

August 2010

WISO Diskurs

Expertisen und Dokumentationen
zur Wirtschafts- und Sozialpolitik

Dienstleistungen zwischen Kostenkrankheit und Marketization





Expertise im Auftrag der Friedrich-Ebert-Stiftung

Dienstleistungen zwischen Kostenkrankheit und Marketization

Ronald Schettkat

Inhaltsverzeichnis

Vorbemerkung	3
Abbildungs- und Tabellenverzeichnis	4
Zusammenfassung in 15 Thesen	5
1. Einleitung: Dienstleistungen zwischen beschäftigungspolitischer Hoffnung und „neo-feudalen“ Strukturen	8
2. Trend zu Dienstleistungen	10
2.1 Nettobeschäftigungsgewinn nur bei Dienstleistungen	10
2.2 Vergleich Deutschland – USA	10
2.3 Sind Dienstleistungen arbeitsintensiver?	14
2.4 Dienstleistungsanteile und Pro-Kopf-Einkommen	16
2.5 Nachfragestruktur	17
3. Dienstleistungsexpansion: Hypothesen und Empirie	20
3.1 Hypothesen	20
3.2 Empirische Zusammenhänge	21
4. Wertschöpfung – Löhne – Produktivität	24
5. Virtuous circles	25
5.1 Nachfrage- und angebotsseitige „virtuous circles“	25
5.2 Baumols Kostenkrankheit – Kann es mit dem Dienstleistungssektor einen „virtuous circle“ geben?	28
5.3 Marketization – Positive Feedbackeffekte durch erhöhte Erwerbsbeteiligung	29
5.4 Ausweitung der Dienstleistungsnachfrage und Produktivitätsentwicklung	32
6. Geldillusion: Sind Dienstleistungen unbezahlbar?	33
6.1 Die „Marketization“-Entscheidung privater Haushalte	33
6.2 Gesellschaftliche Kosten	34
7. Zusammenfassung	36
Literaturverzeichnis	39
Der Autor	43

Diese Expertise wird von der Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung veröffentlicht. Die Ausführungen und Schlussfolgerungen sind vom Autor in eigener Verantwortung vorgenommen worden.

Vorbemerkung

In Deutschland haben Dienstleistungen oft einen schlechten Ruf. Angeblich werden Werte nur in der Industrie und am besten noch im Export geschaffen. Man kann ja nicht reicher werden, indem man sich gegenseitig die Haare schneidet, meinen die Anhänger des traditionellen Wachstumsmodells. Wegen ihrer geringeren Produktivität und der damit verbundenen „Kostenkrankheit“ müssten Dienstleistungen auch schlechter bezahlt werden, um überhaupt nachgefragt zu werden. In Deutschland werden daher gerade im Dienstleistungssektor ein zunehmender Ausbau des Niedriglohnssektors und eine weitere Lohnspreizung propagiert.

Aber sind beim Übergang in die Dienstleistungsgesellschaft wirklich nur neo-feudale Strukturen möglich? Muss zur Lösung der Kostenkrankheit der bereits heute große Niedriglohnssektor weiter ausgebaut werden? Oder sollten Dienstleistungen gar besser im Haushalt oder durch Eigenarbeit im informellen Sektor erbracht werden? Stellt dieser Rückzug aus dem Markt einen erfolgsversprechenden und zukunftsweisenden Weg dar? Oder lässt sich im Zuge des marktorientierten Angebots („Marketization“) die Kostenkrankheit durch technischen Fortschritt, Spezialisierung und zunehmende Arbeitsteilung kurieren? Sind also Produktivitätssteigerungen durch technischen Fortschritt auch in den Dienstleistungssektoren möglich?

Die Friedrich-Ebert-Stiftung hat Prof. Dr. Ronald Schettkat gebeten, diese und weitere mit der Expansion des Dienstleistungsbereichs auftretenden Probleme zu untersuchen und die offenen Fragen aus der Sicht der Wirtschaftswissen-

schaft zu beantworten. Seine Analyse zeigt: Ein Tugendkreis („virtuous circle“) aus dynamischer Wirtschaftsentwicklung mit hohen Raten des Produktivitäts-, Einkommens-, Nachfrage- und Beschäftigungswachstums ist auch in der Dienstleistungsgesellschaft möglich. Die Marketization, die Verlagerung von zuvor im Haushalt erbrachten Dienstleistungen in den Markt, erlaubt eine bessere Spezialisierung und Professionalisierung und erhöht letztlich auch die Akzeptanz und Zahlungsbereitschaft der Nachfrager. Je nach wirtschaftspolitischer Präferenz können diese Dienstleistungen dann entweder über Marktpreise (Modell in den USA) oder über Steuern (schwedisches Modell) finanziert werden.

Damit dies alles gelingen kann, sind eine Vielzahl von Maßnahmen etwa im Bereich der Familienpolitik, Steuerpolitik, Bildungspolitik, Lohnpolitik erforderlich. Der Gestaltungsspielraum ist auf jeden Fall vorhanden; denn solange das gesamtwirtschaftliche Pro-Kopf-Einkommen weiter steigt, solange können wir uns mehr von allen Waren und Dienstleistungen, auch von den dringend weiter auszubauenden Bildungs-, Gesundheits- und Pflegedienstleistungen leisten. Dies scheint in der öffentlichen Diskussion nicht immer allen klar zu sein. Insofern muss rund um die Frage der Produktivität und der Finanzierbarkeit von Dienstleistungen noch viel Aufklärungsarbeit in Deutschland geleistet werden. Diese Expertise will dazu einen Beitrag leisten.

Michael Dauderstädt und Markus Schreyer
Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik
der Friedrich-Ebert-Stiftung

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

Abbildung 1:	Veränderungen der Beschäftigung in Deutschland, Personen [Jahresdurchschnitte]	11
Abbildung 2:	Veränderungen der Beschäftigung in Deutschland, Arbeitsvolumen [Jahresdurchschnitte]	11
Abbildung 3:	Differenzen in Beschäftigung und Arbeitsstunden je Einwohner, USA minus Deutschland (1977–2007), Gesamtökonomie und Dienstleistungen	13
Abbildung 4:	Anteile der Dienstleistungsbeschäftigung an der Beschäftigung insgesamt, Deutschland, Niederlande, Frankreich, Vereinigtes Königreich und Spanien im Vergleich zur historischen Entwicklung der USA (1960, 1970, 1980, 1990, 2000)	17
Abbildung 5:	Virtuous Circles	26
Abbildung 6:	Stilisierter Zusammenhang von Produktivitätsgewinnen und Beschäftigung im Golden Age und in der postindustriellen Phase	27
Abbildung 7:	Veränderung von Erwerbs- und Eigenarbeit bei Frauen und Männern in ausgewählten Industrieländern	30
Tabelle 1:	Veränderungen und Anteile der Beschäftigung im Dienstleistungssektor, Arbeitsvolumen [Jahresdurchschnitte]	12
Tabelle 2:	Der Gesamtbeschäftigungseffekt gleich hoher Nachfragestimuli, Dienstleistungen/Verarbeitendes Gewerbe	14
Tabelle 3:	Anteile des individuellen und kollektiven Konsums am Bruttoinlandsprodukt (BIP), sowie Haushalts- und öffentlicher Konsum	19
Tabelle 4:	Regressionsergebnisse, Deutschland (1970–2005) und USA (1977–2005)	22

Zusammenfassung in 15 Thesen

1. Dienstleistungen sind dominant

Dienstleistungssektoren dominieren die Beschäftigungsentwicklung und stellen in allen hochindustrialisierten Ländern die größten Beschäftigungsanteile. Historisch und international vergleichend zeigt sich eine für sozialwissenschaftliche Phänomene erstaunliche Regelmäßigkeit der Dienstleistungsbeschäftigung in Abhängigkeit vom Pro-Kopf-Einkommen: Mit steigendem Pro-Kopf-Einkommen hat die Dienstleistungsbeschäftigung in allen Volkswirtschaften zugenommen.

2. Deutschlands Dienstleistungsrückstand

Deutschland hat im internationalen und historischen Vergleich einen relativ geringen Dienstleistungsanteil, was teilweise auf die Exportorientierung der deutschen Ökonomie zurückzuführen ist, was aber auch an der geringen Erwerbsbeteiligung von Frauen liegt, die wiederum durch fehlende Unterstützungssysteme (z.B. Kinderbetreuung; frühkindliche Erziehung) behindert wird. Konsolidierungsbemühungen der öffentlichen Haushalte haben zudem zu einer negativen Beschäftigungsentwicklung im öffentlichen Sektor geführt.

3. Nachfrage zugunsten von Dienstleistungen verschoben

In den letzten Jahrzehnten hat eine Verschiebung der relativen realen Nachfrage zugunsten von Dienstleistungen stattgefunden. Dies ist selbst bei den Ausgaben privater Haushalte festzustellen, die vermeintlich stärker auf Preiserhöhungen reagieren.

4. Die Kostenkrankheit der Dienstleistungen

Baumols Kostenkrankheit – die negative Korrelation von Produktivitätserhöhungen und Preissteigerungen – ist sowohl im Dienstleistungssektor (soweit man die dort gemessenen Produktivitätsgewinne akzeptiert) als auch im Verarbeitenden Gewerbe und in der Gesamtwirtschaft feststellbar. Wirtschaftszweige mit geringeren Produktivitätsgewinnen erhöhen ihre Preise stärker, bauen aber gleichzeitig mehr Beschäftigung auf.

5. Geringe, aber vorhandene Preiselastizität

Höhere Preissteigerungen in den Wirtschaftszweigen mit geringeren Produktivitätsgewinnen (insb. Dienstleistungen) deuten auf eine preisunelastische Nachfrage hin. Eine Entwicklung hin zur „self-service economy“, die sich bei unterstellten hohen Preiselastizitäten ergeben würde, ist somit nicht beobachtbar. Allerdings mögen sich die Preiselastizitäten in Mikrodaten anders darstellen. Bei zunehmenden Einkommen kompensiert die Einkommenselastizität die Preiselastizität über, so dass die Dienstleistungsnachfrage auch aus diesem Grund zunimmt.

6. „Virtuous circle“ im Verarbeitenden Gewerbe

Der „virtuous circle“ des Verarbeitenden Gewerbes in den 1950er und 1960er Jahren beruhte auf positiven Rückkopplungseffekten von Einkommenssteigerungen, Ausgaben für Güter des Verarbeitenden Gewerbes und Produktivitätsentwicklungen. Er schlug sich in einem positiven Zusammenhang von wirtschaftszweigspezifischen Beschäftigungsgewinnen und Produktivitätssteigerungen nieder.

7. „Vicious Circle“: Umkehrung in ein postindustrielles Muster

Seit Ende der 1960er bzw. Beginn der 1970er Jahre hat sich dieser positive Zusammenhang in einen negativen Zusammenhang verkehrt. Es wächst seither vor allem die Beschäftigung in Wirtschaftszweigen mit geringeren Produktivitätssteigerungen.

8. Mögliche Therapien

Die Kostenkrankheit lässt sich prinzipiell auf vier Arten therapieren:

- A durch technischen Fortschritt, also Produktivitätssteigerungen in bislang technologisch stagnierenden Sektoren;
- B durch Lohndifferenzierung (Niedriglohnssektor);
- C durch Überführung in den informellen Sektor (Haushaltsproduktion, Eigenarbeit);
- D der nachfragebremsende Effekt der Kostenkrankheit kann durch den Einkommenseffekt kompensiert oder überkompensiert werden. Damit wird die Kostenkrankheit nicht geheilt, aber der „Patient“ erhält eine komfortable Gehhilfe“.

9. Überführung in den informellen Sektor? (8. C)

Insbesondere öffentlich angebotene Leistungen werden als „unbezahlbar“ dargestellt und als Alternative werden oftmals informelle Produktionsformen („Eigenarbeit“, „informelle Arbeit“, „Tauschringe“ etc.) favorisiert. Die „Entlastung“ öffentlicher Haushalte erfolgt bei diesen Vorschlägen in der Regel durch die Nichtberücksichtigung der Opportunitätskosten. Nur wenn die informelle Leistungsproduktion tatsächlich effizienter als die durch die formelle Ökonomie ist, kommt es zu einem

gesellschaftlichen Zugewinn. Professionelle Arrangements – die formelle Ökonomie oder der Markt – haben sich in der Vergangenheit aber gerade deshalb durchgesetzt, weil sie sehr viel effizienter als Eigenarbeit waren, was auch bei zahlreichen Dienstleistungen, aber nicht bei allen Dienstleistungen der Fall ist. Vorschläge wie zum Realtausch (Tauschringe, Zeitwährungen) zurückzukehren werden der hohen Komplexität und Effizienz der arbeitsteiligen Ökonomie nicht gerecht.

10. Lohndifferenzierung und Ausbau des Niedriglohnssektors? (8. B)

Die Etablierung eines Niedriglohnssektors für Dienstleistungen lässt sich mit Bezug auf ein niedriges Produktivitätsniveau nicht begründen. Produktivitätsniveaus sind zwischen Wirtschaftszweigen nicht vergleichbar. Einzig Produktivitätsgewinne sind wirtschaftszweigspezifisch interpretierbar. Eine dauerhafte Abkopplung der Löhne einiger Wirtschaftszweige mit geringen Produktivitätsgewinnen von der allgemeinen Produktivitäts- und Lohnentwicklung würde in eine gigantische Ungleichheit führen. Wirtschaftszweigspezifische Lohndifferenzierung erfordert zudem imperfekte Märkte, denn (kontrolliert für Humankapital) wären im Wettbewerbsmarkt alle Löhne in allen Sektoren gleich, d. h. sie wären unabhängig von der wirtschaftszweigspezifischen Produktivitätsentwicklung. Es ist eine der Ungereimtheiten der „Flexibilisierung“ der Arbeitsmärkte, dass sie ihre Argumente auf Wettbewerbsmärkte stützen, ihre Vorschläge aber gerade keine Wettbewerbsmärkte zulassen.

11. Beschleunigung des technischen Fortschritts in Dienstleistungen (8.A)

Technischer Fortschritt bzw. höhere Produktivitätssteigerungen sind eine notwendige, aber nicht hinreichende Voraussetzung für Einkommenssteigerungen. Insbesondere im Distributionssektor hat es Produktivitätsgewinne gegeben, die plausibel auf den Einsatz von Informationstechnologien zurückzuführen sind. Aber damit ist Baumols Kostenkrankheit bei personalen Diensten keinesfalls kuriert, denn Distributionsleistungen sind ja in der Regel – sieht Frau von besonderen Shopperlebnissen ab – aus der Güternachfrage abgeleitet, deren Preis nur in geringem Masse von der Produktivität des Distributionssektors abhängt.

Produktivitätsgewinne sind die Voraussetzung für Einkommenszuwächse, aber die Annahme von Says Law (jedes Angebot schafft sich die Nachfrage) ist irreführend, denn nur wenn die verbesserten Möglichkeiten auch genutzt werden, wird es zu höherem Einkommen kommen. Wenn Nachfrage nicht entsprechend dem Wachstum der Produktivität (dem Potenzial) entwickelt wird, können zwar die Einkommen der Beschäftigten zunehmen, aber gleichzeitig wird die Beschäftigtenzahl sinken. Die Gesellschaft verbleibt unter ihren Möglichkeiten, unter ihrem Potenzial.

12. Technischer Fortschritt durch „Professionalisierung“?

Professionalisierung kann die Qualität von Dienstleistungen verbessern, was sicher in vielen Bereichen wünschenswert ist. Sie mag auch die Bewertung der Leistungen und damit die Zahlungsbereitschaft erhöhen, aber sie wird die Produktivität in vielen Bereichen allenfalls marginal beeinflussen. Professionalisierung kann deshalb das angebotsseitige Problem – die Kostenkrankheit – kaum beheben.

13. Individuelles Kalkül – soziale Kosten

Das individuelle ökonomische Kalkül der privaten Haushalte bei der Entscheidung über Marktbezug oder Haushaltsproduktion wird von Opportunitätskosten geleitet. Private und soziale Kosten sind aber nicht identisch, weil Steuern und Abgaben zwar das Nettoeinkommen des Haushalts reduzieren, aber sie sind für die öffentliche Hand Einnahmen und gehen der Gesellschaft nicht verloren. Individuelle und gesellschaftliche Kosten können deshalb auseinanderfallen. Die individuelle Rationalität muss nicht der gesellschaftlichen Rationalität entsprechen.

14. „Virtuous circle“ durch Marketization von Dienstleistungen

Marketization, d. h. über den Markt vermittelte gesellschaftliche Arbeitsteilung, kann hohe Effizienzgewinne erzeugen, deren Mobilisierung nicht immer automatisch durch private Organisation – den Markt – freigesetzt wird, sondern des Anstoßes oder der Unterstützung durch die öffentliche Hand bedarf.

15. Geldillusion: Wir können uns immer mehr Dienstleistungen leisten!

Führt uns die geringe Produktivitätssteigerung im Dienstleistungssektor in einen „vicious circle“? Führt uns Baumols Kostenkrankheit in eine stationäre Wirtschaft? Nein! Solange die Produktivität in der Gesamtwirtschaft wächst, solange wir nicht in einer stationären Ökonomie leben, solange können wir uns mehr Güter und mehr Dienstleistungen leisten. Von einem höheren Einkommen kann mehr von allem konsumiert werden, auch wenn die relativen Preise sich verändern, d.h. auch wenn die Dienstleistungen relativ immer teurer werden. Andere Vorstellungen erliegen der Geldillusion.

