



UNIVERSITÄT PADERBORN
Die Universität der Informationsgesellschaft

CENTER FOR INTERNATIONAL ECONOMICS

Working Paper Series

Working Paper No. 2011-10

Ist Fairer Handel Wirklich Fair?

B. Michael Gilroy, Birke Thuy Duong Nguyen

February 2012

Ist Fairer Handel Wirklich Fair?

Eine volkswirtschaftliche Analyse am Beispiel des Bananenmarktes

Prof. Dr. B. Michael Gilroy¹, Birke Thuy Duong Nguyen

*Universität Paderborn, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Lehrstuhl für Makrotheorie & Internationale Wirtschaftsbeziehungen,
33098 Paderborn, Warburger Str. 100*

1. Februar 2012

Zusammenfassung

Organisationen des Fairen Handels verfolgen das Ziel, benachteiligten Produzenten in Entwicklungsländern faire Preise für deren Erzeugnisse zu zahlen. Dennoch ist es aus makro- und mikroökonomischer Sicht fraglich, ob die Zahlung eines Preisaufschlags wirklich effektiv für die betroffenen Produzenten ist. Am Beispiel des Bananenmarktes soll anhand einer Kosten-Nutzen-Analyse und der Analyse möglicher negativer Externalitäten des Fairen Handels auf nichtteilnehmende Produzenten die Frage erörtert werden, inwieweit dieses alternative Handelsmodell als „fair“ bezeichnet werden kann.

Schlüsselwörter: Fairer Handel, Bananenmarkt, Kosten-Nutzen-Analyse, Verteilungsaspekte, negative Externalitäten

¹ *Korrespondenzautor*. Email: mgilroy@notes.upb.de, Internet: <http://wiwi.uni-paderborn.de/dep4/makrotheorie-internationale-wirtschaftsbeziehungen-prof-gilroy/>, Tel: (+49) 5251 – 60-3846, Fax: (+49) 5251 – 60-3731.

Ist Fairer Handel Wirklich Fair?

Eine volkswirtschaftliche Analyse am Beispiel des Bananenmarktes

Zusammenfassung

Organisationen des Fairen Handels verfolgen das Ziel, benachteiligten Produzenten in Entwicklungsländern faire Preise für deren Erzeugnisse zu zahlen. Dennoch ist es aus makro- und mikroökonomischer Sicht fraglich, ob die Zahlung eines Preisaufschlags wirklich effektiv für die betroffenen Produzenten ist. Am Beispiel des Bananenmarktes soll anhand einer Kosten-Nutzen-Analyse und der Analyse möglicher negativer Externalitäten des Fairen Handels auf nichtteilnehmende Produzenten die Frage erörtert werden, inwieweit dieses alternative Handelsmodell als „fair“ bezeichnet werden kann.

Schlüsselwörter: Fairer Handel, Bananenmarkt, Kosten-Nutzen-Analyse, Verteilungsaspekte, negative Externalitäten

1. Was ist Fairer Handel?

1.1. Die Anfänge

Der Faire Handel ist eine Verbraucherbewegung, die in den 60er Jahren des 20. Jahrhunderts in Europa und Nordamerika begann und als alternatives Handelsmodell entwickelt wurde, um den Produzenten in den Entwicklungsländern eine gerechtere Gewinnverteilung gewährleisten und deren sozialen Lebensbedingungen verbessern zu können (vgl. *Moberg, 2005, S. 5*). Zu Beginn des Fairen Handels wurden hauptsächlich landwirtschaftliche Erzeugnisse vermarktet, da die Agrarindustrie am stärksten von der Gewinnmaximierung internationaler Unternehmen betroffen war (vgl. *Moberg, 2005, S. 5*). Das Gewinnstreben internationaler Unternehmen hatte unter anderem zur Folge, dass Preise sowie Löhne der Kleinerzeuger in den Entwicklungsländern sanken. Aus diesem Grund haben Initiativen für den Fairen Handel wie z.B. die *FLO (Fair Trade Labelling Organizations International)* Handelsabkommen mit Produzenten in den Entwicklungsländern abgeschlossen, die den Produzenten bessere Arbeitsbedingungen und höhere Einnahmen garantieren sollen.

