

Internationale Arbeitsmarktkonferenz

Wege zu mehr Beschäftigung

International labour market conference

Ways and means of increasing employment

5. September 2000
Hannover (Expo 2000)

Roland Schettkat

Makro-ökonomischer Kontext:

Der Zusammenhang zwischen Produkt- und Arbeitsmärkten



Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung

Makroökonomischer Kontext: Der Zusammenhang zwischen Produkt- und Arbeitsmärkten

Ronald Schettkat

Utrecht University, The Netherlands

Referat

**Internationale Arbeitsmarktkonferenz 'Wege zu mehr Beschäftigung'
im Rahmen der EXPO 2000**

5.September 2000

Abstrakt:

Die Hoffnungen der 'Neuen Ökonomie' beruhen auf positiven Rückkopplungseffekten von Produktivitätsgewinnen, Nachfrageausweitung und Beschäftigungsexpansion, auf ein Zusammenwirken beider Seiten des Marktes -von Angebot und Nachfrage. Eine solche Konstellation prägte auch das 'Golden Age', die 60er Jahre, und führte zu nie gekannten Wohlstandssteigerungen. Seit den 70er Jahren sind die Produktivitätsgewinne deutlich zurückgegangen, das Wirtschaftswachstum hat sich verlangsamt und der Träger des Booms der 60er Jahre, das Verarbeitende Gewerbe, hat Beschäftigung abgebaut. Es kam zu einem Strukturwandel hin zu Dienstleistungen, der in den beschäftigungspolitisch erfolgreichen Ländern offenbar stärker vorangeschritten ist als in Deutschland, wo eine Dienstleistungslücke besteht.

Die theoretischen Argumente werden in diesem Beitrag mit den wirtschaftlichen Entwicklungen in den USA, Deutschland und den Niederlanden illustriert. Es wird gezeigt, daß Beschäftigungswachstum sehr wohl mit sozialer Sicherung vereinbar ist und die kapitalistischen Ökonomien keinesfalls zu einer Einheitsinstitution konvergieren. Ihre Stärke liegt in der Vielfalt auch in der institutionellen Vielfalt. Strukturwandel bedarf der makroökonomischen Unterstützung, die sowohl in den USA wie auch in den Niederlanden wesentlich -allerdings mit jeweils anderen Instrumenten- zum beschäftigungspolitischen Erfolg beigetragen hat. Dies ist ein fundamentaler Unterschied zur Situation in der Bundesrepublik, wo die Hauptakteure sich makroökonomisch blockierten. Die Höhe der strukturellen Arbeitslosigkeit wird in der Bundesrepublik überschätzt, was zu übervorsichtiger, kontraktiver Geldpolitik führt, die alle beschäftigungspolitischen Bemühungen konterkarieren kann.

1. Wirtschaftliche Entwicklung

Die wirtschaftliche Entwicklung seit Mitte des 20. Jahrhunderts kann in eine Phase nie gekannter Prosperität, die bis Anfang der 70er Jahre dauerte, eine Phase relativer Stagnation bis Mitte oder Ende der 90er Jahre und eine weitere Phase mit deutlich höherem Wirtschaftswachstum seither eingeteilt werden. Diese letzte Periode wird schon mit 'Neuer Ökonomie' umschrieben, wobei 'neu' je nach Autor für alle möglichen Entwicklungen stehen kann; für Internet, E-commerce, inflationsfreies Wirtschaftswachstum, neue Selbständigkeit, steigende Börsenkurse. Die letzte Periode ist noch sehr kurz und die Entwicklung ist im wesentlichen in den USA festzustellen, weshalb es Zweifel gibt, ob es sich tatsächlich um den Beginn der 'Neuen Ökonomie' oder 'nur' um einen langen Konjunkturaufschwung handelt. Jedenfalls blickt die Welt gebannt auf die Daten der Wall Street und die neuesten Gerüchte aus dem Silicon Valley. Die Hoffnungen der 'Neuen Ökonomie' sind vor allem auf das Zusammenspiel von hohen Produktivitätssteigerungen und hohem Wirtschaftswachstum gerichtet, das ein Ende an die relativ geringen Produktivitäts- und Einkommenssteigerungen in den USA machen kann. Nahrung der Hoffnungen auf eine 'Neue Ökonomie' sind die Produktivitätsgewinne, die in den USA Werte erreichen, wie sie seit den 60er Jahren nicht mehr beobachtet wurden.

In Europa war zwar in den 70er und 80er Jahren die Produktivitätsentwicklung im Vergleich zu den USA gut, aber Europa litt unter ständig zunehmender Arbeitslosigkeit. In den 60er Jahren betrug das Produktivitätswachstum in der Bundesrepublik durchschnittlich 4,3% pro Jahr, die Beschäftigung war auf hohem Niveau stabil, das Pro-Kopf-Einkommen nahm mit rund 4,2% jährlich zu (vgl. Tabelle 1) und die Arbeitslosenquote lag unter 1%. Bei hohen Produktivitätssteigerungen herrschte Arbeitskräftemangel und ausländische Arbeitnehmer wurden freudig begrüßt. In den folgenden Jahren seit 1973 sind die Produktivitätssteigerungen deutlich geringer, aber die Beschäftigung pro Kopf der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter nimmt in der Bundesrepublik dennoch ab (was nicht immer auch in der Arbeitslosigkeit sichtbar wird, sondern sich im Rentensystem bemerkbar machen kann). Genau das Gegenteil von Szenarios ‚technologischer Arbeitslosigkeit‘ oder vom ‚Ende der Arbeit‘

Warum hat sich die wirtschaftliche Situation so drastisch verändert und worauf gründen sich die Hoffnungen der 'Neuen Ökonomie'? In Europa wird die Ursache für hohe Arbeitslosigkeit nahezu ausschließlich in Arbeitsmarktrigiditäten gesucht. Der Sozialstaat hat die Arbeitsmärkte sklerotisiert, hier liege die Wurzel des Problems (z.B. Horst Siebert). Zumindest für die Bundesrepublik halte ich diese Diagnose in ihrer Absolutheit für falsch. Sicher lassen sich einige Merkwürdigkeiten im deutschen Arbeitsrecht und in der Rechtsprechung finden, aber das Beispiel der Niederlande zeigt, daß Länder mit sehr viel rigideren Arbeitsmarktstrukturen als in der Bundesrepublik offenbar Beschäftigungsgewinne erzielen können, die sogar höher sind als die der USA.

