von beidem eintreten muss.

Während Sinn (oder auch die Mehrheit des Sachverständigenrates) in einer fortgesetzten Lohnzurückhaltung die wesentliche Voraussetzung dafür sieht, dass sich die Investitionsbedingungen im Inland verbessern und das Kapital nicht mehr weiter aus Deutschland ins Ausland abfließt, sind aus Sicht vieler Keynesianer gerade umgekehrt Lohnsteigerungen notwendig, um den privaten Konsum anzuregen. Dies würde einerseits die Binnennachfrage stimulieren, andererseits die Importnachfrage steigern, so dass sich der Leistungsbilanzüberschuss wieder zurückbilden könne.

Ein weiterer (erwünschter?) Nebeneffekt von Lohnsteigerungen wäre, dass viele Exportgüter teurer würden und dies tendenziell die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft verschlechtern würde. Dass dadurch vermutlich auch der deutsche Export gedrosselt würde, ist eine öffentlich nicht so leicht zu vermittelnde Konsequenz, die in den wirtschaftspolitischen Positionierungen der Befürworter einer expansiven Lohnpolitik daher nicht so gern erwähnt wird.

Wie es in Deutschland gelingen könnte, Lohnsteigerungen zu erreichen, ist jedoch nicht ganz klar. Gefordert wird unter anderem, dass der Staat die Rahmenbedingungen der Lohnfindung wieder zugunsten der Gewerkschaften ausrichten sollte (z.B. durch die Einführung von Mindestlöhnen, Verbesserung von Lohnersatzleistungen, „moralische Unterstützung“ usw.). Ein wesentlicher Faktor der Rahmenbedingungen für Lohnverhandlungen wird aber gerade durch die Globalisierung gesetzt. Durch die Möglichkeit, im Rahmen des internationalen Standortwettbewerbs die Produktion in Regionen mit niedrigeren Arbeitskosten zu verlagern (oder dieses auch nur anzudrohen), sind die Voraussetzungen der

[16] Die Frage ob die Leistungsbilanz die Kapitalbilanz bestimmt oder umgekehrt wurde bereits vor rund 100 Jahren von Böhm-Bawerk diskutiert. Vgl. dazu den Beitrag von Ehnts/Körner in diesem Band.

Gewerkschaften, eine expansive Lohnpolitik durchzusetzen, stark beeinträchtigt.

Wenn es gelingen würde, die relative Bedeutung der überwiegend industriell geprägten Exportindustrien für die deutsche Volkswirtschaft zu verringern, wäre eine Restrukturierung der deutschen Wirtschaft unumgänglich. Zwei Argumente sprechen dafür, dass diese Umstrukturierung weg von der Industrie und hin zu Dienstleistungen gehen müsste. Erstens würde der Industriesektor, der durch die Exporterfolge in Deutschland überdurchschnittlich groß ist, wahrscheinlich auf einen international üblichen Anteilswert schrumpfen. Zweitens kann erwartet werden, dass mit steigendem Einkommen die privaten Haushalte überproportional Dienstleistungen nachfragen werden, wie dies auch den Erfahrungen der Vergangenheit entspricht.[17]

Die Perspektive eines schrumpfenden Industriesektors ist in Deutschland (und darüber hinaus) allerdings nicht sonderlich populär. Generell wird die Bedeutung der industriellen Kerne einer Ökonomie für Wohlstand und Beschäftigung eines Landes hervorgehoben. Die Tatsache, dass Deutschland im internationalen Vergleich einen relativ großen Industriesektor hat, wird für gemeinhin gerade als ein Beleg für die Stärke der deutschen Volkswirtschaft angesehen.

3 Strukturwandel und Dienstleistungen

3.1 Keynes und Dienstleistungen

Keynes analysierte bekanntlich den Zusammenhang zwischen aggregierten Größen. Fragestellungen im Zusammenhang mit strukturellen und sektoralen Veränderungen behandelte er dagegen kaum.[18] Auch die später in Keynes'scher Tradition fortentwickelten Theorieansätze haben wichtige Fragestellungen im Zusammenhang mit Strukturänderungen häufig außen vor gelassen:

[17] Nicht verschwiegen werden darf jedoch, dass die Schrumpfung der Industrie die Nachfrage nach unternehmensbezogenen Dienstleistungen beeinträchtigen würde. Auf deren Bedeutung wird weiter unten noch einzugehen sein.

[18] Der Cambridger Ökonom Colin Clark (1940), den Keynes sehr schätzte, gilt als Mitbegründer der *Drei-Sektoren-Hypothese*. Von ihm stammen wichtige Beiträge zu Fragen des sektoralen Strukturwandels, die Keynes vermutlich bekannt waren.

> Die „aggregierte“ Optik der Keynes’schen Analyse (…) [hat] dazu beigetragen, das Verhältnis zwischen Strukturveränderungen der Wirtschaft auf der einen Seite und der Entwicklung von Einkommen und Beschäftigung auf der anderen zu vernachlässigen (Roncaglia/Sylos Labini 2008, 63).

Es lassen sich nicht viele Äußerungen von Keynes finden, die sich auf Verschiebungen innerhalb der Aggregate oder auf Veränderungen der sektoralen Wirtschaftsstruktur beziehen.[19] Es findet sich jedoch eine Textpassage, in der Keynes andeutet, dass mit einem bestimmten Wohlstandsniveau eine stärkere binnenwirtschaftliche Orientierung einhergeht, die mit einer Hinwendung zu (nicht-handelbaren) Dienstleistungen verbunden ist:

> Moreover, with greater wealth, both primary and manufactured products play a smaller relative part in the national economy compared with houses, personal services, and local amenities, which are not equally available for international exchange;… (Keynes 1933, 761).

