

Weihnachten – Auch ein Fest für Ökonomen?

Die Tatsache, dass Weihnachten zu einem Wohlfahrtsverlust führen kann, ist seit Joel Waldfogels bahnbrechendem Artikel „The Deadweight Loss of Christmas“ (oder spätestens seit dem cege-Report von Dezember des letzten Jahres) bekannt. Aber darüber hinaus hat sich die ökonomische Forschung auch mit anderen, weniger bekannten Aspekten von Weihnachten beschäftigt, wobei die Ergebnisse dieser Forschung nicht immer landläufigen Vorstellungen entsprechen.

Zu Weihnachten steigen die Preise?

Grundlegende ökonomische Theorie lässt vermuten, dass zu Weihnachten die Nachfrage nach bestimmten Lebensmitteln (Gans, Rotkohl und Klößen) und Konsumgütern (Spielzeug, Bücher, Krawatten) steigt und, sofern nicht dies nicht durch eine Ausweitung des Angebots begleitet wird, die Preise steigen müssten. Allerdings zeigt die empirische Forschung das Gegenteil: Warner & Barsky (1995) finden fallende Preise für Konsumgüter wie Action-Figuren, Elektrowerkzeuge oder Küchenmaschinen, Chevalier, Kashyap, & Rossi (2003) und MacDonald (2000) fallende Preise für Lebensmittel. Warner & Barsky (1995) argumentieren, dass es sich aufgrund höherer Skaleneffekte beim Preisvergleich für Konsumenten vor Weihnachten mehr lohnt, niedrige Preise zu suchen. Die höhere Nachfrageelastizität senkt die Preise. Ein weiterer Grund für niedrigere Preise könnte ein höherer Anreiz für die Unternehmen sein, von impliziten Preisabsprachen in Zeiten hoher Nachfrage abzuweichen (Rotemberg & Saloner, 1986).

Zu Weihnachten steigt die Suizidrate?

Eine weit verbreitete Überzeugung ist, dass Freude und Glück an Weihnachten auch Einsamkeit und Hoffnungslosigkeit verstärken und damit zu mehr Suiziden führen. Carley (2004) zeigt, dass die empirische Forschung dies nicht bestätigen kann: Zu Weihnachten begehen weniger Menschen eine Selbsttötung. Allerdings steigt in der Folge die Suizidrate zu Neujahr.

Weihnachten kann aber aus anderen Gründen lebensbedrohlich sein: Zu Weihnachten steigt in den USA die Mordrate und die Anzahl der Menschen, die im Krankenhaus stirbt. Nach Phillips, Barker, & Brewer (2010) ist letzteres nicht auf die Aufregung und den

Stress zu Weihnachten zurückzuführen, sondern auf überfüllte und unterbesetzte Notaufnahmen.

Der (monetäre) Wert der Geschenke ist wichtig?

In seinem bahnbrechenden Papier argumentiert Waldfogel (1993), dass Weihnachten einen Wohlfahrtsverlust verursacht, da viele Geschenke von den Empfängern nicht so geschätzt werden, wie von den Schenkenden gedacht. Mit anderen Messansätzen haben einige Ökonomen einen Wohlfahrtsgewinn gefunden, während andere Waldfogels Ergebnisse bestätigt haben. Was sind mögliche institutionelle Lösungen für einen möglichen Wohlfahrtsverlust? Flynn & Adams (2009) zeigen, dass die Schenkenden die Bedeutung des Geldwerts von Geschenken für die Empfänger systematisch überschätzen. Bescheidenere Weihnachtsgeschenke könnten dementsprechend eine Lösung sein. Geldgeschenke könnten eine ökonomisch effiziente, allerdings eine meistens gesellschaftlich nicht akzeptierte Lösung sein. Gutscheine als Mittelweg zwischen Bargeld und Sachgeschenk ihrerseits scheinen auch keine Lösung zu sein: Offenberg (2007) findet einen Wohlfahrtsverlust für Gutscheine, den sie als Differenz zwischen dem Wert des Gutscheins und dem Wiederverkaufswert auf eBay misst. Eine Wunschliste könnte ein Weg zur Vermeidung des Wohlfahrtsverlustes sein.

Zu Weihnachten boomt die Volkswirtschaft?