Andere Wirtschaftswissenschaftler -insbesondere in den USA- verweisen auf die makroökonomische Politik -insbesondere die Geldpolitik-, die in Europa das Wachstum gebremst und somit Arbeitslosigkeit verursacht hat (Solow). Ich möchte eine andere Theorie hinzufügen, die den Zusammenhang von Produktmärkten und Arbeitsmärkten in den Vordergrund stellt, die Angebot und Nachfrage miteinander verbindet. Dabei geht es mir weniger - wie in der Makroökonomie üblich- um die makroökonomische Nachfrage als Aggregatgröße, sondern vielmehr um die Struktur der Nachfrage nach Produkten, Produktgruppen sowie deren Veränderung. Ich werde aber nicht den Angebotstheoretikern das Wort reden, bei denen hohe Produktivitätssteigerungen bereits die Lösung aller Probleme sind. Vielmehr ist das Zusammenwirken von technologischem Fortschritt –von Prozeß- und Produktinnovationen- mit Nachfrage, Wirtschaftswachstum und Beschäftigung komplex und

nur als dynamischer Prozeß zu verstehen, wie es uns Schumpeter dargelegt hat. Es kommt darauf zu erklären, unter welchen Bedingungen hohes Produktivitätswachstum und hoher Beschäftigtenstand zusammenfallen. Dieses ist kein Gegensatz, sondern ein Komplement zur traditionellen Makroökonomie, die in der Regel von Strukturen abstrahiert. Was sind die Bedingungen für Prosperitätsphasen wie in den 60er Jahren? Warum folgte eine Periode relativer Stagnation? Sind die Hoffnungen auf ein neues 'Golden Age' mit 'Dot-Coms' berechtigt?

Ich werde zunächst kurz die Gründe für die Diagnose sklerotischer europäischer Arbeitsmärkte diskutieren und darlegen, warum die These von Arbeitsmarktrigiditäten als Wurzel aller Probleme nicht plausibel ist. Das bereitet den Boden, um auf das Zusammenwirken von Angebot und Nachfrage einzugehen und zu erklären, warum es Perioden mit hoher und niedriger wirtschaftlicher Aktivität gibt, die anders als normale Konjunkturzyklen mit spezifischen Konstellationen auf den Produktmärkten zu tun haben. Illustrieren werde ich meine Überlegungen mit den wirtschaftlichen Entwicklungen in der Bundesrepublik, den Niederlanden und den USA.

2. Angebot statt Nachfrage? Mikro statt Makro?

Nachfragesteuerung war das wirtschaftspolitische Credo der keynesianischen Politik und sie hat ja auch bis in die 70er Jahre hinein relativ gut funktioniert, geriet dann aber aufgrund veränderter institutioneller Rahmenbedingungen (Aufgabe des Bretton-Woods Systems fester Wechselkurse, Dominanz der Geldpolitik, Kostenschocks (Ölpreise)) unter politischen Druck, der mit einem Paradigmenwechsel in den Wirtschaftswissenschaften zusammenfiel. Der keynesianische Tradeoff zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit (Bundeskanzler Helmut Schmidt: ‚Lieber 5% Inflation als 5% Arbeitslosigkeit‘) wurde theoretisch in Frage gestellt und durch die NAIRU oder auch 'strukturelle Arbeitslosenquote' ersetzt. Die NAIRU ist die inflationsstabile Arbeitslosenquote¹. Bei Arbeitslosigkeit unterhalb der NAIRU kommt es zu beschleunigter Inflation, bei höherer Arbeitslosigkeit fällt die Inflationsrate, aber die Arbeitslosigkeit ist mit Nachfragepolitik oder monetärer Expansion nicht dauerhaft zu vermindern und kann nur durch institutionelle Reformen gesenkt werden.

Die theoretischen Grundlagen dieser Analyse basieren auf der Annahme, daß die Märkte im wesentlichen im Gleichgewicht sind, d.h. daß sich alle Wirtschaftssubjekte optimal an die gegebenen institutionellen Bedingungen angepaßt haben und alle Ressourcen optimal genutzt werden. Deshalb kann nur eine Reform der Institutionen das Gleichgewicht (Optimal-Situation) verändern. Anreize sind falsch gesetzt, wenn Arbeitslosigkeit zu hoch ist.

3. Anreizstrukturen und Arbeitsmarktrigiditäten

Richtige Anreizstrukturen, Abbau von Regulierung, private statt öffentlicher Investitionen stehen seither im Mittelpunkt der Politikempfehlungen. Gemessen am Modell des perfekten Marktes sind sozialstaatliche Einrichtungen nur 'Sand im Getriebe', das die Anreizstrukturen verfälscht und deshalb zu Arbeitsmarktrigiditäten führt. Aber in der Realwelt sind manche

¹ NAIRU steht für Non Accelerating Inflation Rate of Unemployment, inflationsstabile Arbeitslosenquote, natürliche Arbeitslosenquote, strukturelle Arbeitslosenquote oder neuerdings wieder Gleichgewichtsarbeitslosigkeit.

Die natürliche Arbeitslosenquote ist die Arbeitslosenquote, die sich bei gegebenen institutionellen Bedingungen und Anreizen aufgrund individueller Nutzenmaximierung ergibt. Sie beschreibt c.p. ein gesellschaftliches Optimum, das nur durch Veränderungen der Institutionen nicht aber durch makroökonomische Politik zu verändern ist

Institutionen anders als im Idealmodell zu beurteilen. Selbstverständlich beeinflussen Anreize die wirtschaftliche Aktivität, aber es scheint mir fraglich, ob die 'richtigen' Anreize für sich genommen ausreichend sind, um hohe wirtschaftliche Aktivität auszulösen.

Die geringe Regulierung der US Ökonomie kommt der Idealwelt perfekter Märkte am nächsten und kontrastiert sicher mit den europäischen Sozialstaaten. Aus der vermeintlich besseren Entwicklung der Arbeitslosigkeit in den USA wurde geschlossen, daß die NAIRU -die inflationsstabile Arbeitslosenquote- in den USA wegen der fehlenden Rigiditäten niedriger als in Europa sein müßte und in Europa suchte man die Ursache der hohen und persistenten Arbeitslosigkeit nahezu ausschließlich in institutionellen Regelungen, die schnell zu einer eindrucksvollen Liste wurden: Kündigungsschutz, Arbeitslosengeld, Sozialhilfe, Steuern, Gewerkschaften etc. Globalisierung schließlich, so das Argument, zwingt alle Länder einen einheitlichen, den 'optimalen' institutionellen Rahmen zu wählen. Länder, die es verpassen 'optimale' Institutionen zu schaffen, werden im globalisierten Kapitalismus nicht mitspielen können, sie werden zum wirtschaftlichen Niedergang verurteilt sein.