Die Entwicklung eines breit aufgestellten Dienstleistungssektors, ist möglicherweise im Sinne von Keynes eine wesentliche Voraussetzung für eine „balanced economy“ und eine hohe „quality of life“, worauf Skidelsky (2008, 84) hinweist.[20]

Dieser Gedanke von Keynes, dass eine geringere Abhängigkeit vom Weltmarkt und eine stärkere binnenwirtschaftliche Orientierung mit einer Hinwendung zu Dienstleistungen verknüpft sein könnte, soll hier aufgenommen und im weiteren Verlauf behandelt werden. Konkret soll folgende Frage gestellt werden: Wie wäre es zu beurteilen, wenn Deutschland seine Exportüberschüsse abbaut, indem nicht nur die Importe steigen, sondern auch die Exporte sinken, wodurch es zu einer Stagnation oder gar einem Schrumpfen der industriellen Exportindustrien und einem Wachstum der inländischen Dienstleistungssektoren kommt?

[19] Keynes’ Zwei-Sektoren-Modell mit einem Produktions- und einem Kapitalgütersektor dient anderen Zwecken und kann nicht als sektorales Strukturmodell angesehen werden.

[20] Keynes, dem häufig vorgehalten wird, er habe sich nur für die kurze Frist interessiert, hat sich tatsächlich intensiv mit den Zukunftsperspektiven von Ökonomie und Gesellschaft befasst. Siehe den Beitrag von Hagemann über Keynes’ *Economic Possibilities for our Grandchildren* in diesem Band.

Zunächst muss festgehalten werden, dass Dienstleistungen in der öffentlichen Debatte häufig als kein vollwertiger Ersatz für den schrumpfenden Industriesektor angesehen werden. Es existiert eine ganze Reihe von Vorbehalten, die gegenüber Dienstleistungen geäußert werden.

3.2 Zur Bedeutung von Dienstleistungen

Die Tatsache, dass sich der Anteil der Industrie an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung und an der Gesamtbeschäftigung seit vielen Jahren tendenziell verringert, kann man zunächst als einen ganz normalen Vorgang interpretieren, der sich typischerweise im Zuge der historischen Erhöhung des Pro-Kopf-Einkommens in einer Volkswirtschaft vollzieht (Fuchs'sches Gesetz)[21]. Strukturwandel stellt demzufolge den Normalfall einer sich dynamisch weiter entwickelnden Marktwirtschaft dar. Die Abnahme des Anteils der Industrie hat verschiedene Ursachen, die hier nicht umfassend behandelt werden können. Unstrittig ist, dass zu den wichtigsten Determinanten des Strukturwandels das Wachstum der Arbeitsproduktivität gehört.[22] Hinzu kommen, wie bereits erwähnt wurde, die Veränderungen in der internationalen Arbeitsteilung: Im Zuge der Globalisierung haben einige Schwellenländer (insbesondere Brasilien, Russland, Indien, China) einen wachsenden Teil der globalen Industrieproduktion von den entwickelten Volkswirtschaften übernommen und exportieren diese Güter nun in die Hoch-Einkommens-Länder.

Im Hinblick auf den arbeitssparenden Charakter des technischen Fortschritts in der Industrie wurde der Dienstleistungssektor bereits vor geraumer Zeit zum Hoffnungsträger für Wachstum und Beschäftigung erklärt (vgl. Fourastié 1954). Es muss jedoch festgestellt werden, dass es dem Dienstleistungssektor nicht in gleicher Weise gelang, die im Industriesektor nicht mehr benötigten Arbeitskräfte zu absorbieren, wie dies beim Übergang von der Agrar- zur Industriegesellschaft von der industriellen Produktion erreicht werden konnte. Dennoch ist der Dienstleistungssektor in den vergangenen Jahrzehnten stark gewachsen und hat in Deutschland bereits in den 1970er Jahren den Industriesektor größenmä-

[21] Vgl. Fuchs (1968).

[22] Der technische Forschritt hat zunächst in der Landwirtschaft den Beschäftigtenanteil dieses über Jahrhunderte dominierenden Sektors schrumpfen lassen. Nun übt der Produktivitätsfortschritt in der Industrie einen ähnlichen Einfluss aus.

ßig überholt. In allen entwickelten Volkswirtschaften tragen Dienstleistungen heute den größten Teil zum jeweiligen Bruttoinlandsprodukt bei.

In der EU-25 wurden im Jahr 2008 rund 72% der gesamtwirtschaftlichen Bruttowertschöpfung im Dienstleistungssektor erwirtschaftet (EU Kommission 2010).[23] In den USA lag dieser Anteil bei fast 75%. Deutschland weist im EU-Vergleich einen unterdurchschnittlichen Wert beim Wertschöpfungsbeitrag auf. Dennoch werden auch hierzulande mehr als zwei Drittel (69,5%) und damit der weitaus größte Teil der volkswirtschaftlichen Wertschöpfung im Dienstleistungssektor erwirtschaftet. Auch für die Beschäftigung in Europa sind Dienstleistungen von sehr großer Bedeutung. Im Durchschnitt lag der Dienstleistungsanteil an der Beschäftigung in der EU-25 im Jahr 2008 bei etwas über 71% und damit mehr als doppelt so hoch, wie der Anteil, den Landwirtschafts- und Industriesektor zusammen aufweisen. In den USA waren in 2008 sogar fast 80% der Beschäftigten im Dienstleistungssektor tätig. Deutschlands Anteilswert von ca. 72,5% lag 2008 knapp über dem EU-Durchschnitt.

Trotz der dynamischen Entwicklung des Dienstleistungssektors der Vergangenheit und trotz entsprechender Prognosen, die ein weiterhin überdurchschnittliches Wachstum des Dienstleistungssektors vorhersagen, ist es um das Ansehen von Dienstleistungen häufig nicht gut bestellt. Woran liegt es, dass Dienstleistungen im Vergleich zu industriell gefertigten Gütern nicht so hoch geschätzt werden? Auf drei typische Vorbehalte soll im Weiteren jeweils kurz eingegangen werden.[24]

3.3 Einige typische Vorbehalte gegen Dienstleistungen

Dienstleistungen schaffen keine Werte

Dienstleistungen wird gelegentlich unterstellt, dass sie nicht dazu imstande sind einen (oder einen wesentlichen) Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung zu leisten. In dieser Sichtweise entstünden ökonomische Werte und Einkommen ausschließlich durch die Herstel-

[23] Die Weltwirtschaftskrise hat vor allem im Jahr 2009 zu einem scharfen Einbruch der Industrieproduktion geführt. Da Dienstleistungen in geringerem Umfang von der Krise betroffen waren, ist der Anteil des Dienstleistungssektors in diesem Jahr überzeichnet. Daher wird hier die Werte des Jahres vor der Krise aufgeführt.

