

Trade, work and marriage in Indonesia

Gender gaps in labour market outcomes have been on a steady decline over the past decades, but in most countries around the world women's ability to participate in the labour force still faces many social and economic constraints. Economists often expect that globalization and the resulting growth and structural change will help to remove such barriers and have been investigating these issues empirically by studying the trade liberalization experiences of selected countries (e.g. Juhn et al. 2014, Do et al. 2016, Gaddis and Pieters 2016). This relatively new literature on the gendered consequences of trade complements a rich existing literature on the distributional effects of trade across the income or skill distribution around the world.

Trade liberalization's labour market impacts can be gender specific for a number of reasons. Global competition makes it costlier for firms to engage in taste-based discrimination, increasing the demand for female workers relative to male workers. Together with a better access to foreign inputs it may also lead to technological upgrading, which is likely to reduce the physical strength required for manual work, increasing again the relative demand for female workers. Moreover, trade can induce structural change by reallocating production and workers across sectors. Its impacts will be gender specific if male and female workers are imperfect substitutes or if gender segregation across sectors is persistent for other reasons (Borrowman and Klasen 2015). Overall, the various channels do not necessarily point in the same direction, and even the aggregate labour market effects of trade liberalization vary substantially across countries.

While several recent studies document quite negative effects of trade liberalization episodes on poverty and employment in India and Brazil, Indonesia seems to offer a rather different case study. In an earlier analysis, we find that poverty reduced faster in those Indonesian regions that experienced greater exposure to tariff reductions in the 1990es. By reducing prices on intermediate products, import tariff reductions not only increased firm productivity but also lead to higher low-skilled work participation and increased wages of medium-skilled workers. These effects outweighed negative labour market effects due to reductions in

import tariffs on final outputs, leading to a net reduction in poverty (Kis-Katos and Sparrow 2015).

But did this trade liberalization experiment affect female and male workers alike? A recent empirical analysis of ours (Kis-Katos, Pieters and Sparrow) finds evidence to the contrary: Tariff reductions on locally relevant intermediate goods increased work participation among low skilled females, who at the same time reduced their participation in domestic work. Females thus have responded much more strongly to the positive labour demand shock of input tariff liberalization than males did. We investigate the potential mechanisms behind these gender differences in the response to trade liberalization and find that reduced discrimination and the larger scope for a response in labour supply among females than males are not the only channels at play. Rather, we find both signs of a structural change towards more female-intensive sectors as well as a reduction in sectoral segregation of male and female workers, which suggests that women (especially the less educated) entered traditionally more male-intensive sectors. This would be in line with a process of technological change reducing the physical strength required for production work and thereby reducing men's comparative advantage.

Our finding that trade liberalization reduced sectoral segregation in Indonesia deviates from the macro-level cross-country associations documented by Borrowman and Klasen (2015). This suggests that labour market segregation by gender may be less persistent in individual countries than the aggregate relationship depicted by international trends.

At the same time, input tariff liberalization has also lead to reductions in marriage rates among the younger cohorts. For females, the reductions in marriage rates were especially closely related to reductions in the likelihood of performing primarily domestic duties, which links the marriage and the labour markets. The increased work participation and associated reduction in women's specialization in domestic duties thus had broader social effects, very much in line with previous findings on the effects of textile sector employment on marriage in Bangladesh (Heath and Mobarak 2015) and India (Jensen, 2012).

Krisztina Kis-Katos

| | |
|---|------|
| Trade, work and marriage in Indonesia | S. 1 |
| Global Health – Wie kann man Millionen Leben retten? | S. 2 |
| Effects of group identity on public goods provision in a competitive setting..... | S. 3 |
| Trump and Trade - Wirtschaftspolitik in Zeiten des Populismus und Protektionismus | S. 4 |

Global Health – Wie kann man Millionen Leben retten?

Die Gesundheit der Menschheit sowie die Lebenserwartung haben sich im weltweiten Durchschnitt in den letzten Jahrzehnten dramatisch verbessert. Bei genauerer Hinsicht stellt man jedoch fest, dass sich diese Entwicklung nicht in allen Ländern gleichmäßig vollzogen hat. Darüber hinaus entstehen immer wieder neue Herausforderungen für die Gesundheit etwa durch zunehmendes Übergewicht in der Bevölkerung oder die Verbreitung von HIV-Infektionen.