1. Einleitung: Dienstleistungen zwischen beschäftigungspolitischer Hoffnung und „neo-feudalen“ Strukturen

Die Dienstleistungsdiskussion wird von Extrempositionen beherrscht, die sich teilweise sogar auf dieselben „Fakten“ stützen: Dienstleistungen werden als beschäftigungspolitische Hoffnung bezeichnet, weil sie vorgeblich arbeitsintensiver und weniger dem technischen Fortschritt – also Produktivitätssteigerungen – zugänglich sind, aber aus demselben Grunde leiden sie auch an der sogenannten Baumolschen Kostenkrankheit (Baumol/Bowen 1965, Baumol 1967), die die relativen Preise von Dienstleistungen nach oben treibt und sie (vorgeblich) „unbezahlbar“ macht. Zugleich wird die Zunahme von Dienstleistungen in Wertschöpfung und Beschäftigung als „Deindustrialisierung“ bezeichnet; es wird vor dem Niedergang der industriellen Sektoren gewarnt und das Szenario eines Abgleitens in minderwertige Beschäftigung oder gar neo-feudale Strukturen (Beck 2002) beschworen. Dabei spielt wohl das weit verbreitete Empfinden eine Rolle, dass (angeblich) nur das güterproduzierende Gewerbe „Werte“ schafft, Dienstleistungen aber eigentlich verzichtbar, nicht notwendig sind und ihre Daseinsberechtigung nur von den Gütersektoren ableiten. Dienstleistungen werden häufig mit Niedriglöhnen gleichgesetzt und es wird zur Erschließung des Dienstleistungssektors deshalb eine stärkere Lohndifferenzierung gefordert, aber tatsächlich sind sowohl die am höchsten wie auch die am niedrigsten entlohnten Tätigkeiten Dienstleistungen (Freeman/Schettkat 1999).

Ein niedriges Produktivitätsniveau, so die Begründung vieler Ratgeber¹, zwingt zu Niedriglöhnen im Dienstleistungssektor, obwohl Öko-

nomen nachgewiesen haben, dass wirtschaftszweigspezifische Produktivitätsniveaus überhaupt nicht aussagefähig für die wirtschaftszweigspezifische Lohnhöhe sind (Baumol/Wolff 1984). Hohe Lohndifferenzierung in den USA, aber geringe Lohndifferenzierung in Europa, ist die populärste Hypothese für den transatlantischen Unterschied in der Dienstleistungsbeschäftigung. Aber mehrere empirische Analysen sprechen gegen diese Hypothese: Die wirtschaftszweigspezifische Lohnstruktur ist in den USA der europäischen sehr ähnlich (Freeman/Schettkat 1999, Kenworthy 2008) und bei den Löhnen im unteren Segment gibt es keinerlei Anzeichen für eine stärkere Spreizung in den USA.² Die „Professionalisierung“ von Dienstleistungen wird als Alternative der Forderung nach Niedriglöhnen zur Behebung der Kostenkrankheit gegenübergestellt oder es wird auch die Etablierung einer Parallelökonomie – informelle Ökonomie, Eigenarbeit, Bürgerarbeit, Tauschringe, Zeitwährungen etc. – als Lösung vorgeschlagen. Vornehmlich sozialstaatliche Leistungen sollen durch Bürgerengagement ersetzt werden, um so eine andere Art von Dienstleistung zu erhalten, aber auch weil der Sozialstaat als nicht mehr finanzierbar gilt.

Alle hochindustrialisierten Länder sind inzwischen Dienstleistungsökonomien, weil seit Jahrzehnten die Nettobeschäftigungsgewinne im Dienstleistungssektor konzentriert sind. Dienstleistungssektoren sind also in der Tat beschäftigungspolitisch von außerordentlicher Bedeutung und Dienstleistungsbeschäftigung nimmt mit einer für ökonomische Phänomene ungewöhnli-

1 Herbert Giersch (1983) argumentiert beispielsweise, dass geringe Lohndifferenzierung in Europa (Dienst-)Leistungen mit geringer Produktivität ausgrenzt und so zu technologischer Arbeitslosigkeit dritten Grades führt.

2 Vgl. Nickell/Bell 1996, Card et al. 1996, Krueger/Pischke 1997, Freeman/Schettkat 2000, Möller 2004. Sogenannte Lohnnebenkosten erhöhen die Kosten der Niedriglohnwirtschaftszweige in Deutschland mehr als in den USA (vgl. Freeman/Schettkat, 2002).

chen Regelmäßigkeit zu. Aber was führt eigentlich zur Ausweitung von Dienstleistungen?

Diese Expertise möchte die Dienstleistungsdiskussion und die propagierten „Lösungen“ ordnen und in theoretische Konzepte einordnen. Es wird analysiert, inwieweit die als alternativlos dargestellten „Lösungen“ in Form von stärkerer Lohndifferenzierung, geringen öffentlichen Leistungen, mehr Eigen- statt Erwerbsarbeit begründet sind oder inwieweit sie auf „Geldillusion“ (Baumol) beruhen.

Im Folgenden stehen insbesondere drei Theorien im Zentrum der Analyse: Baumols Kostenkrankheit, Fuchs' Einkommensthese und Marketization (Freeman/Schettkat). Der Zusammenhang zwischen Wertschöpfung, Löhnen und

Produktivität wird grundlegend diskutiert, und es wird der Frage nachgegangen, ob Dienstleistungen unbezahlbar werden, wobei die mikro- und makroökonomischen Zusammenhänge differenziert werden. Es werden zunächst die Trends zur Dienstleistungsökonomie in vergleichbaren Industrieländern aufgezeigt und analysiert. Welche Dienstleistungen sind Hauptträger der Beschäftigungsexpansion? Die Expertise soll den Stand der Forschung aufzeigen, grundlegende Zusammenhänge diskutieren und analysieren, ob ein „virtuous circle“, d.h. eine positive Wirtschaftsentwicklung mit positiven Produktivitäts-, Einkommens- und Beschäftigungswachstumsraten auch in einer durch Dienstleistungen dominierten Ökonomie denkbar ist.

2. Trend zu Dienstleistungen

2.1 Nettobeschäftigungsgewinn nur bei Dienstleistungen

Nettobeschäftigungsgewinne sind in Deutschland bei insgesamt stagnierender Zahl der beschäftigten Personen (bereinigt um den Wiedervereinigungseffekt³) und bei Berücksichtigung der sinkenden Arbeitszeiten (bzw. des Arbeitsvolumens) nur im Dienstleistungssektor aufgetreten. Abbildung 1 zeigt die Veränderungen in den Dekaden von 1970 bis 2007 für die Zahl beschäftigter Personen. Zunächst fällt die bescheidene Zunahme der insgesamt beschäftigten Personen ins Auge, die stark mit Entwicklungen in anderen Ländern, insbesondere den USA, kontrastiert, was hier aber nur am Rande behandelt werden kann (vgl. Schettkat 2010, Schettkat/Sun 2009). Seit 1970 ist im Durchschnitt die Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe (Definition siehe Box) und in der Landwirtschaft/im Bergbau rückläufig, während sie in den Dienstleistungen zunimmt.

Abbildung 2 dokumentiert die Beschäftigungsentwicklung unter Berücksichtigung der Arbeitszeiten (Arbeitsvolumen), die bekanntlich im Durchschnitt der Beschäftigten verringert wurden. Das Arbeitsvolumen ist in Deutschland insgesamt rückläufig und wiederum sind positive Effekte nur im Dienstleistungssektor zu verzeichnen. Im Vergleich zur Zahl beschäftigter Personen sind die negativen Effekte stärker und die positiven Effekte geringer, was durch die Verringerung der durchschnittlichen Arbeitszeiten (tarifliche Jahresarbeitszeiten, Teilzeit, marginale Beschäftigung) begründet ist. Arbeitszeitverkürzung hat also die negativen Effekte in Bezug auf

die Personenzahl gedämpft und gleichzeitig die positiven Effekte verstärkt. Insgesamt ist das Arbeitsvolumen rückläufig und auch im Dienstleistungssektor sind die Zugewinne bescheiden.

Die Daten zeigen den enormen Strukturwandel, den die deutsche Volkswirtschaft seit den 1970er Jahren zu bewerkstelligen hatte und der – anders als in den USA – bei stagnierender und im Arbeitsvolumen sogar sinkender Beschäftigung insgesamt bewältigt werden musste. Strukturwandel in Deutschland bestand aus dem Abbau von Beschäftigung vor allem im Verarbeitenden Gewerbe und dem Beschäftigungsaufbau in den Dienstleistungen (Schettkat 1992).

Wie aus Tabelle 1 zu entnehmen ist, sind durchgängig positive Beschäftigungsentwicklungen (gemessen in Arbeitsvolumen) innerhalb des Dienstleistungssektors bei b) Hotels, Restaurants, d) Banken und Versicherungen, f) Bildung, g) Gesundheit, h) soziale und personale Dienstleistungen sowie in i) privaten Haushalten zu verzeichnen (wobei sich in Letzteren die Zuwachsraten auf eine geringe Basis stützen). Die öffentliche Verwaltung (e) hat deutlich zum Abbau von Beschäftigung beigetragen wie auch c) Transport und Kommunikation. Auch im Handel (a) zeigt sich eher Stagnation, wenn Arbeitsvolumina und nicht beschäftigte Personen analysiert werden.

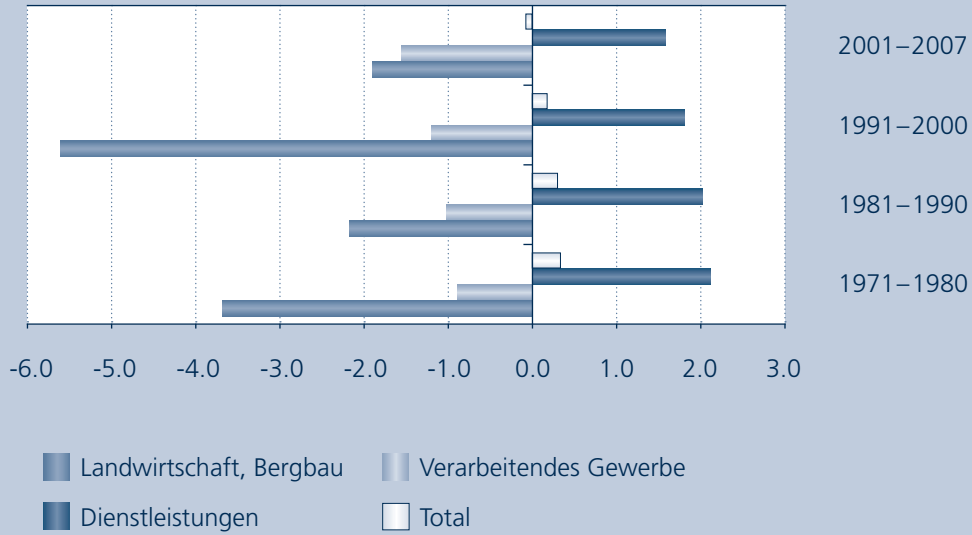
2.2 Vergleich Deutschland – USA

Abbildung 3 zeigt die Beschäftigungsunterschiede zwischen Deutschland und den USA für die Gesamtkonomie und für Dienstleistungen jeweils standardisiert mit der Bevölkerung im Alter

3 Die Angaben beruhen auf der EU-Klems Datenbank (Groningen Growth and Development Center), in der der Vereinigungseffekt dadurch berücksichtigt wurde, dass die absoluten Zahlen mit den Veränderungsdaten von Westdeutschland zurückgeschrieben wurden. Veränderungen geben also bis 1990 die Entwicklung in Westdeutschland und danach die Entwicklung des vereinigten Deutschlands wieder.

Abbildung 1:

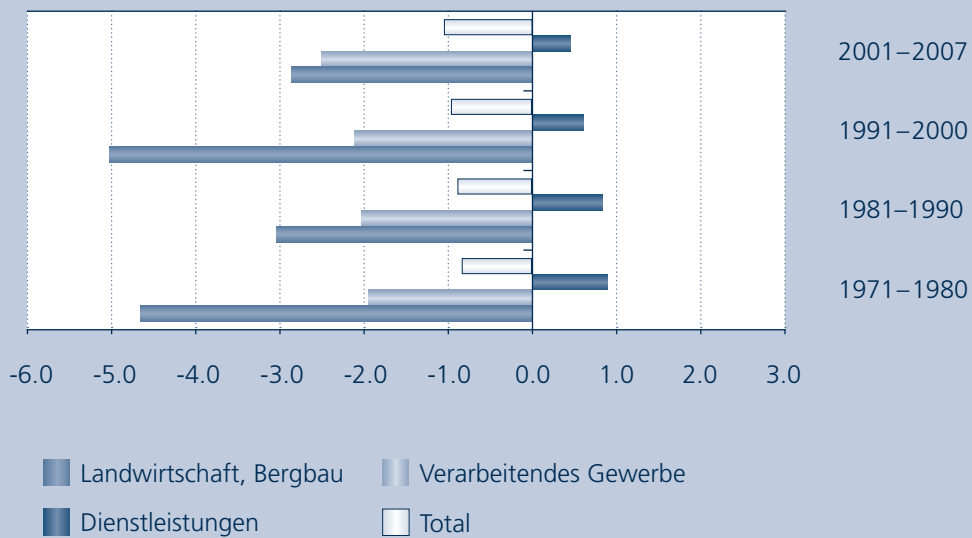
Veränderungen der Beschäftigung in Deutschland, Personen [Jahresdurchschnitte]



Quelle: Berechnungen beruhen auf der EU-Klems Datenbank. Definitionen siehe Box. Kumulierte Differenzen der Logarithmen *100.

Abbildung 2:

Veränderungen der Beschäftigung in Deutschland, Arbeitsvolumen [Jahresdurchschnitte]



Quelle: Berechnungen beruhen auf der EU-Klems Datenbank. Definitionen siehe Box. Kumulierte Differenzen der Logarithmen *100.

Tabelle 1:

**Veränderungen und Anteile der Beschäftigung im Dienstleistungssektor,
Arbeitsvolumen [Jahresdurchschnitte]**

	1971–1980	1981–1990	1991–2000	2001–2007
Wachstumsraten				
Dienstleistungen	0.84	0.81	0.62	0.46
a) Handel	-0.51	0.06	0.38	-0.74
b) Hotels, Restaurants	0.21	1.60	2.16	0.52
c) Transport, Kommunikation	-0.05	0.03	-1.49	-0.30
d) Banken, Versicherungen	1.72	2.51	4.01	2.02
e) Verwaltung, Sozialvers.	0.98	-0.42	-1.39	-1.49
f) Bildung	2.42	0.20	0.98	1.45
g) Gesundheit, Soziales	3.12	2.42	2.06	1.40
h) Soziale, personale Dienstl.	1.83	1.97	1.42	0.92
i) Private Haushalte	1.31	4.10	2.01	1.31
Anteile				
Dienstleistungen	100.0	100.0	100.0	100.0
a) Handel	27.7	25.0	23.7	21.5
b) Hotels, Restaurants	5.3	5.4	5.9	6.2
c) Transport, Kommunikation	13.2	11.7	9.9	8.4
d) Banken, Versicherungen	13.4	15.0	19.2	23.2
e) Verwaltung, Sozialvers.	16.5	15.6	12.5	10.2
f) Bildung	7.7	8.2	7.7	8.0
g) Gesundheit, Soziales	9.4	11.3	12.7	13.8
h) Soziale, personale Dienstl.	6.0	6.6	7.0	7.3
i) Private Haushalte	0.9	1.2	1.4	1.5

Quelle: Berechnungen beruhen auf der EU-Klems Datenbank. Definitionen siehe Box.
Kumulierte Differenzen der Logarithmen * 100.

von 15–64 Jahren (Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter). Gemessen in beschäftigten Personen (Abbildung 3, obere Graphik) zeigt sich für die Gesamtwirtschaft eine bis Ende der 1990er Jahre zunehmende und danach abnehmende Differenz, die im Höhepunkt rund 10%-Punkte betrug, dann aber auf etwa 5%-Punkte zurückging. Die Beschäftigungsraten im Dienstleistungssektor verlaufen in etwa parallel, liegen aber deutlich oberhalb der Differenz für die Gesamtwirtschaft und erreichen im Höhepunkt nahezu 20%-Punkte. Die Differenz geht aber auf etwa 10%-Punkte zum

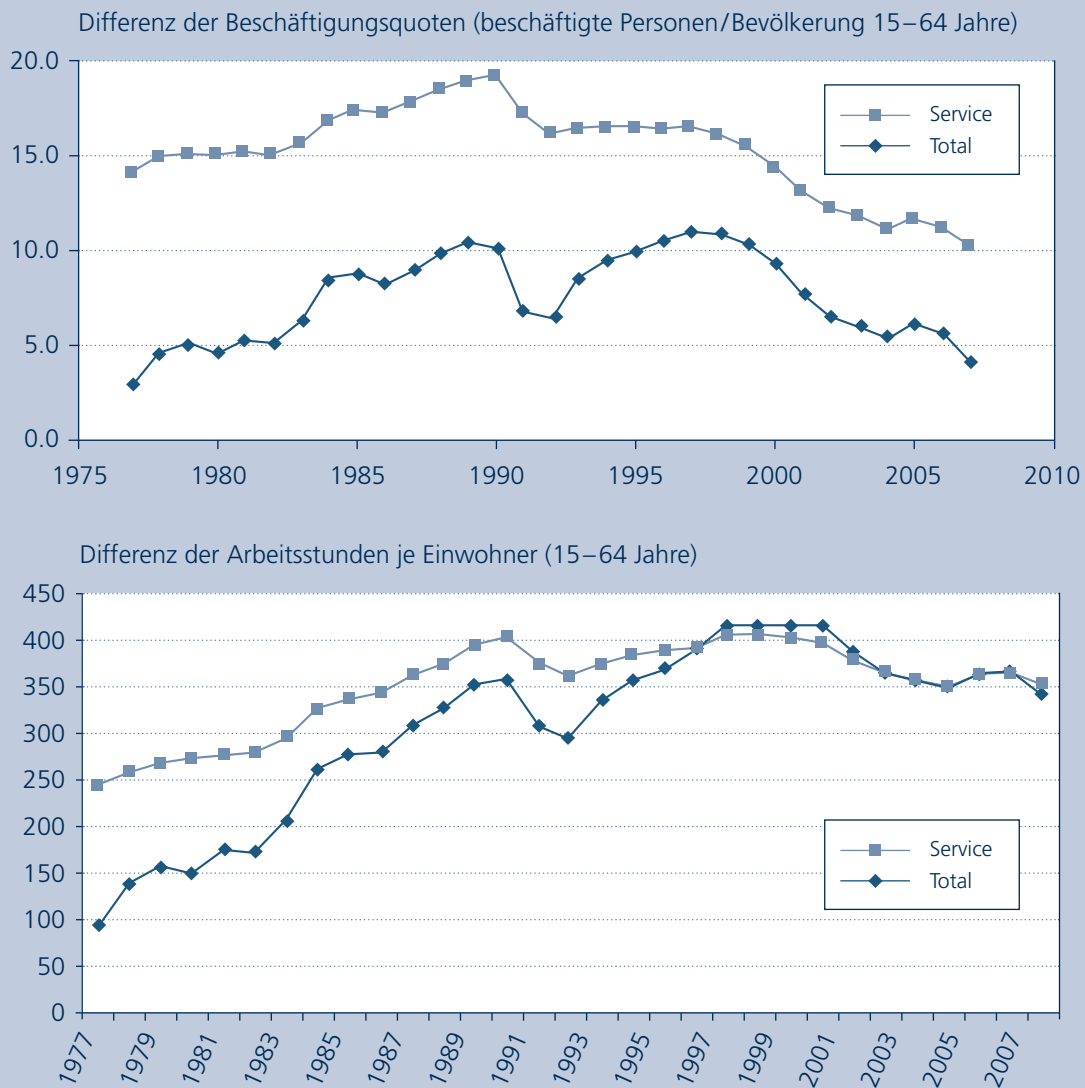
Ende des Betrachtungszeitraumes zurück. Diese Entwicklung spiegelt zum einen den rückläufigen, aber immer noch hohen Anteil der Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe Deutschlands wider, der auch nach der Zunahme der Beschäftigungsquoten Ende der 1990er Jahre erhalten blieb, und sie zeigt zum anderen den weiterhin deutlich ausgeprägten Vorsprung der Dienstleistungssektoren in den USA, der kaum auf eine stärkere Spezialisierung der US-Ökonomie zurückzuführen ist (Freeman/Schettkat 1999).