[24] Die folgenden Ausführungen stützen sich in Teilen auf Krämer (2011).

lung physischer Güter. Die bei der Güterproduktion erzielten Einkommen könnten für Dienstleistungen verausgabt und damit gleichsam verbraucht werden. Wenn nur Güter Werte schaffen, während Dienstleistungen Werte verbrauchen, setzt der Dienstleistungskonsum demnach zwingend eine Wertschöpfung durch Güter voraus.

Diese Auffassung findet sich in ähnlicher Form bereits bei den Klassikern der politischen Ökonomie (vgl. Krämer 1994). Für Adam Smith spielte die Unterscheidung zwischen produktiver und unproduktiver Arbeit eine wichtige Rolle. Nach Smith'scher Ansicht ist nur erstere in der Lage, Werte zu schaffen, während letztere für die Wertschöpfung in einer Ökonomie irrelevant ist.[25] Zu den Tätigkeiten, die Smith als unproduktiv ansah, gehören vor allem heute als konsumnah bezeichnete Dienstleistungen.

Mit der marginalistischen Revolution in den 1870er Jahren verschwand die Unterscheidung von produktiver und unproduktiver Arbeit weitgehend aus der Ökonomik. In der seitdem dominierenden neoklassischen Theorie spielt das Konzept des individuellen Nutzens eine zentrale Rolle für die Erklärung von Wert und Preis. Wenn eine Dienstleistung einen Nutzen für einen potentiellen Käufer stiftet, dann hat sie für ihn einen Wert. Angebot und Nachfrage von Dienstleistungen sind daher prinzipiell den gleichen Gesetzmäßigkeiten unterworfen wie physische Güter; sie können auf dieselbe Weise Werte schaffen und ökonomische Wohlfahrt stiften.

Dienstleistungen, die von den klassischen Ökonomen als unproduktiv angesehen wurden, waren insbesondere solche, die für Personen und private Haushalte erbracht werden. Daneben dienen Dienstleistungen aber ebenfalls – und zwar in stark wachsendem Maße – als Vorleistungen in der Güterproduktion und werden demzufolge von Unternehmen nachgefragt. Diese als industrienah oder als unternehmensbezogen klassifizierten Dienstleistungen sind in erster Linie für die weiter andauernde Tertiarisierung der Volkswirtschaften verantwortlich. Die empirische Analyse lässt keinen Zweifel daran, dass die Entwicklung zur Dienstleistungsgesellschaft weniger von den konsumnahen, sondern vor allem von den

[25] "There is one sort of labour which adds to the value of the subject upon which it is bestowed: there is another which has no such effect. The former, as it produces a value, may be called productive; the latter, unproductive labour." (Smith 1774, II.3.1).

unternehmensbezogenen Dienstleistungen ausgeht (vgl. Kalmbach et al. 2005). Zweifelsohne stehen die unternehmensnahen Dienstleistungen in einem engen Verbund mit der Güterproduktion. Ohne Güter bestände kaum eine Notwendigkeit für Dienstleistungen wie Transport, Wartung, Reparatur und Finanzierung. Andererseits gilt grundsätzlich, dass Güter, genau wie Dienstleistungen, in der Regel *composite goods* sind, das heißt, dass Güter nur im Zusammenspiel mit Dienstleistungen und umkehrt praktisch alle Dienstleistungen nur im Verbund mit Gütern ihren Nutzen entfalten. Dies gilt sowohl für unternehmens- wie auch für konsumbezogene Dienstleistungen. Allein die Tatsache, dass es realiter fast nur Güter-Dienstleistungs-Bündel beziehungsweise Dienstleistungs-Güter-Bündel gibt, führt die Vorstellung, wonach Güter wertschaffend sind, Dienstleistungen dagegen nicht, ad absurdum. Dienstleistungen haben ihren Zweck als Vorleistungen in der Güterproduktion und sie stillen in vielfältiger Weise menschliche Bedürfnisse. Die wachsende Nachfrage nach Dienstleistungen in unserer Gesellschaft zeigt, dass Dienstleistungen wertvoll und nützlich sind.

Es muss jedoch zugestanden werden, dass das komplexe Beziehungsgeflecht, das zwischen Industrie und Dienstleistungen existiert, ein Argument gegen eine Schrumpfung der industriellen Exportsektoren in Deutschland ist. Wenn ein relevanter Teil des Dienstleistungssektors unmittelbar von der Nachfrage nach industriell gefertigten Gütern abhängt, geht auch die Nachfrage nach diesen unternehmensbezogenen Dienstleistungen zurück. Da hier viele Beschäftigte mit einer hohen Qualifikation tätig sind und überdurchschnittliche Einkommen erzielt werden, wäre dies sicherlich als ein erheblicher Nachteil eines derartigen Strukturwandels anzusehen.

Dienstleistungen erfordern minderwertige Beschäftigung

Das häufig zu hörende Argument, dass Dienstleistungen minderwertige Beschäftigungsverhältnisse entstehen lassen, bezieht sich sowohl auf die Struktur der Einkommen als auch auf die Qualifikationsanforderungen im Dienstleistungssektor. Tatsächlich finden sich im Dienstleistungssektor Branchen mit den niedrigsten Einkommen in der Gesamtwirtschaft. Branchen, in denen Niedrigverdienste besonders hervorstechen, sind das Reinigungsgewerbe und die Wach- und Sicherheitsdienste. Auch

Teile des Einzelhandels sowie das Friseur- und das Gastgewerbe gehören dazu. So lag im Jahr 2004 der durchschnittliche (ungewichtete) Jahresbruttolohn für Vollzeitbeschäftigte im Gastgewerbe in der EU-25 um 26% unter dem Niveau der europäischen Industrie und der Durchschnittslohn im Handel um circa 10% darunter. Auf der anderen Seite existieren im Dienstleistungssektor aber auch etliche Branchen, in denen deutlich höhere Durchschnittseinkommen erzielt werden als in der Industrie. Bei den Banken und Versicherungen übertraf das Durchschnittseinkommen die Industrieverdienste um rund 71%. Ein anderes Beispiel für höhere Einkommen sind die unternehmensbezogenen Dienstleistungen, wo im Durchschnitt Einkommen bezogen wurden, die das Niveau der Industrie um fast 14% übersteigen.[26]

