



FHP Analysen

Nutzen und Kosten von internationalem Handel

Christoph Schmid
Abteilung für Finanz- und Handelspolitik (FHP)

Jänner 2018

Impressum

Medieninhaber und Herausgeber

Wirtschaftskammer Österreich
Abteilung für Finanz- und Handelspolitik (FHP)
Dr. Ralf Kronberger

Autor: *Mag. Christoph Schmid*

Wiedner Hauptstraße 63, A-1045 Wien

E-Mail: fhp@wko.at

Internet: <http://wko.at/hp>

Alle Angaben erfolgen trotz sorgfältigster Bearbeitung ohne Gewähr.

Eine Haftung der Wirtschaftskammern Österreichs ist ausgeschlossen.

Bei allen personenbezogenen Bezeichnungen gilt die gewählte Form für beide Geschlechter.

Zusammenfassung

Internationaler Handel hat grundsätzlich einen positiven Gesamteinfluss auf das Wirtschaftswachstum, die Armutsreduktion, die Arbeitsnachfrage sowie auf die Löhne in Volkswirtschaften. Die positiven Effekte fallen aufgrund verschiedener länderspezifischer Voraussetzungen sowie angewandter Methoden in der empirischen Forschung unterschiedlich stark aus, zeigen jedoch durchwegs ein hohes Wachstumspotenzial für Entwicklungsländer und ein etwas geringeres Potenzial für Industriestaaten. Von internationalem Handel profitieren sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer.

Auf Arbeitgeberseite bringt die Erschließung neuer Märkte einerseits höhere Absatzmöglichkeiten, wodurch die Produktion und der Gewinn gesteigert werden können. Andererseits müssen sich die Unternehmen durch eine erhöhte Marktöffnung auch einem intensiveren (internationalen) Wettbewerb stellen. Die positiven Effekte materialisieren sich hierbei insbesondere durch die dadurch ausgelöste Steigerung der Produktivität auf Betriebsebene, welche letztendlich durch Anpassungsprozesse das gesamte Wirtschaftssystem positiv beeinflusst. Die Produktivitätssteigerungen werden hierbei insbesondere durch 5 Wirkungskanäle generiert: (1) Innovation und technologischer Fortschritt, (2) Wissenstransfer, (3) Ausnutzung von Skalenerträgen, (4) billigere und größere Auswahl an Intermediärgütern sowie (5) institutionelle Reformen. Die Produktivitätsgewinne können wiederum vielfältig eingesetzt werden: Sei es zur Erhöhung der F&E-Quote, zur Erhöhung der preislichen und qualitativen Wettbewerbsfähigkeit oder für Lohnerhöhungen bzw. für die Einstellung neuer Mitarbeiter.

Arbeitnehmer profitieren als Konsumenten durch offenere Märkte insbesondere von einer größeren Produktvielfalt sowie von niedrigeren Preisen auf den heimischen Märkten. Darüber hinaus hat internationaler Handel in Summe auch positive Effekte auf das Lohneinkommen und die Arbeitsbedingungen.

Es gibt eine breite Übereinstimmung unter Ökonomen, dass die Vorteile des internationalen Handels etwaige Kosten übertreffen. Neue empirische Arbeiten lassen jedoch vermuten, dass negative Effekte von strukturellen Anpassungsprozessen in Volkswirtschaften - welche großteils auf den technologischen Wandel, aufgrund der Interdependenzen in einem geringeren Umfang aber auch auf internationalen Handel zurückzuführen sind - insbesondere durch die oftmals eingeschränkte Mobilität der Arbeitskräfte größer und länger anhaltend sind als ursprünglich angenommen sowie verstärkt in ohnehin bereits strukturschwachen Regionen auftreten und besonders geringqualifizierte Arbeitskräfte betreffen.

Adäquate nationale Politikmaßnahmen - da auf EU-Ebene kompetenzrechtlich nur sehr eingeschränkt möglich - können dazu beitragen, diese Anpassungskosten zu reduzieren, wodurch letztendlich alle Wirtschaftsakteure von den positiven Effekten des internationalen Handels nachhaltig profitieren können. Hierzu zählen einerseits die aktive und passive Arbeitsmarktpolitik, andererseits nehmen auch die Bildungspolitik, Wohnungspolitik, Kreditmarktpolitik sowie regionale Strukturpolitiken zentrale Rollen ein. Hervorzuheben ist jedoch, dass es keine „one size fits all“-Strategie gibt, vielmehr müssen die Charakteristika jedes Landes bei der Politikimplementierung berücksichtigt werden.

Inhalt

Zusammenfassung	I
1 Einleitung.....	1
2 Nutzen von internationalem Handel.....	3
2.1 Nutzen für Arbeitgeber	3
2.2 Nutzen für Arbeitnehmer	5
2.3 Weiterer Nutzen	7
3 Strukturelle Anpassungskosten und internationaler Handel.....	7
4 Reduktion der strukturellen Anpassungskosten durch Politikmaßnahmen	10
4.1 Arbeitsmarktpolitik	11
4.1.1 Aktive Arbeitsmarktpolitik	12
4.1.2 Passive Arbeitsmarktpolitik	13
4.2 Ergänzende Politiken	14
4.3 Unterstützungsprogramme	15
5 Schlussfolgerungen	16
Literaturverzeichnis	17
Abbildungsverzeichnis.....	21
Tabellenverzeichnis	21

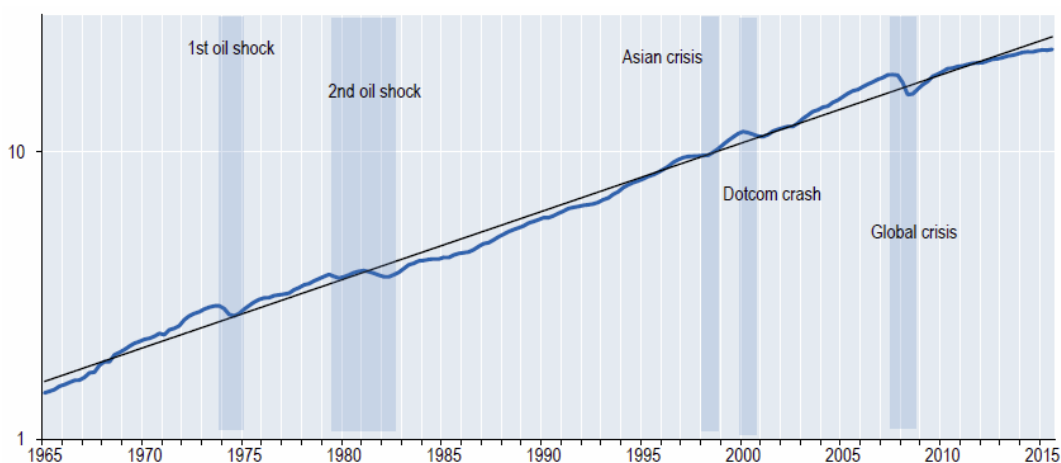
1 Einleitung

Der internationale Handel, seine Entwicklung und bisherigen Auswirkungen auf die Gesellschaft haben für Politik, Wirtschaft und Bevölkerung aktuell hohe Relevanz und werden zum Teil emotional diskutiert.

Der Großteil der Ökonomen tritt für internationalen Handel ein. Dies ist darin begründet, dass Handelsprotektionismus einerseits nicht wohlfördernd für eine Volkswirtschaft ist (siehe z.B. Felbermayr und Steininger, 2016; Peterson et al., 2017). Andererseits zeigen empirische Untersuchungen, dass die Globalisierung - und damit auch die Entwicklung des internationalen Handels - einen positiven Gesamteinfluss auf das Wachstum der Weltwirtschaft und die Reduktion der Armut aufweist (Aiginger, 2017).

Die positive Korrelation zwischen Wirtschaftswachstum und internationalem Handel ist empirisch belegbar (Abbildung 1). Es stellt sich jedoch die Frage der Kausalität: Impliziert ein größeres Handelsvolumen höheres Wirtschaftswachstum oder verursacht steigendes Wirtschaftswachstum eine Intensivierung des internationalen Handels? In einer umfangreichen Literaturanalyse kommt Singh (2010) zum Schluss, dass die überwältigende Mehrheit der Studien den positiven Einfluss des Handelsvolumens auf das Wirtschaftswachstum belegt. Insbesondere makroökonomische Studien untermauern diese Sichtweise. Da jedoch nicht alle untersuchten Studien diese Wirkungsrichtung unterstützen, folgert der Autor, dass der Beweis „*not ubiquitously unambiguous*“ (Singh, 2010, S. 1554) ist. Aus diesem Grund scheinen die Auswirkungen von internationalem Handel auf das Wirtschaftswachstum auch abhängig von den Charakteristika der einzelnen Länder (Exportspezialisierung, Produktdiversifikation und Qualität von nationalen Institutionen) sowie von unterstützenden nationalen Politiken zu sein (IWF et al., 2017).

Abbildung 1: Korrelation internationaler Handel und Wirtschaftswachstum



Quelle: OECD (2016), Werte in Trillionen US-Dollar zu Preisen von 2010, logarithmierte Darstellung

Der grundsätzlich positive Beitrag von internationalem Handel auf das Weltwirtschaftswachstum hat geholfen die weltweite Armut zu reduzieren und scheint die globale Ungleichheit und die Ungleichheit zwischen Entwicklungsländern und Industriestaaten zu vermindern. Laut Daten der Weltbank (2017) hat jener Anteil der Weltbevölkerung, welcher von weniger

als 1,9 USD¹ pro Tag leben muss von 34,8 Prozent (1990) auf 10,7 Prozent (2013) abgenommen. In absoluten Zahlen bedeutet dies eine Reduktion um über 1 Mrd. von 1,84 Mrd. auf 744 Mio. Menschen, wobei der Großteil dieser Armutsreduktion in China stattfand (Quah, 2008). Eine empirische Analyse von IWF et al. (2017) zeigt weiters, dass für den Zeitraum zwischen 1993 und 2008 die reale Einkommensentwicklung der ärmsten 20 Prozent der Bevölkerung in den untersuchten Ländern signifikant positiv mit einer verstärkten Marktöffnung zusammenhängt. Auch nahm die Ungleichheit zwischen Entwicklungsländern und entwickelten Ländern gemessen am Pro-Kopf-BIP durch verstärkten internationalen Handel ab (Urata und Narjoko, 2017). Gohse (2004) sowie Cerderio und Komaromi (2017) kommen darüber hinaus zum Schluss, dass internationaler Handel die globale Einkommensungleichheit tendenziell reduziert hat.