Moderiert durch Prof. Dr. Silke Schicktanz (Universitätsmedizin Göttingen) diskutierten am 6. Juni 2017 Prof. Dr. Till Bärnighausen (Universitätsklinikum Heidelberg), Prof. Dr. Uwe Groß (Universitätsmedizin Göttingen), Prof. Dr. Holger Strulik (cege, Universität Göttingen), Prof. Dr. Sebastian Vollmer (cege, Universität Göttingen) unterschiedliche Aspekte des Themenkomplexes Global Health.

Eingangs präsentierte Sebastian Vollmer einige Fakten zur Entwicklung der globalen Gesundheitslage. Hierbei ging er insbesondere auf die positive Entwicklung der Lebenserwartung sowie die erfreuliche Verringerung der Mütter- und Kindersterblichkeit ein. Allerdings gebe es in einigen Teilen der Welt immer noch eine große Zahl vermeidbarer Todesfälle, etwa durch Malaria, Durchfallerkrankungen oder Schwangerschaft und Geburt. Zusätzlich breiten sich in Entwicklungsländern auch zunehmend nichtansteckende Erkrankungen wie Diabetes und Herzerkrankungen aus.

Im Anschluss daran stellte Till Bärnighausen Strategien vor, mit denen der Behandlungserfolg von HIV gesteigert werden kann, indem man Patienten dazu motiviert, sich testen zu lassen und möglichst frühzeitig an Behandlungsprogrammen teilzunehmen. Hierbei habe sich herausgestellt, dass zum einen das Wissen um die Erkrankung die Teilnahme an einem Behandlungsprogramm erhöht, zum anderen über die Nutzung von sozialer Reziprozität ein positiver Effekt erreicht werden kann.

Uwe Groß betonte in seinem Eingangsstatement seine Rolle als Arzt, der zunächst den einzelnen Patienten im Blick habe. Im Rahmen der Epidemiologie müsse man jedoch auch die Konsequenzen für das Umfeld des Patienten beachten oder gar weltweite Konsequenzen, da sich hochansteckende Krankheiten infolge der Globalisierung schnell weltweit verbreiten. In diesem Zusammenhang seien auch weltweit zunehmende Resistenzen gegen Antibiotika ein großes Problem.

Holger Strulik zeigte in seinem Kurzvortrag ökonomische Aspekte des Themas Global Health auf. So gelingt etwa historisch ein Einkommensanstieg pro Kopf erst mit der Verringerung der Kinderzahl pro Familie. Die Investitionen pro Kind steigen bei geringerer Kinderzahl an, sodass sich Ernährung und Gesundheit der Kinder verbessern. Am Ende zeigte Holger Strulik den Zusammenhang auf, dass mit steigendem Einkommen die Nachfrage nach Gesundheit und längerer Lebenszeit überproportional steige. Insofern sei ein Anstieg des

Anteils der Gesundheitsausgaben am Bruttoinlandsprodukt zu erwarten und durch die Bürger auch gewünscht.

Im Anschluss an die einleitenden Statements leitete Silke Schicktanz die Diskussion ein. In diesem Teil der Veranstaltung wurden zahlreiche Themen auch unter reger Beteiligung der anwesenden Zuhörer diskutiert. Beispielsweise wurde der Zusammenhang zwischen Wissenschaft und Politik ausführlich beleuchtet. So ist in Fragen der Gesundheitspolitik die Politik zweifellos gefragt entsprechende Maßnahmen zu ergreifen, gleichzeitig gelingt es der Wissenschaft nicht immer, Politiker von den richtigen Maßnahmen zu überzeugen. Häufig besteht auch schlicht zu wenig Kenntnis über die Präferenzen der Bevölkerung, in welchem Ausmaß sie zu Ausgaben für Gesundheitsmaßnahmen bereit ist und in welcher Weise man zwischen verschiedenen Maßnahmen priorisieren sollte, ob man etwa ein Kinderimpfprogramm durchführt oder Diabetes bekämpft.

Ebenfalls wurde die Wirkung von Anreizen für gesundheitsbezogenes Verhalten diskutiert. Diese könnten von Aufklärung über kleine Anreize („Nudges“) bis hin zu verpflichtenden Maßnahmen wie etwa einer Impfpflicht reichen.