2. Die Fallstudie: Der Bananenmarkt

Bananen werden in allen tropischen Regionen mit humidem und niederschlagsreichem Klima angebaut (vgl. *FAO*, 2003, S. 63). Sie gelten als Hauptagrарprodukt in vielen Entwicklungsländern. Einerseits dient der Anbau von Bananen als Nahrungs- und Existenzgrundlage, welches das Einkommen und die Beschäftigung von Kleinbauern sichert. Andererseits werden Bananen auch für den Export produziert (vgl. *FAO*, 2003, S. 1).

2.1. Hauptproduzenten und Hauptexporteure

Zu den fünf größten Bananenproduzenten gehören Indien, die Philippinen, China, Brasilien und Ecuador (*FAOSTAT*, 2011), siehe *Tab. 1*.

Rang	Land	Produktion in Tonnen
1	Indien	26 217 000
2	Philippinen	8 687 624
3	China	8 042 702
4	Brasilien	6 998 150
5	Ecuador	6 701 146

Tab. 1: Bananenproduzenten 2008

Quelle: *FAOSTAT*, 2011

Während Ecuador und auch die Philippinen verstärkt für den Export produzieren, werden Bananen in Indien, China und Brasilien hauptsächlich für den Eigenkonsum angebaut (vgl. *Paggi und Spreen*, 2003, S. 8). Der Gesamtexport an Bananen betrug im Jahr 2008 etwa 14,6 Millionen Tonnen (vgl. *FAO*, 2009b, Table 1). Dabei ist die Region Lateinamerika und die Karibik mit einem Anteil von 80% am weltweiten Gesamtexport führender Bananenexporteur (siehe *Abb. 1*). Ein Drittel der weltweit exportierten Bananen stammt in diesem Zusammenhang aus Ecuador, welches somit den größten globalen Bananenexporteur darstellt.

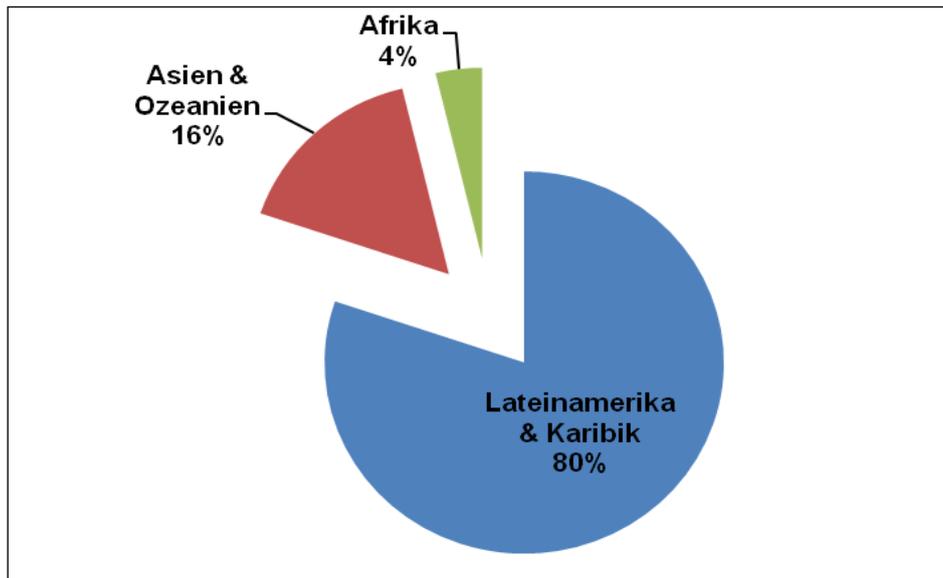


Abb. 1: Anteile am weltweiten Bananenexport (Gesamtexport: 14.598.000 Tonnen) für das Jahr 2008