Trotz der zuvor beschriebenen positiven Auswirkungen des internationalen Handels auf Wirtschaftswachstum, Armut und globale Einkommensungleichheit, wird dieser - insbesondere von Bevölkerungsteilen in einigen Industriestaaten - seit der Finanz-, Wirtschafts- und Staatsschuldenkrise - mit verstärkter Skepsis betrachtet.

OECD (2017) weist jedoch darauf hin, dass die Skepsis betreffend internationalen Handel eher in der Unzufriedenheit mit dem Wirtschaftssystem begründet ist. Die handelskritische Bevölkerung ist laut den Autoren aufgrund nachfolgender Probleme nicht mehr der Meinung, dass das in ihren Ländern bestehende Wirtschaftssystem ihnen und ihren Familien ein besseres Leben garantiert:

- Die niedrigen Wachstumsraten der globalen Wirtschaft seit der Finanz-, Wirtschafts- und Staatsschuldenkrise bedeuten nicht nur weniger Ressourcen in der Gegenwart, sondern gefährden auch künftige (staatlich zugesicherte) Ausgaben wie z.B. Pensionszahlungen.
- Obwohl es großen Teilen der Bevölkerung und der Regionen wirtschaftlich gut geht, fallen verschiedene Bevölkerungsteile und Regionen zurück.
- Die Einkommensungleichheit innerhalb von Ländern steigt in vielen Volkswirtschaften.
- Auch scheint sich teilweise die Chancenungleichheit (Bildungsaufstieg etc.) innerhalb von Ländern zu erhöhen.

Die vorliegende FHP-Analyse versucht daher anhand einer breiten Literaturrecherche den Nutzen und die Kosten von internationalem Handel darzustellen sowie Möglichkeiten aufzuzeigen, Verwerfungen durch Anpassungsprozesse - welche neben anderen Entwicklungen großteils von technologischem Wandel, in einem geringeren Umfang aber auch von internationalem Handel ausgelöst werden - bestmöglich zu kompensieren. Dabei orientiert sich die Analyse hinsichtlich Literaturquellen und Aufbau großteils an IWF et al. (2017) und wird durch weitere Literaturquellen ergänzt.

Abschnitt 2 stellt den Nutzen von internationalem Handel dar, dem in Abschnitt 3 die Kosten von internationalem Handel gegenübergestellt werden. In Abschnitt 4 werden mögliche

¹ Kaufkraftbereinigt, Wert zu 2011

Politikmaßnahmen beschrieben, um die positiven Auswirkungen von technologischem Wandel und internationalem Handel auf Wirtschaft und Bevölkerung effektiver zu gestalten bzw. besser zu verteilen. Die Schlussfolgerungen werden in Abschnitt 5 gezogen.

2 Nutzen von internationalem Handel

Internationaler Handel beeinflusst, wie in Abschnitt 1 dargestellt, das Wirtschaftswachstum, die Armut sowie die globale Einkommensungleichheit auf Makroebene grundsätzlich positiv. Die positiven Effekte fallen aufgrund verschiedener länderspezifischer Voraussetzungen sowie angewandter Methoden in der empirischen Forschung unterschiedlich stark aus, zeigen jedoch ein durchwegs hohes Wachstumspotenzial für Entwicklungsländer und ein etwas geringeres Potenzial für Industriestaaten. Von internationalem Handel profitieren sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer. Nachfolgend werden die Wirkungskanäle, durch die internationaler Handel Wirtschaftswachstum positiv beeinflussen kann, beschrieben und mit empirischen Studien untermauert.

2.1 Nutzen für Arbeitgeber

Auf Arbeitgeberseite bringt die Erschließung neuer Märkte einerseits höhere Absatzmöglichkeiten, wodurch die Produktion und der Gewinn gesteigert werden können, andererseits müssen sich die Unternehmen durch eine erhöhte Marktöffnung auch einem intensiveren (internationalen) Wettbewerb stellen. Dieser Umstand scheint auf den ersten Blick die Wirtschaft zu schädigen, da heimische Güter und Dienstleistungen für den Intermediär- und Endverbrauch leichter durch ausländische Güter substituiert werden können. Tatsächlich ist jedoch die schrittweise Öffnung des heimischen Marktes ein zentraler Baustein der positiven Effekte des internationalen Handels auf die Wirtschaft.

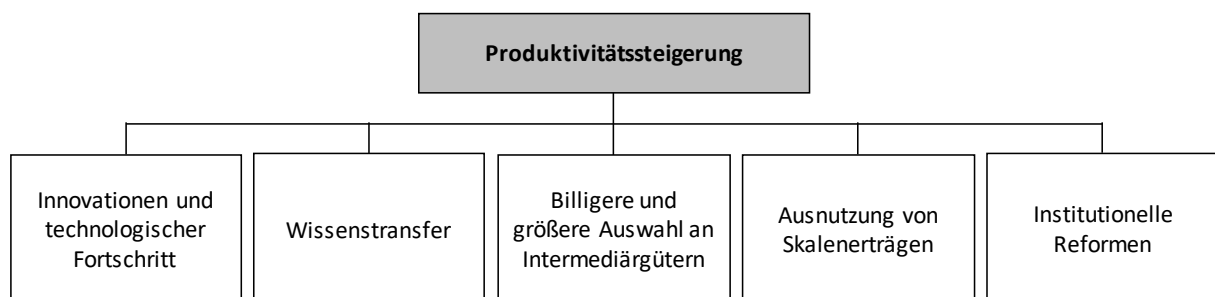
Die positiven Effekte materialisieren sich hierbei insbesondere durch die Steigerung der Produktivität aufgrund des erhöhten Wettbewerbs durch den internationalen Handel (IWF et al., 2017). Dies ist auf den Umstand zurückzuführen, dass Unternehmen im internationalen Wettbewerb durch Prozessinnovationen und technologische Entwicklungen Produktionskosten optimieren sowie neue bzw. verbesserte Güter und Dienstleistungen auf den Markt bringen. Weiters können Unternehmen durch Importe günstigere bzw. auf dem nationalen Markt nicht verfügbare Produktionsfaktoren beziehen. Letztendlich profitieren durch den erhöhten internationalen Wettbewerb die produktiveren Unternehmen, während die unproduktiven aus dem Markt ausscheiden (IWF et al., 2017). Die vorhandenen finanziellen und natürlichen Ressourcen einer Volkswirtschaft werden somit im Zuge eines (strukturellen) Anpassungsprozesses effektiver eingesetzt und die Wirtschaft als Ganzes produktiver. Die Produktivitätsgewinne können wiederum vielfältig eingesetzt werden: Sei es zur Erhöhung der F&E-Quote, zur Erhöhung der preislichen und qualitativen Wettbewerbsfähigkeit oder für Lohnerhöhungen bzw. die Einstellung neuer Mitarbeiter, wodurch die Kaufkraft einer Volkswirtschaft gesteigert wird.

Empirische Erhebungen belegen die beschriebenen positiven Effekte des internationalen Handels auf die Produktivität (siehe z.B. Dollar, 1992; Ben-David, 1993; Sachs und Warner, 1995; Harrison, 1996; Edwards, 1998; Vamavakidis, 1999). Eine Analyse des Zusammenhangs von internationalem Handel und Produktivität anhand von 138 Ländern (Alcala und Ciccione,

2004 zitiert in IWF et al., 2017) kommt zum Schluss, dass eine Erhöhung der Offenheit eines Landes um einen Prozentpunkt zu einer Produktivitätssteigerung von 1,25 Prozent in der langen Frist führt. Dieses Ergebnis wird von aktuelleren Studien, wie z.B. Ahn et al. (2016, zitiert in IWF et al., 2017) unterstützt. Laut den Autoren führt eine Reduktion der Zölle auf Intermediärgüter um einen Prozentpunkt zu einer Erhöhung der totalen Faktorproduktivität um 2 Prozent.

IWF et al. (2017) nennt insbesondere 5 Wirkungskanäle, durch die die Produktivität im Zuge einer Ausweitung des internationalen Handels gesteigert werden kann (Abbildung 2): (1) Innovation und technologischer Fortschritt, (2) Wissenstransfer, (3) Ausnutzung von Skalenerträgen, (4) billigere und größere Auswahl an Intermediärgütern sowie (5) institutionelle Reformen.

Abbildung 2: Ursachen der Produktivitätssteigerung aufgrund von internationalem Handel



Quelle: Eigene Darstellung

Laut IWF et al. (2017) wird die Produktivität von Unternehmen insbesondere durch Innovationen und Investitionen in bessere Technologien erhöht. Durch verstärkten internationalen Handel kommt es wie zuvor schon angedeutet zu einer Verschiebung von Ressourcen - hin zu Wirtschaftssektoren und Unternehmen, welche einen komparativen Vorteil bzw. eine höhere Effizienz aufweisen (De Loecker und Goldberg, 2014 zitiert in IWF et al., 2017) -, wodurch der technologische Fortschritt in einer Volkswirtschaft gefördert wird (siehe z.B. Grossman und Helpman 1991; Romer 1990; Harberger 1998). Dabei kann einerseits der gestiegene Importdruck Technologieinvestitionen begünstigen. Beispielsweise haben Bloom et al. (2015, zitiert in IWF et al., 2017) dargelegt, dass 15 Prozent der Technologieinvestitionen Europas zwischen 2000 und 2007 auf die erhöhte Konkurrenz aus China zurückzuführen sind. Andererseits lässt die Möglichkeit eines größeren Absatzmarktes Firmen in Innovationen investieren. So stieg die Produktivität in kanadischen Kraftwerken aufgrund des NAFTA um 14 Prozent (Lileeva und Trefler, 2010 zitiert in IWF et al., 2017). Argentinische Firmen erhöhten die Ausgaben für Technologieinnovationen zwischen 20 und 30 Prozent aufgrund von Zollreduktionen Brasiliens im Rahmen von Mercosur (Bustos, 2011 zitiert in IWF et al., 2017).