Auch aus makroökonomischer Sicht kann Weihnachten förderlich sein, weil es zu mehr Beschäftigung, höheren Umsätzen und mehr Wachstum führt. Mehrere Makroökonomien haben die These eines so genannten "Weihnachtsmann-Effekts" in Konjunkturzyklen – einem Boom im vierten Quartal und einen folgenden Einbruch im ersten Quartal – getestet. Insgesamt sind die Ergebnisse gemischt, einige Forscher finden diesen Effekt, andere nicht – oder nur in einigen Ländern. Forschungsergebnisse über die Auswirkungen von Weihnachten auf das Wachstum sind jedoch sehr begrenzt. Vielleicht sollten zur Glättung des Konjunkturzyklus die öffentlichen Ausgaben im vierten Quartal reduziert und in den übrigen drei Quartalen erhöht werden. Auf diese Weise könnte jeden Tag ein bisschen Weihnachten sein.

Prof Dr. Anna Göttsche und Dr. Laura Birg, *cege*

Weihnachten – Auch ein Fest für Ökonomen?	S. 1
Internationaler Handel, Institutionen und Agglomeration	S. 2
Gender Differences in Preferences as a Determinant of Inequalities in the Labor Market	S. 3
Elite Education, Mass Education, and the Transition to Modern Growth.....	S. 4

Internationaler Handel, Institutionen und Agglomeration

Es bestehen widersprüchliche Ergebnisse in der Literatur über den Zusammenhang zwischen internationalem Handel und den Institutionen von Ländern. Während sich demokratische Strukturen, Institutionen und Marktstrukturen weltweit größtenteils verbessern bzw. liberalisieren, zeigt z.B. China - ein Land, das einen geringen Grad an bürgerlichen und politischen Rechten aufweist und von einem autoritären Regime regiert wird - eine starke ökonomische Entwicklung. Braucht es demokratische Strukturen und gute Institutionen, um Handel zu fördern, Wachstum zu stärken und die ökonomische Entwicklung eines Landes voranzutreiben?

In einer Paneldatenanalyse zeigt sich, dass ein signifikanter zweiseitiger Zusammenhang zwischen der Exportaktivität und den Institutionen von Ländern besteht. Allerdings stellt sich kein signifikanter Zusammenhang für Hoheinkommens-Länder und die Länder, die über gute Institutionen verfügen, ein. Es zeigt sich, dass ein positiver Effekt von Institutionen für internationalen Handel für die Länder, die schlechte Institutionen und ein geringes Pro-Kopf-Einkommen aufweisen, besteht.

In einem weiteren Papier mit einer Koautorin kann gezeigt werden, dass Demokratisierung einen stärkeren Einfluss auf Handelsaktivitäten für die Länder ausübt, die wenig international handeln. Es zeigt sich, dass der marginale Nutzen von Demokratisierung hinsichtlich des Ausbaus internationaler Handelsaktivitäten abnimmt, je stärker Länder in den Welthandel eingebunden sind. Diese Resultate sind insbesondere interessant vor dem Hintergrund, dass diverse Länder in der Realität stark in den internationalen Handel eingebunden sind (China, Russland u.a.) und der Handel mit diesen Ländern trotz widriger Institutionen nicht verringert wird. Die bislang existierenden Studien zeigen hingegen einen signifikanten positiven Zusammenhang zwischen Demokratisierung und Handel auf. Unsere Studie kann somit ein wichtiges Faktum aus der Realität modellieren, nämlich dass nicht nur demokratische Länder starken Handel betreiben, sondern auch die Länder, die autokratische Regierungsformen und dabei eine große (polit-)ökonomische Bedeutung besitzen.