Auch hinsichtlich der geforderten Qualifikationen im Dienstleistungssektor ist es notwendig, Differenzierungen vorzunehmen. Im Gegensatz zu gelegentlich geäußerten Vermutungen liegt das durchschnittliche Qualifikationsniveau der Beschäftigten im Dienstleistungssektor höher als im Rest der Wirtschaft. So betrug 2003 der Prozentsatz der nach Definition des statistischen Amtes der Europäischen Union, Eurostat, als hoch qualifiziert geltenden Beschäftigten im Dienstleistungssektor ca. 29% und lag damit klar über dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt von 24%.[27] Dagegen waren in der Industrie nur 15% der Beschäftigten hoch qualifiziert. Quasi spiegelbildlich verhält es sich mit dem Anteil der Beschäftigten mit einer niedrigen Qualifikation. Eine solche weisen rund 33% aller Beschäftigten in der Industrie auf, während dieser Anteil im Dienstleistungsbereich nur 23% beträgt (Gesamtwirtschaft: 28%).

Wie bereits erwähnt, ist der Dienstleistungssektor jedoch ein recht heterogener Bereich, in dem eine Vielzahl von unterschiedlichen Leistungen erbracht werden, die mit sehr verschiedenen Qualifikationsniveaus einhergehen. Wie vermutet werden kann, liegen die Qualifikationsanforderungen zum Beispiel im Bereich Handel, Gastgewerbe weit unter dem Durchschnitt, während das Kredit- und Versicherungsgewerbe und der Bereich Dienstleistungen für Unternehmen einen weit überdurchschnittlichen Anteil hoch Qualifizierter beschäftigt. Da vor allem dem Teilsektor Dienstleistungen für Unternehmen ein überdurchschnitt-

[26] Vgl. Kemekliene et al. (2007, 21ff.).

[27] Ebd., 28f. Alle Werte beziehen sich auf das Jahr 2003.

liches Wachstum vorhergesagt wird[28], werden sich die durchschnittlichen Qualifikationsanforderungen und Einkommen im Dienstleistungssektor in der Zukunft tendenziell erhöhen. Gängige Befürchtungen, denen zufolge der Weg in die Dienstleistungsgesellschaft mit einer generellen Dequalifizierung und mit Einkommensverlusten der Beschäftigten verbunden seien, würden sich demnach als unzutreffend erweisen.

Die überaus heterogene Struktur des Dienstleistungssektors verträgt sich nicht mit pauschalierenden Aussagen über die generellen Merkmalsausprägungen des Dienstleistungssektors. Entscheidend für die zukünftige Entwicklung in einer Volkswirtschaft ist vielmehr, welche Bereiche des Dienstleistungssektors überdurchschnittlich stark wachsen werden. Bereits hingewiesen wurde darauf, dass vor allem dem Bereich Dienstleistungen für Unternehmen sehr gute Wachstumsperspektiven vorhergesagt werden. Da hier der Anteil der Hochqualifizierten 41% und der Anteil Niedrigqualifizierter nur 17% beträgt, kann damit gerechnet werden, dass im Dienstleistungssektor weitere hoch- und höherwertige Beschäftigungsverhältnisse entstehen, in denen auch hohe Einkommen erzielt werden.

Trotz der Tatsache, dass in nennenswertem Umfang auch geringfügig entlohnte und prekäre Beschäftigungsverhältnisse im Dienstleistungssektor existieren und diese auch weiter zunehmen werden, sollte dies nicht zu der Aussage verleiten, dass aufgrund des Dienstleistungstrends generell minderwertige Beschäftigung auf dem Vormarsch ist. Vielmehr ist zu erwarten, dass es zu einer weiteren Ausdifferenzierung von Einkommen, Qualifikationen und Arbeitsverhältnissen kommen wird. Dies wird die Wirtschafts- und Sozialpolitik vor neue Herausforderungen stellen.

Dienstleistungen werden unbezahlbar

Ein weiteres pessimistisches Argument gegenüber der zunehmenden Bedeutung von Dienstleistungen in der Ökonomie lautet, dass Dienstleistungen sich im Laufe der Zeit im Verhältnis zu Industriegütern so sehr verteuerten, dass diese *unbezahlbar* würden und die Nachfrage nach

[28] Vgl. z.B. Kemekliene et al. (2007).

ihnen zurückgehe. Die Ausbreitung von Dienstleistungen führe demnach langfristig und unvermeidlich in einen wirtschaftlich stationären Zustand.

Die These der Kostenexplosion von Dienstleistungen (Baumol'sche Kostenkrankheit) beruht auf dem empirischen Faktum, dass im Dienstleistungssektor ein geringeres Produktivitätswachstum gemessen wird als im Industriesektor.[29] Unter der Annahme, dass sich langfristig die Löhne (für gleich qualifizierte Arbeit) in allen Sektoren angleichen, bedeutet dies, dass die Lohnstückkosten und damit die Preise von Dienstleistungen schneller wachsen als die von Industrieprodukten. Um zu verhindern, dass Dienstleistungen sich so sehr verteuern, dass sie irgendwann nicht mehr nachgefragt werden, wird vorgeschlagen, bei Dienstleistungen niedrigere Löhne zu zahlen. Konkret wird gefordert, einen umfangreichen Niedriglohnsektor zu schaffen, in dem im Wesentlichen Dienstleistungen erbracht werden. Eine solche Beschäftigungsdifferenzierung nach Sektoren hätte jedoch tiefgreifende und unerwünschte gesellschaftspolitische Folgen, da sie langfristig eine enorme Einkommensungleichheit hervorrufen würde. Abgesehen von solchen kaum akzeptablen gesellschaftlichen Entwicklungen ist die Frage, unter welchen Voraussetzungen eine derartige Einkommensdifferenzierung überhaupt herbeigeführt werden könnte. Wie Schettkat (2010) zu Recht betont, würde eine wirtschaftszweigspezifische Lohndifferenzierung imperfekte Arbeitsmärkte erfordern, da bei freiem Marktein- und austritt eine Tendenz zu gleichem Lohn (kontrolliert für Humankapital) in allen Sektoren der Gesamtwirtschaft besteht. Die Modellannahme eines vollkommenen Arbeitsmarktes steht demnach im Widerspruch zur Entstehung eines Niedriglohnsektors für Dienstleistungen.[30]