Die Produktivität korreliert positiv mit dem steigenden Wissenstransfer aufgrund von internationalem Handel (z.B. Coe et al. 1997), welcher darauf zurückzuführen ist, dass Unternehmen durch Exporte von Gütern und Dienstleistungen aber auch durch Direktinvestitionen kontinuierlich lernen. Die erhöhte Technologiediffusion durch internationalen Handel ist durch eine Vielzahl an empirischen Studien belegt (siehe z.B. Benhabib und Spiegel, 1994; Parente und Prescott, 1994; Coe und Helpman, 1995; Eaton und Kortum, 1994,). Für Slowenien zeigt De Loecker (2013, zitiert in IWF et al., 2017), dass dieser Effekt die Produktivität der Firmen um 4,1 Prozent erhöht hat.

Die positiven Effekte einer größeren Anzahl an verfügbaren Intermediärgütern auf die Produktivität weisen beispielsweise Grossman und Helpman (1991), Rivera-Batiz und Romer (1991a) sowie Rivera-Batiz und Romer (1991b) nach. Weiters sind günstigere Preise für Güter und Dienstleistungen durch internationalem Handel empirisch belegbar. Des Weiteren profitieren durch internationalen Handel tendenziell jene Unternehmen stärker, welche eher Skalenerträge ausnutzen können (siehe z.B. Kruger, 1978; Bhagwati, 1991).

Auch indirekt wird die Produktivität einer Volkswirtschaft durch internationalen Handel gesteigert, da sich dieser positiv auf institutionelle Reformen, staatliche Verwaltungen und die Unternehmensführung auswirken kann. Ein erhöhter Marktzugang kann die politische Macht von bestehenden Interessengruppen reduzieren, welche tendenziell institutionelle Reformen blockieren (IWF et al., 2017). Darüber hinaus gibt es empirische Nachweise, dass internationaler Handel positiv mit einer geringeren Korruption korreliert (siehe z.B. Krueger, 2004 und Gatti, 2004 zitiert in IWF et al., 2017). Die erhöhte Fremdkapitalnachfrage von Unternehmen, welche durch notwendige Investitionen - um Produktions- sowie Produktivitätssteigerungen in Folge verstärkter Handelstätigkeiten realisieren zu können - entsteht, kann Finanzmarktreformen begünstigen (siehe z.B. Rajan und Zingales, 2004 und WTO, 2013 zitiert in IWF et al., 2017). Auf Firmenebene verbessert Handelsintegration die Unternehmensführung sowie Transparenz (Tong und Wei, 2014 zitiert in IWF et al., 2017) und führt zu neuen Managementpraxen (Bloom und Van Reenen, 2010 zitiert in IWF et al., 2017).

Länderstudien weisen weiters darauf hin, dass die Produktivität auf Sektorebene aufgrund von internationalem Handel sowohl in Industriestaaten als auch in Entwicklungsländern signifikant gestiegen ist. Das Kanada-USA-Freihandelsabkommen erhöhte die kanadische Arbeitsproduktivität in den am stärksten exportorientierten Sektoren um 14 Prozent und jene in den am meisten mit US-Importen konkurrierenden Wirtschaftssektoren um 15 Prozent (Trefler, 2004 zitiert in IWF et al., 2017). Für die USA gilt laut IWF et al. (2017) Ähnliches. Brasilien - als damaliges Entwicklungsland - generierte laut Ferreira und Rossi (2003 zitiert in IWF et al., 2017) infolge der zwischen 1988 und 1990 im Bereich des internationalen Handels getätigten Reformen große Produktivitätssteigerungen.

2.2 Nutzen für Arbeitnehmer

Arbeitnehmer profitieren durch offenere Märkte insbesondere von einer größeren Produktvielfalt sowie von niedrigeren Preisen auf den heimischen Märkten. Darüber hinaus weist internationaler Handel in der Regel einen positiven Gesamteinfluss auf die Arbeitsnachfrage, das Lohneinkommen und die Arbeitsbedingungen auf.

Internationaler Handel mit Gütern und Dienstleistungen führt zu einer höheren Produktvielfalt und niedrigeren Preisen für Endverbraucher. Laut OECD (2017) kam es z.B. u.a. infolge der Handelsbarrierenreduktionen für elektronische Produkte zu merkbar Preissenkungen: So sank der Preis zwischen 1980 und 2014 für Fernsehgeräte um 73 Prozent, jener für Mikrowellen um 93 Prozent. De Loecker et al. (2016 zitiert in IWF et al., 2017) schätzen, dass die Handelsliberalisierung in Indien die Konsumgüter um 18 Prozent verbilligt hat, wobei laut Goldberg et. al (2010 zitiert in IWF et al., 2017) die größten Preisreduktionen in den am stärksten liberalisierten Sektoren stattfanden. Somit werden die Lebenskosten stark vom internationalen Handel beeinflusst, wobei insbesondere einkommensschwächere Haushalte

von den handelsinduzierten Preisreduktionen profitieren, da diese einen größeren Anteil ihres Einkommens für gehandelte Güter (Essen, Getränke, Kleidung) ausgeben als einkommensstärkere Haushalte (OECD, 2017). Fajjgelbaum und Khandelwal (2016) quantifizieren diesen Umstand anhand von vierzig Ländern, indem sie die konsumbedingten Einkommensverluste nach Haushaltseinkommen durch den Wegfall von internationalem Handel simulieren (Tabelle 1). Für Österreich würde der Wegfall von internationalem Handel für das einkommensschwächste Dezil eine Reduktion des verfügbaren Einkommens um 74 Prozent bedeuten, während die einkommensstärksten Haushalte Österreichs lediglich 37 Prozent des verfügbaren Einkommens einbüßen würden. Der Medianhaushalt würde 58 Prozent und der durchschnittliche österreichische Haushalt 42 Prozent des zur Verfügung stehenden Einkommens lediglich aufgrund erhöhter Güter- und Dienstleistungspreise verlieren.

Tabelle 1: Konsumbedingte Einkommensverluste durch Einschränkung des internationalen Handels

Land	10tes Perzentil	Median	Durchschnitt	90tes Perzentil	Land	10tes Perzentil	Median	Durchschnitt	90tes Perzentil
Australien	56%	31%	8%	5%	Litauen	91%	81%	68%	64%
Belgien	81%	68%	51%	46%	Luxemburg	72%	55%	36%	31%
Brasilien	69%	28%	2%	2%	Malta	87%	77%	65%	62%
Bulgarien	81%	65%	50%	45%	Mexiko	75%	47%	24%	20%
China	53%	23%	6%	5%	Niederlande	70%	52%	32%	26%
Dänemark	67%	47%	26%	21%	Österreich	74%	58%	42%	37%
Deutschland	65%	46%	27%	22%	Polen	71%	49%	29%	24%
Estland	85%	70%	51%	46%	Portugal	77%	55%	30%	23%
Finnland	71%	51%	30%	24%	Rumänien	75%	55%	37%	32%
Frankreich	55%	35%	16%	12%	Russland	70%	41%	18%	14%
Griechenland	74%	51%	27%	20%	Schweden	63%	45%	27%	22%
Großbritannien	65%	41%	16%	10%	Slowakei	86%	78%	68%	65%
Indien	27%	12%	6%	6%	Slowenien	82%	70%	57%	53%
Indonesien	29%	11%	4%	3%	Spanien	64%	41%	19%	14%
Irland	72%	51%	28%	23%	Taiwan	81%	64%	43%	38%
Italien	63%	38%	15%	9%	Tschechien	77%	65%	51%	47%
Japan	60%	32%	7%	3%	Türkei	67%	36%	12%	8%
Kanada	69%	49%	30%	25%	Ungarn	87%	78%	68%	65%
Korea	64%	40%	17%	12%	USA	82%	50%	11%	6%
Lettland	79%	60%	40%	34%	Zypern	78%	62%	44%	39%

Quelle: Fajjgelbaum und Khandelwal (2016)

Internationaler Handel hat positive Effekte auf die Lohneinkommen von Fachkräften, wie Flanagan und Khor (2012) anhand einer Stichprobe von Ländern im Zeitraum von 1970 bis 2000 zeigen. Laut OECD (2012) unterstützt internationaler Handel die Schaffung besser bezahlter Arbeitsplätze insbesondere für Fachkräfte in exportorientierten Sektoren. Stone und Cacazos-Cepeda (2012) zeigen anhand einer Panelanalyse für 150 Länder im Zeitraum 1983 bis 2003, dass auch Importsteigerungen durch eine erhöhte Marktöffnung die Lohnzahlungen für Fachkräfte positiv beeinflussen können. Die Autoren führen die signifikant positiven Effekte auf die durch Importe ausgelösten Produktivitätssteigerungen zurück.

Internationaler Handel beeinflusst Arbeitsbedingungen tendenziell positiv und schafft neue Arbeitsplätze (siehe z.B. Rodrick, 1996; Oman, 2000; Kucera, 2001; Ghose, 2003; Busse 2004). Flanagan (2006) kommt nach empirischer Analyse für eine Vielzahl von Ländern über einen Zeitraum von 30 Jahren zum Schluss, dass offene Volkswirtschaften signifikant bessere Arbeitsbedingungen aufweisen als geschlossene Volkswirtschaften. Dies inkludiert weniger Arbeitsunfälle, geringere Wochenarbeitszeiten und größere Versammlungsfreiheit. Die besseren Arbeitsbedingungen lassen sich laut Flanagan und Khor (2012) insbesondere durch indirekte Effekte erklären: Exportorientierte Firmen werben mithilfe höherer Löhne und bes-

serer Arbeitsbedingungen Arbeitnehmer aus anderen Arbeitsverhältnissen, der Landwirtschaft oder aus dem informellen Sektor ab. Um Arbeitskräfte zu behalten bzw. neue einstellen zu können, müssen auch nicht im Exportsektor tätige Firmen ihre Rahmenbedingungen für Arbeitskräfte verbessern. Gleichzeitig stellen die Autoren jedoch klar, dass dieser Effekt in den letzten 20 Jahren abgenommen hat und der Wirkungszusammenhang nur dann nachweisbar ist, wenn die Arbeitslosigkeit gering ist. Herrscht eine hohe Arbeitslosigkeit, kommt es laut Flanagan und Khor (2012) durch verstärkten internationalen Handel tendenziell zu keinen Verbesserungen in den Arbeitsbedingungen, jedoch sinkt die Arbeitslosigkeit durch die erhöhte Nachfrage an Arbeitskräften und löst dadurch positive volkswirtschaftliche Effekte aus.