Ein weiterer Zweig meiner Forschung befasst sich mit der Agglomeration von Firmen und Arbeitnehmern. Eine Arbeit widmet sich der Agglomeration von heterogenen Firmen und untersucht die Bedeutung von Handelsaktivitäten für die Standortentscheidung. In der spärlichen Literatur findet man, dass die Firmengröße, bemessen durch die Anzahl der Arbeitnehmer, eine Determinante von Agglomeration ist. In der überwiegenden Zahl der Studien wird jedoch lediglich der Einfluss regionaler Größen, so z.B. des Bruttoinlandsproduktes, der Anzahl an Studenten, der Beschaffenheit der Infrastruktur und des Grades an Arbeitslosigkeit untersucht. Mit einem Firmendatensatz, der von den Statistischen Ämtern erworben wurde, lässt sich zeigen, dass regionale Faktoren Agglomeration determinieren. Des Weiteren bilden verschiedene Firmencharakteristika

wichtige Erklärungsfaktoren. So zeigt sich, dass das Marktpotential für die Standortentscheidung von Firmen umso wichtiger ist, je höher die Kosten für Forschung und Entwicklung für eine Firma ausfallen und je stärker die Exportaktivität (in den außerdeutschen Raum) der Firma ist. Für stark importierende Firmen wir-



ken sich Agglomerationsexternalitäten stark für die Standortwahl aus. Je geringer die Kosten für Forschung und Entwicklung ausfallen, desto geringer ist der Einfluss von Humankapital für die Agglomeration von Firmen.

Ein weiteres Papier von mir befasst sich mit der Agglomeration von Arbeitnehmern am deutschen Arbeitsmarkt. Untersucht wird, inwiefern beschäftigungsspezifische Kenntnisse und Fertigkeiten das Lohneinkommen beeinflussen. Diese Arbeit ist dem Umstand geschuldet, dass unklar ist, welche Art von Wissen ökonomische Entwicklung vorantreibt. Während in der Literatur vorwiegend Humankapital in Form von Ausbildungsjahren von Arbeitnehmern bemessen wurde und als treibende Kraft für Entwicklung angesehen wurde, versuchen neuere Studien, das Wissen von Arbeitnehmern explizit zu messen. Denn die Ausbildungsdauer von Arbeitnehmern sagt mitunter nichts über deren Wissensstand aus. Ein hohes Niveau an Kenntnissen in dem Bereich Maschinenbau kann z.B. sowohl ein Professor als auch ein KFZ-Mechaniker besitzen, deren formale Ausbildung unterscheidet sich aber stark voneinander. Mithilfe von Informationen des US Department of Labor werden Indizes für beschäftigungsspezifische Wissensbereiche generiert und deren Effekte für das Lohneinkommen von Arbeitnehmern in Deutschland untersucht. Positive Effekte für das Lohneinkommen resultieren demnach aus Kenntnissen in den Bereichen Verkauf und Vertrieb, Computer und Elektronik, Mathematik, Biologie und Recht und Staatswesen. Die Arbeitnehmer sind regional agglomeriert oder verteilt, je nachdem, ob ihre Beschäftigung einen starken Kontakt zu Kunden oder Fachkollegen erfordert. In der Arbeit werden Wachstumseffekte untersucht, die hinsichtlich der Diversität von Arbeitnehmern bestehen. So lässt sich z.B. untersuchen, ob Arbeitnehmer durch die Agglomeration mit Fachkollegen von Wissensexternalitäten profitieren oder ob ein stärkerer Wettbewerb sich negativ auf ihr Lohneinkommen auswirkt.

Literatur:

Political institutions and trade – evidence for the long-run relationship and causality, cege discussion paper 182.

Agglomeration of Knowledge: A Regional Economic Analysis for the German Economy, cege discussion paper 206.

Dr. Astrid Krenz

Gender Differences in Preferences as a Determinant of Inequalities in the Labor Market



Dr. Emmanuel Peterlé

Across the twentieth century, labor markets all over the world have known great changes which have encouraged the entry of women into the labor force. These changes include technological progress, development of the service sector and advancement in women's rights. Nowadays, women's increased participation and changing position in the workforce is considered as one of the

most significant transformations western societies have experienced in the second half of the twentieth century. Despite this substantial evolution, significant inequalities between females and males subsist in labor market. Consistent gender differences exist in terms of earnings, employment status, position within firm, and nature of the job.

For instance, the overall gender pay gap in Germany was estimated at about 22.4% in 2012 (Eurostat). Numerous attempts have been made in economic research to explain this persistent gender inequality. One reason generally evoked to explain this is the difference in working hours between females and males. For instance, in Germany, 45.1% of active women still occupied part-time jobs in 2011 whereas this figure was only about 9.0% for men (Source: Labour Force Survey, Eurostat). These differences in working time could be due to various factors, such as familial commitment. However, even after controlling for working time, there still exist large hourly earnings differentials between females and males. How could we explain these differences?