Es kann außerdem grundsätzlich infrage gestellt werden, ob die Baumol'sche Kostenkrankheit tatsächlich die häufig beschriebenen Folgen

[29] Obwohl es zahlreiche methodische Schwierigkeiten gibt, die Produktivität von Dienstleistungen zu messen, ist es bei einigen Dienstleistungen offensichtlich, dass die Möglichkeiten einer Outputsteigerung pro Zeiteinheit äußerst begrenzt sind. Klassische Beispiele hierfür sind Haarschnitte und Theateraufführungen. Bei Dienstleistungen ist für die Messung und Bewertung des Outputs generell eher die Qualität der Dienstleistung und nicht die Menge entscheidend; vgl. Baumol/Wolff (1984), Triplett/Bosworth (2001), Inklaar/Timmer/van Ark (2008).

[30] Dementsprechend kann auch die wirtschaftspolitische Forderung nach freien und flexiblen Arbeitsmärkten nicht im Einklang mit der Zielsetzung eines Niedriglohnsektors stehen.

hat. Trotz der seit längerem bestehenden *Produktivitätsschwäche* von bestimmten Dienstleistungen[31], lassen sich in der Realität die von Baumol erwarteten Effekte für die Nachfrage von Dienstleistungen nicht generell beobachten. Im Gegenteil: trotz unterdurchschnittlicher Produktivitätsfortschritte und höherer Preissteigerungen findet man in vielen Bereichen eine steigende relative und absolute Nachfrage nach Dienstleistungen. Dies hängt auch damit zusammen, dass viele Dienstleistungen eine vergleichsweise hohe Einkommenselastizität der Nachfrage aufweisen. Zahlreiche konsumnahe Dienstleistungen haben eher den Charakter von „Luxusgütern", deren Anteil im Warenkorb mit steigendem Einkommen zunimmt, zum Beispiel weil man mit ihnen Status und Prestige zu erreichen trachtet. Daher ist Schettkat (2010, 38) auch zuzustimmen, wenn er betont, dass, solange die Produktivität in der Gesamtwirtschaft zunimmt, sich die Bevölkerung mehr von allem leisten kann; also sowohl mehr Güter als auch mehr Dienstleistungen, selbst wenn deren relative Preise steigen.[32]

3.4 Struktur- und Wirtschaftspolitik

Die aufgeführten Entkräftungen gängiger Argumente gegen Dienstleistungen haben verdeutlicht, dass der Gang in die Dienstleistungswirtschaft nicht per se nachteilig sein muss. Wie immer beim Strukturwandel kommt es darauf an, die Übergangsprozesse gesellschafts- und sozialpolitisch zu begleiten und mögliche Verlierer des sektoralen Wandels aufzufangen und gegebenenfalls zu unterstützen.

Man kann davon ausgehen, dass der Strukturwandel zu den Dienstleistungen ohnehin stattfinden wird, ob nun mit einer Abkehr vom bisherigen exportorientierten Geschäftsmodell oder nicht. Dieser Trend wird unter anderem vorangetrieben durch Veränderungen von Technologien, Konsumentenpräferenzen oder sozialen Strukturen. Akzeptiert man die Auffassung, dass der sektorale Strukturwandel weder langfristig zu unter-

[31] Nicht alle Dienstleistungen verzeichnen ein langsameres Produktivitätswachstum. IT-Dienstleistungen haben selbst kräftige Produktivitätsgewinne erfahren und dadurch auch die Produktivität der sie nutzenden Produktionsprozesse gesteigert; vgl. Wölfl (2003).

[32] Er bezeichnet die irrigen Schlussfolgerungen, die aus der Baumol'schen Kostenkrankheit abgeleitet werden, daher als *Geldillusion* (ebd.).

binden noch per se etwas Schlechtes ist, dann lässt sich die Ansicht vertreten, dass es vorteilhafter ist, den ablaufenden Strukturwandel wirtschaftspolitisch zu flankieren und ihn nicht zu behindern. Zu solchen flankierenden staatlichen Maßnahmen im Rahmen des Strukturwandels zur Dienstleistungsgesellschaft gehört vor allem eine zukunftsorientierte Bildungspolitik, die den hohen Qualifikationsanforderungen der wissensintensiven Dienstleistungen entspricht. Auch das bewährte duale Ausbildungssystem muss fortentwickelt werden, indem neue Ausbildungsberufe für die Dienstleistungswirtschaft geschaffen werden. Darüber hinaus sollten Handelsbarrieren beseitigt werden, die gegenwärtig noch dafür sorgen, dass im internationalen Handel mit Dienstleistungen zahlreiche ungenutzte Potenziale nicht ausgeschöpft werden. Wenn nach der Ricardianischen Theorie der komparativen Vorteile sich durch Spezialisierung und Arbeitsteilung und anschließendem Tausch Handelsgewinne für alle beteiligten Länder realisieren lassen, muss dies prinzipiell auch für den Dienstleistungshandel gelten.

Theoriegeschichtlich nicht uninteressant ist die Frage, ob Keynes den internationalen Dienstleistungshandel genauso kritisch wie den internationalen Güterhandel beurteilt hätte. Die folgende Bemerkung ließe sich so interpretieren, dass Keynes gegenüber dem grenzüberschreitenden Handel mit Dienstleistungen nicht grundsätzlich negativ eingestellt war:

> Ideas, knowledge, art, hospitality, travel – these are the things which should of their nature be international. But let goods be homespun whenever it is reasonably and conveniently possible … (Keynes, 1933, 759).