Quelle: Eigene Darstellung nach *FAO*, 2009b

2.2. Hauptimporteure

Zu den größten Bananenimporteuren zählen die Europäische Union und die USA (siehe *Abb. 2*). Dabei werden fast zwei Drittel der Weltimporte an Bananen in die EU und die USA importiert. Der Bananenhandel folgt einem regionalem Schema und wird in drei Systeme unterteilt: Amerika, Europa und Asien (vgl. *FAO*, 2003, S. 12). Auf dem amerikanischen Markt werden Bananen aus Lateinamerika in die USA, Kanada und in die lateinamerikanischen Länder importiert, die selbst keine Bananen anbauen (vgl. *FAO*, 2003, S. 13). Der europäische Markt bezieht seine Bananen aus Lateinamerika, Westafrika und aus der Karibik, wobei ein Großteil der Bananen mithilfe eines Präferenzhandelsabkommen aus den AKP-Staaten (Afrikanisch-Karibisch-Pazifischen Staaten) importiert wird. Bananen für den asiatischen Markt werden hauptsächlich von den Philippinen und aus Ecuador bezogen. Da ein Großteil der multinationalen Firmen auf dem amerikanischen (Dollarbananen-) Markt und auf dem europäischen Markt (AKP-Bananenhandel) angesiedelt sind, werden diese beiden Märkte im Folgenden genauer betrachtet. Es werden in diesem Zusammenhang etwa 80% des globalen Bananenmarktes durch multinationale Unternehmen kontrolliert (*FLO*, 2011b).