One could argue that gender differences in the labor market are a consequence of differences in human capital investment. However, this argument is not really convincing since in most industrialized countries, we observe nowadays that men and women are very close in terms of educational attainment. One should nevertheless consider that there still exists gender segregation in fields of study. In most industrialized countries, men tend to study sciences or engineering, whereas women are more likely to study humanities, social sciences or health. Several studies have shown, however, that although gender segregation among fields of study largely contributes to gender differences in occupation, it hardly represents a significant determinant of gender wage gap.

Using advanced decomposition methods on survey data, economists estimate that about 26% of the German gender wage gap cannot be explained by differences in observable characteristics (such as working hours, human capital or family situation). This unexplained part is sometimes considered as evidence for discrimination against women. In our research, we argue that concluding for discrimination should not be that easy.

Recent developments in behavioral economics have allowed to point out new potential explanations for gender differences in the labor market. For instance, several experimental studies have found evidence that females tend to be more risk averse than males. This could lead women to choose less remunerated, nevertheless safer occupations. Highly compensated positions are indeed often associated to some variability through bonuses and to risky responsibilities. Research in experimental economics also showed that females are more averse to competitive environments than males. Access to promotion or to highly compensated positions may however be competitive by nature. Women shying away from competition would then consist in one of the numerous determinants of gender differentials in the labor market. Overall, although it is hardly measurable in traditional survey data, the fact that women and men differ in preferences has to be considered when addressing the issue of gender inequalities in the labor market.

The issue of discrimination is also addressed in the recent experimental literature. By implementing simple experimental designs, researchers have been able to identify discriminatory behavior against women. The large degree of control offered by the laboratory allows answering to relevant research questions that cannot be addressed through standard non-experimental data. What are the mechanisms underlying discriminatory behavior? What kind of actions could prevent individuals to resort to such practice? Experimental findings tend for instance to support the economic theory of statistical discrimination. If employers discriminate against women, it may be because of a lack of information regarding individual productivity rather than because of their own preferences. Providing relevant information could then help to deter discrimination.

Experimental methodology has contributed to the broadening of research questions toward previously unexplored dimensions of gender inequalities. There exists now solid evidence that women and men tend to differ in preferences and attitudes toward risk, competition, bargaining and other-regarding behavior. The extent to which these differences observed in the laboratory matter in the labor market is however still to be examined. In the same way, further research has to be conducted in order to relate discriminatory behaviors observed in the laboratory and actual discrimination that may occur in the labor market. For that reason, standard empirical methodology relying on survey data and experimental method should be considered as complements rather than substitutes.

Dr. Emmanuel Peterlé

Elite Education, Mass Education, and the Transition to Modern Growth



Dr. Katharina Werner

Den Großteil der menschlichen Geschichte war die Weltökonomie geprägt von einer langen Periode ökonomischer Stagnation. Es gab zwar starke Schwankungen in Mortalität und Fertilität, allerdings ließ sich weder ein klarer Aufwärtstrend im Einkommen pro Kopf beobachten, noch signifikante Verbesserungen der Lebenserwartung. Jegliche

Verbesserungen des Einkommens pro Kopf auf Grund von technischem Fortschritt wurden unmittelbar in höhere Fertilität umgesetzt, so dass das Pro-Kopf Einkommen wieder auf sein ursprüngliches Niveau herabsank. Betrachtet man die Struktur der Bevölkerung, so lässt sich beobachten, dass zu dieser Zeit der Großteil der Bevölkerung ungelernete Arbeiter waren und nur eine kleine Elite die Ausbildung ihrer Kinder präferierte. Des Weiteren gab es zu dieser Zeit noch keine profitorientierte Forschung, neue Ideen und Technologien wurden von Tüftlern in ihrer Freizeit entwickelt. Eine plausible Annahme ist diesbezüglich, dass es hauptsächlich die ausgebildete Elite war, die Innovationen vorantrieb. Denkt man zum Beispiel an Gutenberg, Galilei oder Bernoulli, so kann man erkennen, dass diese Forscher alle einen familiären Bildungshintergrund hatten.