4. Zweifel an Arbeitsmarktrigiditäten als Wurzel der Beschäftigungsprobleme in Europa

Die Beschäftigungsunterschiede zwischen den USA und Deutschland passen zunächst einmal plausibel zu den institutionellen Unterschieden, aber theoretische wie empirische Analysen und reale Entwicklungen lassen große Zweifel an der These 'institutioneller Rigiditäten' als Wurzel der hohen europäischen Arbeitslosigkeit aufkommen.²

1. Grosso modo bestanden die institutionellen Unterschiede auch schon in den 70er Jahren als Deutschland eine höhere Beschäftigtenquote und sehr viel niedrigere Arbeitslosigkeit als die USA hatte.
2. Die institutionellen Änderungen in Deutschland und in anderen europäischen Ländern hätten zu einer Verminderung und nicht zu einer Erhöhung der strukturellen Arbeitslosigkeit führen müssen. Lohnersatzleistungen wurden vermindert, Akzeptanzbedingungen verschärft, der Abschluß befristeter Arbeitsverträge ist vereinfacht worden, Gewerkschaften haben an Einfluß verloren etc. Erklärungen des Anstiegs der Arbeitslosigkeit in Europa oder Deutschland mit institutionellen Änderungen kann man deshalb mit Professor Robert Solow beantworten: 'Timing is wrong'.
3. Aus theoretischer Sicht sind die unterstellten Beschäftigungswirkungen von Kündigungsschutz keinesfalls eindeutig negativ, sondern ambivalent (Bertola). Analysen zeigen keine oder nur sehr geringe Beschäftigungseffkte der Vereinfachung befristeter Arbeitsverträge (Beschäftigungsförderungsgesetz, zusammenfassend: Fuchs/ Schettkat 2000).
4. Die tatsächliche Entwicklung in vielen europäischen Wohlfahrtsstaaten (Niederlande, Dänemark) zeigt, daß hohe soziale Sicherung, hohe Beschäftigung und hohe Beschäftigungsgewinne durchaus miteinander vereinbar sind. Die Niederlande haben sogar höhere Beschäftigungsgewinne als die USA, sind aber ein typischer europäischer Wohlfahrtsstaat, deren institutionelle Struktur im Vergleich zur Bundesrepublik eher rigider ist (Schettkat/ Reijnders 2000).

² Für einen ‚Prototyp-Aufsatz‘, der die Beschäftigungsentwicklungen zwischen USA und Europa ausschließlich auf Rigiditäten zurückführt: Siebert. Zu den Arbeiten, die Zweifel an der einseitigen Erklärung der unterschiedlichen Beschäftigungswirkungen aufzeigen: Nickell, Freeman/ Schettkat 1999, 2000, Blanchard, Solow, Appelbaum/ Schettkat, Schettkat 1992, Buttler/ Franz/ Schettkat/ Soskice.

5. Die Entwicklung der Arbeitslosigkeit in den USA selbst hat gezeigt, daß die strukturelle Arbeitslosigkeit offenbar weit unter der einhelligen NAIRU-Schätzung von 6 bis 6.5% liegt, denn ohne beschleunigte Inflation liegt die Arbeitslosigkeit in den USA heute unter 4%.
6. Es verwundert, daß die These generell optimalerer Institutionen in den USA im Vergleich zur Bundesrepublik vertreten werden kann. Noch in den 80er Jahren, betrug die NAIRU-Schätzungen für die USA 6 bis 6,5% und die tatsächliche Arbeitslosenquote betrug 7,2% bei 4,5% Inflation. Zwar liegt in diesem Zeitraum die deutsche Arbeitslosenquote nach nationaler Definition bei 8,2%, aber nach dem US-Konzept nur bei 6,1% also unter der US Quote. Zudem beträgt die Inflationsrate in Deutschland nur 2,8% (vgl. Graphik 1, BLS).
7. Es hat sich auch gezeigt, daß die relative Arbeitslosenquote der gering qualifizierten Arbeitnehmer in Ländern mit flexibler Lohnstruktur ungefähr gleich hoch ist wie in Ländern mit 'starren' Lohnstrukturen (Nickell/ Bell).
8. Die Qualifikationsstrukturen in Europa und den USA sind sehr verschieden, weshalb direkte Schlüsse von Lohnunterschieden auf Beschäftigungsmöglichkeiten kaum aussagefähig sind (Freeman/ Schettkat 2000).

Es gibt also gute Gründe neben Arbeitmarktrigiditäten auch nach anderen Ursachen für die Beschäftigungsprobleme in Deutschland und Europa zu suchen. Gibt es Situationen, die besonders Vorteilhaft für wirtschaftliche Prosperität sind? Was war das Besondere am 'Golden Age' der kapitalistischen Volkswirtschaften? Wann führen hohe Produktivitätsgewinne zu höherem Einkommen? Spielt die Struktur der Volkswirtschaften eine Rolle?

5. Direkte und indirekte Effekte von Produktivitätsgewinnen

Produktivitätsgewinne verringern zunächst den notwendigen Arbeitseinsatz pro Produkteinheit. Der direkte Effekt von Produktivitätssteigerungen ist arbeitssparend. Gleichzeitig verringern Produktivitätssteigerungen aber auch die Kosten (wenn sie nicht voll in höheren Löhnen oder Gewinnen weitergegeben werden) und erlauben damit Preissenkungen, was die Nachfrage nach dem Produkt erhöhen kann. Reagiert die Nachfrage stark auf Preissenkungen, kann der marktausweitende Effekt der Produktivitätssteigerung den arbeitssparenden, direkten Effekt übertreffen und es kommt zu einer Beschäftigungsexpansion und somit zu Einkommenssteigerungen.

Reagiert die Nachfrage nur schwach auf Preissenkungen, so wird der arbeitssparende Effekt stärker als der marktausweitende Effekt sein und es kommt zu Beschäftigungsverlusten. Beide Seiten des Marktes, Angebot und Nachfrage, bestimmen das Ergebnis. Der Netto-Beschäftigungseffekt von Produktivitätsgewinnen hängt also von der Nachfragereaktion ab. Ist diese stark (elastische Nachfrage) kommt es zu Netto-Beschäftigungsgewinnen, ist diese schwach (unelastische Nachfrage), kommt es zu Netto-Beschäftigungsverlusten.

6. Nachfrageelastizität

Professor Jan Tinbergen hat die ökonomische Entwicklung als einen Wettlauf zwischen Produktivitätsgewinnen und Nachfrageexpansion beschrieben. Nur wenn die Nachfrageausweitung mit den Produktivitätssteigerungen Schritt hält ist das Beschäftigungsniveau ‚sustainable‘. Bleibt die Nachfrage hinter den Produktivitätsgewinnen zurück, sinkt die Beschäftigung. Das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage auf den

Produktmärkten bestimmt die Beschäftigung, die Produktmärkte beeinflussen die Arbeitsmärkte.