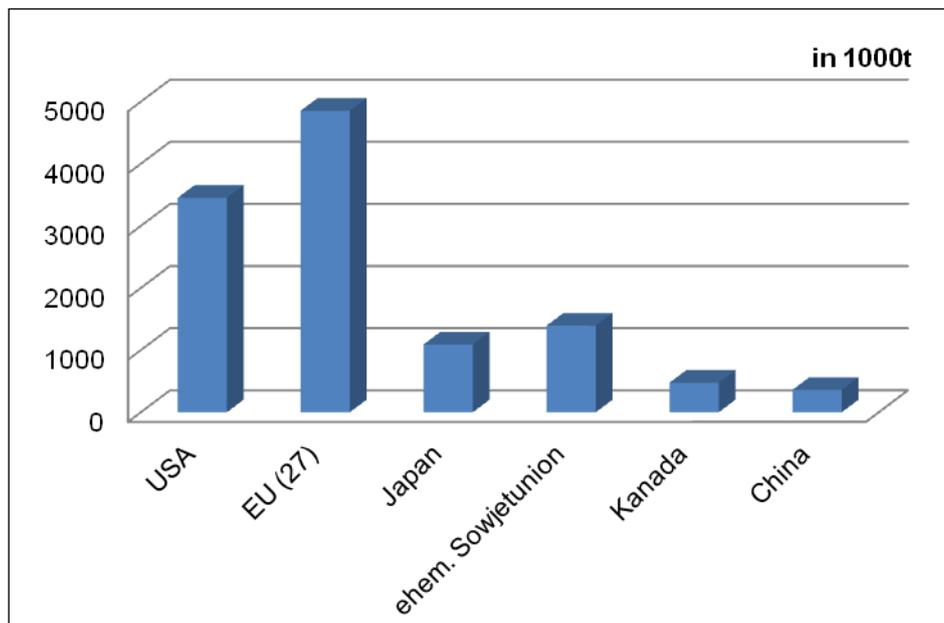


Abb. 2: Hauptimporteure 2008

Quelle: Eigene Darstellung nach FAO, 2009b

2.3. Der Dollarbananen-Markt

Der Dollarbananen-Markt konzentriert sich hauptsächlich auf den amerikanischen Markt, wobei ein Großteil der Bananen in Lateinamerika angebaut wird (vgl. Reynolds, 2003, S. 28). Der Markt für Dollarbananen ist ein oligopolistischer Markt mit *Chiquita*, *Dole* und *Fresh Del Monte* als führende Unternehmen. *Chiquita* ist Marktführer in Europa und an zweiter Marktposition in Nordamerika (vgl. *Chiquita*, 2010, S. 4). Dagegen ist *Dole* sowohl in Nordamerika als auch in Japan Marktführer und ist zweitgrößter Bananenlieferant in Europa (*Dole*, 2011). *Fresh Del Monte* ist drittgrößter Bananenhändler im Dollarbananen-Markt und hat den größten Verkaufsanteil in Nordamerika (vgl. *Fresh Del Monte*, 2011, S. 4). An den Bananenexport sind besondere Anforderungen gestellt, da Bananen leicht verderblich sind (vgl. FAO, 2003, S. 63). Aus diesem Grund wird die Lieferkette auf allen Ebenen, von der Produktion bis zum Verkauf, streng kontrolliert (vgl. FAO, 2003, S. 63). *Chiquita*, *Dole* und *Fresh Del Monte* vermarkten Bananen mithilfe einer vertikalen Lieferkette (vgl. FAO, 2003, S. 63). Dabei wird im Bananenhandel zwischen einer integrierten, konventionellen Wertschöpfungskette und einer hochintegrierten, konventionellen Wertschöpfungskette unterschieden (siehe Abb. 3).