Im 18. Jahrhundert schließlich endete dieses Zeitalter der Stagnation und der Übergang zu modernem Wachstum begann in Europa. Während dieses Prozesses wandelte sich die Struktur von Forschung und Entwicklung nach und nach von einer Learning-by-Doing Struktur hin zu profitorientierter Forschung. Weiterhin begann der demographische Übergang, ein Prozess, in dem zuerst die Mortalität beginnt abzusinken und später dann die Fertilität, bis sich beide Größen schließlich auf einem geringeren Level als vorher befinden. Als Konsequenz dieser Vorgänge begann die Lebenserwartung zu steigen. Ferner war Ausbildung nicht mehr nur vom familiären Bildungshintergrund determiniert, sondern die breite Masse begann sich auszubilden.

Eine modelltheoretische Erklärung dieses Übergangs von Stagnation zu modernem Wachstum bildet den Kern dieser Forschungsarbeit, wobei insbesondere untersucht wird, welche Rolle die Einführung der Schulpflicht hierbei spielen kann. Hierfür wird angenommen, dass sich der Bildungsertrag aus den kognitiven Fähigkeiten sowie dem familiären Bildungshintergrund des Individuums zusammensetzt. Dadurch unterteilt sich die Gesamtbevölkerung in vier Gruppen mit unterschiedlichen Ausbildungspräferenzen. Der Mechanismus, der dem Modell zugrunde liegt, nutzt einen Rückkoppelungseffekt von durchschnittlicher Ausbildung der Bevölkerung und Lebenserwartung. Zum ei-

nen führt eine allgemein höhere Ausbildung zu einem besseren Verständnis von gesundem Lebenswandel, zum anderen führt ein höheres Ausbildungsniveau der Wissenschaftler einer Gesellschaft zur Entwicklung neuer medizinischer Technologien, wodurch die Lebenserwartung positiv beeinflusst wird. Eine höhere Lebenserwartung andererseits beeinflusst das präferierte Ausbildungsniveau ebenfalls positiv.

In diesem Modellrahmen können nun zwei unterschiedliche Transitionswege zu modernem Wachstum erklärt werden. Einerseits ist es möglich, dass die Einführung von Schulpflicht über einen Anstieg der durchschnittlichen Ausbildungszeit zu einer höheren Lebenserwartung führt. Dies führt zu einer höheren Ausbildung der ausgebildeten Elite, was wiederum die Lebenserwartung ansteigen lässt. Dadurch wird ein Prozess in Gang gesetzt, welcher damit endet, dass Ausbildung für alle profitabel wird und die breite Masse sich ausbildet. Ebenfalls wandelt sich die Ökonomie hin zu profitorientierter Forschung. Ein typisches Beispiel für diesen Übergang ist Preußen, wo im 18. Jahrhundert die Schulpflicht eingeführt wurde, dann die breite Masse begann sich auszubilden und das Land sich später industrialisierte. Der andere Transitionsweg ist der, dass ein Land sich zunächst industrialisiert. Dies führt dazu, dass sowohl die Löhne als auch die Lebenserwartung ansteigen. Dadurch wird Ausbildung für die breite Masse profitabel, und erst zu einem späteren Zeitpunkt wird die Schulpflicht eingeführt. Ein typisches Beispiel für diesen Transitionsweg ist England, wo die industrielle Revolution im 18. Jahrhundert begann und die breite Masse anfang sich auszubilden, bevor die Schulpflicht 1880 schließlich eingeführt wurde.

Dieser Modellmechanismus ist zum einen hilfreich für das Verständnis, wie eine Einführung von Schulpflicht den Take-off zu modernem Wachstum beeinflussen kann. Zum anderen kann damit ebenfalls erklärt werden, warum in einigen Ländern immer noch eine Situation herrscht, in der sich nur eine kleine Elite ausbildet.

Literatur

Strulik, H., Werner, K. (2014), Elite Education, Mass Education, and the Transition to Modern Growth. *cege Discussion Paper* 205

Dr. Katharina Werner

Weitere Neuigkeiten aus dem *cege* und die Möglichkeit, den *cege*-Report zu abonnieren, finden Sie unter www.uni-goettingen.de/cege.

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