2.3 Weiterer Nutzen

Anhand einer Literaturübersicht folgern IWF et al. (2017), dass internationaler Handel auch zu einer größeren sozialen Inklusion beitragen kann: Der verstärkte Wettbewerb aufgrund offenerer Märkte reduziert die Möglichkeit von Firmen Lohndiskriminierung gegenüber benachteiligten Gruppen auszuüben. Zwischen 1976 und 1993 verringerte sich der Gender-Pay-Gap in US-Industrien, welche aufgrund von Reformen einem verstärkten internationalen Wettbewerb ausgesetzt wurden. Ein ähnliches Ergebnis fanden Klein et al. (2010) für die produzierende Branche in Deutschland im Zeitraum 1993 bis 2007. Auch wiesen in der Periode 1989 bis 2009 US-Industrien, welche von hohen Zollreduktionen betroffen waren - relativ zu anderen Wirtschaftssektoren -, eine bessere Einkommensentwicklung für weibliche Beschäftigte auf.

3 Strukturelle Anpassungskosten und internationaler Handel

Es gibt eine breite Übereinstimmung unter Ökonomen, dass die Vorteile des internationalen Handels - wie in Abschnitt 2 dargestellt - etwaige Kosten übertreffen. Neue empirische Arbeiten lassen jedoch vermuten, dass negative Effekte von strukturellen Anpassungsprozessen in Volkswirtschaften - welche großteils auf den technologischen Wandel, aufgrund der Interdependenzen in einem geringeren Umfang aber auch auf internationalen Handel zurückzuführen sind (Box 1) - insbesondere durch die oftmals eingeschränkte Mobilität der Arbeitskräfte größer und länger anhaltend sind als ursprünglich angenommen sowie verstärkt in ohnehin bereits strukturschwachen Regionen auftreten und besonders geringqualifizierte Arbeitskräfte betreffen. Deshalb ist es von besonderer Bedeutung, die mit internationalem Handel assoziierten Anpassungskosten zu erfassen, um gegebenenfalls adäquate Politikmaßnahmen - die aufgrund EU-interner Kompetenzverteilung vor allem auf nationaler Ebene zu treffen sind - daraus ableiten zu können.

Box 1: Internationaler Handel, technologischer Wandel und strukturelle Anpassungsprozesse

Die in diesem Abschnitt beschriebenen Anpassungsprozesse am Arbeitsmarkt sind durch strukturelle Änderungen in Volkswirtschaften bedingt. Strukturelle Änderungen können durch eine Vielzahl von Entwicklungen entstehen, die u.a. in wechselseitiger Verbindung stehen. Darunter fallen neben Weiterentwicklungen von (rechtlichen) Rahmenbedingungen, demographische Entwicklungen, Änderungen von Konsumpräferenzen und Effekte des internationalen Handels insbesondere die Auswirkungen des technologischen Wandels.

Technologischer Wandel und internationaler Handel sind miteinander verbunden (OECD, 2017). Grundsätzlich würde technologischer Wandel auch ohne internationalen Handel stattfinden. Internationaler Handel hilft aber einerseits technologische Weiterentwicklungen schneller zu verbreiten und andererseits technologische Innovationen zu beschleunigen. Die meisten Studien, welche die relativen Anteile von technologischen Wandel und internationalen Handel an den Auswirkungen auf die Arbeitsmärkte analysieren (siehe z.B. OECD, 2012) kommen zum Schluss, dass der Großteil der Störungen auf den Arbeitsmärkten durch den technologischen Wandel hervorgerufen werden. Der internationale Handel nimmt bei den Anpassungsprozessen folglich nur eine untergeordnete Rolle ein. Diese Sichtweise unterstützen auch aktuellere Studien wie z.B. Helpman (2016), Acemoglu und Restrepo (2017), IWF (2017) oder OECD (2017a). Gleichzeitig ist hervorzuheben, dass sich die jeweiligen erhobenen quantitativen Anteile in den Studien zum Teil merklich unterscheiden, was jedoch auch auf unterschiedliche Definitionen, Methoden etc. zurückzuführen ist.

Zusammenfassend ist daher zu beachten, dass internationaler Handel nur für einen Teil der beschriebenen (temporären) Verwerfungen in Volkswirtschaften aufgrund von strukturellen Anpassungsprozessen verantwortlich ist. Hauptgrund der strukturellen Anpassungsprozesse scheint vielmehr der technologische Wandel zu sein, welcher auch ohne internationalen Handel stattfinden würde, jedoch von diesem in Geschwindigkeit und Verbreitung positiv beeinflusst wird.

Internationaler Handel beeinflusst die Nachfrage nach Arbeitskräften sowie deren Qualifikation und somit auch die Arbeitsentlohnung. Unterscheiden sich Wirtschaftssektoren in den Inputfaktoren - gemeint sind hier Arbeit und Kapital - der Güter- und Dienstleistungsproduktion, so führt beispielsweise die relative Produktionsausweitung in einem kapitalintensiven Sektor zu einer Nachfrageerhöhung und somit zu einer Ertragsteigerung des Inputfaktors Kapital (IWF et al., 2017).² Gleichzeitig sinkt in einem ersten Schritt die Nachfrage nach dem Produktionsfaktor Arbeit, mit möglichen negativen Auswirkungen auf die Beschäftigung. Ursache einer solchen Änderung ist neben dem primär hierfür verantwortlichen technologischen Wandel auch der internationale Handel. Dieser Umstand kann anhand des nachfolgenden Beispiels verdeutlicht werden: Österreich ist mit relativ viel Kapital ausgestattet und nutzt diesen Produktionsfaktor intensiv, wodurch es auch eine hohe Anzahl an kapitalintensiven Gütern (z.B. Maschinen und Anlagen) exportiert. Demgegenüber hat sich Bangladesch aufgrund seiner Produktionsfaktorausstattung auf arbeitsintensive Güter (z.B. Bekleidungserzeugnisse) spezialisiert. Ein verstärkter internationaler Handel zwischen den beiden Ländern vergrößert - ceteris paribus - die österreichische Produktion in kapitalintensiven

² siehe Heckscher-Ohlin-Theorie

Branchen, da aus Bangladesch vorwiegend arbeitsintensive Waren importiert und nach Bangladesch kapitalintensive exportiert werden. Diese Spezialisierung erhöht wiederum die relative Nachfrage und somit Erträge des Faktors Kapital in Österreich, während heimische Arbeitsplätze in arbeitsintensiven Branchen, wie der Bekleidungsindustrie, tendenziell verloren gehen. Allerdings führt die beschriebene Exportausweitung nach Bangladesch zu zusätzlicher österreichischer Wertschöpfung und es werden insbesondere besser bezahlte Arbeitsplätze in Exportsektoren geschaffen. Letztendlich profitieren Arbeitnehmer mit einem höheren Ausbildungsniveau stärker von den positiven Effekten des Exportwachstums, während geringqualifizierte Arbeitnehmer aufgrund der günstigen Importe einer erhöhten Gefahr von Arbeitslosigkeit und von niedrigeren Löhnen ausgesetzt sind. Durch den beschriebenen Anpassungsprozess kann es somit zu einer erhöhten regionalen bzw. strukturellen Arbeitslosigkeit insbesondere für geringqualifizierte Arbeitnehmer kommen, obwohl laut Huwart und Verdier (2014) der Schluss gezogen werden kann, dass durch Globalisierung und somit auch internationalen Handel mehr Arbeitsplätze geschaffen werden als verloren gehen.

Die negativen Effekte der Anpassungsprozesse können für Regionen und insbesondere geringqualifizierte Arbeitnehmer bei verspäteten bzw. versäumten Politikmaßnahmen merklich und langanhaltend sein. Dies ist besonders dann der Fall, wenn Arbeitnehmer nur eingeschränkt mobil sind und es eine Diskrepanz zwischen erworbenen und nachgefragten Qualifikationen am Arbeitsmarkt gibt (IWF et al., 2017). Dass diese Anpassungsprozesse ganze Arbeitergruppen und Gegenden zurücklassen können, kann anhand empirischer Studien verdeutlicht werden. Ein Beispiel hierfür ist etwa der Niedergang der britischen Kohleindustrie (siehe z.B. Owen, 1999). Während dieser arbeitsintensive Industriesektor in der britischen Nachkriegszeit hohe Subventionen erhielt, wurden in den 1980er-Jahren viele Minen geschlossen und der Bedarf an Kohle durch Importe gedeckt. Das rasche Schließen der Minen führte zu einer großen Anzahl an geografisch konzentrierter Arbeitslosigkeit. Großteils ohne übertragbare Qualifikationen und in Gegenden mit einer beschränkten Anzahl an Beschäftigungsmöglichkeiten waren diese Minenarbeiter starken Anpassungsprozessen unterworfen. Ein weiteres Beispiel ist die gestiegene Bedeutung von Entwicklungsländern im internationalen Handel - allen voran China - ab 2000, welche ein starkes Wachstum des Importwettbewerbs für Industriestaaten bedingte. Einige Studien untersuchen den Einfluss dieser Importkonkurrenz auf lokale Arbeitsmärkte (siehe z.B. Autor et al., 2016 und Pierce und Schott, 2016 zitiert in IWF et al., 2017). Gegenden bzw. Branchen, die dem chinesischen Wettbewerb besonders ausgesetzt waren, erfuhren zum Teil erhebliche Beschäftigungsrückgänge und fallende Löhne (IWF et al., 2017). Diese distributiven Konsequenzen am Arbeitsmarkt unterscheiden sich jedoch nach Bildungs- und Qualifikationsniveau. Während hochqualifizierte Arbeitskräfte keine negativen Effekte aufgrund von erhöhtem Importwettbewerb verspürten, kam es mit fallendem Ausbildungsniveau zu Beschäftigungsrückgängen (Kemeny et al., 2015). Diese negativen Effekte waren nicht nur in der industriellen Fertigung zu verzeichnen, sondern auch im Bereich der lokalen Dienstleistungserbringung. Dies ist vor allem mit dem Beschäftigungsrückgang in der industriellen Fertigung durch branchenübergreifende Verknüpfungen und Versorgungsketten, der zu einer Abnahme der Gesamtnachfrage führte, zu erklären (IWF et al., 2017). Acemoglu et al. (2016, zitiert in IWF et al., 2017) zeigen, dass der chinesische Importwettbewerb in den USA in etwa eine Million Jobs in der industriellen Fertigung sowie 1,4 Millionen Jobs im Dienstleistungsbereich kostete. Hufbauer et al. (2014) hebt in diesem Kontext jedoch hervor, dass für jeden verlorenen Job in der industriellen

Fertigung der USA ein zusätzliches Wirtschaftswachstum von 900.000 US-Dollar im Jahr 2008 gegenübersteht. Gründe hierfür sind in Abschnitt 2 beschriebenen positiven Wirkungen von Importen auf Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite.