Stossen die Produkte auf große Nachfrage kann es zu einem selbsttragenden Aufschwung kommen. Produktivitätsgewinne allein reichen aber nicht aus, sie müssen auf Nachfragepotentiale stossen. Die immer produktivere Herstellung alter Produkte, die in jedem Haushalt bereits vorzufinden sind, kann das Interesse der potentiellen Käufer nicht wecken, neue Produkte, neue Märkte müssen entstehen, wie Schumpeter (1937) es beschrieben hat.

Die Elastizität mit der die Nachfrage reagiert wird von vielen Variablen beeinflusst:

die Neuigkeit der Produkte (Produktinnovation)

die Marktdurchdringung (Sättigung)³

der Preis

das Einkommen

die Erwartungen über zukünftige Einkommen

Einzelne Länder oder Regionen können die Nachfrage nach ihren Produkten natürlich auch durch Exporte stabilisieren, aber alle Länder zusammen können das nicht.

Mobiltelefone sind deshalb so weit verbreitet, weil sie einerseits praktisch sind, eine zeitlang eine gewisse Bedeutung signalisierten, aber vor allem weil ihr Preis enorm gefallen ist. Sie sind letztlich nicht so günstig wie in den Anzeigen suggeriert, aber dennoch ist im Mobiltelefonbereich eine enorme Preissenkung eingetreten. Niedrige Preise, hohe Produktivität sind Voraussetzungen für Massenkonsum. Nur mit hohen Produktivitätsgewinnen kann ein hoher Lebensstandard für 'Jedermann' erreicht werden. Produktivitätsgewinne sind Voraussetzung für 'demokratischen' Wohlstand (Harrord).

Die Veränderungen auf der Angebots- wie auf der Nachfrageseite treffen die Wirtschaftszweige nicht gleichmäßig, sondern höchst unterschiedlich treffen, was zu deutlichen Veränderungen der Wirtschaftsstruktur führt.

7. Strukturelle Revolution

Wir sprechen noch immer von den 'Industrieländern', wenn von Nord-West-Europa, Nordamerika oder Japan die Rede ist, aber die meisten Beschäftigten produzieren in den 'Industrieländern' längst Dienstleistungen statt Gütern. Es hat sich nahezu unbemerkt von der öffentlichen und wissenschaftlichen Diskussion eine strukturelle Veränderung vollzogen, die durchaus als Revolution (Fuchs) zu bezeichnen ist. Noch 1970 -vor nur 30 Jahren !- arbeiteten noch etwa 47% aller Beschäftigten im Verarbeitenden Gewerbe und 9% in der Landwirtschaft, aber 1999 waren es nur noch 37 und 3%. Umgekehrt hat die Beschäftigung in den Dienstleistungen von 42% in 1970 auf 60% in 1997 zugenommen. Die Dienstleistungsanteile in Deutschland liegen aber deutlich unten denen der USA (73% in 1997) und den Niederlanden (74%).

Dienstleistungen werden häufig mit schlecht bezahlten, unsicheren Jobs gleichgesetzt, was für einige Dienstleistungsbereiche (McJobs) zutrifft, was aber eine zu starke Verallgemeinerung ist. Einige Dienstleistungsbereiche (z.B. Unternehmenberater, oder Steuerberater) sind hoch bezahlt und selbst im Verarbeitenden Gewerbe sind die bestentlohten Tätigkeiten Dienstleistungen (Management) und nicht herstellende Tätigkeiten.

³ Sättigung besteht im Sprachgebrauch der Marketingfachleute, wenn Ersatzkäufe den Markt dominieren.

8. Was hat sich verändert?

Bis in die 70er Jahre hinein war das Verarbeitende Gewerbe der Hauptmotor des Wirtschaftswachstums. Hohe Produktivitätsgewinne in der Industrie wurden zu 100% oder mehr in Outputsteigerungen umgesetzt, die Beschäftigung in der Industrie war stabil oder nahm sogar zu (Graphik 2). Industriebeschäftigung erreichte zu Beginn der 70er Jahre in nahezu allen Industrieländern ihren Höhepunkt in absoluten Zahlen und als Anteil an der Gesamtbeschäftigung. Seither geht die Industriebeschäftigung relativ zur Gesamtbeschäftigung in allen 'Industrieländern' zurück und fällt in Europa auch in absoluten Zahlen.

Der Beschäftigungsrückgang in der Industrie geht nicht, wie häufig unterstellt, mit beschleunigtem technologischen Fortschritt, sondern im Gegenteil mit verlangsamten technologischen Fortschritt einher. Die Produktivitätsgewinne waren in den 60er Jahren deutlich höher als in den folgenden Perioden. Produktivitätsfortschritte traten weiterhin auf, aber sie waren geringer, weshalb Szenarios technologischer Arbeitslosigkeit oder vom 'Ende der Arbeit' kaum mit der Entwicklung in den Industrieländern zu begründen sind.

Die 60er Jahre sind die Jahre der 'weißen Industrie' der Versorgung der europäischen Haushalte mit Kühlschränken, Waschmaschinen, Toastern und Autos. Es ist eine Periode der Erstausrüstung für die meisten europäischen Haushalte, es ist das Nachholen einer Entwicklung, die in den USA bereits in den 30er Jahren begonnen hatte. Hohe Einkommenssteigerungen verursacht durch Produktivitätsgewinne bei stabiler und wachsender Beschäftigung wurden für Produkte des hochproduktiven Industriesektors verausgabt, was dort neue Produktivitätssteigerungen initiierte. Es entstand ein sich selbstverstärkender Prozeß von Produktivitätsgewinnen, Nachfrageexpansion, Produktionssteigerung und erneuten Produktivitätsgewinnen (induzierte Investitionen, Skalenerträge), wie er theoretisch von Allyn Young analysiert worden ist.

Seit Beginn der 70er Jahren bleibt die Nachfrageexpansion für Produkte des Verarbeitenden Gewerbes hinter nun dem geringeren Produktivitätsanstieg zurück und es kommt zum Abbau industrieller Beschäftigung. Seither haben sich die Produktmärkte verändert. Die am meisten nachgefragten Produkte der privaten Haushalte sind Dienstleistungen und nicht Güter. Der Anteil der Dienstleistungen am privaten Konsum beträgt in den USA rund 75% und in Deutschland etwa 66% (Russo/ Schettkat).

9. Dienstleistungen statt Güter

Dienstleistungen sind ein 'amorphes Konzept' (Grilliches), denn sie lassen sich weder scharf von der übrigen Ökonomie abgrenzen, noch sind sie untereinander trennbar: Einige Dienstleistungen werden überwiegend, aber nur selten ausschließlich für Unternehmen bereitgestellt, andere überwiegend, aber eben nicht ausschließlich für private Haushalte. Dienstleistungen lastet die Glorie der McKinseys aber auch der Geruch der McDonalds an. Es gibt hoch qualifizierte Dienstleistungen und es gibt 'Schuhputzerjobs'.