Auf globaler Ebene sind die Versuche, im Rahmen der Welthandelsorganisation (WTO) weitere Handelshemmnisse abzubauen ins Stocken geraten. Dabei erweisen sich insbesondere die Verhandlungen der noch nicht abgeschlossenen Doha-Runde im Dienstleistungsbereich (GATS) als besonders kompliziert. Aber auch innerhalb des europäischen Binnenmarktes ist ein freier Dienstleistungshandel längst nicht verwirklicht. Untersuchungen haben gezeigt, dass zahlreiche administrative Barrieren in den Dienstleistungsmärkten der Europäischen Union die Realisierung von Handelsgewinnen in Europa noch immer verhindern (vgl. Nerb 2006 et al.). Wenn man davon ausgeht, dass der Abbau von handelshemmenden Barrieren beim Dienstleistungshandel prinzipiell den gleichen Effekt hat,

wie beim Handel mit physischen Gütern, könnten alle EU-Länder durch die Öffnung ihrer Dienstleistungsmärkte substanzielle Handelsgewinne realisieren. Doch die potentiellen Vorteile aus dem innereuropäischen Dienstleistungshandel werden nicht von allen so gesehen, wie die heftigen politischen Auseinandersetzungen um die EU-Dienstleistungsrichtlinie und das umstrittene Herkunftslandprinzip vor ein paar Jahren gezeigt haben (vgl. Krämer 2006). Überträgt man die Keynes'schen Bedenken gegenüber den Anpassungskosten, die aus der internationalen Öffnung der Gütermärkte resultieren, auf die Dienstleistungsmärkte, dann hätte er sich andererseits möglicherweise auch auf die Seiten der Gegner der EU-Dienstleistungsrichtlinie gestellt. Trotz der vermuteten Effizienzgewinne, die von einer verstärkten internationalen Arbeitsteilung bei der Dienstleistungserbringung und dem Aufbrechen von regionalen Monopolen ausgehen könnten, setzte sich in weiten Teilen eine Position durch, die die lokale Dienstleistungsproduktion (insbesondere im Handwerk, das von der EU-Kommission auch als Dienstleistungen definiert wurde) vor ausländischer Konkurrenz schützen wollte. Auch Befürchtungen, dass importierte Dienstleistungen lokale Traditionen zerstören könnten, wurde von den Gegnern der Richtlinie – ähnlich wie man es bei Keynes findet – als Gegenargument angeführt.

4 Schlussfolgerungen

Der Prozess der Globalisierung hat neben zahlreichen positiven Effekten – wie Effizienzgewinnen und einer größeren Gütervielfalt – auch einige als nachteilig zu beurteilenden Entwicklungen ausgelöst. Für die Bundesrepublik Deutschland wurden hierbei zwei Dinge exemplarisch herausgestellt. Zum Einen fällt hierunter der Einfluss, den die Globalisierung auf die empirisch gut belegte zunehmende Ungleichheit der Einkommensverteilung ausgeübt hat. Zum anderen wurde argumentiert, dass globale Leistungsbilanzungleichgewichte entstanden sind, die auf Dauer keinen Bestand haben können. Die chronischen Leistungsbilanzüberschüsse, die die deutsche Volkswirtschaft erzielt, müssen im Zusammenhang mit dem Bias zugunsten einer exportorientierten industriellen Wirtschaftsstruktur gesehen werden müssen. Die Ausrichtung der Wirtschafts-, Sozial- und Gesellschaftspolitik in Deutschland auf die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Exportindustrien und die nicht zuletzt da-

durch beeinträchtigten Wachstumschancen anderer Wirtschaftsbereiche (vor allem im Dienstleistungssektor) haben zu einer Stagnation der binnenwirtschaftlichen Nachfrage in Deutschland und zur Herausbildung einer Wirtschaftsstruktur geführt, die im Keynes'schen Sinne als *unausgewogen* bezeichnet wurde.

Die Beurteilung der Folgen der Globalisierung gehört mit zu den umstrittensten Gebieten sowohl im gesellschaftlichen wie auch im wissenschaftlichen Diskurs. Vertreter der traditionellen Handelstheorien und des (Neo-) Liberalismus stellen die grundsätzlichen Vorteile der weltwirtschaftlichen Integration heraus. Die *Frei-Händler* plädieren daher überwiegend für uneingeschränkt offene Güter-, Finanz- und Arbeitsmärkte. Bei denjenigen, die die Probleme der Internationalisierung stärker betonen, lassen sich grob gesprochen drei verschiedene Gruppen unterscheiden. Erstens gibt es die Gruppe, die der Meinung ist, dass man die nachteiligen Folgen der Globalisierung notgedrungen hinnehmen müsse, da man gegen die Globalisierung ohnehin nichts ausrichten könne. Gemäß dieser *fatalistischen Ansicht* würden alle Versuche, sich gegen die Globalisierung zu stellen, nur noch weitaus größere Probleme verursachen. Zweitens gibt es die Gruppe, die sich für eine grundlegende Abkehr von der Globalisierung ausspricht. Vertreter dieser Gruppe treten häufig für radikale protektionistische Maßnahmen ein und plädieren tendenziell für eine weitgehende Abschottung ihres Landes vom Weltmarkt; gelegentlich verbindet sich diese Sichtweise mit einem mehr oder weniger offen ausgesprochen politischen Nationalismus. Und schließlich existiert eine Gruppe, die man als *gemäßigte Globalisierer* bezeichnen könnte. Hier wird die Meinung vertreten, dass man die Globalisierung aktiv steuern und gestalten solle (und dies auch könne), um so die potentiellen Vorteile der Globalisierung zu nutzen, aber gleichzeitig deren gravierendste Nachteile zu vermeiden. Dass zwischen den Vertretern dieser differenzierten Betrachtungsweise sehr unterschiedliche Auffassungen darüber vorliegen, welche Formen der Globalisierung man zulässt und welche wie einzudämmen sind, liegt auf der Hand.[33]

Ein Argument, mit dem sich Vertreter der Gruppe der gemäßigten Globalisierer häufiger auseinanderzusetzen haben ist, dass angeblich keine Alternativen zum gegenwärtigen deutschen Geschäftsmodell be-

[33] Von Borchardt wird diese Konzeption auch als *gemäßigter Protektionismus* bezeichnet; vgl. Borchardt (2001).