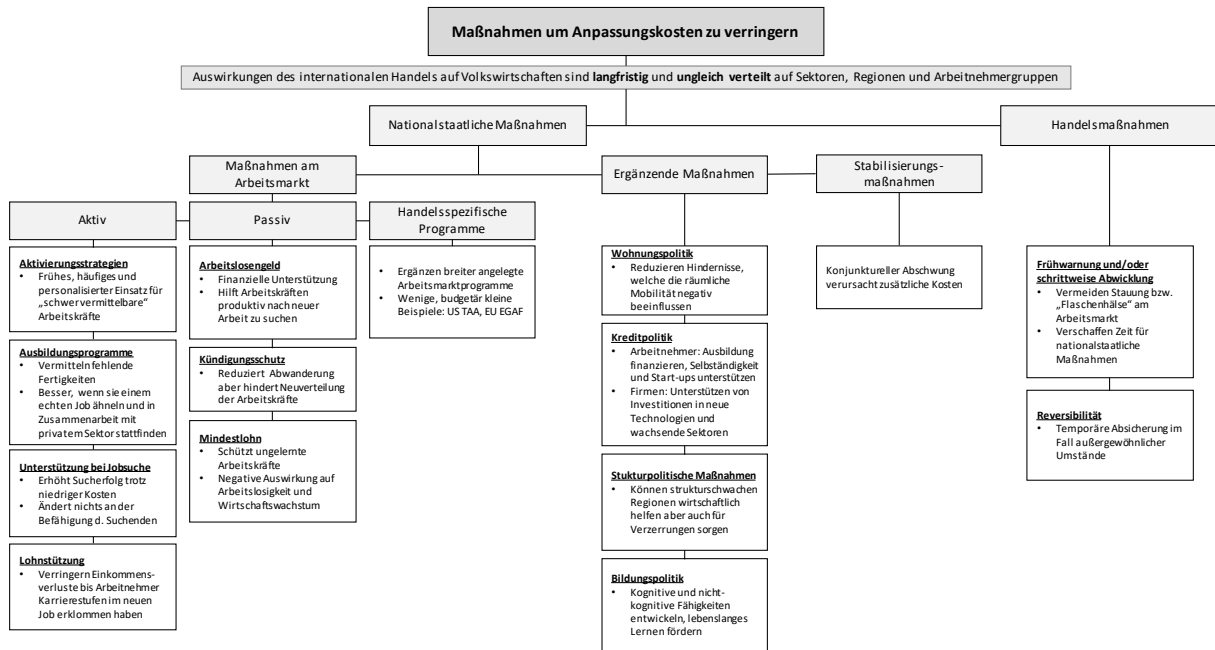
Hallaert et al. 2011 (zitiert in IWF et al. 2017) zeigen, dass eingeschränkte Mobilität die Kosten der Anpassungsprozesse negativ beeinflusst. Unter eingeschränkter Mobilität sind unter anderem die Kosten zu verstehen, welche bei einem Wechsel der Erwerbstätigkeit im selben Wirtschaftssektor, in einen anderen Wirtschaftssektor oder in eine andere Region sowohl auf individueller als auch auf staatlicher Ebene entstehen. Gesetze und das Sozialsystem können in diesem Zusammenhang zu Friktionen und somit zu zusätzlichen Kosten am Arbeitsmarkt beitragen. Besonders Frauen, ältere Personen sowie Personen mit niedrigem Ausbildungsniveau zeigen eine eingeschränkte Mobilität und sind somit verstärkt von den - u.a. von internationalem Handel ausgelösten - Anpassungsprozessen betroffen (Artuc und McLaren 2015, zitiert in IWF et al. 2017). Laut IWF et al. (2017) können diese Anpassungsprozesse bis zu 10 Jahre dauern und die Gewinne des internationalen Handels um bis zu 30 Prozent reduzieren.

Obwohl der internationale Handel in Summe positive Auswirkungen auf Beschäftigung und Wirtschaftswachstum hat, verdeutlichen die zitierten Studien die Zusammenhänge zwischen dem internationalen Handel und strukturellen Anpassungsprozesse, welche insbesondere einzelnen Regionen und geringqualifizierte Arbeitnehmer negativ beeinflussen können. Zwar ist der technologische Wandel der Haupttreiber dieser Anpassungsprozesse, internationaler Handel beeinflusst jedoch sowohl dessen Geschwindigkeit als auch Verbreitung positiv. Es wird daher bewusst, dass adäquate Politikmaßnahmen (siehe Abschnitt 4) notwendig sind, um diese Kosten zu reduzieren damit alle Wirtschaftsakteure von den positiven Effekten des internationalen Handels und technologischen Wandels profitieren können.

4 Reduktion der strukturellen Anpassungskosten durch Politikmaßnahmen

Abschnitt 4 fasst u.a. die Hauptaussagen des Kapitels V aus IWF et al. (2017) zusammen. Diese basieren auf einer breiten Literaturübersicht und Best-Practice-Beispielen von unterschiedlichen Ländern und nationale Politikmaßnahmen - da auf EU-Ebene kompetenzrechtlich nur sehr eingeschränkt Möglichkeiten bestehen - und beschreiben, wie die in Abschnitt 3 dargestellten Kosten der - u.a. durch internationalen Handel ausgelösten - Anpassungsprozesse reduziert werden können. Abbildung 3 stellt die nachfolgend behandelten Politikmaßnahmen überblicksartig dar.

Abbildung 3: Maßnahmen um mögliche Anpassungskosten durch internationalen Handel zu verringern



Die individuellen Charakteristika jeden Landes müssen berücksichtigt werden. Es gibt keine „one size fits all“-Strategie!

Quelle: Adaptiert und übersetzt aus IWF et al. (2017)

4.1 Arbeitsmarktpolitik

Arbeitsmarktpolitik kann eine Schlüsselrolle spielen, um für die betroffenen Bevölkerungsteile die möglichen Kosten zu minimieren, welche durch Anpassungsprozesse infolge von technologischem Wandel sowie internationalem Handel entstehen. Ist die Arbeitsmarktpolitik durchdacht und auf die Gegebenheiten eines Landes zugeschnitten, sind sowohl aktive (Hilfe bei Jobsuche, Aus- und Weiterbildung) als auch passive Arbeitsmarktmaßnahmen (beinhalten u.a. Einkommensunterstützung und Sozialversicherung) effektiv.

Obwohl sich aktive und passive Arbeitsmarktinstrumente grundsätzlich ergänzen können, sind die zum Teil negativen Wechselwirkungen zwischen den beiden Maßnahmen in der Ausgestaltung der nationalen Politiken zu berücksichtigen. So bekämpfen aktivierende Arbeitsmarktprogramme einerseits die allgemein bekannten Probleme des Moral Hazard, die mit dem Bezug von Arbeitslosengeld einhergehen (z.B. kann die verpflichtende Teilnahme an Schulungen als Selektionskriterium wirken und diejenigen aussondern, die nicht wirklich an Arbeitssuche interessiert sind). Andererseits können derartige Programme mit verpflichtendem Charakter auch Arbeitskräfte an einer intensiveren Arbeitssuche hindern. Wesentlich dabei ist die Ausgestaltung der passiven Leistungen mit einer degressiven zeitlichen Staffelung, einer Befristung und in einer Höhe, so dass ausreichend Anreiz zur Arbeitsaufnahme besteht.

Der richtige Mix aus aktiven und passiven Arbeitsmarktmaßnahmen wird für jedes Land letztendlich durch die Qualität der Institutionen und die Flexibilität des Arbeitsmarktes bestimmt.

4.1.1 Aktive Arbeitsmarktpolitik

Gut durchdachte Arbeitsmarktprogramme können die Kosten und die in Arbeitslosigkeit verbrachte Zeit im Zuge der Anpassungsprozesse reduzieren. Insbesondere eine frühe und regelmäßige Betreuung freigesetzter Arbeitskräfte durch aktive Arbeitsmarktpolitik kann die Wahrscheinlichkeit einer (raschen) Wiedereinstellung positiv beeinflussen. Die dabei verwendeten Strategien - um eine Intensivierung der Arbeitssuche zu forcieren - bestehen aus Anreizen, Sanktionen, verpflichtender Weiterbildung oder (zeitlich begrenzt) finanziell gestützten Arbeitsverhältnissen. Grundsätzlich hilft die aktivierende Arbeitsmarktpolitik die Wiedereinstellungsrate - insbesondere bei Langzeitarbeitslosen sowie schwer vermittelbaren Arbeitskräften - zu erhöhen.

Weiterbildungsprogramme können helfen Ausbildungslücken zu schließen, verursachen aber individuell stark variierende Resultate. Die Effizienz dieser Programme ist höher, wenn sie einen starken Jobcharakter haben und die praktischen Ausbildungsteile direkt in den Betrieben stattfinden. D.h., dass z.B. „training on the job“ grundsätzlich höhere Chancen auf eine (Neu-)Anstellung generiert als eine theoretische Ausbildung in Schulungszentren bzw. Klassenzimmern, da dadurch deutlich mehr arbeitsspezifisches Wissen erworben werden kann. Um zu vermeiden, dass Arbeitskräfte Ausbildungen absolvieren, in denen bereits ein Rückstau an Arbeitsuchenden herrscht, ist insbesondere eine starke Verknüpfung der Privatwirtschaft mit den Ausbildungsstätten empfehlenswert.