Der Zuwachs an beschäftigten Personen in Deutschland ist nicht zuletzt auf die Zunahme von Teilzeitbeschäftigung und marginaler Beschäftigung zurückzuführen. Nimmt man die in Erwerbsarbeit verbrachten Stunden pro Kopf der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter und bildet wiederum die Differenz „USA minus Deutschland“, dann zeigt sich, dass diese Differenz auf rund 350 Stunden je Person im erwerbsfähigen Alter angewachsen ist und nach

den Daten von EU-Klems allein aus den Unterschieden in der Dienstleistungsbeschäftigung besteht (Abbildung 3, untere Graphik). Mit anderen Worten: Der Durchschnittsamerikaner im erwerbsfähigen Alter verbringt rund 350 Stunden pro Jahr mehr in Dienstleistungsbeschäftigung als der Durchschnittsdeutsche. Die Differenz in den Stunden pro Einwohner ist allein auf Unterschiede in der Dienstleistungsbeschäftigung zurückzuführen.

Abbildung 3:

Differenzen in Beschäftigung und Arbeitsstunden je Einwohner, USA minus Deutschland (1977–2007), Gesamtwirtschaft und Dienstleistungen



Für die Definition der Sektoren siehe Tabelle 1.
Quelle: Berechnungen beruhen auf Daten von EU-Klems.

2.3 Sind Dienstleistungen arbeitsintensiver?

Die beschäftigungspolitische Hoffnung der Dienstleistungen wird vor allem mit der vorgeblich hohen Arbeitsintensität von Dienstleistungen begründet (z. B. Streeck 1999). Die eigentliche Dienstleistung ist sicher sehr arbeitsintensiv, aber Dienstleistungen sind ein „composite good“. Der Dienstleister benötigt eine Vielzahl von intermediären Produkten, um seine Leistung zu erbringen, weshalb die Frage der Arbeitsintensität von Produkten nicht allein auf der letzten Produktionsstufe geklärt werden kann. Vielmehr ist die gesamte Produktionskette – der vertikal integrierte Sektor (Pasinetti 1983) – zu berücksichtigen, es muss die Produktionsverflechtung beachtet werden.

Eine solche Analyse integrierter Sektoren ist von Mary Gregory und Giovanni Russo (2007) auf Basis der vergleichbaren OECD Input-Output Daten für Deutschland, die USA, das Vereinigte Königreich, Spanien, Frankreich und die Niederlande durchgeführt worden. Sie untersuchen, wie sich gleich hohe Ausweitungen der Endnachfrage nach Gütern und Dienstleistungen auf die Anzahl der generierten Jobs insgesamt, also unter Berücksichtigung der Produktionsverflechtungen, auswirken. Konkret: Wie viele Jobs kreiert zusätzliche Endnachfrage von 1.000,00 Euro oder 1.000,00 \$, wenn Dienstleistungen bzw. Güter nachgefragt werden. In Tabelle 2 sind die Ergebnisse von Russo und Gregory als Relation von generierten Jobs durch zusätzliche Dienstleistungsnachfrage zu generierten Jobs durch zusätzliche Güternachfrage

Tabelle 2:

Der Gesamtbeschäftigungseffekt gleich hoher Nachfragestimuli, Dienstleistungen / Verarbeitendes Gewerbe

Land	Jahr	Dienstleistungen / Verarbeitendes Gewerbe
Deutschland	1978	1.05
	1990	1.27
	1995	1.21
USA	1977	0.95
	1990	0.87
	1997	0.92
Frankreich	1977	1.42
	1990	1.35
	1995	1.42
Niederlande	1977	1.40
	1986	1.59
	1997	1.48
Vereinigtes Königreich	1979	0.85
	1990	0.88
	1998	0.84
Spanien	1980	1.17
	1990	1.00
	1995	1.00

Dienstleistungen: a) Handel, b) Hotels, Restaurants, c) Transport, Kommunikation, d) Banken, Versicherungen, e) Verwaltung, Sozialvers., f) Bildung, g) Gesundheit, Soziales, h) Soziale, personale Dienstl., i) Private Haushalte

Verarbeitendes Gewerbe: übrige Wirtschaftszweige

Quelle: Berechnet nach Angaben von Gregory/Russo 2007, Tabelle 4.2.

Was sind Dienstleistungen?

Was sind Dienstleistungen? „Something you cannot drop on your feet“ (Harker 1995) ist vielleicht die beste Definition, setzt aber nur am Endprodukt an. Dienstleistungen wie Güter sind „composite goods.“ Beide enthalten Komponenten der jeweils anderen Kategorie, wenn die gesamte Produktionskette (vertikal integrierte Sektoren) betrachtet wird. Einige Produkte würden im allgemeinen Verständnis unzweifelhaft als Dienstleistungen klassifiziert werden. Ein Restaurantbesuch gehört sicher in diese Kategorie. Die Leistung des Kellners ist eine Dienstleistung, die aber mit beträchtlichen Gütereinputs kombiniert ist: Das Gebäude ist ein Gut, die Zutaten sind Güter, die Bestellungen auf Zettel geschrieben oder in einen mobilen Computer getippt enthalten Güterkomponenten. Wie klassifizieren wir die Arbeit des Kochs? Die Leistung des Restaurantkochs wird normalerweise als Dienstleistung klassifiziert, aber wenn derselbe Koch Fertiggerichte herstellt, wird es als Güterproduktion verbucht. Wieso sind Fertiggerichte, die in der Mikrowelle erhitzt werden, Güter, aber Restaurantspeisen Dienstleistungen, auch wenn sie außer Haus verkauft werden und wie die Fertigprodukte zu Hause verspeist werden? Zu den Kuriositäten der deutschen Mehrwertsteuer zählt u. a., dass im Restaurant verzehrte Speisen mit 19 % besteuert werden, dieselbe Speise außer Haus verkauft aber nur einer Mehrwertsteuer von 7 % unterliegt.

Üblich ist eine Klassifizierung von Dienstleistungen entlang der Wirtschaftszweigabgrenzungen (siehe auch Tabelle 1), wobei a) Handel, b) Hotels, Restaurants, c) Transport, Kommunikation, d) Banken, Versicherungen, e) Verwaltung, Sozialvers., f) Bildung, g) Gesundheit, Soziales, h) Soziale, personale Dienstl., i) Private Haushalte und j) andere Dienstleistungen zum Dienstleistungssektor oder tertiären Sektor und alle übrigen Wirtschaftszweige zum primären Sektor (Landwirtschaft, Bergbau) oder zum sekundären Sektor (Verarbeitendes Gewerbe, bestehend aus Produzierendem Gewerbe, Elektrizität, Gas, Wasser, Bau) gerechnet werden. Diese Abgrenzung findet hier Anwendung. Es werden immer wieder unterschiedliche Abgrenzungen wie Informationsgehalt oder Wissensgehalt, Endnachfrage versus Vorleistungen, Konsum versus Business u. a. m. in die Diskussion gebracht, die aber letztlich mit gleichen Abgrenzungsproblemen zu kämpfen haben. Auch die Umgruppierung der „üblichen“ Wirtschaftszweigabgrenzungen nach den vermuteten Nachfragern (intermediäre versus Endnachfrage) in Distribution, Konsum, Produktion, Soziales ist nicht trennscharf (vgl. Schettkat/Yocarini 2006).

Die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung klassifiziert Firmen nach den überwiegend hergestellten Produkten, die für den Endverbrauch bestimmt sind oder als Vorprodukte in die Herstellung anderer Produkte einfließen. In einem Input-Output Modell (vertikal integrierte Sektoren) könnte man die Güter- und Dienstleistungsanteile einzelner Produkte schätzen, was aber letztlich zu dem Ergebnis führt, dass alle „Güter“ Dienstleistungen sind, nämlich Arbeit (Pasinetti 1993). Eine solch starke Reduktion mag für einige analytische Zwecke sinnvoll sein, verdeckt aber die Heterogenität in den Wirtschaftsentwicklungen, die gerade analysiert werden soll. Auf Grundlage der Wirtschaftszweigstruktur werden aber auch Veränderungen angezeigt, die einzig auf der Reorganisation der Produktionskette – Stichworte: Outsourcing – beruhen. Analysen auf Basis von berufsspezifischen Daten zeigen aber, dass Outsourcing – vor allem als Grund für den statistisch wachsenden Dienstleistungssektor – nicht wirklich von durchschlagender Bedeutung ist (Freeman/Schettkat 1999).

Auf der Ebene spezifischer Tätigkeiten und Leistungen wäre eine Differenzierung nach Dienstleistungen, die arbeitssparend sind (z. B. Reinigungspersonal im Haushalt, Steuerberatung) und solche, die Zeit beanspruchen (uno-actu-Prinzip, wie Musikunterricht, Konzertbesuche) sinnvoll, weil ihrer Nachfrage unterschiedliche Motivationen zugrunde liegen. Zur Trennung von Konsum und Arbeit wird in der Regel das „Dritt-Person-Kriterium“ verwendet. Alle Tätigkeiten, die im Prinzip auch von einer dritten Person ausgeführt werden können, werden danach als Arbeit definiert. Es wird also vom direkten Nutzen des Tätigseins (in Erwerbs- oder in Eigenarbeit) abstrahiert, „joyless economy“ (Scitovsky 1975).

ge aufgelistet. Es mag überraschen, aber Dienstleistungskonsum ist nicht generell arbeitsintensiver als der Konsum von Gütern. Vor allem in den USA trifft die Vermutung nicht zu, dass die Verlagerung hin zur Dienstleistungsnachfrage das US-amerikanische Jobwunder erklären könnte. International zeigt sich ein uneinheitliches Bild: Unter Berücksichtigung der intermediären Produkte ist die Arbeitsintensität des Güter- und des Dienstleistungskonsums ungefähr gleich, in einigen Ländern höher, aber in anderen Ländern niedriger (Gregory/Russo 2007). Die USA und das Vereinigte Königreich zeigen eine höhere Arbeitsintensität für Güter des Verarbeitenden Gewerbes an, während in einigen kontinentaleuropäischen Ländern die Dienstleistungsnachfrage eine höhere Arbeitsintensität anzeigt.

2.4 Dienstleistungsanteile und Pro-Kopf-Einkommen

Victor Fuchs (1980, 2007) entwickelte ein Modell, in dem der Anteil von Dienstleistungsbeschäftigung an der Gesamtbeschäftigung in nichtlinearer Beziehung zum Pro-Kopf-Einkommen steht. Die Fuchssche Überlegung ist folgende: Bei sehr niedrigem Einkommen dominiert der Agrarsektor und Dienstleistungsbeschäftigung ist marginal (geht gegen null). Mit wachsendem Einkommen nimmt die Bedeutung von Dienstleistungen zu und nähert sich asymptotisch einem Maximalwert. Die Beschäftigung im Agrarsektor ist dagegen bei niedrigem Pro-Kopf-Einkommen dominant, nähert sich mit zunehmenden Pro-Kopf-Einkommen aber asymptotisch der Null. Dazwischen bewegt sich das Verarbeitende Gewerbe. Fuchs hatte die Parameter seines nicht linearen Modells⁴ für die historische US-Entwicklung (1870–1978) geschätzt und wandte die Schätzung auch auf Querschnittsdaten für andere Länder an.

Fuchs fand eine sehr hohe Korrelation zwischen dem tatsächlichen Dienstleistungsanteil an der Beschäftigung und den mit seinem Modell prognostizierten Werten ($r = 0.8$ bis 0.99).

Die Anwendung des Fuchsschen Drei-Sektoren-Modells auf neuere Daten zeigt ein erstaunlich robustes Bild (Abbildung 4). Die durchgezogene Linie stellt die historische Entwicklung der USA dar. Europäische Länder sind dicht um die US-Linie herumgruppiert und einzig Deutschland zeigt eine Abweichung nach unten, die – ähnlich wie in Japan – auf die Exportorientierung in Deutschland, die einen relativ großen, aber dennoch schrumpfenden Industriesektor hinterlassen hat, zurückzuführen ist.

Solch robuste Zusammenhänge sind in den Sozialwissenschaften eher die Ausnahme, und obwohl man geneigt ist, Regularitäten (vor-)schnell als „Gesetz“ zu interpretieren, weist Fuchs selbst darauf hin, dass eine Regularität natürlich kein Test wohl fundierter Theorien ist. Die erstaunliche Regelmäßigkeit in der Dienstleistungsentwicklung wirft bei genauerer Betrachtung mit den Pro-Kopf-Einkommen vielfältige Fragen auf: Welche Dienstleistungen expandieren (intermediäre Dienstleistungen, Endnachfrage), welche Nachfragekomponenten dominieren (privat versus öffentlich), welche Rolle spielen Transaktionskosten etc. Die von Victor Fuchs gefundene Regularität der Dienstleistungsentwicklung ist eher ein Rätsel. Es ist also vor allem zu fragen, wieso dieses regelmäßige Muster entstehen kann. Wie kann es sein, dass das Pro-Kopf-Einkommen die Dienstleistungsbeschäftigung in so regelmäßiger Weise beeinflusst, wo doch sehr unterschiedliche Variablen auf die Beschäftigungsstruktur einer Volkswirtschaft einwirken. Wie kann es sein, dass Volkswirtschaften mit so unterschiedlichen institutionellen Arrangements so gleichartige Entwicklungen hervorbringen?

4 Fuchs unterstellte die folgenden Funktionen:

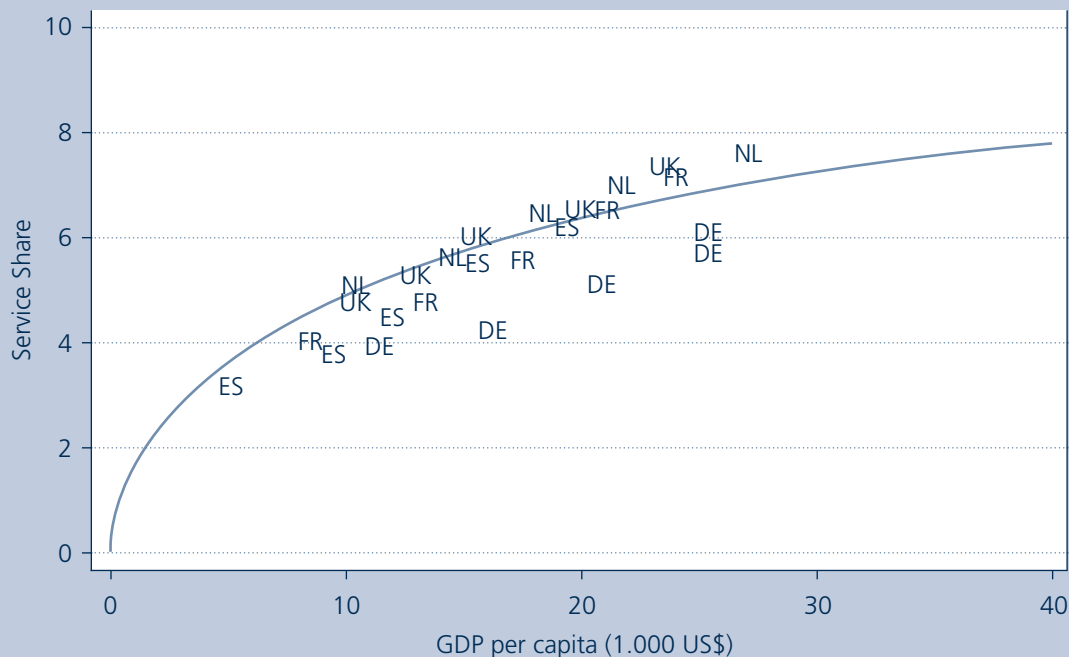
$$\text{Anteil des Agrarsektors: } A = e^{-\beta(\text{GDP}_{pc}^{\alpha})}$$

$$\text{Anteil der Dienstleistungen (zur Definition siehe Tabelle 1): } S = 1 - e^{-\delta(\text{GDP}_{pc}^{\chi})}$$

Anteil des Verarbeitenden Gewerbes ergibt sich aus der Differenz der beiden zuvor genannten Anteile zu 1. GDP_{pc} ist das Pro-Kopf-Einkommen; β , α , δ , χ sind zu schätzende Parameter.