stünden. Ein Ende der Lohnmoderation und eine Erhöhung von Steuern und Abgaben sowie andere Maßnahmen, die von einem Teil der gemäßigten Globalisierungskritiker vorschlagen werden, würde zu einer Beeinträchtigung der Wettbewerbsfähigkeit der exportorientierten Industriesektoren führen. Damit würde die entscheidende ökonomische Basis für Wohlstand und hochwertige Arbeitsplätze verlassen. In diesem Beitrag wurde argumentiert, dass Dienstleistungen es grundsätzlich ebenso ermöglichen, eine hohe Wertschöpfung zu erzielen und hochqualifizierte Arbeitskräfte zu beschäftigen wie die Industrie. Es wurde weiterhin versucht, bestehende Vorurteile zu entkräften, denen zufolge Dienstleistungen nicht wertschaffend seien, vorwiegend minderwertige Beschäftigungsverhältnisse hervorbringen würden und aufgrund tendenziell geringer Produktivitätswachstumsraten keine langfristigen Zukunftsperspektiven hätten. Damit sollte gezeigt werden, dass gegenüber dem Modell der deutschen Industrieexportorientierung durchaus Alternativen bestehen und daher auch die Globalisierung in Deutschland in ihrer gegenwärtigen Ausprägung nicht alternativlos ist.

Will man die Anpassungskosten eines solchen Strukturwandels, möglichst gering halten, sollte dafür Sorge getragen werden, dass eine solche Umstrukturierung nicht zu schnell und schockartig daher kommt, wie auch Keynes zu Bedenken gab:

> Yet, at the same time, those who seek to disembarrass a country of its [international; H.K.] entanglements should be very slow and wary. It should not be a matter of tearing up roots but of slowly training a plant to grow in a different direction. (Keynes 1933, 759).

Unabhängig von einer aktiv vorangetrieben Abkehr von dem gegenwärtigen Industrieexportmodell in Richtung einer stärker binnenorientierten Dienstleistungswirtschaft deuten viele Faktoren darauf hin, dass der Trend zu Dienstleistungen in den nächsten Jahren ohnehin weitergehen und den Strukturwandel auch zukünftig prägen wird. Allein hierdurch entsteht bereits eine Reihe von Anpassungsnotwendigkeiten für die Wirtschaft und den Arbeitsmarkt in Deutschland hervorrufen.

Die Herausforderungen eines Strukturwandels in Richtung Dienstleistungen würden sich in einem Umfeld allgemeinen und kräftigen Wirtschaftswachstums zweifelsohne sehr viel schneller und reibungsloser bewältigen lassen. Ein stetiges und hinreichend hohes Wirtschaftswachstum würde es auch leichter ermöglichen, den potentiellen Verlierern des Struktur-

wandels neue Einkommens- und Beschäftigungsoptionen anzubieten. In diesem Sinne ist eine erfolgreiche makroökonomische Wachstumspolitik eine Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche und sozial ausgewogene Strukturpolitik.

Literatur

Alston, Richard M., Kearl, J.R., Vaughan Michael B. (1992): Is There a Consensus among Economists in the 1990's?, in: American Economic Review, Bd. 82, Nr. 2, S. 203-209.

Baldwin, Richard E., Martin, Philippe (1999): Two Waves of Globalization: Superficial Similarities, Fundamental Differences, NBER Working Paper, Nr. 6904, January 1999.

Baumol, William (1967): The Macroeconomics of Unbalanced Growth. The Anatomy of Urban Crisis, in: American Economic Review, Bd. 57, S. 415-426.

Baumol, William/Wolff, Edward (1984): On Interindustry Differences in Absolute Productivity, in: Journal of Political Economy, Bd. 92, Nr. 6, S. 1017-34.

Blanchard, Olivier (2008): Macroeconomics, 5. Auflage, Upper Saddle River.

Borchardt, Knut (2001): Globalisierung in historischer Perspektive, Bayerische Akademie der Wissenschaften, Sitzungsberichte, Heft 2001/2, München.

Carabelli, Anna M., Cedrini, Mario A. (2010): Keynes and the Complexity of International Economic Relations in the Aftermath of World War I, in: Journal of Economic Issues, Bd. 44, Nr. 4, S. 1009-1028.

Clark, Colin (1940): The Conditions of Economic Progress, London.

Dimand, Robert W. (2006): Keynes on Global Economic Integration, in: Atlantic Economic Journal, Bd. 34, Nr. 2, S. 175-182.

EU-Klems (2009): Growth and Productivity Accounts, EU-Klems Release November 2009, http://www.euklems.net; Abruf: 2.1.2011.

Europäische Kommission (2007): The Labour Income Share in the European Union, Employment in Europe, Kapitel 5, S. 237-272.

Europäische Kommission (2010): Eurostat. Economic and Financial Affairs, AMECO, Stand: 29 November 2010, http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/ResultSerie.cfm; Abruf am 30.12.2010.

Fitoussi, Jean-Paul, Stiglitz, Joseph E. (2009): The Ways Out of the Crisis and the Building of a More Cohesive World, OFCE Document de travail, Nr. 17, Paris.

Fourastié, Jean (1954): Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts, Köln.

Fuchs, Victor R. (1968): The Service Economy, New York.

Giddens, Anthony (Hrsg.) (2001): The Global Third Way Debate, Oxford.

Guthrie, William, Tarascio, Vincent J. (1992): Keynes on Economic Growth, Stagnation, and Structural Change. New Light on a 55-Year Controversy, in: History of Political Economy, Bd. 24, Nr. 2, S. 381-412.

Held, David (2000): Regulating Globalization? The Reinvention of Politics, in: International Sociology, Bd. 15, Nr. 2, S. 394-408.

Horn, Gustav, Joebges, Heike, Zwiener, Rudolf (Horn et al. 2009a): Von der Finanzkrise zur Weltwirtschaftskrise (II), Globale Ungleichgewichte. Ursache der Krise und Auswegstrategien für Deutschland. IMK Report Nr. 40, Juli 2009, Düsseldorf.

Horn, Gustav, Dröge, Katharina, Sturn, Simon, van Treeck, Till, Zwiener, Rudolf (Horn et al. 2009b): Von der Finanzkrise zur Weltwirtschaftskrise (III). Die Rolle der Ungleichheit, IMK Report Nr. 41, September 2009, Düsseldorf.