Eine aktive Unterstützung bei der Jobsuche - z.B. in Österreich über das Arbeitsmarktservice (ams) - verbessert die Erfolgchancen auf einen neuen Arbeitsplatz. Besonders hilfreich erscheint diese Maßnahme bei der Reintegration von älteren Arbeitskräften und von Langzeitarbeitslosen, welche zum Teil aus Mangel an Informationen passende Stellen in anderen Regionen bzw. Wirtschaftssektoren nur schwer finden.

Gestützte Löhne und Beschäftigungsboni sollten als Maßnahmen in Betracht gezogen werden. Solche Programme schaffen durch eine teilweise Kompensierung von (allfälligen) Einkommensverlusten in neuen Arbeitsverhältnissen Anreize, damit Arbeitsuchende schneller Jobs annehmen und helfen in weiterer Folge durch erlangte Erfahrung und Qualifikation wiederum ein höheres Lohn Einkommen zu generieren. In Österreich ist diese Form der aktiven Arbeitsmarktpolitik etwa in Form von Lohnkostenzuschüssen sehr effizient. D.h., die Förderausgaben amortisieren sich im Schnitt aller Altersgruppen nach zwei Jahren (bei älteren Geförderten bereits nach einem Jahr) durch zusätzliche Steuer- und Sozialversicherungseinnahmen und ersparte Existenzsicherungsleistungen (Wifo, 2011). Entsprechendes gilt für Österreich betreffend Kombilohn (AMS, 2011).

Studienergebnisse legen darüber hinaus nahe, dass neben den zuvor beschriebenen Förderungen ebenso Sanktionen die Wiedereinstellung beschleunigen können.

Österreichs aktive Arbeitsmarktpolitik wurde in den letzten Jahren stark ausgebaut, was sich in einer Verdoppelung der eingesetzten Mittel im letzten Jahrzehnt niederschlug. 2015 betrug die Ausgaben rund 2 Mrd. Euro (Kronberger, 2017). Österreich gibt damit etwa 0,74 % des BIP (2014) für aktive Arbeitsmarktpolitik aus und liegt damit im internationalen Vergleich merklich über dem OECD-Schnitt von 0,54 % des BIP (Kronberger, 2017). Im Jahr 2015 wurden 397.000 Personen in Österreich durch Förderungen und Qualifizierungsmaßnahmen unterstützt. Simulationen des WIFO und des Joanneum Research zeigen die positiven

Effekte der aktiven Arbeitsmarktpolitik in Österreich (Horvath et al., 2016): Dauerhafte jährliche Ausgaben von rund 1,1 Mrd. Euro resultieren in zusätzlichen 22.500 (mittelfristigen) und 30.800 (langfristig) vollausgelasteten Beschäftigungsverhältnissen. Auch weitere Evaluierungen bestätigen die positiven Auswirkungen aktiver Arbeitsmarktpolitik, allerdings mit unterschiedlichen Intensität nach Instrumenten (Kronberger, 2017). Zusammenfassend kann somit gesagt werden, dass in Österreich eine Vielzahl an Instrumenten zur Verfügung steht, die im internationalen Vergleich finanziell großzügig ausgestattet sind, um die durch Anpassungsprozesse entstehende strukturelle Arbeitslosigkeit zu bekämpfen.

4.1.2 Passive Arbeitsmarktpolitik

Arbeitslosengelder können aktive Arbeitsmarktprogramme ergänzen. Arbeitslosengeldzahlungen dämpfen Konsumschwankungen, ermöglichen es Arbeitssuchenden sich weiterzubilden sowie effektiv nach einem Job zu suchen.

Andere Aspekte der passiven Arbeitsmarktpolitik, wie Kündigungsschutz und Mindestlöhne, sollten kritisch evaluiert werden. Zwar hilft ein strikter Kündigungsschutz dabei, die Abwanderung von Arbeitsplätzen in durch Anpassungsprozesse stark betroffene bzw. strukturell schwache Regionen zu vermeiden, behindert jedoch gleichzeitig notwendige örtliche Veränderungsmöglichkeiten des Arbeitsangebots. Der herrschende Konsens in der Fachliteratur ist, dass grundsätzlich ein flexibler Arbeitsmarkt - ergänzt durch Arbeitslosengeld während der Arbeitssuche - gegenüber starren Arbeitsmarktregelungen zu bevorzugen ist. Gleichzeitig können (u.a. kollektivvertraglich festgelegte) Mindestlöhne dahingehend gerechtfertigt sein, um insbesondere ungelernete Arbeitskräften ein Mindestniveau an Einkommen zu garantieren. Derartige Maßnahmen müssen allerdings gründlich überlegt sein, da eine Kombination aus einem übermäßig hohen Mindestlohn und hohen Steuern auf Arbeit negative Effekte auf Anstellungen haben kann.

Weitere Maßnahmen zur sozialen Sicherheit können notwendig sein, um betroffene Langzeitarbeitslose adäquat zu unterstützen. Aufgrund deren Kostenintensität kann es sich hierbei jedoch nur um Notlösungen handeln. D.h., es müssen vorab Anstrengungen unternommen werden, die Anzahl der Menschen zu minimieren, welche darauf angewiesen sind. Verschiedene Arten von Einkommenstransfers - z.B. umstandsangepasste Unterstützungszahlungen - kommen hierfür in Frage sollten aber jedenfalls in Höhe und Dauer so ausgestaltet sein, dass der Anreiz eine Beschäftigung aufzunehmen, im Vordergrund steht. Gleichzeitig kann auch die zur Verfügungstellung einer Krankenversicherung - besonders in Ländern, in denen der Zugang zu leistbaren Gesundheitsdienstleistungen stärker eingeschränkt ist - ein Teil dieser Maßnahmen sein.

Im Zuge der passiven Arbeitsmarktpolitik werden in Österreich Vermittlungstätigkeiten, Beratungstätigkeiten sowie die soziale Absicherung während der Arbeitssuche verstanden. Das Arbeitslosengeld wird in Österreich zumindest 20 Wochen - die Bezugsdauer steigt abhängig nach Alter und Versicherungsdauer - zeitlich befristet ausgezahlt, da es nur zur finanziellen Überbrückung während der Suchphase dient. Bei einer erfolglosen Arbeitssuche wird mit der Notstandshilfe - diese beträgt grundsätzlich 92 % des Arbeitslosengeldbezugs - ein letztlich unbefristetes Mindesteinkommen sichergestellt. 2015 wurden in Österreich durchschnittliche Tagessätze von 29,90 Euro (Arbeitslosengeld) und 24,10 Euro (Notstandshilfe) ausgezahlt (AMS, 2016), was zu jährlichen Ausgaben von 1,9 Mrd. Euro (Arbeitslosengeld) und 1,5 Mrd.

Euro (Notstandshilfe) führte. Darüber hinaus wird in Österreich eine bedarfsorientierte Mindestsicherung an Personen ausgezahlt, die von der Arbeitslosenversicherung nicht erfasst sind. Die Ausgaben in diesem Zusammenhang betragen 2015 knapp über 800 Mio. Euro (Statistik Austria, 2016). Zusammenfassend kann somit gefolgert werden, dass in Österreich eine soziale Absicherung sowohl bei Kurzarbeitslosigkeit - über das Arbeitslosengeld - als auch bei Langzeitarbeitslosigkeit - über die Notstandshilfe und die Mindestsicherung - gegeben ist.

4.2 Ergänzende Politiken

Zusätzliche Politiken, welche über die Arbeitsmarktpolitik hinausgehen, können notwendig sein, um durch internationalen Handel ausgelöste Anpassungsprozesse zu erleichtern. Dabei sollte die Arbeitsmarktpolitik durch makroökonomische Stabilisierungsmaßnahmen ergänzt werden, da die Kosten im Zuge der Anpassungsprozesse gerade während Rezessionen höher ausfallen. Weiters sollte die Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaft gestärkt werden, um den Druck auf den Arbeitsmarkt zu reduzieren. Auch können Maßnahmen getätigt werden, um Rigiditäten in anderen Sektoren zu reduzieren.

Wohnungspolitik kann die geografische Mobilität erleichtern. Obwohl Eigenheime im Normalfall mit längeren Verweildauern der Besitzer an einem Ort verbunden sind, sind diese nicht zwangsläufig weniger mobil. Arbeitsuchende aus vom internationalen Handel benachteiligten Regionen können jedoch von der Miet-, Haus- und Grundstückspreisdynamik in anderen Regionen in ihrer Mobilität eingeschränkt werden. Will man die überregionale Mobilität von Beschäftigten und Arbeitsuchenden aus benachteiligten hin zu prosperierenden Regionen unterstützen, können auch Umzugsprämien in Betracht gezogen werden.

Kreditpolitik kann die von internationalem Handel ausgelösten negativen Effekte der Anpassungsprozesse vermindern. Ein funktionierender Markt für Hypothekarkredite bzw. Kredite zur Finanzierung von Ausbildung, für den Start in die Selbständigkeit oder zur Gründung von Start-ups können positive Auswirkungen aufweisen. Kredite für Firmen, welche starker ausländischer Konkurrenz ausgesetzt sind, können nützlich für deren Neuorientierung sein bzw. zu Investitionssteigerungen in neue oder andere Technologien - welche produktivitätserhöhend sind - beitragen. Weiters können Kredite an potenzielle Exporteure deren Markteintritt erleichtern und dabei helfen, die Vorteile des internationalen Handels zu nutzen.