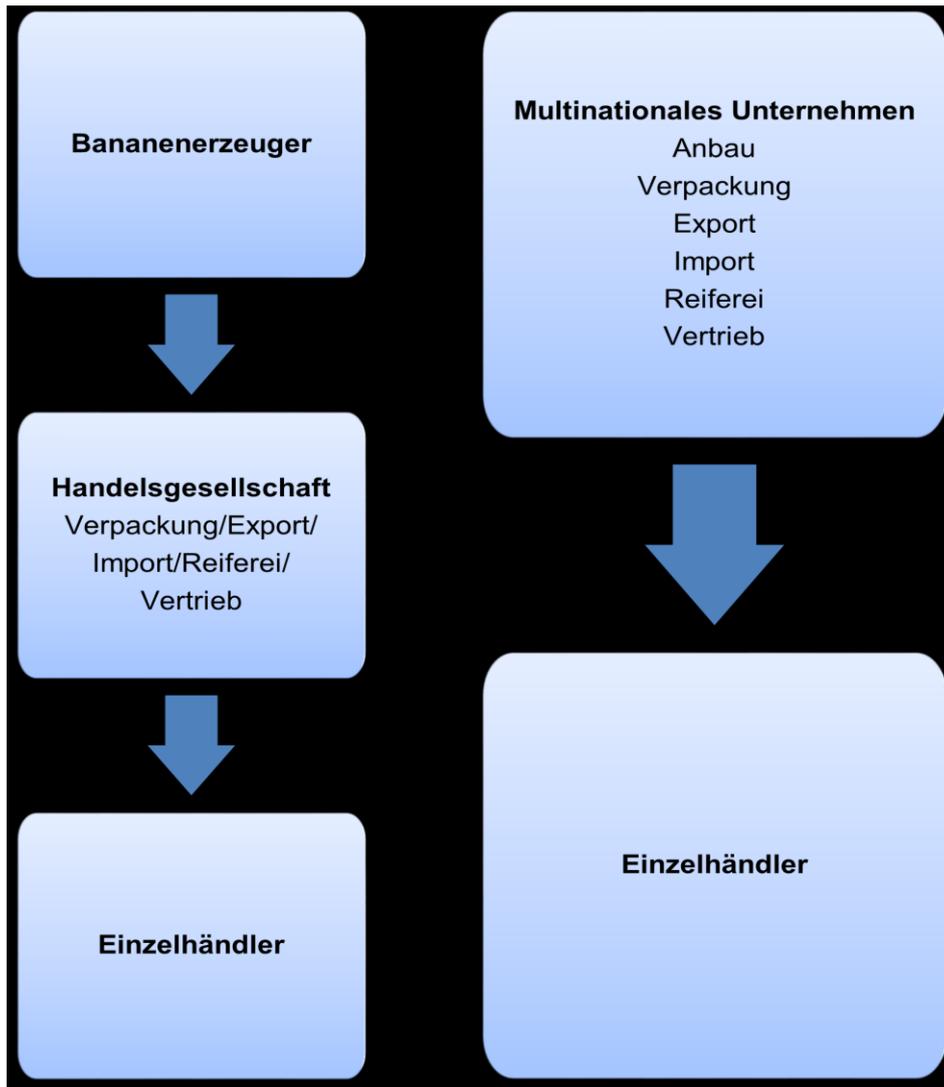


Abb. 3: Integrierte (links) und hochintegrierte (rechts) Wertschöpfungskette

Quelle: Eigene Darstellung nach *FAO*, 2009a

Laut der *FAO* (2003, S. 63), der Ernährungs- und Landwirtschaftsorganisation der *UN*, können Bananenproduzenten mit einer vertikalen Lieferkette große Mengen an Bananen produzieren und vermarkten und dadurch von Skalenerträgen auf allen Stufen der Lieferkette profitieren. Darüber hinaus können Bananenproduzenten Ressourcen und Arbeitskosten rationalisieren und ganze Schiffscontainer beladen, was zusätzlich die Transportkosten pro Stück minimiert (vgl. *FAO*, 2003, S. 63). Multinationale Unternehmen sind von der Produktion bis zum Vertrieb für alle Stufen der vertikalen Lieferkette verantwortlich, was charakteristisch für eine hochintegrierte Wertschöpfungskette ist (siehe *Abb. 3*, vgl. *FAO*, 2009a, S. 62). Dabei stammen 70% der von multinationalen Unternehmen produzierten

Bananen aus der Eigenproduktion (vgl. *Raynolds*, 2003, S. 30). Die restlichen 30% werden von großen Bananenbauern produziert, die mit *Chiquita*, *Dole* und *Fresh Del Monte* Produktionsverträge abgeschlossen haben (vgl. *Raynolds*, 2003, S. 30).

2.4. AKP-Bananenhandel (vgl. siehe *Raynolds*, 2003, S. 35ff.)

AKP-Bananen stammen aus dem Handel zwischen Europa und den ehemaligen afrikanischen, pazifischen und karibischen Kolonien. Im Gegensatz zu den Dollarbananen, die durch ein freies Marktwirtschaftssystem gehandelt werden, wird der AKP-Bananenhandel durch ein Präferenzhandelsabkommen zwischen denen am AKP-Bananenhandel beteiligten Nationen und Europa reguliert. Das Anbaugebiet von AKP-Bananen umfasst zum größten Teil den karibischen Raum. AKP-Bananenzulieferer sind meistens Handelsgesellschaften mit beschränkter Beteiligung am Bananenanbau. Charakteristisch für den AKP-Bananenmarkt ist eine dezentralisierte Lieferkette, die weniger vertikal integriert ist. Das irische Unternehmen *Fyffes* ist das größte traditionelle AKP-Bananenunternehmen und an vierter Marktposition im globalen Bananenmarkt. Dabei kooperiert *Fyffes* hauptsächlich mit kleinen landwirtschaftlichen Betrieben von den Kleinen Antillen (St. Vincent, Martinique und St. Lucia). Kleine landwirtschaftliche Betriebe auf den karibischen Inseln haben sich zu Genossenschaften zusammengeschlossen und sind Bananenzulieferer für *Fyffes*, das für die Weitervermarktung der Bananen an Großhändler und Supermärkte zuständig ist. Verglichen mit Dollarbananen sind die Transport- und Vertriebskosten bei AKP-Bananen wesentlich höher, da die Schiffsladungen kleiner sind und die Fracht auf dem Transportweg mehrfach neu beladen wird. Darüber hinaus haben die Großhändler weniger Kontrolle über die gelieferten Erzeugnisse. Jedoch werden dafür einige Risiken und Kosten auf die kleinen Bananenproduzenten übertragen, die sonst in einer vertikalen Lieferkette von den großen Bananenunternehmen getragen worden wären.