Auf Nachfrage aus dem Publikum wurde ebenfalls die Rolle von Pharmaunternehmen diskutiert. So fürchten diese etwa, dass ihren Forschungskosten keine hinreichenden Erlöse aus dem Verkauf von Medikamenten gegenüberstehen, wenn diese vor allem in einkommensschwachen Ländern eingesetzt werden. Darüber hinaus befürchten sie, dass ihre geistigen Eigentumsrechte in einigen Staaten nicht hinreichend geschützt werden. Dies habe mitunter Auswirkungen auf den Anreiz, Medikamente zu entwickeln, die in bestimmten Gegenden dringend benötigt würden.

Zum Abschluss der Diskussion stellte Silke Schicktanz die Frage, was man denn konkret tun könne, um etwas zum Thema Global Health beizutragen. Die Diskutanten betonten insbesondere die Rolle der praxisorientierten Forschung sowie die Wichtigkeit eines generellen Interesses für dieses Thema. Der einzelne Konsument könne allerdings nicht viel tun, da die Auswirkungen des Konsumverhaltens auf die globale Gesundheit in der Regel für ihn nicht durchschaubar seien. Man könne sich allerdings über gemeinnützige Organisationen informieren und dann zielgerichtet spenden.

Die Veranstaltung klang bei Laugengebäck, kühlen Getränken und zahlreichen Gesprächen in kleinen Gruppen aus.

Dr. Laura Birg

Effects of group identity on public goods provision in a competitive setting

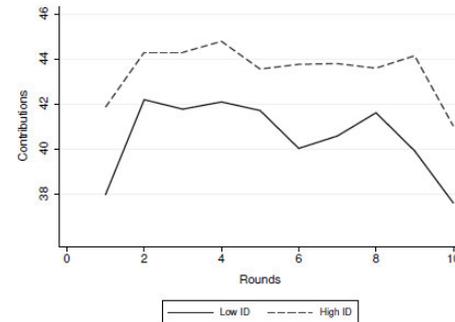
A large number of public good games have shown that many people contribute more to the public good than would be expected for a purely self-interested individual (Fehr and Schmidt, 1999; Fischbacher and Gächter, 2010) and one possible explanation is identity, which strongly influences the behavior of individuals (Akerlof and Kranton, 2000, 2010). Recent research indicates that group identity increases the amount of how much weight is put on the welfare of other in-group members (Eckel and Grossman, 2005; Chen and Li, 2009). Identity gained increasing attention on micro as well as on macro level in the last years. Over the last decades countries are increasingly confronted with social as well as ethnic diversity (Jivraj and Simpson, 2015) and various effects of identity, like discrimination tendencies have a huge impact on e.g. labor markets (Chen and Mengel, 2016). Same importance can be found on the micro level. Organizations e.g. are confronted with diverse teams, which might be a boosting factor for creativity and innovation, although diverse backgrounds might also be a stifling factor. Overall, a broad literature has emerged in recent years, studying the social roots, underlying cognitive aspects, as well as the economic outcomes of identity (Chen and Mengel, 2016).

We provide novel evidence from a lab experiment about the impact of social identity on the willingness of individuals to cooperate in a public goods game with multi-level interaction (within and between-group competition). We choose such a setting given that conflicts within and competition between groups are omnipresent in everyday life (Chowdhury et al., 2016). To our best knowledge, it has not been investigated how identity affects multi-level interactions in the laboratory. For this purpose, we complement the model of Gunnthorsdottir and Rapoport (2006) by introducing artificial group identity according to Eckel and Grossman (2005). We use partners matching, with the game lasting 10 periods. We employ four treatments (each played 10 times) where we randomly assign subjects into two groups (of 4 persons). Within each group, individuals are engaged in a standard public goods game while competing for an exogenous and commonly known prize. Groups increase their probability of winning the prize by investing more in their public goods. In the baseline experiment, the groups engage in the game, although no information about the group composition is revealed. In the high identity treatments, we use a puzzle task before the experiment starts and color tags to create artificial group identity in the lab. Moreover, we vary the monetary incentives according to Gunnthorsdottir and Rapoport (2006) by applying two prize-sharing mechanisms, either equally or proportionally according to individuals' contributions, among all members of the winning group. The rules are communicated before the individual decisions start.