Häufig wird angeführt, daß ein Teil (manchmal der überwiegende oder gar der ausschließliche Teil) der Dienstleistungen in den USA nur Auslagerungen von Tätigkeiten aus privaten Haushalten und keine 'echten neuen Jobs' sind. Tätigkeiten werden aus privaten Haushalten ausgelagert, aber ist kennzeichnend für die gesamte wirtschaftliche Entwicklung, die mit autarken Haushalten begann und zu immer fortgeschrittener Spezialisierung führte. Spezialisierung war der Schlüssel zu Produktivitäts- und Wohlstandssteigerungen und hier scheint mir auch die Ursache für den schlechten Ruf einiger Dienstleistungen zu liegen.

Die zunehmende Nachfrage nach Dienstleistungen hängt zum Teil mit der komplexeren Lebensumwelt zusammen, die eine zunehmende Nachfrage zum Beispiel nach Bildungsdiensten, aber auch nach Rechtshilfe, Steuerhilfe etc. verlangt. Sie hängt zusammen mit der zunehmenden Nachfrage nach Entertainment, Reisen und Freizeit. Sie hängt zusammen mit dem Ausnutzen von Spezialisierungsvorteilen in der Arbeitswelt (Outsourcing von Dienstleistungen der Unternehmen) und in den Haushalten.

Spezialisierung ist immer dann kein Problem, wenn diese mit Effizienzsteigerungen also Produktivitätsgewinnen verbunden ist. Einige professionelle Dienstleistungen wie die eines Rechtsanwalts oder Steuerberaters erfordern hohe Humankapitalinvestitionen, weshalb hier die Effizienzgewinne durch 'personengebundene' Skalenerträge auftreten. Selbst wenn es für Individuen möglich wäre alle diese Spezialkenntnisse zu erwerben, wären die Fixkosten der spezifischen Humankapitalinvestitionen für einzelne Haushalte (oder auch Unternehmen) zu hoch. Spezialisierung führt zu Effizienzgewinnen, die die hohen Fixkosten der Humankapitalinvestition auf viele Anwendungen verteilt und zudem Lerneffekte ermöglicht.

Aber es gibt natürlich auch Dienstleistungen, die keine besondere Expertise verlangen. Die Reinigung des Haushalts kann von jedermann mit ungefähr der gleichen Produktivität durchgeführt werden. Für dieselbe Dienstleistung wird hier in erwerbswirtschaftlicher Bereitstellung und in 'do-it-yourself' ungefähr die gleiche Zeit benötigt, aber die Kosten sind durchaus unterschiedlich. Handelt es sich nicht um ein Hobby (wie etwa Gartenarbeit), so wird der Haushalt seine Entscheidung über Fremdbezug oder Eigenerstellung von der Relation von Opportunitätskosten zu Marktkosten abhängig machen. Die Opportunitätskosten bestehen aus dem entgangenen Brutto-Arbeitslohn abzüglich der Steuern und Abgaben und der notwendigen Arbeitszeit, aber die Kosten des Kaufs bestehen aus dem Zeitaufwand des Professionals multipliziert mit den Bruttoarbeitskosten, die neben dem Bruttolohn die Lohnnebenkosten, Overheadkosten und Gewinne beinhalten. Je näher der Zeitaufwand von Eigenerstellung und professioneller Bereitstellung beieinander liegt und je weiter Nettolohn und Bruttoarbeitskosten auseinanderfallen, umso attraktiver ist die Eigenerstellung gegenüber dem Fremdbezug.

Geringe Produktivitätsunterschiede begünstigen die Eigenerstellung. Wenn dieselbe Leistung professionell sehr viel produktiver bereitgestellt werden kann, dann lohnt sich c.p. der Fremdbezug. Das ist in der Herstellung der meisten Güter der Fall und dieses trifft für viele Dienstleistungen zu. Die Produktivitätsunterschiede müssen größer sein als der Unterschied, der notwendigerweise zwischen dem eigenen Nettolohn und den Kosten (Bruttoarbeitskosten plus Overhead, plus Gewinne) der professionellen Bereitstellung besteht.

Solange die Erstellung der Güter und Dienstleistungen mit Professionalisierungsvorteilen (Produktivitätsgewinnen) verbunden ist, sind Steuern und Abgaben sowie andere Kosten der professionellen Leistungserbringung unbedeutend. Aber wenn die Produktivitätsunterschiede gering sind, werden Steuern und Abgaben relevant. Große Lohnunterschiede zwischen Beziehern und Erbringern von Dienstleistungen befördern den Fremdbezug gegenüber der Eigenerstellung. Große Lohnunterschiede waren der Grund für 'Dienstmädchenbeschäftigung' in bürgerlichen Haushalten bis weit in das letzte Jahrhundert hinein und sie sind die Grundlage für Dienstverhältnisse in Ländern der 'Dritten Welt'. Nicht die Produktivitätsvorteile der professionellen Erstellung, sondern krasse Lohnunterschiede begünstigen hier den Dienstleistungsbezug.

Aufgrund der vorgestellten Opportunitätskostenanalyse verwundert es nicht, daß die Beschäftigungsunterschiede in der Dienstleistungsbeschäftigung zwischen den USA und Deutschland nicht im Bereich der unternehmensbezogenen Dienstleistungen, sondern vielmehr im Bereich der haushaltsbezogenen, konsumtiven Dienstleistungen liegen. Ich kenne die Arbeiten, die zu dem Ergebnis kommen, daß es gar keinen Unterschied in der

Dienstleistungsbeschäftigung zwischen Deutschland und den USA gibt. Diese beruhen im wesentlichen darauf, daß die US Unternehmen in höherem Maße Spezialisierungsvorteile nutzen und Dienstleistungen in höherem Maße an spezialisierte Firmen 'outsourcen'. Analysen mit unterschiedlichen Datenbasen zeigen aber, daß diese Schlußfolgerung falsch ist (Russo/ Schettkat 2000, Freeman/ Schettkat 1999). Es gibt eine Dienstleitungslücke zwischen Deutschland und den USA und diese besteht überwiegend nicht bei intermediären, sondern vielmehr bei personenbezogenen Dienstleistungen. Die Hauptunterschiede in Prozent der Differenz in der Dienstleistungsbeschäftigung insgesamt liegen in (Freeman/ Schettkat 1999):

Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung	(3%)
Nationale Sicherheit	(3%)
Staat	(-11%)
Finanzdienstleistungen	(7%)
Bildung und Forschung	(21%)
Gesundheit	(19%)
Immobilienverwaltung	(5%)
Grosshandel	(6%)
Entertainment	(6%)
Bus, taxi, rent-a-car	(6%)
Einfache Business Services	(9%)
Einzelhandel	(12%)
Gaststätten, Restaurants, Pflege	(16%)

Dieses sind zum Teil private konsumtive Dienstleistungen, aber zum Teil auch öffentlich bereitgestellte oder finanzierte Dienstleistungen.