Abbildung 4:

Anteile der Dienstleistungsbeschäftigung an der Beschäftigung insgesamt, Deutschland, Niederlande, Frankreich, Vereinigtes Königreich und Spanien im Vergleich zur historischen Entwicklung der USA (1960, 1970, 1980, 1990, 2000)



Für die Definition der Sektoren siehe Tabelle 1.

Quelle: Berechnungen basieren auf OECD Daten (OECD 2000), Verlauf der USA: Regression auf Basis historischer Daten, Einkommen in US\$-PPPs.

Die Wirtschaftszweigstruktur einer Volkswirtschaft kann sich in Bezug auf die Beschäftigung unterscheiden, weil:

- das Pro-Kopf-Einkommen differiert,
- die Endnachfragestruktur unterschiedlich ist,
- relative Preise unterschiedlich sind,
- Unterschiede in der vertikalen Integration von wirtschaftlichen Aktivitäten bestehen,
- Unterschiede in der relativen Produktivität der Wirtschaftszweige bestehen,
- Unterschiede in den Arbeitszeiten bestehen.

Diese Unterschiede können wiederum durch zahlreiche Variablen verursacht sein. Beispielsweise kann die Endnachfragestruktur durch die Gewichte der einzelnen Endnachfragekomponenten (privater Konsum, öffentlicher Konsum, Investitionen, Importe, Exporte) beeinflusst wer-

den und innerhalb dieser Endnachfragekomponenten können die Dienstleistungsanteile differieren. Letztere können wiederum von den Einkommen, den Geschmäckern, den Haushaltszusammensetzungen, der Spezialisierung in der Volkswirtschaft, der Integration von Frauen in den Arbeitsmarkt etc. abhängen.

2.5 Nachfragestruktur

Niveau und Struktur der Endnachfrage hängen im Allgemeinen vom Einkommensniveau, von der Einkommensverteilung und von den Preisen und Präferenzen ab. Darüber hinaus werden die Gewichte der Hauptaggregate der Endnachfrage (privater Konsum, öffentlicher Konsum, öffentli-

che Investitionen, private Investitionen, Exporte minus Importe) die Beschäftigungsstruktur beeinflussen, weil die Dienstleistungsanteile in diesen Endnachfrageaggregaten sehr unterschiedlich hoch sind. Internationaler Handel ist vor allem durch Güter und weniger durch Dienstleistungen geprägt, weshalb Länder mit Nettoexportüberschüssen tendenziell einen deutlich höheren Anteil ihrer Beschäftigten im güterproduzierenden Gewerbe (Verarbeitendes Gewerbe) beschäftigt (z. B. Deutschland und Japan) haben und umgekehrt. Der Anteil von Dienstleistungen an den Exporten Deutschlands insgesamt ist relativ stabil und beträgt rund 14%, wohingegen Dienstleistungen einen Anteil an den Importen von rund 15 bis 20% erreichen.

Auslandsreisen, die im „kleinstaatlichen“ Europa stärker als in den USA ins Gewicht fallen, werden als Importe von Dienstleistungen verbucht und eine reisefreudige Bevölkerung in Europa wird entsprechend weniger Dienstleistungen im Binnenmarkt nachfragen, was die Beschäftigungsstruktur beeinflussen kann. Aber es sind die Nettoimporte von Dienstleistungen (Importe minus Exporte), die hier relevant sind, und tatsächlich sieht die Reisedienstleistungsbilanz nicht so einseitig zuungunsten der Bundesrepublik aus, wie es die Meldungen vom Urlaubstourismus vermuten lassen. Importe von Dienstleistungen machen nur rund 1% des privaten Konsums aus. Beim Konsum in Restaurants beträgt der Anteil rund 3% und beim Transport (Fluggesellschaften etc.) etwas mehr als 6%.⁵ Zu berücksichtigen ist aber, dass Reisedienstleistungen Deutschlands

auch von Ausländern nachgefragt werden, weshalb der Gesamteffekt nicht nennenswert sein kann.

Die OECD-Länder unterscheiden sich deutlich in der Organisation von Dienstleistungen, die in einigen Ländern eher öffentlich angeboten werden, in anderen Ländern mehr vom privaten Sektor. Rentenversicherungen können privat oder öffentlich organisiert sein; sie können freiwillig oder verpflichtend sein, aber sie bieten prinzipiell gleichartige Leistungen für private Haushalte an. Sind sie privat organisiert, ist der private Finanzdienstleistungssektor relativ groß, sind sie öffentlich organisiert, wird der öffentliche Sektor relativ mehr Beschäftigung haben. Um diese Unterschiede in der Art öffentlicher Leistungen zu berücksichtigen, hat das SNA93 (System of National Accounts von 1993) eine Differenzierung öffentlicher Leistungen vorgenommen, die zwischen klassischem Kollektivkonsum und individuellem (aber öffentlich bereitgestelltem) Konsum unterscheiden.

Die OECD bietet Daten, die eine solche Differenzierung nach individuellem und kollektivem Konsum vornehmen. Zur Information sind in Tabelle 3 auch die „traditionellen“ Daten, differenziert nach Haushalts- und öffentlichem Konsum, wiedergegeben. Die höheren Staatsanteile in Europa im Vergleich zu den USA sind danach vor allem auf einen höheren Anteil individuellem Konsums im Staatskonsum zurückzuführen (vgl. Tabelle 3) und nicht auf mehr kollektivem Konsum.

5 Berechnungen auf Basis der OECD Input-Output Database.

Tabelle 3:

**Anteile des individuellen und kollektiven Konsums am Bruttoinlandsprodukt (BIP),
sowie Haushalts- und öffentlicher Konsum**

	BIP*	darunter Ausgaben für				
		Investition	individuellen Konsum	kollektiven Konsum	Haushaltskonsum	öffentlichen Konsum
Frankreich	100.0	20.2	73.6	6.8	57.5	21.5
Deutschland	100.0	17.6	70.3	6.9	59.3	16.6
Niederlande	100.0	17.8	64.1	9.2	50.3	22.2
Schweden	100.0	17.0	66.6	7.4	47.2	25.2
UK	100.0	16.9	78.7	8.3	63.9	20.7
USA	100.0	20.4	76.2	8.7	72.0	12.9

Quelle: OECD 2007, Purchasing Power Parities, Table A1.

3. Dienstleistungsexpansion: Hypothesen und Empirie

3.1 Hypothesen

Die modernen Klassiker der Dienstleistungsentwicklung sind sicher William Baumol und Victor Fuchs, die sich beide frühzeitig mit der Entwicklung von Dienstleistungen beschäftigt haben. Aber Dienstleistungen wurden schon zuvor in der ökonomischen Literatur thematisiert. Für Fisher (1935) und Clark (1951) war es die relative Sättigung der Güternachfrage und eine daraus resultierende Nachfrageverschiebung hin zu den Dienstleistungen, die zur Ausweitung der Beschäftigung im Dienstleistungssektor führt. D.h. der reale Anteil der Endnachfrage, der sich auf die Dienstleistungen richtet, erhöht sich im Laufe der Zeit. Baumol (1967, 2001, 2007) forderte diese Interpretation mit einer radikalen Angebotshypothese heraus. Er nimmt die Anteile der realen Dienstleistungsnachfrage (bereinigt um Preistrends) als konstant an und lässt einzig die Produktivitätsgewinne variieren. Fuchs (1968) bestätigt im Wesentlichen die Baumol-Hypothese unterschiedlicher Produktivitäts- und Preisentwicklungen, abstrahiert aber nicht so stark wie Baumol und argumentiert, dass auch die Art der Einkommensentstehung die Nachfragestruktur beeinflusst⁶. Gershuny (1978) leitet aus dem Anstieg der relativen Preise von Dienstleistungen einen Übergang in die „Do-it-yourself“-Ökonomie ab, während Freeman und Schettkat (2002, 2005) einen gegenläufigen Trend, nämlich „Marketization“ konstatieren. Sie argumentieren, dass „Marketization“ von Haushaltsproduktion – insbesondere sichtbar an der Zunahme der Frauener-

werbstätigkeit – die Marktnachfrage und Nachfragestruktur beeinflusst (Freeman/Schettkat schließen aber die Baumolsche Kostenkrankheit nicht aus).

Die wirtschaftszweigspezifischen Anteile an der Beschäftigung insgesamt hängen prinzipiell von beiden Seiten des Marktes ab, von der Nachfrage(-struktur) und vom Angebot (von der Angebotsstruktur). Nimmt man der Einfachheit halber vertikal integrierte Sektoren an⁷, dann ergibt sich der Anteil eines Wirtschaftszweiges an der Beschäftigung insgesamt durch:

$$\frac{E_i}{E} = \frac{Y_{r,i}^d * A_i^{-1}}{Y_{r,\cdot}^d * A_{\cdot}^{-1}} = \frac{Y_{r,i}^d}{Y_{r,\cdot}^d} * \frac{A_{\cdot}}{A_i} = \alpha_i * \beta_i^{-1}$$

mit E = Beschäftigung in Personen oder Arbeitsvolumen ($E \cdot h$, h = durchschnittliche gearbeitete Stunden); $Y_{r,i}^d$ = effektive reale Nachfrage nach Produkt i im vertikal integrierten Wirtschaftszweig i ; A = Arbeitsproduktivität (Y/E).

Die Beschäftigungsanteile hängen somit von der relativen effektiven realen Nachfrage (α) und der Inversen der relativen Produktivität ab (β^{-1})⁸.

Die Hypothesen zur Entwicklung des Dienstleistungssektors lassen sich folgendermaßen zusammenfassen:

$\alpha \uparrow$	Clark und Fisher
$\alpha \uparrow, \beta \downarrow$	Baumol
$\beta \downarrow, \alpha \uparrow$	Fuchs
$\beta \downarrow$	Do-it-yourself bzw. De-Marketization Gershuny
$\alpha \uparrow,$	Marketization Freeman/Schettkat

6 Es ist wohl fair, Baumol mehr als Theoretiker und Fuchs mehr als Empiriker zu charakterisieren, und so zeichnen sich denn auch die Baumolschen Papiere durch klare Ergebnisse aus, die durch starke Annahmen „erkauft“ werden. Theoretiker konzentrieren sich auf Kernthesen und abstrahieren von anderen Einflussfaktoren, die das Leben der Empiriker erschweren. Die Arbeiten von Fuchs sind dagegen eher durch Berücksichtigung realer Phänomene gekennzeichnet.

7 Anderenfalls wäre die Vorleistungsstruktur zu berücksichtigen (vgl. Schettkat/Russo 2001, Gregory/Russo 2007).

8 Zur Produktivitätsmessung in Dienstleistungen: Griliches 1992, Oi/Rosen 1992, Fuchs 2007, Stiroh 2002, Linder 1970 zur „Produktivität“ in Freizeitaktivitäten.

Welche Hypothese tatsächlich zutreffend ist, ist eine empirische Frage, aber selbst wenn die Relation von Dienstleistungsnachfrage zu Güternachfrage konstant sein sollte, besteht die Frage, auf welchem Aggregationsniveau dieses eintritt: auf der Ebene der privaten Haushalte, auf dem Wirtschaftszweigniveau oder auf dem Niveau der Gesamtwirtschaft?

3.2 Empirische Zusammenhänge

Die hypothetischen Zusammenhänge lassen sich teilweise mit „üblichen“ Daten überprüfen, erfordern teilweise aber auch die Verwendung von spezifischen Daten wie Input-Output Tabellen, Zeitbudgetdaten oder Mikrodatenanalysen. Zur Beurteilung der Produktivitätsentwicklung auf Preisentwicklungen und Nachfrageveränderungen ist es eigentlich nicht ausreichend, die Produktivitätsentwicklung des Wirtschaftszweiges zu betrachten, von dem die Produkte letztlich nachgefragt werden, denn der Preis des Endproduktes beinhaltet ja nicht nur die in diesem Wirtschaftszweig erbrachte Leistung (Wertschöpfung), sondern auch alle auf vorgelagerten Produktionsstufen erbrachten Leistungen. Ein Preisindex für den Bruttoproduktionswert ist deshalb valider. Entscheidend ist die Produktivitätsentwicklung in der Produktionskette, im vertikal integrierten Sektor (Schettkat/Russo 2001, Oulton 2001). Werden Preisveränderungen der im Wirtschaftszweig erzeugten Wertschöpfung auf die wirtschaftszweigspezifischen Produktivitätsveränderungen regressiert, so ist das eine valide Überprüfung. Wird aber das Produktionsvolumen des Wirtschaftszweiges auf die wirtschaftszweigspezifische Preisentwicklung regressiert, so ergibt sich eine Ungenauigkeit, die durch die Vernachlässigung der intermediären Inputs bzw. deren Preise entsteht. Hier wäre die zusätzliche Verwendung der Preisentwicklung des Bruttoproduktionswertes geeigneter, obwohl diese den spezifischen Wirtschaftszweig nicht unbedingt proportional beeinflussen muss. Die folgenden Regressionsergebnisse verwenden sowohl die Preisänderungen der „Wertschöpfung“ als auch die des „Bruttoproduktionswertes“, aber die Produktivitätsent-

wicklung ist jeweils wirtschaftszweigspezifisch. Die in Tabelle 4 zusammengefassten Regressionsergebnisse sind deshalb nur als Näherung an die eigentlich zu überprüfenden Zusammenhänge zu verstehen, die sonst nur mit sehr hohem Aufwand – wenn überhaupt – analysiert werden könnten.

Im Folgenden wird zunächst der empirisch zu prüfende Zusammenhang dargestellt und in Tabelle 4 werden wirtschaftszweigspezifische Regressionen der relevanten Variablen für Deutschland und die USA in den Zeiträumen 1970 bis 2005 (BRD) bzw. 1977 bis 2005 (USA), die auf den Daten der EU-Klems Datenbank (für Details siehe Groningen Growth and Development Center, <http://www.ggdc.net>) beruhen, dargestellt.

Die Annahme eines konstanten α (der realen Nachfragerelationen) rechtfertigt Baumol mit Regressionsergebnissen von Summers (1985), in denen der Zusammenhang zwischen relativer Dienstleistungsnachfrage und Pro-Kopf-Einkommen mithilfe internationaler Daten (Penn World Tables, Heston/Summers/Aten 2002) einmal mit nationalen Preisen und dann mit internationalen Preisen (die Summers als konstante Preise bezeichnet) bewertet wurde. Bewertet mit internationalen Preisen verschwindet der positive Zusammenhang zwischen relativer Dienstleistungsnachfrage und Pro-Kopf-Einkommen. Betrachtet man aber die relative Dienstleistungsnachfrage innerhalb eines Landes, so zeigt sich eine Verschiebung der Nachfrage zu Dienstleistungen sowohl auf der aggregierten Ebene wie auch auf Ebene der privaten Haushalte (Machin/Kalwij 2007). Baumols Annahme konstanter α kann daher zumindest für die letzten Jahrzehnte nicht bestätigt werden, aber es war ohnehin wohl nur eine Annahme, um seine Theorie klarer zu formulieren.

Hinsichtlich der β s (relative Produktivitäten) kann man aus der Baumolschen Kostenkrankheit ableiten, dass in technologisch stagnierenden Wirtschaftszweigen höhere Preissteigerungen auftreten sollten, die aber nicht zu geringerer Beschäftigung führen (wegen preisunelastischer Nachfrage, was sich aus der Annahme konstanter realer Nachfrageanteile ergibt). Regressiert man Preisänderungen auf Produktivitätsänderungen, so sollte der Regressionskoeffizient negativ sein

Tabelle 4:

Regressionsergebnisse, Deutschland (1970–2005) und USA (1977–2005)

Abhängige Variable		Unabhängige Variablen		
		Alle Wirtschaftszweige	Dienstleistungen	Verarbeitendes Gewerbe
Deutschland				
A	Preisveränderungen	Arbeitsproduktivität		
	Bruttoproduktionswert	-0.282	-0.413	-0.201
	Wertschöpfung	-0.322	-0.258	-0.339
B	Beschäftigung	Arbeitsproduktivität		
	Personen	-0.259	-0.272	-0.136
	Stunden	-0.266	-0.289	-0.154
C	Produktionsmengen	Arbeitsproduktivität		
	Bruttoproduktionswert	0.383	0.584	0.376
	Wertschöpfung	0.702	0.712	0.797
Preisänderungen (Bruttoproduktionswert-Preise)				
	Bruttoproduktionswert	-0.377	-0.515	-0.350
	Wertschöpfung	-0.206	-0.351	-0.172
USA				
A	Preisveränderungen	Arbeitsproduktivität		
	Bruttoproduktionswert	-0.384	-0.236	-0.421
	Wertschöpfung	-0.666	-0.422	-0.763
B	Beschäftigung	Arbeitsproduktivität		
	Personen	-0.250	-0.326	-0.212
	Stunden	-0.272	-0.299	-0.256
C	Produktionsmengen	Arbeitsproduktivität		
	Bruttoproduktionswert	0.139	0.419	0.053 (ns)
	Wertschöpfung	0.729	0.702	0.744
Preisänderungen (Bruttoproduktionswert-Preise)				
	Bruttoproduktionswert	0.051 (ns)	-0.292	0.075 (ns)
	Wertschöpfung	-0.337	-0.671	-0.355

Alle Koeffizienten signifikant auf dem 1%-Niveau, wenn nicht mit (ns) gekennzeichnet.
Für Erläuterungen vgl. den obigen Text.

Quelle: Berechnungen beruhen auf der EU-Klems Datenbank, Groningen Growth and Development Center.