Our results indicate a significant and positive effect of increased group identity on individuals' willingness to

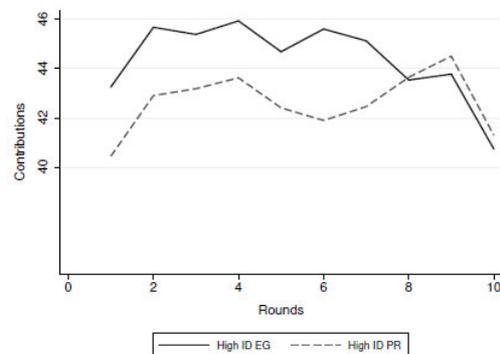
cooperate in a public goods game in a competitive setting.

Figure 1: Investments - low and high identity per round



Furthermore, if group identity is not artificially increased (low identity treatments), we find that cooperation is higher when the prize is shared proportionally among members of the winning team. Our findings are consistent with those of Gunnthorsdottir and Rapoport (2006), who show that the proportional prize-sharing rule outperforms the egalitarian one. The results for the prize sharing mechanism are reverse in the high identity treatment, whereby the highest level of cooperation can be observed under the egalitarian profit-sharing rule. Egalitarian profit sharing has a positive and significant effect on the level of contribution in the high identity treatment. Moreover, we find that the number of full co-operators is significantly higher in the high identity treatment.

Figure 2 - Investments - high identity per round



Summing up all results shows that cooperative behavior can be described by, at least, three factors: first, increasing group identity and perceived in-group attachment positively and significantly impact on the willingness to cooperate; second, external monetary incentives, even if they are not certain, increase cooperation in low identity treatment, thus in treatments based mostly on monetary incentives; and third, history, or to be more precise, the previous rounds, matter, especially if group members experience a positive event within their group, like winning the prize or the high investment of group members.

Elaine Horstmann, Ann-Kathrin Blankenberg & Tim Schneider

Trump and Trade - Wirtschaftspolitik in Zeiten des Populismus und Protektionismus

Seit der Amtseinführung im Januar 2017 ist Donald Trump mit Ankündigungen zu vernehmen gewesen, dass er sich für mehr Exporte aus den USA und für weniger Importe in die USA einsetzen werde. Handelsbeziehungen mit Staaten, die gegenüber den USA einen Exportüberschuss aufweisen, werden von ihm tendenziell als unfair beurteilt. Diese Ankündigungen bedeuten eine Veränderung der US-amerikanischen Positionierung in Fragen des Welthandels, die in der jüngeren Vergangenheit eher durch eine grundsätzliche Befürwortung der Vertiefung von Handelsbeziehungen gekennzeichnet war. Diese auch populistisch motivierte Neupositionierung stellt eine Herausforderung für die Wirtschaftspolitik gerade auch exportorientierter Staaten wie Deutschland dar.

Moderiert durch Prof. Dr. Robert Schwager (cege, Universität Göttingen) diskutierten am 20. Juni 2017 Prof. Dr. Peter-Tobias Stoll (cege, Universität Göttingen), Prof. Dr. Krisztina Kis-Katos (cege, Universität Göttingen) und Prof. Dr. Johannes Becker (Universität Münster) unterschiedliche Aspekte dieses Themenkomplexes.

In seinem einleitenden Statement erläuterte Peter-Tobias Stoll die Kompetenzen des US-amerikanischen Präsidenten sowie der USA im zwischenstaatlichen Verhältnis. So ist die Stellung des amerikanischen Präsidenten in Handelsfragen im Zeitablauf gegenüber dem Kongress immer stärker geworden. Die USA unterliegen zum einen den Regeln der WTO, zum anderen dem NAFTA-Vertrag mit Kanada und Mexiko. Die Regeln der WTO sind aus der Perspektive der USA kaum änderbar, die Mitgliedschaft wäre grundsätzlich aber kündbar. Der NAFTA-Vertrag ist einseitig kündbar, Präsident Trump hat bereits angekündigt, den NAFTA-Vertrag vor diesem Hintergrund neu verhandeln zu wollen. Der Aufbau der Verwaltung der neuen Regierung verläuft insgesamt schleppend, dadurch auch der Aufbau von Kompetenz in Handelsfragen. In der politischen Betrachtung der Handelsbeziehungen werden Dienstleistungen durch die neue Administration weitgehend vernachlässigt. Der Fokus liege stattdessen auf den traditionellen Industrien. Insgesamt sei die Außen- und Handelspolitik schon immer durch den Widerspruch gekennzeichnet, dass die USA zwar wesentlich zum Aufbau internationaler Organisationen wie UNO, Weltbank und WTO beigetragen haben, selbst jedoch einer internationalen Bindung der eigenen Außen- und Handelspolitik zögerlich gegenüberstünden. Über große Teile der US-amerikanischen Geschichte sei die Handelspolitik auch eher protektionistisch ausgerichtet gewesen.