10. Wieso können die Niederlande prosperieren?

Die Niederlande sind eine typischer europäischer Wohlfahrtsstaat, mit hohen Steuern (60% Spitzensteuersatz) und hohen Abgaben, Mindestlöhnen, starken Gewerkschaften, ausgebautem Kündigungsschutz, allgemeinverbindlichen Branchentarifverträgen etc., aber sie haben die USA im Beschäftigungswachstum -nicht aber im Beschäftigungsniveau- überholt. Zudem unterlagen die Niederlande der Geldpolitik der Bundesbank wie die Bundesrepublik selbst.

In Deutschland werden die Niederlande als 'Deregulierungs-Beispiel' diskutiert, sie werden als Bestätigung der These von den 'Arbeitsmarkttrigiditäten als Wurzel des Beschäftigungsproblems' eingestuft, aber die Regulierung des Arbeitsmarktes in den Niederlanden ist auch noch heute eher dichter als in der Bundesrepublik und sie hatten in den 70er und frühen 80er Jahren ein Regulierungsniveau, daß aus deutscher Sicht undenkbar ist. Die Niederlande glichen eher Italien als der Bundesrepublik. Es gab eine automatische Lohnanpassung an die Inflation (scala mobile), Entlassungen mußten -und müssen noch immer- von den Arbeitsämtern genehmigt werden und vieles mehr. Wie kann ein Land mit einem institutionellen Rahmen, der häufig als 'Beschäftigungskiller' eingestuft wird beschäftigungspolitisch so erfolgreich sein? Wie kann ein Land einen solchen Jobboom erleben -die Arbeitslosenquote liegt unter 3%-, dessen Strukturen denen der Bundesrepublik in vielerlei Aspekten vergleichbar sind?

Es ist bekannt, daß in den Niederlanden rund 40% der Beschäftigten in Teilzeit arbeiten, aber die Beschäftigungsgewinne in Holland sind nicht alleine Arbeitszeiteffekte. Der wesentliche Grund für den holländischen Beschäftigungsboom liegt in einer Kombination von Geldpolitik, Lohnpolitik und Fiskalpolitik in einer offenen Volkswirtschaft.

Der Gulden wurde 1983 nominal an die DM gekoppelt, aber die extreme Lohnzurückhaltung der holländischen Gewerkschaften -unterstützt durch Steuer- und Abgabepolitik, führte zu niedrigeren Preissteigerungen in den Niederlanden als in der Bundesrepublik. Es kam zu einer realen Abwertung des Gulden gegenüber den Haupthandelspartnern, der deutlich in einem Exportüberschuß von rund 8% des BIP zum Ausdruck kommt (Schettkat/ Reijnders 2000). Die Niederlande sind ein außenwirtschaftlicher Erfolg, nicht trotz starker Gewerkschaften, sondern wegen starken Gewerkschaften, die die lohnpolitische Flanke des Poldermodells sicherten. Die Reallöhne (Verarbeitendes Gewerbe) stiegen von 1980 bis 1998 um nur rund 7,5%. Mit einer fragmentierten Gewerkschaftsbewegung wäre diese Lohnzurückhaltung nicht denkbar gewesen.

Exporte sind auch in Holland im Verarbeitenden Gewerbe konzentriert aber die Beschäftigungsgewinne sind nicht hier, sondern im Dienstleistungssektor entstanden, wo auch die Teilzeitarbeit konzentriert ist, wo befristete Arbeitsverhältnisse häufig sind, aber wo durch normale Vollzeitjobs noch immer die Regel sind. Die Produktivitätssteigerungen im Dienstleistungssektor waren deutlich geringer als im Verarbeitenden und der holländische Boom beruht denn auch -ähnlich wie in den USA der 70er, 80er und frühen 90er Jahre- auf erhöhtem Arbeitseinsatz bei gesamtwirtschaftlich mäßigen Produktivitätsgewinnen. Die gesamtwirtschaftliche Nachfrage wurde in den Niederlanden durch Exporterfolge gesichert, die sich in Beschäftigungsgewinnen des Dienstleistungssektors umsetzten. Hier wurde die Jobausweitung durch Teilzeitarbeit und befristete Arbeitsverhältnisse zusätzlich gefördert.

11. Strukturwandel braucht makroökonomische Unterstützung

Sowohl die Niederlande wie auch die USA haben zumindest einen guten Teil ihrer gegenwärtigen Boomphasen der Koordination makroökonomischer Politik zu verdanken, die bei vollkommen unterschiedlichen Voraussetzungen einen expansiven Rahmen geschaffen hat. Die Niederlande nutzten ihre Option für eine zurückhaltenden Lohnpolitik bei gegebener stabilitätsorientierter Geldpolitik der Bundesbank und stabilisierten ihr Nachfrageniveau durch einen expandierenden Außenhandelsüberschuß. In den USA expandierte die Binnennachfrage, was zu einem Außenhandelsdefizit führte, daß durch laufende wohl auch spekulative Kapitalimporte ermöglicht wird. Gegenwärtig sind die Erwartungen auf Gewinne im IT Bereich so groß, daß bei hohem und zunehmenden Außenhandelsdefizit der US Dollar gegenüber dem EURO sogar um rund 25% gestiegen ist. In beiden Ländern, den USA wie den Niederlanden, sind die Beschäftigungsgewinne im Dienstleistungssektor erzielt worden, aber in beiden Ländern gab es Unterstützung der Geldpolitik in den USA und der Lohn-, Steuer- und Abgabepolitik in den Niederlanden. In Deutschland wird das Wirtschaftswachstum durch den gegenwärtig niedrigen EURO-Kurs gegenüber dem US-Dollar begünstigt, aber die Binnenachfrage hinkt seit jeher hinterher, was wahrscheinlich etwas mit den Expansionsmöglichkeiten des Dienstleistungssektors zu tun hat, der in Deutschland deutlich kleiner ist als etwa in den USA.

Wesentlich scheint mir aber zu sein, daß in Deutschland in den 90er Jahren eine dem Niederländischen Politikmix genau entgegengesetzte Entwicklung eingetreten ist. Hierzulande spricht man ja nicht gerne über die Kosten der deutschen Einheit, aber in ihrer Folge wurden die Abgaben deutlich erhöht, was weder die Konsumnachfrage anregt noch besonders förderlich für eine zurückhaltende Lohnpolitik ist, insbesondere dann, wenn ein 'Win-Win' Szenario geprägt worden ist. Kreditfinanzierung der Einheit brachte die Bundesbank auf geldpolitischen Gegenkurs und die folgende Abgabenerhöhungen erschwerten eine zurückhaltende Lohnpolitik, weshalb die Bundesbanker sich in ihrem restriktiven Kurs nur bestätigten sahen. Die problematische Beschäftigungslage in Deutschland hat wohl mit der fatal falsch eingeschätzten -oder zumindest propagierten (man hätte es wissen können siehe George Akerlof et al.)- Kosten

der Vereinigung beider deutscher Staaten zusammen. Ein politischer Konflikt wurde teuer ausgetragen. In einer Periode, wo zusätzlicher Output dringend gebraucht wird, wurden Ressourcen vergeudet, weil Geld- Fiskal und Lohnpolitik nicht in der Lage waren einen erfolgreichen Politikmix zu kreieren.