IMF (International Monetary Fund) (2007): The Globalization of Labor, World Economic Outlook, Kapitel 5, April, Washington D.C.

Inklaar, Robert, Timmer, Marcel P., van Ark, Bart (2008): Market Services Productivity across Europe and the U.S., Economic Policy, Bd. 23, Nr. 53, Januar, S. 139-94.

Kalmbach, Peter, Franke, Reiner, Knottenbauer, Karin, Krämer, Hagen (2005): Die Interdependenz von Industrie und Dienstleistungen – Zur Dynamik eines komplexen Beziehungsgeflechts, Berlin.

Kemekliene, Gintare, Connolly, Heather, Keune, Maarten, Watt, Andrew (2007): Dienstleistungsbeschäftigung in Europa. Heute und in der Zukunft, Bericht 104, ETUI-REHS, Brüssel.

Keynes, John Maynard (1924): Foreign Investment and the National Advantage, in: The Nation and the Athenaeum, Nr. 35, 9. August 1924, S. 585-586, wiederabgedruckt in: Moggridge, D. (Hrsg.), Collected Writings of John Maynard Keynes, Bd. 19, Activities 1922-1929: The Return to Gold and Industrial Policy, London/Basingstoke, 1981, S. 275-284.

Keynes, John Maynard (1925): The Economic Consequences of Mr. Churchill; wiederabgedruckt in: Moggridge, D. (Hrsg.), Collected Writings of John Maynard Keynes, Bd. 9, London/Basingstoke, 1971, S. 207-230.

Keynes, John Maynard (1933): National Self-Sufficiency, in: The Yale Review, Bd. 22, S. 755-769; wiederabgedruckt in: Moggridge, D. (Hrsg.), Collected Writings of J.M. Keynes, Bd. 21, London/Basingstoke, 1982, S. 233-246.

Keynes, John Maynard (1936): The General Theory of Employment, Interest and Money; wiederabgedruckt in: Moggridge, D. (Hrsg.), Collected Writings of J.M. Keynes, Bd. 7, London/Basingstoke, 1973. Deutsch: Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes. 10. verbesserte Auflage, 2009, Berlin.

Keynes, John Maynard (1937): How to Avoid a Slump, in: The Times, 12. Januar 1937; wiederabgedruckt und zitiert nach: Moggridge, D. (Hrsg.), Collected Writings of J.M. Keynes, Bd. 21, London/Basingstoke, 1982, S. 384-398.

Krämer, Hagen (1994): Unproduktive Arbeit und der Productivity Slowdown – Eine theoretische und empirische Untersuchung zur Anwendung eines klassischen Konzepts auf ein modernes Phänomen, Marburg.

Krämer, Hagen (2006): Chancen und Risiken der EU-Dienstleistungsrichtlinie, in: local global (Hrsg.), Export von Dienstleistungen. Potenziale und Strategien beim „Going International“, Stuttgart, S. 43-52.

Krämer, Hagen (2011): Dienstleistungen im Strukturwandel. Entwicklung und Perspektiven für Wachstum und Beschäftigung in Europa, in: Wirtschaft und Gesellschaft, Heft 2 (im Erscheinen).

Krugman, Paul (2008): Trade and Wages, Reconsidered, in: Brookings Papers on Economic Activity, Spring 2008, S. 103-154.

Krugman, Paul, Obstfeld, Maurice, Melitz, Marc (2011): International Economics. Theory and Policy, 9. Auflage, Upper Saddle River.

Nerb, Gernot, Schmalholz, Heinz, Frank, Björn, Gornig, Martin, Krämer, Hagen u.a. (2006): Chancen und Risiken veränderter Rahmenbedingungen für die Dienstleistungsunternehmen durch die EU-Dienstleistungsrichtlinie, ifo Forschungsberichte, München.

Rodrik, Dani (1997): Has Globalization gone too far?, Institute for International Economics, Washington, D.C.

Rodrik, Dani (2007): How to save Globalization from its Cheerleaders, in: The Journal of International Trade and Diplomacy, Bd. 1, Nr. 2, S. 1-33.

Rodrik, Dani (2011): The Globalization Paradox, New York, London.

Roncaglia, Alessandro, Sylos Labini, Paolo (2008): Geschichte des ökonomischen Denkens. Eine kurze Einführung, Marburg.

Schettkat, Ronald (2010): Dienstleistungen zwischen Kostenkrankheit und Marketization, Abt. Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn 2010.

Sinn, Hans-Werner (2002): Globalisierung, in: ifo Schnelldienst, Nr. 24/2002, S. 3-6.

Sinn, Hans-Werner (2005): Die Basar-Ökonomie. Deutschland: Exportweltmeister oder Schlusslicht?, 2. Auflage, Berlin.

Sinn, Hans-Werner (2009): Falsches Geschäftsmodell, in: Wirtschaftswoche, Nr. 26, 22.6.2009, S. 38-39.

Sinn, Hans-Werner, Carstensen, Kai (2010): Ein Krisenmechanismus für die Eurozone, ifo Schnelldienst Sonderausgabe, 23.11.2010, München.

Skidelsky Robert (1992): John Maynard Keynes. The Economist as Saviour, 1920-1937, London.

Skidelsky, Robert (2008): The Origin of Keynesian Economics and some Applications to Restructuring and Globalization, in: Forstater, Mathew, Wray, L. Randall (Hrsg.): Keynes for the Twenty-first Century. The Continuing Relevance of The General Theory, New York, S. 82-87.

Skidelsky, Robert (2009): Keynes. The Return of the Master, London.

Smith, Adam (1776[1904]): An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations; hrsg. und eingel. von E. Cannan, nach der 5. Auflage von 1789, 2 Bände, Wiederabdruck 1976, Chicago.

Stiglitz, Joseph (2002): Globalization and its Discontents, New York.

Triplett, Jack E., Bosworth, Barry P. (2001): Productivity in the Services Sector, in: Stern, Daniel M. (Hrsg.) Services in the International Economy, Ann Arbor, S. 23-52.

Wölfl, Anita (2003): Productivity Growth in Service Industries. An Assessment of Recent Patterns and the Role of Measurement, STI Working Paper 2003-07, OECD, Paris.