(d.h. höhere Produktivitätssteigerungen sollten mit geringeren Preissteigerungen einhergehen). Gleichzeitig sollte sich in einer Regression von Beschäftigungsänderungen auf Produktivitätsveränderungen ebenfalls ein negativer Koeffizient ergeben (d.h. höhere Produktivitätssteigerungen sollten mit geringerer Beschäftigungssteigerung einhergehen). Die Annahme der preisunelastischen Nachfrage sollte zu einem insignifikanten Koeffizienten in einer Regression von Bruttoproduktionswert (Wertschöpfung) auf Preisänderungen sichtbar werden.

Die Ergebnisse in Tabelle 4 bestätigen Baumols Theorie in wesentlichen Punkten sowohl für Deutschland als auch für die USA (vgl. auch Nordhaus 2006 für die USA) und sowohl für die Gesamtwirtschaft als auch für Dienstleistungen und Verarbeitendes Gewerbe getrennt:

- Geringere Produktivitätssteigerungen führen zu höheren Preissteigerungen (Block A in der Tabelle).
- Höhere Produktivitätssteigerungen führen zu geringeren Beschäftigtenzahlen und Arbeitsvolumina (Block B in der Tabelle).
- Produktionsmengen werden positiv von der Produktivitätsentwicklung und negativ von der Preisentwicklung beeinflusst (Block C in der Tabelle).

Da sich aber auch die Nachfragerelationen zugunsten der Dienstleistungen verschoben haben, ist die reale Entwicklung auch mit Clark und Fisher und vor allem mit Fuchs vereinbar. Die negativen Koeffizienten der Preisänderungen auf die Produktionsmengen (Block C in Tabelle 4) zeigen, dass Preiserhöhungen Nachfrage dämpfen, die Nachfrage also preiselastisch ist. Allerdings ist die Nachfrage nach Dienstleistungen offenbar nicht so hoch preiselastisch wie es Gershunys „Do-it-yourself“-Ökonomie voraussagt, zumal auch private Haushalte ihre Nachfrage zugunsten von Dienstleistungen verschieben.

Gegen Gershunys – ein Pionier der Zeitbudgetanalysen – These sprechen auch Zeitbudgetanalysen, die eine Substitution von Haushaltsproduktion („Do-it-yourself“) durch den Markt (Marketization) belegen. In der langfristigen Entwicklung der Industrieländer ist es eindeutig zu einer Verschiebung der Zeitanteile zugunsten der Erwerbsarbeit gekommen. Wenngleich auch der von Gershuny illustrierte Abbau feudaler Dienstverhältnisse stattgefunden hat, die aber ein Phänomen der Oberschicht waren.⁹ Marketization wird vor allem durch ein verändertes Erwerbsverhalten von Frauen getrieben, deren Engagement im „Markt“ in allen Industrieländern deutlich gestiegen ist. Die Freeman/Schettkat-These findet denn auch im Ausgabeverhalten (Machin/Kalwij 2007) wie in der Zeitverwendung (vgl. Abbildung 7) eindrucksvolle Bestätigung.

⁹ Enorme Konzentrationen der Einkommenszuwächse können möglicherweise „zurück in die Vergangenheit“ führen (vgl. zur Einkommenskonzentration: Dew-Becker/Gordon 2005, 2008).

4. Wertschöpfung – Löhne – Produktivität

Dienstleistungen werden nicht nur geringe Produktivitätssteigerungen, sondern auch ein geringes Produktivitätsniveau (z.B. Streeck 1999) unterstellt. Tatsächlich aber sind Produktivitätsniveaus zwischen unterschiedlichen Produkten nicht vergleichbar (Baumol/Wolff 1984). Das sei im Folgenden erläutert: Nimmt man an, dass die Wertschöpfung nur aus Löhnen besteht (die Einbeziehung von Gewinnen verändert diese Überlegungen nicht prinzipiell), dann hängt die Produktivität (das Verhältnis von Wertschöpfung zu Arbeitseinsatz) allein von der Bewertung der Produkte ab. In einem funktionierenden Wettbewerbsmarkt ist die marginale Wertschöpfung in allen Verwendungen identisch und damit müssen auch die Löhne (kontrolliert für Humankapital) identisch sein. Funktionierende Märkte egalisieren die marginale Wertschöpfung und die Löhne. Wirtschaftszweigspezifische Lohnunterschiede (kontrolliert für Humankapital) kann es im funktionierenden Markt nicht geben. Gibt es sie dennoch, dann sind Zweifel an der Konzeption des Wettbewerbsmarktes angebracht (vgl. Krueger/Summers 1987).

Wird Tennisunterricht hoch bewertet, aber Klavierunterricht niedrig, dann ist das „Produktivitätsniveau“ des Tennislehrers höher als das des Klavierlehrers, vorausgesetzt es gibt ausreichend „Rigiditäten“, die die vollkommene Mobilität (den Wechsel des Klavierlehrers in die Tennisbranche) verhindern. Dieser Unterschied im „Produktivitätsniveau“ ist aber einzig auf die höhere Bewertung des Tennisunterrichts zurück-

zuführen, die durch (mangelhafte) Wettbewerbsprozesse nicht auf das Gleichgewichtsniveau sinkt.

Wie hoch müssen die Lohnunterschiede zwischen Qualifikationsniveaus sein? Als Anreizwirkung für Investitionen in Bildung (Ausbildung) sind qualifikationsspezifische Lohnunterschiede sicher seit Adam Smith (1776) gerechtfertigt und notwendig, aber im perfekt funktionierenden Markt würden diese gerade die zusätzlichen Investitionen kompensieren; der Anreiz wäre dahin. Jonas Aggell (1999) hat darauf hingewiesen, dass Lohnunterschiede innerhalb der Qualifikationsniveaus das Risiko und damit die Kosten von Humankapitalinvestitionen erhöhen. Aber in den USA sind gerade die Lohnunterschiede innerhalb eng definierter Qualifikationsniveaus hoch (Freeman/Devroye 2001).

Die Abhängigkeit des Produktivitätsniveaus von der Bewertung der Produkte kann auch durch die Verwendung „konstanter Preise“ (oder Volumina) nicht aufgehoben werden. Die Wertschöpfung in konstanten Preisen pro Beschäftigten (oder pro Stunde) hängt von der Wahl des Basisjahres ab, von dem Jahr, in dem laufende und konstante Preise gleich sind. Mit dem „richtigen“ Basisjahr kann jede beliebige Differenz in der Wirtschaftszweigproduktivität erzeugt werden (Baumol/Wolff 1984). Für die Vergleiche von Produktivitätsniveaus mangelt es also an der einheitlichen Output-Einheit. Apfelsinen sind nicht gleich Äpfel, was auch durch die monetäre Bewertung nicht aufgehoben werden kann.

5. Virtuous circles

5.1 Nachfrage- und angebotsseitige „virtuous circles“

Dienstleistungsnachfrage ist einkommenselastisch, d.h. mit steigendem Einkommen nimmt die Nachfrage überproportional zu (Elastizität grösser eins), was sowohl für die Gesamtwirtschaft als auch für private Haushalte (Machin/Kalwij 2007) gilt. Höhere Pro-Kopf-Einkommen können einerseits durch höhere Löhne (höhere Produktivität), andererseits aber auch durch eine höhere Erwerbsbeteiligung oder längere Arbeitszeiten entstehen. Letzteres – eine Erhöhung der Inputs – hat nur vorübergehende Auswirkungen auf die Wachstumsrate des Einkommens, weil Inputs nicht unbegrenzt zu erhöhen sind. Prinzipiell unbegrenzte Einkommensgewinne können deshalb nur durch Produktivitätssteigerungen – durch technischen Fortschritt – erreicht werden (Solow 1956). Dennoch kann höhere Erwerbsbeteiligung auch einen positiven Feedbackeffekt auslösen, weil sie andere Formen der Arbeitsteilung ermöglichen.

Nicholas Kaldor (1966) sah im Verarbeitenden Gewerbe („manufacturing“) den Wachstumsmotor von Volkswirtschaften, weil dort die Produktivitätssteigerungen am höchsten waren, weshalb ein wachsender Industriesektor auch die gesamtwirtschaftliche Produktivität entsprechend erhöht. Nach dem Zweiten Weltkrieg geriet der Wachstumsmotor „Verarbeitendes Gewerbe“ in England ins Stocken, weil – so Kaldor – durch den bereits geringen Anteil der Beschäftigung im Agrarsektor nicht genügend Arbeitskräfte für das Verarbeitende Gewerbe mobilisiert werden konnten. Der Strukturwandel war in England durch das begrenzte Arbeitsangebot verzögert. Nach Kaldors Überlegung müsste Nachfrage auf die hochproduktiven Sektoren gelenkt werden und so einen „virtuous circle“ – einen positiven Feedbackeffekt

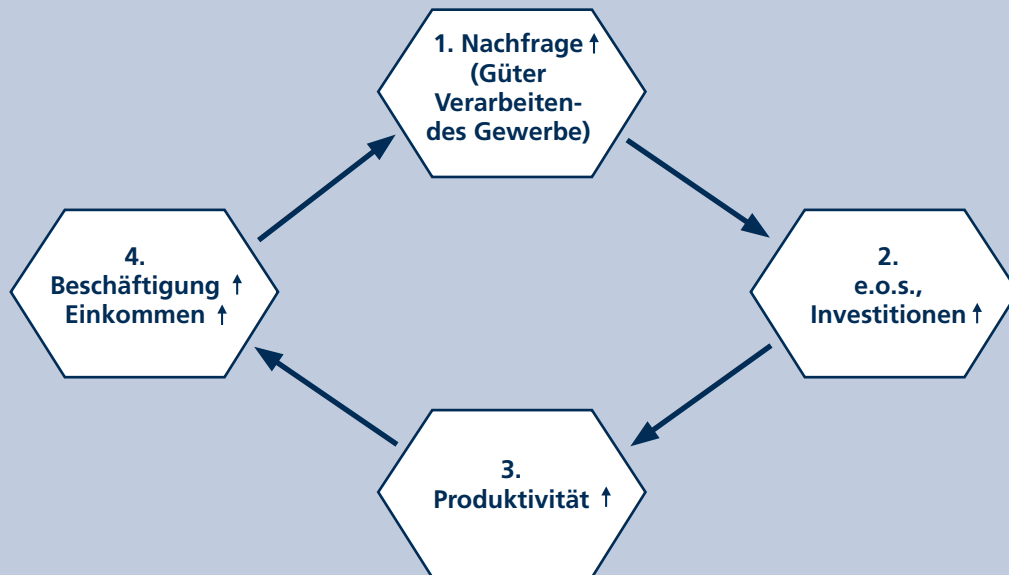
auf die Produktivitäts- und Einkommensentwicklung – auslösen. Eine Nachfrageausweitung nach Gütern des Verarbeitenden Gewerbes würde dort zu produktivitätssteigernden Investitionen und positiven Skalenerträgen („economies of scale“) führen und somit die Produktivität im Verarbeitenden Gewerbe erhöhen, was wiederum höhere Einkommen und höheren Konsum zur Folge hätte, der dann wiederum vor allem für Produkte des Verarbeitenden Gewerbes verwendet wird und erneute Produktivitätssteigerungen auslöst. Es kommt zu einem „virtuous circle“, einem positiven Feedbackeffekt, einem sich selbst verstärkenden Rückkopplungsprozess (vgl. Abbildung 5, obere Graphik).

Salter (1960) kam zu einer ähnlichen Schlussfolgerung wie Kaldor, aber bei ihm waren Produktivitätssteigerungen (also angebotsseitige Effekte) der Auslöser des positiven Feedbackprozesses (Abbildung 5, untere Graphik). Produktivitätssteigerungen ermöglichen Preissenkungen, die Nachfrage attrahieren, die wiederum Beschäftigung und Einkommen (insgesamt) erhöhen, was zu mehr Nachfrage und letztlich zu erneuten Produktivitätsgewinnen führt. Die Evidenz für seine Theorie illustrierte Salter mit einer Graphik (Abbildung 6, linke Graphik), in der die Wirtschaftszweige nach ihren Beschäftigungsgewinnen auf der vertikalen Achse und nach ihren Produktivitätssteigerungen auf der horizontalen Achse geordnet sind. Im Ergebnis zeigte sich ein positiver Zusammenhang: Die Wirtschaftszweige mit den höheren Produktivitätssteigerungen hatten auch die höheren Beschäftigungsgewinne zu verzeichnen. Dieser Zusammenhang war charakteristisch für die Wirtschaftsentwicklung der Industrieländer bis Ende der 1960er, Anfang der 1970er Jahre, dem „Golden Age“ (Joan Robinson 1962) oder dem Wirtschaftswunder. Dieser Zusammenhang ergäbe sich auch bei Kaldors nachfrageseitig

Abbildung 5:

Virtuous Circles

Kaldors Wachstumsmaschine



Salter's Wachstumsmaschine

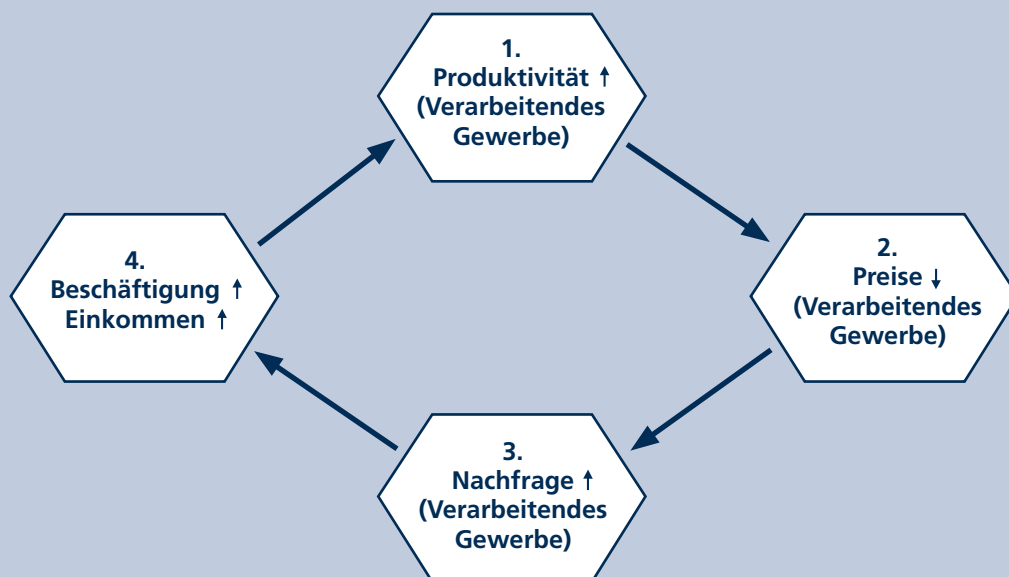
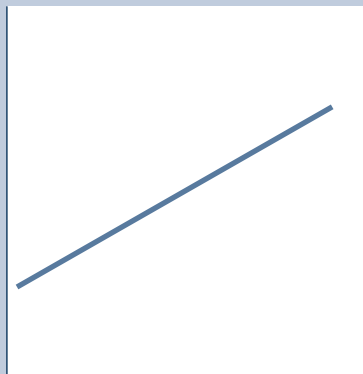


Abbildung 6:

Stilisierter Zusammenhang von Produktivitätsgewinnen und Beschäftigung im Golden Age und in der postindustriellen Phase

Salter 1960

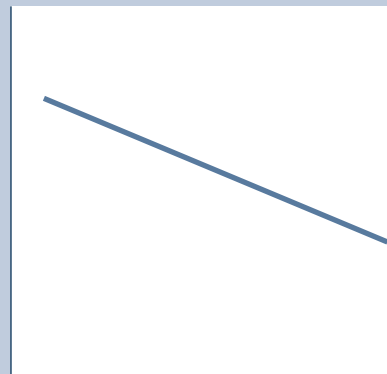
Beschäftigungsgewinne



Produktivitätssteigerungen

Appelbaum/Schettkat 1999

Beschäftigungsgewinne



Produktivitätssteigerungen

induzierter Entwicklung, beide beruhen auf der positiven Interaktion von Produktivitätserhöhung und Nachfragesteigerung (oder anders herum), die vor allem im Sektor mit hohen Produktivitätsgewinnen konzentriert ist.

Ende der 1960er, Anfang der 1970er Jahre erreichte die relative Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe in den Industrieländern ihren Höhepunkt und seither geht die relative Beschäftigung dieses Sektors kontinuierlich zurück. Häufig werden die Ölpreisschocks Mitte der 1970er Jahre mit dieser Entwicklung in Verbindung gebracht, aber tatsächlich setzte der Strukturwandel bereits vorher ein. Der Zusammenhang von wirtschaftszweigspezifischen Produktivitätsgewinnen und Beschäftigungszuwächsen hat sich seither verkehrt: Die Wirtschaftszweige mit starkem Produktivitätswachstum – noch immer vor allem das Verarbeitende Gewerbe – schrumpfen nun in der Beschäftigung (vgl. Appelbaum/Schettkat 1999), während Wirtschaftszweige mit unterdurchschnittlicher Produktivitätsentwicklung an Beschäftigung zulegen (vgl. Abbildung 6, rechte Graphik).

Der „virtuous circle“ des Verarbeitenden Gewerbes beruhte zum einen auf den hohen Produktivitätsgewinnen, aber zum anderen auch auf der Einkommensverwendung, die in den Sektor mit hohen Produktivitätsgewinnen floss, was zu dem positiven Feedbackeffekt – einem sich selbstverstärkenden Prozess – führte. Beide Seiten des Marktes, die Angebots- und die Nachfrageseite, interagierten. Kommt es lediglich zu Produktivitätsgewinnen und stoßen diese nicht auf die entsprechende Nachfrage (aus Mangel an Einkommen, weil Preise nicht sinken, die Nachfrage unelastisch ist u.a.m.), dann kommt es zum Beschäftigungsabbau in diesem Sektor. Diese Entwicklung ist im Verarbeitenden Gewerbe seit langem zu beobachten, wird aber in vielen Analysen durch die Annahme ungesättigter Märkte, Vollbeschäftigung oder Say's Law ausgeblendet, aber der Strukturwandel findet dennoch statt.