Strukturpolitische Maßnahmen können dabei helfen, die Wirtschaft in schwer betroffenen Regionen zu stimulieren. Trotz der Präsenz von positiven Standortagglomerationseffekten und Spillover-Effekten von Humankapital können Förderungen für wirtschaftlich schwächere Regionen positive Auswirkungen aufweisen. Erkenntnisse aus dem US-amerikanischen „Empowerment Zone“-Programm, das Lohnsteuerkredite für Firmen und Zuschüsse für Infrastrukturinvestitionen sowie Geschäftsassistenz und Ausbildung umfasst, deuten darauf hin, dass dadurch Zuwächse sowohl bei der Anzahl der Anstellungen als auch bei den Lohnhöhen generiert werden konnten. In dieselbe Richtung zeigen die Erkenntnisse aus dem französischen Äquivalent („Zones Franches Urbaines“), wobei es hier zu negativen Effekten in benachbarten Regionen kam. Die in vielen europäischen Ländern üblichen, nach eigenem Ermessen vergebenen (regionalen) Förderungen, die private Firmen zu inländischen Investitionen motivieren sollen, scheinen bessere Effekte zu erzielen als Pauschalförderungen, was möglicherweise auf die genauere Auswahl der Förderungsempfänger zurückzuführen ist.

Bildungspolitik ist essenziell, um Personen mit den richtigen Fertigkeiten auszustatten. Studien deuten darauf hin, dass nicht nur fachspezifische, sondern auch kognitive und nicht-kognitive Fertigkeiten für eine Arbeitsanstellung essenziell sind. Diese Studienergebnisse untermauern die Wichtigkeit, Schulen und Ausbildungsstätten von der frühen Kindheit bis hin zur Primar- und Sekundarstufe zu stärken, um sicherzustellen, dass sich auch künftige Arbeitskräfte gut an die schnell veränderliche wirtschaftliche und technologische Umgebung anpassen können.

4.3 Unterstützungsprogramme

Gut durchdachte und gezielte Unterstützungsprogramme - welche im Anlassfall (regionale) Arbeitslosigkeit aufgrund von globalisierungsinduzierten Strukturänderungen³ aktiv und passiv bekämpfen - können vorhandene Arbeitsmarktprogramme ergänzen. Prominente Beispiele für derartige Programme sind die US-amerikanische Trade Adjustment Assistance (TAA) und der European Globalization Adjustment Fund (EGAF) der EU. Auch einige Reformen und Programme Lateinamerikas, etwa Mexikos PROCAMPO (1993-94), waren auf die Linderung der Folgen von Handelsliberalisierungen ausgerichtet.

Die Effektivität von diesen Programmen war bisher einerseits durchwachsen und andererseits in ihrer Größe und Reichweite eher klein. Betreffend das US-Programm TAA kommen Studien zu unterschiedlichen Ergebnissen: Es werden sowohl positive Auswirkungen als auch keine Effekte auf Einkommen oder auf die Erfolgsrate betreffend die Wiedereinstellung attestiert. Gründe der geringen Wirksamkeit dürften unter anderem die niedrigen Budgets der bisherigen Programme als auch deren Unbekanntheit unter den Arbeitnehmern sein. So beliefen sich die finanziellen Mittel für das TAA auf 800 Mio. US-Dollar (2015) und das Budget des EGAF beträgt 150 Mio. Euro p.a. für die Periode 2014-2020. Die Rate der Inanspruchnahme des TAA betrug lediglich rund 40 Prozent der dafür in Frage kommenden Arbeitskräfte. Für Entwicklungsländer sind verwertbare Analysen solcher Programme rar, da diese typischerweise kein Teil einer gesamtheitlichen Strategie zur Senkung der Anpassungsprozesskosten waren. Stattdessen wurden sie auf ad hoc-Basis implementiert (z.B. um Landwirte in Mexiko zu schützen) und erst später in das allgemeine Netz der Sozialprogramme integriert.

Neben dem erwähnten EGAF existiert seit 1957 der Europäische Sozialfonds (ESF), welcher das wichtigste Finanzinstrument für Sozialpolitik und Investitionen in Menschen auf europäischer Ebene ist. Der ESF kofinanziert in der Förderperiode 2014-2020 u.a. operationelle Programme der Mitgliedstaaten zur Vermeidung und Bekämpfung von Arbeitslosigkeit, zur Erweiterung des Ausbildungsangebots und für eine verbesserte Funktionsweise des Arbeitsmarktes (ESF, 2017). Er zielt darauf ab, die Beschäftigungs- und Bildungschancen sowie den wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt in der EU zu verbessern. In der aktuellen Förderperiode fließen rund 80 Mrd. Euro an die Mitgliedsländer, Österreich konnte von 2013 bis 2017 288 Mio. Euro aus den Mitteln des ESF generieren (Kronberger, 2017). Die 288 Mio. Euro - welche innerhalb von 5 Jahren ausgezahlt wurden - entsprechen somit etwas mehr als 14 Prozent der österreichischen Ausgaben für aktive Arbeitsmarktpolitik in Höhe von 2 Mrd.

³ Z.B. durch die Schließung eines großen Arbeitgebers in der jeweiligen Region bzw. durch Produktionsverlagerungen in einen Drittstaat.

Euro im Jahr 2015 (siehe Abschnitt 4.1.1) . Die generierten Mittel aus dem ESF spielen in Österreich daher nur eine untergeordnete Rolle.

5 Schlussfolgerungen

Internationaler Handel hat grundsätzlich einen positiven Gesamteinfluss auf das Wirtschaftswachstum, die Armutsreduktion, die Arbeitsnachfrage sowie auf die Löhne in Volkswirtschaften. Die positiven Effekte fallen aufgrund verschiedener länderspezifischer Voraussetzungen sowie angewandter Methoden in der empirischen Forschung unterschiedlich stark aus, zeigen jedoch durchwegs ein hohes Wachstumspotenzial für Entwicklungsländer und ein etwas geringeres Potenzial für Industriestaaten. Von internationalem Handel profitieren sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer.

Auf Arbeitgeberseite bringt die Erschließung neuer Märkte einerseits höhere Absatzmöglichkeiten, wodurch die Produktion und der Gewinn gesteigert werden können. Andererseits müssen sich die Unternehmen durch eine erhöhte Marktöffnung auch einem intensiveren (internationalen) Wettbewerb stellen. Die positiven Effekte materialisieren sich hierbei insbesondere durch die dadurch ausgelöste Steigerung der Produktivität auf Betriebsebene, welche letztendlich durch Anpassungsprozesse das gesamte Wirtschaftssystem positiv beeinflusst. Die Produktivitätssteigerungen werden hierbei insbesondere durch 5 Wirkungskanäle generiert: (1) Innovation und technologischer Fortschritt, (2) Wissenstransfer, (3) Ausnutzung von Skalenerträgen, (4) billigere und größere Auswahl an Intermediärgütern sowie (5) institutionelle Reformen. Die Produktivitätsgewinne können wiederum vielfältig eingesetzt werden: Sei es zur Erhöhung der F&E-Quote, zur Erhöhung der preislichen und qualitativen Wettbewerbsfähigkeit oder für Lohnerhöhungen bzw. für die Einstellung neuer Mitarbeiter.

Arbeitnehmer profitieren als Konsumenten durch offenere Märkte insbesondere von einer größeren Produktvielfalt sowie von niedrigeren Preisen auf den heimischen Märkten. Darüber hinaus hat internationaler Handel in Summe auch positive Effekte auf das Lohneinkommen und die Arbeitsbedingungen.

Es gibt eine breite Übereinstimmung unter Ökonomen, dass die Vorteile des internationalen Handels etwaige Kosten übertreffen. Neue empirische Arbeiten lassen jedoch vermuten, dass negative Effekte von strukturellen Anpassungsprozessen in Volkswirtschaften - welche großteils auf den technologischen Wandel, aufgrund der Interdependenzen in einem geringeren Umfang aber auch auf internationalen Handel zurückzuführen sind - insbesondere durch die oftmals eingeschränkte Mobilität der Arbeitskräfte größer und länger anhaltend sind als ursprünglich angenommen sowie verstärkt in ohnehin bereits strukturschwachen Regionen auftreten und besonders geringqualifizierte Arbeitskräfte betreffen.

Adäquate nationale Politikmaßnahmen - da auf EU-Ebene kompetenzrechtlich nur sehr eingeschränkt möglich - können dazu beitragen, diese Anpassungskosten zu reduzieren, wodurch letztendlich alle Wirtschaftsakteure von den positiven Effekten des internationalen Handels nachhaltig profitieren können. Hierzu zählen einerseits die aktive und passive Arbeitsmarktpolitik, andererseits nehmen auch die Bildungspolitik, Wohnungspolitik, Kreditmarktpolitik sowie regionale Strukturpolitiken zentrale Rollen ein. Hervorzuheben ist jedoch, dass es keine „one size fits all“-Strategie gibt, vielmehr müssen die Charakteristika jedes Landes bei der Politikimplementierung berücksichtigt werden.

Literaturverzeichnis

Acemoglu, D., Autor, D., Dorn, D., Hanson G. und Price B. (2016), „Import Competition and the Great US Employment Sag of the 2000s,” Journal of Labor Economics 34, no, S1 (Part 2, January 2016), S. 141-198.

Acemoglu, D., Restrepo, P. (2017), „Robots and jobs: Evidence from US labor markets, NBER Working Paper No. 23285.

Aiginger, K. (2017), „Die Globalisierung verantwortungsbewusst und europäisch gestalten“, ÖGfE Policy Brief 18 2017.

AMS (2011), „Kombilohnbeihilfe. Eine Evaluation.“, Endbericht, Link: http://www.forschungsnetzwerk.at/downloadpub/2011_ams_Kombilohn_Endbericht_Final.pdf (6.9.2017).

AMS (2016), „Geschäftsbericht 2015“, Wien.

Artuç, E. und McLaren, J. (2015). „Trade policy and wage inequality: A structural analysis with occupational and sectoral mobility”, Journal of International Economics, 97, 2, S. 278-294.

Bhagwati, J. (1991), „The World Trading System at Risk”, Princeton University Press, Princeton, NJ.

Ben-David, D. (1993), „Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence“, Quaterly Journal of Economics, 108, 3, S. 635-679.

Benhabib, J. und Spiegel, M.M. (1994), „The Role of Human Capital in Economic Development: Evidence from Aggregate Cross-country Data”, Journal of Monetary Economics, 34, 2, S. 143-173.

Busse, M. (2004), „On the Determinants of Core Labour Standards: The Case of Developing Countries”, Economics Letters, 83, 2, S. 211-217.