Hier, in der Formulierung konsistenter Politik, kann die Bundesrepublik viel von den Niederlanden lernen. Dort gibt es einen institutionalisierten Austausch über zukünftige Politikoptionen im 'Social Ekonomischen Rad' und in der 'Stichting van de Arbeid'. Diese können als Institutionen zur Entwicklung 'rationaler Erwartungen' im Sinne von konsistenten Erwartungen begiffen werden. Im Gebrauch dieser Institutionen und weniger in der Konsensliebe der Holländer dürfte das kopierbare Geheimnis des Erfolges liegen.

12. Schlußfolgerungen

Die Niederlande zeigen, daß hohe sozialstaatliche Sicherung mit hohem Beschäftigungswachstum und Beschäftigungsstand durchaus vereinbar ist, aber auch daß umfangreiche soziale Sicherung auf hohe Beschäftigung angewiesen ist, soll sie finanzierbar bleiben. Die Niederlande haben zwar ihre institutionellen Arrangements 'dereguliert' doch sind diese Veränderungen durchaus als ein Zubewegen auf die deutschen Standards zu interpretieren, sie gleichen heute mehr denn zuvor der Bundesrepublik. Es bedarf offenbar keiner sozialpolitischen Revolution, sondern mit kleinen Anpassungen ist offenbar bereits eine Veränderung der Beschäftigungsentwicklung zu erreichen.

Die USA expandieren aufgrund der Binnenachfrage, sie haben einen Importüberschuß der durch Kapitalimporte ausgeglichen werden. Die Wall-Street-dot-com Bubble trägt Kapital in die USA und erlaubt trotz des hohen Außenhandelsdefizits noch eine Dollaraufwertung gegenüber dem EURO, was deutsche Exporte erleichtert, aber ein Problem der Bundesrepublik als großem Land, die relativ stagnierende Binnenachfrage, nicht wird beseitigen können. Das Beispiel der USA zeigt, das den Industriegesellschaften kein Ende der Arbeit droht, sondern im Gegenteil die Erwerbsarbeit noch ausgeweitet werden kann. Begrenzt ist die Arbeit in den klassischen Industriebereichen, die wie zuvor die Landwirtschaft auf Expansionsgrenzen stoßen, aber in den Dienstleistungen gibt es ein lange noch nicht ausgeschöpftes Beschäftigungspotential, daß aber nicht automatisch aktiviert wird.

Möglicherweise steht uns ein neues 'Golden Age' bevor, in dem hohe Produktivitäts- und Einkommenssteigerungen mit stabiler oder wachsender Beschäftigung einhergehen. Aber selbst 'einfache' Konjunkturaufschwünge erhöhen unseren Wohlstand dauerhaft. Wenn die Steuerreform in Deutschland die Massenkaukraft begünstigt, dann kann sie wesentlich zur wirtschaftlichen Erholung beitragen. Konjunkturelle Erholung wie die Entfaltung langfristiger Expansion kann aber nur dann erfolgreich sein, wenn die Europäische Zentralbank expansive Entwicklungen nicht in der Furcht vor den Inflationseffekten zu niedriger Arbeitslosigkeit durch kontraktive Geldpolitik vereitelt.

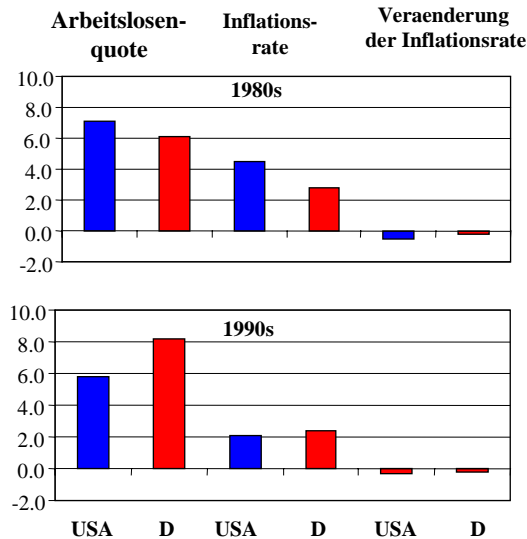
Mir scheint, daß die strukturelle Arbeitslosigkeit in Deutschland überschätzt wird, was fatale Folgen hat, denn wenn die ECB ihre Geldpolitik an überhöhten Schätzungen der NAIRU ausrichtet, verhindert sie unnötig wirtschaftliche Expansion. Wenn Geldpolitik kontraktiv wirken kann und sich an überhöhten NAIRU-Schätzungen orientiert, dann wird die hohe Arbeitslosigkeit in Deutschland und Europa nicht zu beseitigen sein. Überhöhte NAIRU-Schätzungen können zur 'Self-fulfilling Prophecy' werden, weshalb die Geldpolitik nicht vorschnell restriktiv reagieren sollte.

Tabelle 1: Produktivitätsgewinne, Pro-Kopf-Einkommen und Beschäftigtenquoten, Durchschnittliche jährliche Wachstumsraten für die USA, die Niederlande und Deutschland (1990s vereinigtes Deutschland)

Zeitraum	USA	Niederlande	Deutschland
Produktivität (per Person)			
1960s	2.32	3.87	4.26
1970s	0.75	2.70	2.57
1980s	1.26	1.60	2.10
1990s	1.87	1.15	1.95
1995-00	2.15	0.86	1.76
BIP pro Kopf (Bevölkerung 15-64 Jahre)			
1960s	2.48	3.50	4.22
1970s	1.39	1.52	2.16
1980s	2.25	0.97	1.23
1990s	2.19	2.21	1.33
1995-00	2.66	2.67	1.49
Beschäftigtenquote			
1960s	0.16	.	-0.04
1970s	0.63	-1.05	-0.40
1980s	0.93	-0.10	-0.19
1990s	0.31	1.51	-0.01
1995-00	0.50	2.08	-0.26