5.2 Baumols Kostenkrankheit – Kann es mit dem Dienstleistungssektor einen „virtuous circle“ geben?

William Baumol hat die Nachfrageanteile von Dienstleistungen und Gütern (reale Anteile; in konstanten Preisen) als konstant angenommen und lässt nur die Produktivitätsentwicklungen variieren. Nimmt man wie oben vertikal integrierte Sektoren an, dann variiert im Baumol-Modell nur die relative Produktivität (β), während (α) unverändert bleibt.

$$E_i / E_* = Y_{r,i}^d * A_i^{-1} / Y_{r,*}^d * A_*^{-1} = Y_{r,i}^d / Y_{r,*}^d * A_* / A_i = \alpha_i * \beta_i^{-1}$$

mit: E = Beschäftigung in Personen oder Arbeitsvolumen ($E \cdot h$, h = durchschnittliche gearbeitete Stunden); $Y_{r,i}^d$ = effektive reale Nachfrage nach Produkt i im vertikal integrierten Wirtschaftszweig i ; A = Arbeitsproduktivität (Y/E , mit E = Beschäftigung).

In diesem Modell wird unter Annahme eines konstanten α der technologisch stagnierende Sektor mit zunehmendem Einkommen relativ wachsen, was zu sinkenden Produktivitätsgewinnen in der Gesamtwirtschaft und letztlich zu einer stationären Wirtschaft führt. Die Annahme konstanter realer Nachfrageanteile der Sektoren setzt aber voraus, dass die Nachfrage vollkommen preisunelastisch ist (Appelbaum/Schettkat 1999), also ganz im Gegensatz zur These der „Unbezahlbarkeit von Dienstleistungen“, wie sie als Begründung des Ausbaus eines Niedriglohnsektors vorgebracht wird, auf relative Preiserhöhung nicht reagiert.

Wenn die Beschäftigtenquoten und die Arbeitszeiten als konstant angenommen werden, verändert sich das Pro-Kopf-Einkommen nur durch Produktivitätssteigerungen. Nimmt man ferner an, dass Dienstleistungen technologisch stagnieren und gar keine Produktivitätssteigerungen aufweisen, dann haben alle Pro-Kopf-

Einkommenserhöhungen ihren Ursprung im Verarbeitenden Gewerbe. „ β “ (A_i/A_*) – die relative Produktivität des Dienstleistungssektors – sollte dann in den Ökonomien mit höherem Pro-Kopf-Einkommen niedriger sein als in den Ökonomien mit geringerem Einkommen, weil die höheren Einkommen in den fortgeschritteneren Volkswirtschaften von der hohen Produktivität des Verarbeitenden Gewerbes herrühren. Es wird aber ein immer größerer Anteil der Beschäftigten im technologisch stagnierenden Dienstleistungssektor tätig sein, was langfristig zu einer stationären Ökonomie führt.

Nur wenn die Nachfrage auch tatsächlich preisreagibel ist, macht es Sinn, auf den relativen Preis zu schauen und evtl. Korrekturmaßnahmen vorzuschlagen. Die relativen Preise in einer Industrie¹⁰ hängen vor allem von der Produktivität und den Lohnkosten ab, wenn man die Kapitalkosten und Gewinne der Einfachheit halber als Mark-up auf die Lohnkosten annimmt.

$$P_i = E_i w_i (1 + \mu) / Y_{i,r} = w_i (1 + \mu) A_i^{-1}$$

mit w = Lohn; A = Arbeitsproduktivität (Y_r / E); Y_r = reale Produktion; E = Beschäftigung; i = Index für den Wirtschaftszweig; μ = mark-up.

Relative Preise sind gegeben durch:

$$P_i / P_* = w_i (1 + \mu) A_i^{-1} / w_* (1 + \mu) A_*^{-1} = w_i / w_* * A_* / A_i$$

oder in Wachstumsraten:

$$g(P_i) - g(P_*) \approx [g(w_i) - g(w_*)] - [g(A_i) - g(A_*)]$$

Die relativen Preise und ihre Veränderung in einem Wirtschaftszweig¹¹ i hängen also von der Lohnentwicklung und der Produktivitätsentwicklung in dem Wirtschaftszweig jeweils relativ zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ab. D. h. Baumols „Cost Disease“ der technologisch stagnierenden Wirtschaftszweige kann durch eine entsprechend kompensierende Lohnentwicklung ausgeglichen werden. Kontrolliert für die Qualifi-

10 Industrie steht hier für einen vertikal integrierten Sektor.

11 Wiederum werden vertikal integrierte Sektoren unterstellt.

kationen der Beschäftigten (Humankapital) kann es aber in einem funktionierenden Markt mittelfristig keine auseinanderlaufenden Lohnstrukturen geben. In einem wohlfunktionierenden Arbeitsmarkt sollten also die Löhne (kontrolliert für Humankapital) unabhängig vom Wirtschaftszweig sein und sich angleichen (Baumol 1967, 2001), weil sich auch die (marginale) Wertschöpfung pro Beschäftigten oder pro Stunde (Produktivität) angleichen sollte (siehe oben Baumol/Wolff 1984). Aber selbst wenn man nach Produktivitätswachstumsraten differenzierte Lohnsteigerungen zulässt, ist diese Entwicklung offenbar nicht beliebig fortsetzbar.

Ob allerdings die Erhaltung oder Verbesserung der relativen Preisposition zu einer Ausweitung der relativen Nachfrage führt, hängt von der Preis- und Einkommenselastizität der Produktnachfrage ab. Mit anderen Worten: Wirtschaftszweige, deren Produkte gering geschätzt werden, für die die Konsumenten nur bereit sind, einen geringen Preis zu zahlen, können in einem perfekten Markt nicht existieren. Nur Produkte, die die normale Wertschätzung erfahren, überleben in einer Marktwirtschaft.

Absurd genug: Diejenigen, die sich ansonsten vehement auf die Gültigkeit des Modells des perfekten Marktes berufen und gleichzeitig fordern, dass die Beschäftigten Löhne gemäß der wirtschaftszweigspezifischen Produktivitätsentwicklung differieren sollen, können ihre Forderungen gerade nicht im Wettbewerbsmarkt verwirklichen. Lohndifferenzierung erfordert imperfekte Märkte, Märkte, in denen die Beschäftigten gerade nicht mobil sind und deshalb mit geringerer Entlohnung vorlieb nehmen müssen. Zudem unterliegt die Forderung nach einem Niedriglohnsektor zur Belebung von Dienstleistungen dem Fehlschluss, dass die absoluten Produktivitätsniveaus vergleichbar wären. Sie sind es aber nicht, weshalb nur die wirtschaftszweigspezifischen Produktivitätsveränderungen für die Lohnentwicklung relevant sein können. Wenn es aber technologisch stagnierende und technologisch progressive Sektoren gibt, dann kann die Lohnentwick-

lung ja wohl nur in aller radikalsten Theorien an die wirtschaftszweigspezifische Produktivitätsentwicklung geknüpft werden, denn schnell würden sich in technologisch stagnierenden Sektoren unakzeptabel niedrige Löhne ergeben.

5.3 Marketization – Positive Feedbackeffekte durch erhöhte Erwerbsbeteiligung

Haushalte kombinieren Erwerbstätigkeit und Eigenarbeit (Haushaltsproduktion). Eine Zunahme der Erwerbstätigkeit – vor allem durch die Aufnahme einer zweiten Erwerbstätigkeit – erhöht das Erwerbseinkommen, reduziert aber gleichzeitig die für Haushaltsproduktion verfügbare Zeit. Erwerbstätigkeit und Haushaltsproduktion stehen in einem substitutiven Verhältnis, weshalb mit zunehmender Erwerbstätigkeit – vor allem von Frauen – Haushaltsproduktion durch Marktleistungen¹² ersetzt wird (Marketization, Freeman/Schettkat 2002/2005). Mit den verfügbaren Daten zur Zeitverwendung konnte gezeigt werden, dass ein enger Zusammenhang zwischen der Zunahme der Erwerbsarbeitszeit von Frauen und dem Rückgang der mit Haushaltsproduktion verbrachten Zeit besteht. Eine Zunahme der Erwerbsarbeit von Frauen, die in allen hoch industrialisierten Ländern zu beobachten ist, reduziert Zeit in der Haushaltsproduktion.

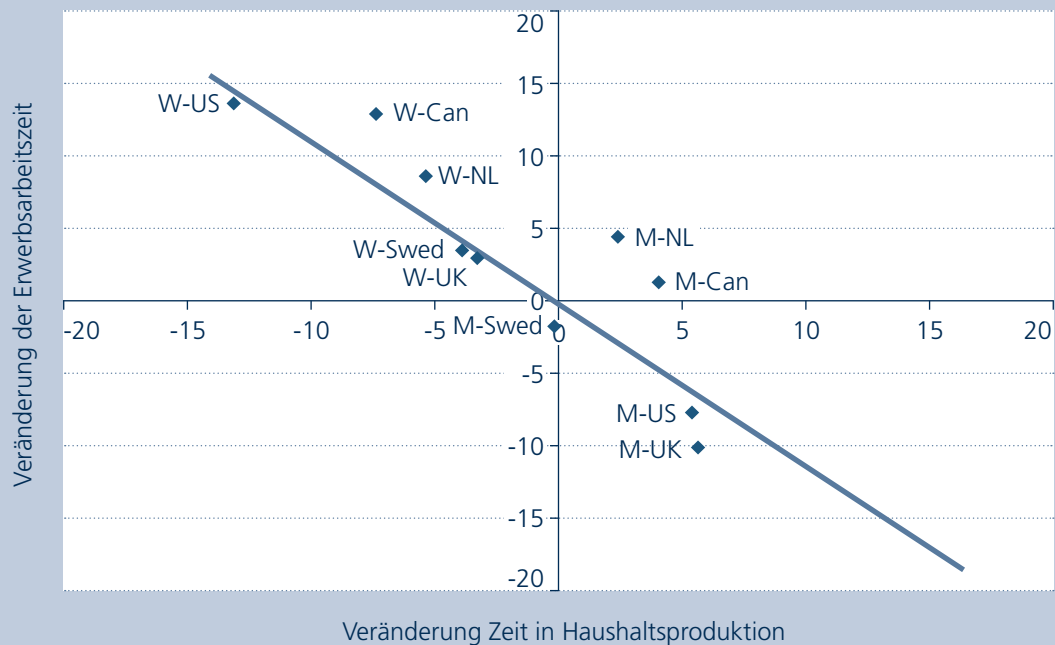
Die Versorgung durch den Markt kann auf ganz unterschiedliche Arten geschehen. Zum einen kann die Haushaltsproduktion direkt durch entsprechendes Personal ersetzt werden, was sicherlich teilweise geschieht, aber die wenigsten Haushalte stellen eine Köchin oder Haushälterin ein, sondern ersetzen Haushaltsproduktion durch Dienstleistungskonsum außer Haus (Wäschereien, Reinigungen, Restaurants) oder durch vorgefertigte Zutaten oder Mahlzeiten oder Kapitaleinsatz (Geschirrspüler, Gefrierschrank etc.).

Es ist also der Dienstleistungskonsum, der zuvor in Haushaltsproduktion erbrachte Leistungen ersetzt – der zeitsparend ist und das Dritt-

12 „Markt“ steht hier für die formale Ökonomie und soll auch den Staat umfassen.

Abbildung 7:

Veränderung von Erwerbs- und Eigenarbeit bei Frauen und Männern in ausgewählten Industrieländern



USA, Kanada, Großbritannien, Schweden, Niederlande

Quelle: Freeman/Schettkat 2005.

personenkriterium erfüllt –, von anderen Dienstleistungen, die direkten Nutzen stiften (wie Klavierunterricht, „Personal Trainer“ etc., Uno-actu-Prinzip), zu differenzieren. Letzterer hängt wohl vor allem vom Einkommenseffekt, dem zusätzlichen Einkommen sowie der verfügbaren Zeit ab, während bei ersterem Opportunitätskostenüberlegungen zum Tragen kommen.

Selbst wenn die eigentliche Dienstleistung technologisch stagnierend ist, kann es dennoch durch Spezialisierung – der Auslagerung von Haushaltsproduktion und Aufnahme einer Erwerbstätigkeit – zu Effizienzsteigerungen kommen, die möglicherweise nicht dauerhaft sind, aber dennoch Wohlfahrtsgewinne herbeiführen können, weil Leistungen in effizientere (Organisations-)Einheiten transferiert werden (zum Bei-

spiel Kinderbetreuung oder Altenpflege)¹³, was mit zunehmend kleinen Haushalten an Relevanz gewinnt. Das traditionelle Familienmuster des Einverdienerhaushaltes mag für die Großfamilien mit mehreren Kindern adäquat gewesen sein, aber wenn sich ein Elternteil – nahezu ausschließlich die Mutter – allein um die Betreuung von einem oder zwei Kindern kümmert, so ist dieses gesamtwirtschaftlich sicher ineffizient gegenüber einer Kinderbetreuung in größeren Gruppen. In dem Maße, in dem Frauenerwerbstätigkeit zunimmt und Haushaltsproduktion in effiziente Einheiten verlagert wird, nimmt auch die gesamtwirtschaftliche Produktivität in der formellen und informellen Ökonomie zu.

Freeman und Schettkat (2005) zeigen, dass sich die Erwerbsarbeitszeiten von US-amerika-

¹³ Natürlich kann über die Qualität der Leistungen debattiert werden.

nischen und deutschen Frauen deutlich unterscheiden, dass die Gesamtarbeitszeit (Erwerbsarbeitszeit plus Haushaltsproduktionszeit) aber kaum Unterschiede aufweist¹⁴. US-Amerikanerinnen teilen ihre Arbeitszeit ungefähr gleich auf Erwerbsarbeit und Haushaltsproduktion auf, während deutsche Frauen nur rund ein Drittel ihrer Arbeitszeit in Erwerbsarbeit und zwei Drittel mit Haushaltsproduktion verbringen.¹⁵ Sie argumentieren, dass die Spezialisierung der Haushalte in den USA weiter fortgeschritten ist, was mit dem erfolgreichen Aufstieg von US-Amerikanerinnen in der Lohnhierarchie, ihrem hohen Bildungsstand und im Support-System (von der Kinderbetreuung bis zum Angebot fertiger oder halbfertiger Mahlzeiten) begründet ist. In Deutschland sind dagegen Frauen in den höheren Lohngruppen nur spärlich vertreten und das unterentwickelte Support-System ist hinderlich für die Erwerbsbeteiligung von Müttern.

Für die abweichende Entwicklung der Arbeitszeiten in den USA und Europa gibt es sehr unterschiedliche Erklärungen: Olivier Blanchard (2004) argumentiert, dass die USA wie auch Europa im Gleichgewicht sind. Die längeren Arbeitszeiten der US-Amerikaner wie auch die kürzeren der Europäer entsprechen also den unterschiedlichen Präferenzen. Gary Becker (1965) hat mit seiner ökonomischen Analyse des Verhaltens zu erklären versucht, warum Amerikaner schnell zubereitende Steaks essen und Europäer Eintopf kochen: Die Opportunitätskosten¹⁶ der US-Amerikaner sind höher als die der Europäer. Edward Prescott (2004) identifiziert in einer neueren Variante der Beckerschen Analyse hohe Steuern in Europa¹⁷ als Ursache kürzerer Arbeitszeiten, es bestehe in Europa ein geringerer Anreiz, Arbeit aufzunehmen und auszudehnen. Beide Autoren – Blanchard und Prescott – können aber die Entwicklung über die Zeit innerhalb der Länder nicht

erklären: In Blanchards Argumentation muss es einen Umschwung in den kulturellen Werten gegeben haben, denn noch 1970 haben Europäer länger gearbeitet als US-Amerikaner, und Prescott kann die Zunahme der Beschäftigung in den USA nicht erklären, denn der Durchschnittssteuersatz hat sich in den USA kaum verändert.

Es sind nicht so sehr „neo-feudale“ Arbeitsverhältnisse, sondern andere Organisationsformen, die in der modernen Dienstleistungsgesellschaft dominieren. Warum haben aber Dienstleistungen den schalen Beigeschmack vorindustrieller Ausbeutungsverhältnisse? Es wird nicht als anrühlich empfunden, ein Auto in der Werkstatt mit Schmierstoffen versorgen zu lassen, die Schuhreparatur ist ebenfalls kein Problem, aber das Polieren der Schuhe durch Schuhputzer erzeugt Unbehagen. Kultur ist ein möglicher Grund für diese Differenzierung, schließlich gibt es in Städten Südamerikas wie selbstverständlich Schuhputzer. Ökonomische Zusammenhänge mögen die Unterschiede in der Akzeptanz aber ebenfalls begründen: Offenbar ist die Akzeptanz von Fremdleistungen hoch, wenn die Leistung professionell sehr viel effizienter erbracht werden kann als in Eigenarbeit, wenn also die Spezialisierung Produktivitätsgewinne ermöglicht. Diese können einerseits durch besondere Fertigkeiten begründet sein, deren Aneignung langwierig und deshalb nur bei permanenter Auslastung sinnvoll ist. Der einzelne Haushalt könnte diese Fertigkeiten prinzipiell ebenfalls erwerben, würde sie für den Eigenbedarf aber nicht ausreichend nutzen. Die professionelle Organisation, Spezialisierung, ist deshalb sehr viel effizienter. Anders ist es bei Tätigkeiten, die in Eigenarbeit praktisch genauso produktiv ausgeführt werden wie bei professioneller Erbringung, etwa beim Hausputz. Hier macht die Substitution der Eigenleistung durch Fremdbezug ökonomisch nur Sinn, wenn der ei-

14 Bei Männern im Kernalter (25-55 Jahre) sind die Unterschiede minimal.

15 Die transatlantischen Unterschiede zwischen Erwerbs- und Eigenarbeit wurden vor allem durch unterschiedliche Erwerbsbeteiligungen begründet. In Deutschland hat in der jüngsten Vergangenheit ein starker Anstieg der Frauenerwerbsbeteiligung stattgefunden, wobei aber sehr kurze Arbeitszeiten zu beobachten sind.