Cerdeiro, D. und Komaromi, A. (2017), „The Effect of Trade on Income and Inequality: A cross-sectional Approach“, International Monetary Fund, Link: https://www.google.at/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKewirsa3tlejVAhWMDRoKHTFKDzsQFg-grMAA&url=https%3A%2F%2Fwww.imf.org%2F~%2Fmedia%2FFiles%2FPublications%2FCR%2F2017%2Fcr1766-ap-2.ashx&usg=AFQjCNGMRbdSmh7E0Xdx3luxJ_v7D6WDEQ (21.8.2017).

Coe, D.T. und Helpmann, E. (1997), „International R&D Spillovers“, European Economic Review, 39, 5, S. 859-887.

Dollar, D. (1992), „Outward-oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985”, Economic Development and Cultural Change, 40, 3, S. 523-544.

Eaton, J. und Kortum S. (1994), „International Patenting and Technology Diffusion“, Working Paper No. 4931, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Edwards, S. (1998), „Openness, Productivity and Growth: What do we really know?”, Economic Journal, 108, 447, S.383-398.

- ESF (2017), „Europäischer Sozialfonds in Österreich“, Link: <http://www.esf.at/esf-in-oes-terreich/> (20.11.2017).
- Felbermayr, G. und Steininger, M. (2016), „Wie gefährlich ist die angekündigte Handelspolitik von Donald Trump?“, ifo Schnelldienst 22/2016, S. 34-41, Link: <http://www.cesifo-group.de/DocDL/sd-2016-22-felbermayr-steininger-trump-protektionismus-2016-11-24.pdf> (21.8.2017).
- Faijgelbaum, P. und Kandelwal, A. (2016), „Measuring the Unequal Gains from Trade“, The Quarterly Journal of Economics, 131, 3, S. 1113-1180.
- Flanagan, R.J. (2006), „Globalization and Labor Conditions, Oxford University Press, Oxford.
- Flanagan, R.J. und Khor, N. (2012), „Trade and the quality of employment: Asian and non-Asian economies“ in OECD (2012), Policy Priorities for International Trade and Jobs, S. 259-286.
- Ghose, A.K. (2003), „Jobs and Incomes in a Globalizing World“, International Labour Office, Geneva.
- Gohse, A.K. (2004), „Global inequality and international trade“, Cambridge Journal of Economics, 28, 2, S. 229-252.
- Goldberg, P.K. und Pavcnik, N. (2007), „Distributional Effects of Globalization in Developing Countries,“ Journal of Economic Literature, 45, 1, S. 39-82.
- Grossman, G. und Helpman E. (1991), „Innovation and Growth in the Global Economy“, The MIT Press, Cambridge.
- Hallaert, J.J., Cavazos, R. und Kang, G. (2011), „Estimating the Constraints to Developing Countries Trade-A Taxonomy of the Binding Constraints to Trade Expansion of Landlocked Countries, Small and Vulnerable Economies, and Commodity Exporters“, study presented at the OECD Experts Workshop on “Aid for Trade Implementation”.
- Harberger, A. (1998), „A Vision of the Growth Process“, American Economic Review, 88, 1, S. 1-32.
- Harrison, A.E. (1996), „Openness and Growth: A Time-series, Cross-country Analysis for Developing Countries“, Journal of Development Economics, 48, 2, S. 419-447.
- Helpman, E. (2016), „Globalisation and wage inequality“, Centre for Economic Policy Discussion Paper No. 11701, CEPR, London.
- Horvath, T., Huemer, U., Kratena, K., Mahringer, H., Sommer, M., Gstinig, K., Janisch, D., Kurzmann, R., Kulmer, V. (2016), „Beschäftigungsmultiplikatoren und Besetzung von Arbeitsplätzen in Österreich, Endbericht.
- Hufbauer, G.C., Cimino, C., Moran, T. (2014), „NAFTA at 20: Misleading Charges and Positive Achievements, Number PB14-13, Peterson Institute for International Economics, May, Washington D.C.
- Huwart, J. und L.Verdier (2014), „Die Globalisierung der Wirtschaft: Ursprünge und Auswirkungen“, OECD Insights, OECD Publishing.

IWF (2017), „Understanding the downward trend in labor income shares”, in World Economic Outlook, Chapter 3, April, Washington D.C.

IWF, Weltbank, WTO (2017), „Making Trade an Engine of Growth for All. The Case for Trade and for Policies to Facilitate Adjustment”, Link: https://www.wto.org/english/news_e/news17_e/wto_imf_report_07042017.pdf (18.9.2017).

Kemeny, T., Rigby, D. und Cooke, A. (2015), „Cheap imports and the loss of US manufacturing jobs”, The World Economy, 38(10), S. 1555-1573.

Klein, M.W., Moser, C. und Urban, D.M. (2010), „The Contribution of Trade to Wage Inequality: The Role of Skill, Gender and Nationality”, NBER Working Paper 15985.

Kronberger, R. (2017), „Österreichische Wirtschaftspolitik. Eine anwendungsorientierte Einführung, 2., überarbeitete und erweiterte Auflage“, Facultas, Wien.

Krueger, A.O. (1978), „Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences, Ballinger, Cambridge, MA.

Krueger, A.O. (2004), „Wilful Ignorance: The Struggle to Convince the Free trade Skeptics”, World Trade Review, 3, 3, S. 483-493.

Kucera, D. (2001), „The Effects of Core Worker Rights on Labour Costs and Foreign Direct Investment: Evaluating the –Conventional Wisdom”, International Institute for Labour Studies, Working Papers, No. 130.

OECD (2012), „Policy Priorities for International Trade and Jobs”, (ed.), D. Lippoldt, www.oecd.org/trade/icit (20.09.2017).

OECD Insights, OECD Publishing. OECD (2016), „OECD economic outlook, Volume 2016 Issue 2, OECD Publishing, Paris, Link: http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-outlook-volume-2016-issue-2_eco_outlook-v2016-2-en (21.8.2017).

OECD (2017), „Making Trade Work for All”, OECD Publishing, Paris Link: <https://www.oecd.org/trade/making-trade-work-for-all.pdf> (19.09.2017).

OECD (2017a), „OECD Employment Outlook 2017, OECD Publishing, Paris, Link: http://dx.doi.org/10.1787/empl_outlook-2017-en (22.10.2017).

Oman, C. (2000), „Policy Competition for Foreign Direct Investment: A Study of Competition among Governments to Attract FDI”, OECD, Paris.

Owen, G. (1999), „From empire to Europe: the decline and revival of British industry since the Second World War”, Harper Collins, London, UK.

Parente, S.L. und Prescott, E.C. (1994), „Barriers to Technology Adoption and Development”, Journal of Political Economy, 102, 2, S. 298-321.

Peterson, T., Schoof, U., Yalcin, E., Felbermayr, G. und Steininger, M. (2017), „Konsequenzen einer protektionistischen Handelspolitik der USA”, Eine Studie des ifo Institutes im Auftrag der Bertelsmann Stiftung.

Pierce, J. R. und Schott, P. K. (2016), „The Surprisingly Swift Decline of US Manufacturing Employment”, American Economic Review, 106, S. 1632-1662.

- Rivera-Batiz, L.A. und Romer, P.M. (1991a), „International Trade with Endogenous Technological Change”, *European Economic Review*, 35, 4, S. 971-1001.
- Rivera-Batiz, L.A. und Romer, P.M. (1991b), „Economic Integration and Endogenous Growth”, *Quarterly Journal of Economics*, 106, 2, S. 531-555.
- Quah, D. (2008), „Post 1990s East Asian economic growth”, Economics Department, London School of Economics, Link: <https://pdfs.semanticscholar.org/35d0/407eea93a8e1020e77f50b06eae8ae009662.pdf> (24.10.2017).
- Rodrik, D. (1996), „Labor Standards in International Trade: Do They Matter and What We Do About Them” in: *Emerging Agenda for Global Trade: High Stakes for Developing Countries*, (eds.), R. Lawrence, D. Rodrik and J. Whalley, S. 35-79, Overseas Development Council, Washington DC.
- Romer, P. (1990), „Endogenous Technological Change”, *Journal of Political Economy*, 98, 5, S. 71-102.
- Sachs, J.D. und Warner, A. (1995), „Economic Reform and the Process of Global Integration”, *Brookings Paper on Economic Activity*, 1, S. 1-118.
- Singh, T. (2010), „Does International Trade Cause Economic Growth? A Survey”, *World Economy*, 33, S 1517-1564.
- Statistik Austria (2016), „Statistik der Bedarfsorientierten Mindestsicherung der Bundesländer 2015”, Link: https://www.sozialministerium.at/cms/site/attachments/9/1/7/CH3434/CMS1473918066487/bms-statistik_2015.pdf (20.11.2017).
- Stone, S.F. und Cavazos Cepeda, R.H. (2012), „Wage implications of trade liberalisation: Evidence for effective policy formation” in: *OECD (2012): Policy Priorities for International Trade and Jobs*, S. 75-112.
- Urata, S. und Narjoko, D. (2017), „International Trade and Inequality”, *ADBI Working Paper Series 675*, Asian Development Bank Institute, Tokio. Link: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/230591/adbi-wp675.pdf> (21.8.2017).
- Vamavakidis, A. (1999), „Regional Trade Agreements or Broad Liberalization: Which Path leads to Faster Growth?”, *International Monetary Fund Staff Papers*, 46, 1, S. 42-68.
- Weltbank (2017), „World Development Indicators: Poverty rates at international poverty lines Part 2”, Link: <http://wdi.worldbank.org/table/1.2.2> (21.8.2017).
- WIFO (2011), „Evaluierung der Eingliederungshilfe”, *Monographien Oktober 2011*, Link: http://www.wifo.ac.at/jart/prj3/wifo/resources/person_dokument/person_dokument.jart?publikationsid=42771&mime_type=application/pdf (25.8.2017).

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Korrelation internationaler Handel und Wirtschaftswachstum	1
Abbildung 2: Ursachen der Produktivitätssteigerung aufgrund von internationalem Handel	4
Abbildung 3: Maßnahmen um mögliche Anpassungskosten durch internationalen Handel zu verringern	11

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Konsumbedingte Einkommensverluste durch Einschränkung des internationalen Handels	6
--	---