Krisztina Kis-Katos verwies in ihrem Beitrag darauf, dass der individuelle Eindruck, durch Freihandel profitiert zu haben, zwischen Anhängern der Demokraten und Anhängern der Republikaner deutlich divergiert. So gibt es bei Anhängern der Demokraten deutlich höhere

Zustimmungsraten zum Freihandel als bei Anhängern der Republikaner. Generell dürfe nicht vergessen werden, dass nicht nur der Außenhandel in den USA Treiber des Strukturwandels und damit Ursache für Verschiebungen auf dem Arbeitsmarkt ist. Neben Importen und Arbeitsmarktkonkurrenz durch Migration haben die Automatisierung in der Produktion sowie der generelle Wandel hin zur Dienstleistungsgesellschaft den Arbeitsmarkt beeinflusst.

Johannes Becker erläuterte die bislang absehbaren steuerpolitischen Pläne der neuen US-Regierung. Diese zielen insbesondere auf Steuersenkungen für mittlere Einkommen ab, sowie auf eine Senkung der Steuerlast auf Kapitaleinkommen und für Unternehmen. Ein Kernelement seit außerdem das Ende der Welteinkommensbesteuerung. Die Mehrwertsteuer gilt allgemein als eine effiziente Form der Steuererhebung, genau deswegen sei sie jedoch bei Anhängern der Republikaner unbeliebt, weil sie insgesamt höhere Steuerbelastungen und einer höhere Staatstätigkeit ermögliche. Die Durchsetzbarkeit dieser Vorstellungen wird durch die erwartbaren Aufkommensverluste bedroht. Hauptgewinner einer solchen Reform wären Unternehmer (wie Präsident Trump vor seiner Präsidentschaft einer war). Fraglich sei, ob diese Vorstellungen den Prioritäten der US-amerikanischen Probleme entsprächen. Durch derartige Reformen könnte auch für Europa der Steuerwettbewerb steigen und die Attraktivität von Mitgliedstaaten mit tendenziell niedriger Besteuerung, wie z. B. Irland, erhöhen.

Die sich an die anschließenden Fragen aus dem Publikum drehten sich um Aspekte wie die ökonomischen Konsequenzen eines stärkeren Protektionismus. Die Podiumsteilnehmer stellen heraus, dass die Verluste für Konsumenten um ein Vielfaches höher wären als gegebenenfalls höhere Gewinne für Unternehmen – die Volkswirtschaft also insgesamt schlechter dastünde. Darüber hinaus könnten durch eine protektionistische Politik über die Gegenreaktionen anderer Staaten insbesondere die exportorientierten Unternehmen in den USA Nachteile erleiden. Aus den gleichen Gründen würde allerdings auch eine Eskalation durch eine verstärkte protektionistische Politik in anderen Staaten ihren Volkswirtschaften erhebliche Kosten aufbürden, da sie letztlich auch wieder zulasten der dortigen Konsumenten ginge.

Im Anschluss an die offizielle Veranstaltung klang der Abend noch bei Gesprächen in kleinen Gruppen in informellem Rahmen bei Laugengebäck und kühlen Getränken aus.

Dr. Laura Birg

Impressum

Herausgeber: Centrum für Europa-, Governance- und Entwicklungsforschung (cege), Georg-August-Universität Göttingen, Platz der Göttinger Sieben 3, 37073 Göttingen, **E-Mail:** cege@uni-goettingen.de, **Tel.** 0551 / 39 46 02, **Fax** 0551 / 39 19 55 8, **Internet:** <http://www.cege.uni-goettingen.de>, **Geschäftsführender Direktor:** Prof. Dr. Kilian Bizer, **Redaktion / Layout:** Prof. Dr. Kilian Bizer, Laura Birg, **Druck:** GWDG, Göttingen