16 Der Opportunitätskostenbegriff bietet möglicherweise für Verwechslungen Anlass, denn Eigenarbeit kann zwar Ausgaben einsparen, aber sie kann eben kein Einkommen generieren, das in entwickelten Volkswirtschaften zur gesellschaftlichen Teilhabe unabdingbar ist.

17 Ceteris paribus bedeuten höhere Steuern niedrigere Nettolöhne, weshalb der Anreiz, eine Erwerbstätigkeit aufzunehmen, im Hochsteuerland geringer sein sollte.

gene Lohn sehr viel höher als der des professionellen Dienstleisters ist. Sehr große Einkommensunterschiede ermöglichen also den Ersatz von Eigenarbeit durch Fremdbezug und dies kann in der Tat zu neo-feudalen Strukturen führen (vgl. ausführlicher Freeman/Schettkat 2005).¹⁸

5.4 Ausweitung der Dienstleistungsnachfrage und Produktivitätsentwicklung

Kann die Ausweitung der Dienstleistungsnachfrage die Produktivität oder das Produktivitätswachstum im Dienstleistungssektor erhöhen? Höhere Nachfrage kann zunächst einmal zu einer höheren Auslastung der Ressourcen führen, was aber eine Auslastung unterhalb der Kapazitätsgrenze voraussetzt. Beispiel Handel: Nehmen die

Umsätze zu, wird dies nur begrenzt zu zusätzlichen Einstellungen führen, sondern in erster Linie zu einer besseren Auslastung vorhandener Kapazitäten beitragen, also zu einer Produktivitätssteigerung führen. Wird diese in Form von Preissenkungen weitergegeben, steigen die realen Einkommen, was zusätzliche Nachfrage initiieren kann, die wiederum teilweise¹⁹ dem Handel zugute kommt. Ein anderer Teil wird aber am Handel „vorbei“ in die güterproduzierenden Sektoren gehen. Bessere Auslastung ist effizienzsteigernd, aber sie führt nicht zu unbegrenztem Produktivitätswachstum. Zu dauerhaften Produktivitätsgewinnen kann es nur durch technischen Fortschritt kommen, der allerdings auch durch nachfrageseitige Faktoren ausgelöst werden kann. So hat Young (1928) einen positiven Feedbackeffekt von Marktausweitung und Spezialisierung (Produktivitätsgewinnen) aufgezeigt.

18 Die USA haben eine breitere Lohnspreizung als westeuropäische Länder, aber in Deutschland hat die Lohnspreizung seit Mitte der 1990er Jahre rasant zugenommen und hat das Niveau von Großbritannien erreicht (Schettkat 2006).

19 Der Einkommenseffekt geht natürlich auch in die Sektoren, die die gehandelten Produkte herstellen.

6. Geldillusion: Sind Dienstleistungen unbezahlbar?

Unter den Annahmen von William Baumol verteuern sich technologisch stagnierende Dienstleistungen relativ zu Gütern, die in technologisch progressiven Wirtschaftszweigen produziert werden. Daraus wird häufig der Schluss gezogen, dass Dienstleistungen unbezahlbar geworden sind und sich die öffentliche Hand einschränken muss (vgl. z. B. Streeck 1999): „Das können wir uns nicht mehr leisten!“ Dieses ist ein Trugschluss, man unterliegt der Geldillusion (Baumol 2001, 2007), denn solange die Produktivität der Volkswirtschaft insgesamt zunimmt, solange kann die Gesellschaft mehr von ALLEM produzieren, mehr Güter und mehr Dienstleistungen. Aber die Veränderung der relativen Preise hat natürlich Reaktionen zur Folge, die auf der Ebene der privaten Haushalte anders gelagert sind als in den Unternehmen und anders als im öffentlichen Haushalt.

6.1 Die „Marketization“-Entscheidung privater Haushalte

Bei zeitsparenden Dienstleistungen (nicht bei eigentlich konsumtiven Dienstleistungen) wird der private Haushalt die Entscheidung zwischen

Fremdbezug und Eigenerstellung von der Relation von Marktpreis zu Opportunitätskosten²⁰ abhängig machen. Das Opportunitätskostenprinzip besagt, dass die Entscheidung zwischen Marktbezug und Eigenerstellung von den Marktkosten der Leistung (professionelle Leistung oder Marktleistung) relativ zu den Kosten der Eigenerstellung bestimmt wird. Die Opportunitätskosten entsprechen dem entgangenen Verdienst, der in Erwerbsarbeit erzielt werden könnte, wenn Haushaltsproduktion durch Erwerbsarbeit substituiert wird. Das Produktionsergebnis einer Stunde Haushaltsproduktion bewertet mit dem Nettostundenlohn ($W^* (1-t)$, Bruttolohn minus Einkommensteuer und Sozialversicherungsabgaben²¹) muss grösser als der Preis der vergleichbaren Marktleistung sein, damit der Haushalt sich für „Marketization“ entscheidet²². Neben der alternativen Verdienstmöglichkeit ist deshalb die Produktivität in der Eigenarbeit bedeutsam. Der Preis der Marktleistung hängt von der Produktivität der professionellen Erstellung (M), dem Lohn (W_m), Arbeitgeberabgaben (s), der Mehrwertsteuer (M_{wst}), Overheads und Gewinnaufschlägen (μ) vermindert um eventuelle Subventionen (Sub) ab.

$$W(1-t)/H. < W_m (1+s)(1+M_{wst})(1+\mu)/M * (1- Sub)$$

$$\text{Opportunitätskosten} < \text{Preis der Marktleistung} \Rightarrow \text{Eigenarbeit}$$

$$\text{Opportunitätskosten} > \text{Preis der Marktleistung} \Rightarrow \text{Marketization}$$

Etwas anders geschrieben:

$$(W_m/W) * (H/M) > \{(1-t)/[(1+s)(1+M_{wst})(1+\mu)]\}/(1- Sub)$$

20 Der Opportunitätskostenbegriff bietet möglicherweise für Verwechslungen Anlass, denn Eigenarbeit kann zwar Ausgaben einsparen, aber sie kann eben kein Einkommen generieren, das in entwickelten Volkswirtschaften zur gesellschaftlichen Teilhabe unabdingbar ist.

21 Sozialversicherungsabgaben enthalten sowohl eine Versicherungs- als auch eine Umverteilungskomponente. Je höher die Umverteilungskomponente, umso eher entspricht der Sozialversicherungsbeitrag einer Steuer. Sozialversicherungsbeiträge werden hier vereinfachend als Steuer angenommen.

22 Selbstverständlich vernachlässigt diese Betrachtung alle anderen Einflüsse, die für eine Erwerbsentscheidung relevant sein können.

Die Relation des Marktlohnes zum Lohn des Eigenarbeiters (W_m/W) multipliziert mit ihrer relativen Produktivität (H/M) muss größer sein als der Keil zwischen dem Nettolohn und den Marktkosten korrigiert um eventuelle Subventionen.²³ Da der „Steuerkeil“ kleiner als 1 ist, muss der Lohn des Haushalts im Markt höher als die des Substitutes sein und/oder die Produktivität der Marktleistung muss höher sein als die Produktivität in der Haushaltsproduktion. Subventionen für Marktdienstleistungen verändern diese Relation zugunsten des Marktes.

Handelt es sich um einfache Dienstleistungen, die keine besonderen Kenntnisse verlangen (z.B. Reinigungsarbeiten), ist das Produktivitätsdifferential zum professionellen Dienstleister gering oder geht gegen null (insbesondere wenn Rüstkosten zu berücksichtigen sind). Dies begünstigt c.p. eher die Eigenleistung. Bei komplexeren Dienstleistungen (Steuererklärungen, Rechtsberatung etc.) ist dagegen die Eigenleistung unmöglich oder die Produktivitätsrelationen (H/M) sehr gering, d.h. der Produktivitätsunterschied

zugunsten des professionellen (spezialisierten) Dienstleisters überwältigend. Hier ist dann der Fremdbezug über den Markt, also Marketization, vorteilhaft.

6.2 Gesellschaftliche Kosten

Steuern und Abgaben reduzieren die ökonomische Attraktivität des Marktbezuges, treiben einen Keil zwischen die Marktkosten und die Kosten der Eigenerstellung, die unter Vernachlässigung (!)²⁴ der steuerfinanzierten öffentlichen Infrastruktur (Bildung, Verkehr etc.) zu einer Begünstigung der Eigenerstellung führen. Damit ergeben sich für private Haushalte und die öffentliche Hand aber unterschiedliche Opportunitätskosten. Während für den Privathaushalt der Wert der Erwerbsarbeit durch Steuern und Abgaben gemindert wird und damit der relative Wert der Eigenerstellung steigt, sind diese für den Staat neutral. Die öffentliche Hand kann mit den Nettokosten rechnen, denn Steuern und Abgaben sind Einnahmen des Staates.

$$(W_m/W) * (H/M) > \{(1-t)/[(1+s)(1+Mwst)(1+\mu)]\}/(1-Sub)$$

mit $W_m = W$ (Durchschnittseinkommen); $H = 0.2 M$ (eine Erzieherin betreut 5 Kinder), $t = 0$, $s = 0$, $Mwst = 0$ und $Sub = 0$, verbleibt auf der rechten Seite nur noch der Overhead und es ergibt sich:

$$\begin{aligned} (1/1) * (1/0.2) &> \{(1-0)/[1+0)(1+0)(1+\mu)]\}/(1-0) \\ 5 &> \{1/(1+\mu)\}/1 \\ 5 &> 1/(1+\mu) \end{aligned}$$

oder

$$\text{Opportunitätskosten} > \text{Marktleistung} \Rightarrow \text{Marketization}$$

Kindergärten und Ganztagschulen sollten in erster Linie als Bildungseinrichtungen gesehen werden, die einen unverzichtbaren Beitrag für das langfristige Wirtschaftswachstum, für die Innovationsfähigkeit der Volkswirtschaft leisten, deren Wirkung aber langfristig und nur schwer zu

quantifizieren ist. Dennoch kann eine Betrachtung der kurzfristigen Kosten und Nutzen, der gesellschaftlichen Produktivitätseffekte hier weiterhelfen. Nimmt man der Einfachheit halber an, dass sowohl Erzieherinnen wie auch erwerbstätige Mütter das Durchschnittseinkommen erhalten

23 Gewinne und Overheads der Marktproduktion bleiben hier unberücksichtigt, würden aber die Entscheidung zugunsten der Haushaltsproduktion verschieben.

24 Hierbei handelt es sich um eine grobe Vereinfachung, denn natürlich ist umfangreiche öffentliche Infrastruktur notwendig, damit überhaupt Einkommen entstehen kann.

und eine Erzieherin jeweils 5 Kinder betreut (eine Luxusrelation), dann kann die Erwerbstätigkeit von 5 Müttern bei einem Steuersatz von 20% die Erzieherin „finanzieren“. Also ohne Berücksichtigung von Multiplikatoreffekten und dem gesellschaftlichen Zugewinn durch die zusätzliche Erwerbstätigkeit „rechnet“ sich die Ausweitung von Kinderbetreuung. Voraussetzung ist allerdings, dass genügend Erwerbsmöglichkeiten bestehen.

Natürlich ist diese Betrachtung überaus vereinfacht, aber sie illustriert den Nutzen von Arbeitsteilung, die gesellschaftliche Produktivitäts-

gewinne ermöglicht und damit das gesamtwirtschaftliche Produktionspotenzial erhöht. Nimmt man noch an, dass das Gehalt der erwerbstätigen Mütter mit der gesamtwirtschaftlichen Produktivität steigt, so kann auch das Gehalt der Erzieherin im gleichen Masse wachsen. Es gibt keinen Grund, dass die Dienstleistung „Kindererziehung“ „unbezahlbar“ wird, weil die Einkommen steigen. An der Betrachtung hat sich nach Gehaltserhöhungen nichts verändert. Eine Erzieherin ermöglicht in diesem Beispiel die Erwerbstätigkeit von 5 Müttern, auch nach den Gehaltserhöhungen.

7. Zusammenfassung

Dienstleistungssektoren dominieren die Beschäftigungsentwicklung und stellen in allen hochindustrialisierten Volkswirtschaften die größten Beschäftigungsanteile. Dabei steigt die Dienstleistungsbeschäftigung mit dem Pro-Kopf-Einkommen regelmäßig an. Deutschland hat dennoch im Vergleich zu anderen Volkswirtschaften einen relativ geringen Dienstleistungsanteil, was teilweise auf die Exportorientierung der deutschen Ökonomie, aber auch auf die im internationalen Vergleich geringe Erwerbsbeteiligung von Frauen zurückzuführen ist. Auch der im internationalen Vergleich ausgeprägte Rückgang der Beschäftigung im öffentlichen Sektor hat zur Dienstleistungslücke in Deutschland beigetragen.

Die zunehmende Bedeutung der Dienstleistungen ist auf eine in den letzten Jahrzehnten zu beobachtende Verschiebung der realen Nachfrage von Unternehmen und Haushalten zugunsten von Dienstleistungen und zu Lasten von Gütern zurückzuführen. Baumols Kostenkrankheit – die negative Korrelation von Produktivitätserhöhungen und Preissteigerungen – ist feststellbar. Wirtschaftszweige mit geringeren Produktivitätsgewinnen erhöhen ihre Preise stärker, bauen aber gleichzeitig mehr Beschäftigung auf. Dies ist gerade in vielen Dienstleistungsbranchen zu beobachten.

Der seit Ende der 1960er Jahre bzw. Beginn der 1970er Jahre mit dem Übergang in die Dienstleistungsgesellschaft zu beobachtende negative Zusammenhang zwischen Produktivität- und Beschäftigungsentwicklung unterscheidet sich erheblich von der Entwicklung in den 1950er und 1960er Jahren. Diese Phase war durch ein hohes Produktivitäts-, Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum, insbesondere im Verarbeitenden Gewerbe, das die damalige Wirtschaftsstruktur dominierte, gekennzeichnet. Seine Ursache lag in einem „virtuous circle“, d. h. in einem Tugend-

kreislauf aus positiven Rückkopplungseffekten zwischen hoher Produktivitäts-, Einkommens- und Nachfrageentwicklung im Verarbeitenden Gewerbe.

Dass die relative Nachfrage nach Dienstleistungen und die Beschäftigung im Dienstleistungssektor unter den Bedingungen geringerer Produktivitätsgewinne und höherer Preissteigerungen (Baumolsche Kostenkrankheit) in den letzten Jahrzehnten dennoch gestiegen ist, verwundert, denn normalerweise wird eine Nachfrageverschiebung hin zu den Produkten mit fallenden Preisen aufgenommen. Die steigende relative Nachfrage nach Dienstleistungen lässt darauf schließen, dass in manchen Dienstleistungszweigen eine preisunelastische Nachfrage vorherrscht. Ist dies der Fall, dann würden bereits dadurch die negativen Konsequenzen der Baumolschen Kostenkrankheit nicht zum Tragen kommen, und eine Entwicklung hin zu einer „self-service economy“, die sich bei einer hohen Preiselastizität der Nachfrage einstellen würde, ist beim weiteren Voranschreiten der Dienstleistungsentwicklung nicht zu erwarten. Der große Dienstleistungssektor ist aber sehr heterogen und viele Dienstleistungen sind durch eine hohe Preiselastizität der Nachfrage gekennzeichnet. Hier kann bei steigendem Einkommen der positive, nachfragestimulierende Effekt (positive Einkommenselastizität) den negativen, nachfragebremsenden Effekt (negative Preiselastizität) kompensieren oder gar überkompensieren.

Als eine Lösung für die Baumolsche Kostenkrankheit wird häufig die Überführung in den informellen Sektor vorgeschlagen. Insbesondere öffentlich angebotene Dienstleistungen werden oftmals als „unbezahlbar“ dargestellt und als Alternative werden informelle Produktionsformen (Haushaltsarbeit, Eigenarbeit, informelle Arbeit, Tauschringe etc.) favorisiert. Die „Entlastung“ der

öffentlichen Haushalte und damit der gesamten Gesellschaft erfolgt bei diesen Vorschlägen in der Regel jedoch nur dann, wenn man die Opportunitätskosten dieses Schrittes nicht mitberücksichtigt. Nur wenn die informelle Leistungsproduktion tatsächlich effizienter als die durch die formelle Ökonomie ist, kommt es zu einem gesamtgesellschaftlichen Zugewinn. Oftmals trifft dies aber nicht zu. Professionelle Arrangements – die formelle Ökonomie oder der Markt – haben sich in der Vergangenheit gerade deshalb durchgesetzt, weil sie sehr viel effizienter als die Eigenproduktion waren. Dies ist auch bei zahlreichen, wenn auch nicht bei allen Dienstleistungen der Fall. Vorschläge wie zum Realtausch (Tauschringe, Zeitwährungen etc.) zurückzukehren werden der hohen Komplexität und Effizienz der arbeitsteiligen Ökonomie nicht gerecht. Gesamtwirtschaftlich stellt dies also keinen effizienten und nachhaltigen Lösungsweg für die Baumolsche Kostenkrankheit dar.