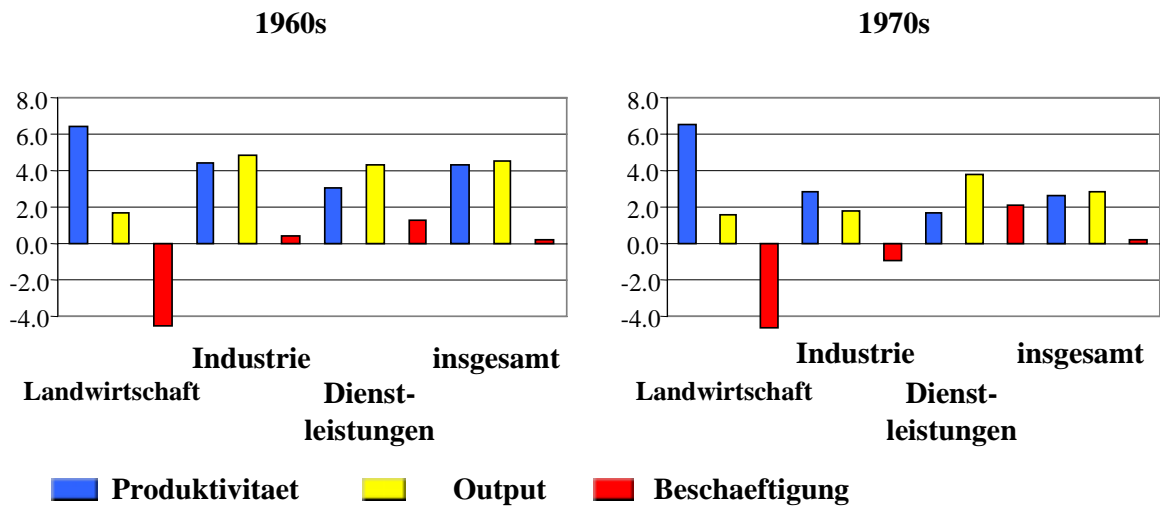
Quelle: Berechnungen basieren auf OECD Economic Outlook datafile

Graphik 1: Arbeitslosenquoten, Inflationsraten (BIP) und Veränderung der Inflationsraten, 10-Jahres-Durchschnitte, USA und Deutschland



Quelle: Berechnungen basieren auf BLS und OECD Daten

Graphik 2: Wachstumsraten von Produktivität, Output und Beschäftigung nach Wirtschaftsgruppen (Jahresdurchschnitte)



Literatur:

- Akerlof, G.A., Rose, A., Yellen, J.L., Hessenius, H. (1991) East Germany in from the Cold: The Economic Aftermath of Currency Union, Brookings Papers on Economic Activity 1991:1.
- Appelbaum, E. and R. Schettkat (1996). The Increasing Importance of Institutions for Employment Performance. International Handbook of Labor Market Policy and Policy Evaluation. G. Schmid et.al. London, Edward Elgar: 791-810.
- Bertola, G. (1990) Job security, employment and wages, European Economic Review, Vol 41, 1147-1161.
- Blanchard, O. (1999) European Unemployment: The Role of Shocks and Insitutions, MIT: mimeo.
- Blanchard, O. and J. Wolfers (2000) The Role of Shocks and Institutions in the Rsie of European Unemployment: The Aggregate Evidence, Economic Journal, Vol. 110, C1-C33.
- Blinder, A. S. (1998). Central Banking in Theory and Practice. Cambridge, Massachusetts.
- BLS, Bureau of Labor Statistics (2000), Comparative Civilian Labor Force Statistics, Ten Countries, Washington.
- Freeman, R. B. and R. Schettkat (2000). Low Wage Services: Interpreting the US-German difference. NBER working paper # 7611, Cambridge, Mass.
- Freeman, R.B. (2000). Single Peaked vs. Diversified Capitalism: The Relation Between Economic Institutions and Outcomes, NBER working paper # 7556, Cambridge, Mass.
- Freeman, R.B. und R. Schettkat (1998) From McDonald's to McKinsey: Comparing German and US Employment and Wage Structures, Leverhulme II Conference, Institute of Economics and Statistics, Oxford 1998, mimeo, forthcoming NBER paper.
- Freeman, R.B. und R. Schettkat (1999), The Role of Wage and Skill Differences in US-German Employment Differences, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, special edition (Wolfgang Franz, ed.), 1999: 49-66.
- Freeman, R.B. und R. Schettkat (2000) Skill Compression, Wage Differentials and Employment. Germany versus the US, Oxford Economic Papers, 2000 (forthcoming).
- Fuchs, V. (1985). An agenda for research on the service sector. Managing the service economy: Prospects and problems. R. P. Inman (ed.). Cambridge, Cambridge University Press: 319-325.
- Fuchs, S./ Schettkat, R. (2000) Regulated Flexibility: German Labor Market Institutions, in: Esping-Andersen, G, Regini, M. (eds.), Why deregulate labour markets?, Oxford 2000: Oxford University Press, 211-244.
- Krueger, A. (2000). From Bismarck to Maastricht. Labour Economics, Vol. 7, 1-21.
- Möller, J. (2000) Income and Price Elasticities in Different Sectors of the Economy, in: ten Raa, T./ Schettkat, R. (eds.), The Cost Disease and the Amazing Vigor of Services, with an introduction by William Baumol, Cheltenham 2000: Edward Elgar (forthcoming).
- Nickell, S. (1998). Unemployment: Questions and Some Answers, The Economic Journal, Vol. 108, 802-826.
- Nickell, S. J., Bell, B. (1996) Changes in the Distribution of Wages and Unemployment in the OECD countries, American Economic Review, 86 (5), Papers and Proceedings, 302-308.
- Nickell, S.J. (1997) Unemployment and labor market rigidities: Europe versus North America, Journal of Economic Perspectives, Vol. 11, 3.
- OECD (1996). Employment Outlook 1996. Paris, OECD.
- OECD (1996). Employment Outlook 1999. Paris, OECD.
- Russo, G./ Schettkat, R. (2000) Structural economic dynamics: myth or reality? Structural change and the final product concept, in: ten Raa, T./ Schettkat, R. (eds.), The Cost Disease and the Amazing Vigor of Services, with an introduction by William Baumol, Cheltenham 2000: Edward Elgar (forthcoming).
- Schettkat, R. (1992). The Labor Market Dynamics of Economic Restructuring. The United States and Germany in Transition, Praeger, New York.
- Schettkat, R. (2000) How bad are welfare state institutions for economic development? The amazing vitality of the European Tigers, Challenge, (forthcoming).
- Schettkat, R. and J. Reijnders (2000). The disease that became a model. The economics behind the employment trends in the Netherlands. EPI working paper, Washington.
- Schumpeter, J. (1934). Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung.
- Siebert, H. (1997) Labor Market Rigidities: At the Root of Unemployment in Europe, Journal of Economic Perspectives, Vol. 11, 3, 37-54.
- Solow, R. (2000) The European Unemployment Problem, in CESifo Forum, Spring 2000, 3-5.