Ein weiterer Lösungsweg der Baumolschen Kostenkrankheit wird in der Lohndifferenzierung und dem Ausbau des Niedriglohnsektors gesehen. Bei genauerer Analyse lässt sich aber die Etablierung eines Niedriglohnsektors für Dienstleistungen mit Bezug auf ein niedriges Produktivitätsniveau nicht begründen. Produktivitätsniveaus sind zwischen Wirtschaftszweigen (also z.B. zwischen der Industrie und den Dienstleistungen) nicht vergleichbar. Einzig Produktivitätsgewinne sind wirtschaftszweigspezifisch interpretierbar. Eine dauerhafte Abkopplung von Löhnen einiger Wirtschaftszweige mit geringen Produktivitätsgewinnen von der allgemeinen Produktivitäts- und Lohnentwicklung würde zu gigantischer Ungleichheit führen. Wirtschaftszweigspezifische Lohndifferenzierung erfordert zudem imperfekte Märkte, denn (kontrolliert für Humankapital) wären im Wettbewerbsmarkt alle Löhne in allen Branchen gleich, d.h. sie wären unabhängig von der wirtschaftszweigspezifischen Produktivitätsentwicklung, was in der Realität nicht zu beobachten ist. Es ist eine der Ungereimtheiten der „Flexibilisierer“ der Arbeitsmärkte, dass sie ihre Argumente auf Wettbewerbsmärkte stützen, ihre Vorschläge aber gerade keine Wettbewerbsmärkte zulassen.

Professionalisierung als Form technischen Fortschritts kann die Qualität von Dienstleistungen verbessern, was sicher in vielen Bereichen wünschenswert ist und damit zumindest ansatzweise einen Ausweg bietet. Sie mag auch die Bewertung der Leistungen und damit die Zahlungsbereitschaft erhöhen, aber sie wird die Produktivität in vielen Bereichen allenfalls nur marginal beeinflussen. Professionalisierung kann die Kostenkrankheit kaum beheben.

Marketization, d.h. über die formelle Ökonomie vermittelte gesellschaftliche Arbeitsteilung ist ebenfalls technischer, organisatorischer Fortschritt. Sie kann hohe Effizienzgewinne erzeugen, beispielsweise wenn gut ausgebildete Hausfrauen und Mütter berufstätig werden und die Haushaltsdienstleistungen von professionalisierten und spezialisierten Dienstleistern erbracht werden. Die Mobilisierung des „Marketization“-Effektes wird allerdings nicht immer automatisch durch private Organisationen – den Markt – erschlossen, sondern es bedarf in vielen Bereichen oftmals des Anstoßes oder der Unterstützung durch die öffentliche Hand, beispielsweise in Gestalt familienpolitischer Maßnahmen wie die Ausweitung der Kinderbetreuung. Sie stellen einen wichtigen Auslöser für einen „virtuous circle“ im Zuge von Marketization dar.

Bei der Frage nach der Rolle des Staates zur weiteren Entwicklung des Dienstleistungssektors ist zusätzlich zu berücksichtigen, dass das individuelle ökonomische Kalkül der privaten Haushalte bei der Entscheidung über Marktbezug oder Haushaltsproduktion auch von Opportunitätskosten geleitet wird. Private und soziale Kosten sind aber nicht identisch, weil Steuern und Abgaben zwar das Nettoeinkommen des Haushalts reduzieren, aber sie sind für die öffentliche Hand Einnahmen und gehen der Gesellschaft als Ganzes nicht verloren. Individuelle und gesellschaftliche Kosten können deshalb auseinander fallen. Die individuelle Rationalität muss nicht der gesellschaftlichen Rationalität entsprechen, weshalb öffentliche Angebote einem anderen Kalkül unterworfen sind als das rein private Kalkül.

Produktivitätssteigerungen sind allerdings nur eine notwendige, aber keine hinreichende Voraussetzung für nachhaltige Produktions-, Be-

schäftigungs- und Einkommenszuwächse. Nur wenn die besseren Produktionsmöglichkeiten auch genutzt werden, wird es zu höherem Einkommen und zu mehr Produktion und Beschäftigung kommen. Die Annahme von Say's Law (jedes Angebot schafft sich seine Nachfrage) ist daher irreführend. Wenn Nachfrage nicht entsprechend dem Wachstum der Produktivität (dem Potenzial) entwickelt wird, können zwar die Einkommen der Beschäftigten zunehmen, aber gleichzeitig wird die Beschäftigtenzahl sinken. Die Gesellschaft verbleibt dann unter ihren Entwicklungsmöglichkeiten, unter ihrem Produktions- und Wachstumspotenzial.

Führt uns die geringe Produktivitätssteigerung im Dienstleistungssektor in einen „vicious circle“, d.h. in eine Abwärtsspirale? Führt uns die Baumolsche Kostenkrankheit in eine stationäre, nicht mehr wachsende Wirtschaft? Die Antwort ist: Nein! Solange die Produktivität in der Gesamtwirtschaft wächst, können wir uns mehr Güter und mehr Dienstleistungen leisten. Von einem höheren Einkommen kann mehr von ALLEM konsumiert werden, auch wenn die relativen Preise sich verändern, die Dienstleistungen also relativ teurer werden. Andere Vorstellungen und Behauptungen verkennen die Zusammenhänge und unterliegen der Geldillusion.

Literaturverzeichnis

- Appelbaum, E. und Schettkat, R. (1999): Are Prices Unimportant? The Changing Structure of the Industrialized Economies. Reprinted in: Ten Raa, T. und Schettkat, R. (Hrsg.): *The Growth of Service Industries: The Paradox of Exploding Costs and Persistent Demand*, Cheltenham: Edward Elgar, S. 121–131.
- Baumol, W. (1967): The Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis, in: *American Economic Review* 57, S. 415–426.
- Baumol, W. (2001): Paradox of the Services: Exploding Costs, Persistent Demand, in: Ten Raa, T. und Schettkat, R. (Hrsg.): *The Growth of Service Industries: The Paradox of Exploding Costs and Persistent Demand*, Cheltenham: Edward Elgar, S. 3–28.
- Baumol, W. (2007): On Mechanisms Underlying the Growing Share of Service Employment in the Industrialized Economies, in: Gregory, M., Salverda, W. und Schettkat, R. (Hrsg.): *Services and Employment: Explaining the U.S.-European Gap*, Princeton und Oxford: Princeton University Press, S. 63–80.
- Baumol, W. und Bowen, W. (1965): On the Performing Arts: The Anatomy of Their Economic Problems, in: *American Economic Review* 55, S. 495–502.
- Baumol, W. und Wolff, E. (1984): On Interindustry Differences in Absolute Productivity, in: *Journal of Political Economy* 92(6), University of Chicago Press, S. 1017–1034.
- Beck, U. (2002): Die Seele der Demokratie – Bezahlte Bürgerarbeit, in: Beck, U. (Hrsg.): *Die Zukunft von Arbeit und Demokratie*, Edition Zweite Moderne, Frankfurt a.M: Suhrkamp.
- Becker, G. (1965): A Theory of the Allocation of Time, in: *The Economic Journal* 75(299), S. 493–517.
- Blanchard, O. (2004): The Economic Future of Europe, in: *Journal of Economic Perspectives* 18, S. 3–26.
- Card, D., Kramarz, F. und Lemieux, T. (1996): Changes in the Relative Structure of Wages and Employment: A Comparison of the United States, Canada and France, NBER Working Paper No. 5487, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Clark, C. (1951): *The Conditions of Economic Progress*, London: MacMillan & Co. Ltd.
- Dew-Becker, I. und Gordon, R. (2005): Where Did the Productivity Growth Go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income, NBER Working Paper No. 11842, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Dew-Becker, I. und Gordon, R. (2008): Controversies about the Rise of American Inequality: A Survey, NBER Working Paper No. 13982, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- EU-Klems Datenbank, Groningen Growth and Development Center.
- Fisher, A.G.B. (1935): *The Clash of Progress and Security*, London: MacMillan & Co. Ltd.
- Freeman, R.B. und Devroye, D. (2001): Does Inequality in Skills Explain Inequality of Earnings Across Advanced Countries?, NBER Working Paper No. 8140, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

- Freeman, R.B. und Schettkat, R. (1999): *Differentials in Service Industry Employment Growth: Germany and the US in the Comparable German American Structural Database*, Brussels: European Commission.
- Freeman, R.B. und Schettkat, R. (2000): *Skill Compression, Wage Differentials and Employment: Germany vs. the US*, NBER Working Paper No. 7610, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Freeman, R.B. und Schettkat, R. (2002): *Marketization of Production and the US-Europe Employment Gap*, NBER Working Paper No. 8797, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Freeman, R.B. und Schettkat, R. (2005): *Marketization of Household Production and the EU-US Gap in Work*, in: *Economic Policy* 20, S. 6–50.
- Fuchs, V.R. (1968): *The Service Economy*, New York: Columbia University Press.
- Fuchs, V.R. (1980): *Economic Growth and the Rise of Service Employment*, NBER Working Paper No. 486, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Fuchs, V.R. (2007): *Reflections on the Rise of Service Sector Employment*, in: Gregory, M., Salverda, W. und Schettkat, R. (Hrsg.): *Services and Employment: Explaining the U.S.-European Gap*, Princeton und Oxford: Princeton University Press, S. 42–62.
- Gershuny, J. I. (1978): *After Industrial Society?: The Emerging Self-service Economy*, London: Macmillan.
- Giersch, H. (1983): *Arbeit, Lohn und Produktivität*, in: *Weltwirtschaftliches Archiv* 119, S. 3–19.
- Gregory, M. und Russo, G. (2007): *Do Demand Differences Cause the U.S.-European Employment Gap?*, in: Gregory, M., Salverda, W. und Schettkat, R. (Hrsg.): *Services and Employment: Explaining the U.S.-European Gap*, Princeton und Oxford: Princeton University Press.
- Gregory, M., Salverda, W. und Schettkat, R. (2007): *Services and Employment: Explaining the U.S.-European Gap*, Princeton und Oxford: Princeton University Press.
- Griliches, Z. (1992): *Introduction to "Output Measurement in the Service Sector"*, in: Griliches, Z. (Hrsg.), *Output Measurement in the Service Sector*, Chicago: University of Chicago Press, S. 1–22.
- Harker, P.T. (1995): *The Service Quality and Productivity Challenge*, in: Harker, P.T. (Hrsg.): *Service Quality and Productivity Challenge*, Norwell, MA: Kluwer Academic, S. 1–10.
- Heston, A., Summers, R. und Aten, B. (2002): *Penn World Table, Version 6.1*, Center for International Comparisons at the University of Pennsylvania.
- Kaldor, N. (1966): *Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom [Inaugural lecture]*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Kenworthy, L. (2008): *Jobs with Equality*, Oxford: Oxford University Press.
- Krueger, A. und Pischke, J. (1997): *Observations and Conjectures on the US Employment Miracle*, NBER Working Paper No. 6146, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Krueger, A.B. und Summers, L.H. (1987): *Reflections on the Inter-Industry Wage Structure*, in: Lang, K. und Leonard, J. S. (Hrsg.): *Unemployment and the Structure of Labor Markets*, New York: Basil Blackwell Inc., S. 16–47.
- Linder, S.B. (1970): *The Harried Leisure Class*, New York: Columbia University Press.
- Machin S. und Kalwij, A.S. (2007): *Services and Employment: Explaining the U.S.-European Gap*. Princeton und Oxford: Princeton University Press.

- Möller, J. (2004): Lohnkompression im Niedriglohnbereich: Eine Ursache für die unterschiedliche Beschäftigungsentwicklung in Deutschland und den USA?, in: Fitzenberger, B., Smolny, W. und Winker, P. (Hrsg.): Herausforderungen an den Wirtschaftsstandort Deutschland, Baden-Baden: Nomos.
- Nickell, S. und Bell, B. (1996): Changes in the Distribution of Wages and Unemployment in OECD Countries, in: *American Economic Review, Papers and Proceedings* 86, S. 302–308.
- Nordhaus, W. (2006): Baumol's Disease: A Macroeconomic Perspective, NBER Working Paper No. 12219, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- OECD (2000): *Statistical Compendium, Edition 02 # 2000* (CD-Rom).
- OECD (2002): *Purchasing Power Parities and Real Expenditures: 1999 Benchmark Year*, Paris.
- OECD (2007): *Purchasing Power Parities and Real Expenditures: 2005 Benchmark Year*, Paris.
- Oi, W.Y. und Rosen, S. (1992): Productivity in the Distributive Trades, in: Griliches, Z. (Hrsg.): *Output Measurement in the Service Sector*, Chicago: The University of Chicago Press, S. 161–193.
- Oulton, N. (2001): Must the Growth Rate Decline? Baumol's Unbalanced Growth Revisited, *Oxford Economic Papers* 53(4), S. 605–27.
- Pasinetti, L. (1983): *Structural Change and Economic Growth: A Theoretical Essay on the Dynamics of the Wealth of Nations*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Pasinetti, L. (1993): *Structural Economic Dynamics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Prescott, E. (2004): Why Do Americans Work so Much More than Europeans?, in: *Federal Reserve Bank of Minnesota Quarterly Review* 28, S. 2–13.
- Robinson, J. (1962): *Essays in the Theory of Economic Growth*, London: McMillan.
- Salter, W.E. (1960): *Productivity and Technical Change*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Schettkat, R. (1992): *The Labor Market Dynamics of Economic Restructuring: The United States and Germany in Transition*, New York: Praeger Publishers.
- Schettkat, R. (2006): Lohnspreizung: Mythen und Fakten. Eine Literaturübersicht zu Ausmaß und ökonomischen Wirkungen von Lohnungleichheit, Edition der Hans-Böckler-Stiftung 183.
- Schettkat, R. (2010): Are Earthquakes Needed to Shake Economics?, in: *International Labour Review* 149(2).
- Schettkat, R. und Russo, G. (2001): Structural Dynamics and Employment in Highly Industrialized Economies, in: Petit, P. und Soete, L. (Hrsg.): *Technology and the Future of European Employment*, Cheltenham: Edward Elgar, S. 111–141.
- Schettkat, R. und Sun, R. (2009): Monetary Policy and European Unemployment, in: *Oxford Review of Economic Policy* 25(1), S. 94–108.
- Schettkat, R. und Yocarini, L. (2006): The Shift to Service Employment: A Review of the Literature, in: *Structural Change and Economic Dynamics* 17, S. 127–147.
- Scitovsky, T. (1975): *The Joyless Economy: The Psychology of Human Satisfaction*, London: Oxford University Press.
- Smith, A. (1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*.

- Solow, R. (1956): A Contribution to the Theory of Economic Growth, in: *The Quarterly Journal of Economics* 70(1), S. 65–94.
- Stiroh, K.J. (2002): Information Technology and the U.S. Productivity Revival: What Do the Industry Data Say?, in: *American Economic Review* 92(5), S. 1559–1576.
- Streeck, W. (1999): Ist die Einrichtung eines „Niedriglohnsektors“ die letzte Beschäftigungschance für gering qualifizierte Arbeitnehmer?, in: Otto Brenner Stiftung (Hrsg.): *Niedriglohnsektor und Lohnsubventionen im Spiegel des Arbeits- und Sozialrechts*, Frankfurt a.M.: Bund Verlag, S. 11–23.
- Summers, R. (1985): Services in the International Economy, in: Inman, R.P. (Hrsg.), *Managing the Service Economy*, Cambridge: Cambridge University Press, S. 27-48.
- Young, A.A. (1928): Increasing Returns and Economic Progress, in: *The Economic Journal* 38, S. 527–542.

Der Autor

Prof. Dr. Ronald Schettkat

Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre, insb. Wirtschaftspolitik, Schumpeter School,
Bergische Universität Wuppertal (schettkat@wiwi.uni-wuppertal.de).



Neuere Veröffentlichungen der Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik

Projekt Zukunft 2020

Zukunft 2020 – ein Modell für ein soziales Deutschland

WISO Diskurs

Projekt Zukunft 2020

Eine soziale Zukunft für Deutschland – Strategische Optionen für mehr Wohlstand für alle

WISO Diskurs

Wirtschaftspolitik

Die Zukunft der Landesbanken – Zwischen Konsolidierung und neuem Geschäftsmodell

WISO Diskurs

Nachhaltige Strukturpolitik

Kultur- und Kreativwirtschaft: Postmaterielles Wachstum – materielles Elend

WISO direkt

Wirtschaftspolitik

Die offenen Grenzen des Wachstums

WISO direkt

Europäische Wirtschafts- und Sozialpolitik

Letzter Ausweg gemeinsame Anpassung – die Eurozone zwischen Depression und Spaltung

WISO direkt

Steuerpolitik

Welche Steuerpolitik gehört zum „sozialdemokratischen Modell“?

WISO direkt

Arbeitskreis Mittelstand

Fachkräftemangel im Mittelstand: Was getan werden muss

WISO Diskurs

Gesprächskreis Verbraucherpolitik

**Biokraftstoffe – Lösung, Problem oder nur Teil der Landschaft?
Bilanzen, Potenziale und Szenarien bis 2050**

WISO Diskurs

Arbeitskreis Innovative Verkehrspolitik

Eckpfeiler einer zukünftigen nachhaltigen Verkehrspolitik

WISO Diskurs

Gesprächskreis Sozialpolitik

Rückkehr zur lebensstandardsichernden und armutsfesten Rente

WISO direkt

Gesprächskreis Arbeit und Qualifizierung

Die psycho-sozialen Herausforderungen der modernen Arbeitswelt

WISO direkt

Gesprächskreis Arbeit und Qualifizierung

Perspektiven der Erwerbsarbeit: Facharbeit in Deutschland

WISO Diskurs

Arbeitskreis Arbeit-Betrieb-Politik

Die Mitbestimmung im Kontext europäischer Herausforderungen

WISO direkt

Arbeitskreis Dienstleistungen

**Arbeitsplatz Hochschule
Zum Wandel von Arbeit und Beschäftigung in der „unternehmerischen Universität“**

WISO Diskurs

Gesprächskreis Migration und Integration

Zur Rolle der Medien in der Einwanderungsgesellschaft

WISO Diskurs

Frauen- und Geschlechterforschung

**Wem werden Konjunkturprogramme gerecht?
Eine budgetorientierte Gender-Analyse der Konjunkturpakete I und II**

WISO Diskurs

Volltexte dieser Veröffentlichungen finden Sie bei uns im Internet unter

www.fes.de/wiso