2.5. Die Folgen des konventionellen Bananenhandels

Der massive Anstieg der Bananenproduktion Ende der 1980er und Anfang der 1990er hatte zur Folge, dass nicht nur Inputfaktoren intensiver genutzt wurden, sondern auch Umweltrichtlinien, Sicherheits- und Arbeitsstandards seitens der multinationalen Unternehmen missachtet worden waren (vgl. *FAO*, 2003, S. 74). In diesem Zusammenhang wurden Anfang der 1990er zahlreiche Klagen gegen *Fresh Del Monte*, *Dole* und *Chiquita*

eingereicht, da ehemalige Mitarbeiter dieser Firmen durch den Einsatz von Pestiziden im Bananananbau gesundheitlich geschädigt worden waren (vgl. *FAO*, 2003, S. 74). Darüber hinaus hatten auch Gewerkschaften die multinationalen Firmen bei der internationalen Arbeitsorganisation der *UN*, der *ILO*, angezeigt, da diese in vielen Fällen gegen *ILO* Konventionen und nationale Gesetze verstoßen hatten (vgl. *FAO*, 2003, S. 74). Auf Druck von Menschenrechts- und Umweltschutzorganisationen engagieren sich seit Anfang der 1990er multinationale Bananenunternehmen zunehmend in Zertifizierungsprogrammen, welche die Einhaltung von Arbeits- und Umweltstandards sicherstellen sollen (vgl. *FAO*, 2003, S. 75). *Chiquita* war eines der ersten internationalen Unternehmen, welches sich an einem Zertifizierungsprogramm beteiligte. Seit 1992 werden Plantagen von *Chiquita* durch die Umweltschutzorganisation *Rainforest Alliance* auf Umwelt- und Arbeitsstandards geprüft und zertifiziert (*Rainforest Alliance*, 2009). Auch die anderen Bananenunternehmen wie *Dole*, *Fresh Del Monte* und *Fyffes* haben in ihr Produktsortiment zum Teil Bananen aus dem ökologischen Anbau oder auch aus dem Fairen Handel aufgenommen. So ist das Unternehmen *Dole* seit 2003 neben diversen Zertifizierungsprogrammen auch als zertifizierter *FLO*-Exporteur im Fairen Handel involviert (*Dole*, 2008).

2.6. Der Faire Banan Handel

Der Faire Handel im Bananenmarkt ist neben den bestehenden Biozertifikaten und Umweltschutzzertifikaten ein weiteres Zertifizierungsprogramm. Dabei zählen Bananen zu den meistgehandelten Agrarerzeugnissen im Fairen Handel und werden seit Mitte der 1980er mithilfe von alternativen Handelsorganisationen exportiert (vgl. *FAO*, 2009a, S. 47). Der Faire Banan Handel begann jedoch erst 1996, als die ersten unabhängig zertifizierten Bananen mithilfe der *Max Havelaar Stiftung* importiert wurden. Die *Max Havelaar Stiftung* ist eine Non-Profit-Organisation, welche Mitglied der internationalen Organisation *Fair Trade Labelling Organizations International (FLO)* ist. Die *FLO* wurde 1997 gegründet und vereint nationale Siegelinitiativen unter einem Dachverband (*FLO*, 2010). Dabei setzt die *FLO* Standards für den Fairen Handel und vergibt Gütesiegel für die zertifizierten Produkte (*FLO*, 2011a). Laut der *FAO* (2009a, S. 47) werden im Fall des Fairen Banan Handels 95% der Fair Trade Bananen unter dem Zertifizierungsprogramm der *FLO* vermarktet. Der Großteil der Bananen aus dem Fairen Handel stammt hierbei von den kleinen Antillen, aus Ecuador und der Dominikanischen Republik (vgl. *FAO*, 2009a, S. 47). Im Jahr 2008 wurden

laut der *FLO* (2009) 209.400 Tonnen an Fair Trade Bananen verkauft. Das sind etwa 2% des globalen Gesamtbananenexports für das Jahr 2008 (vgl. siehe *FAO*, 2009b, Table 1). Die *FLO* setzt sich dafür ein, dass kleine Bananenproduzenten möglichst unabhängig produzieren können, faire Arbeitsbedingungen für die Bananenproduzenten herrschen und deren Verhandlungsmacht in Handelsbeziehungen mit Großhändlern gestärkt wird (*FLO*, 2011b). Eine weitere Organisation, die sich für den fairen Bananenhandel einsetzt, ist *EUROBAN* (früher *European Banana Action Network*, seit 2009 *European Banana and Agroindustrial Products Action Network*) (*FLO*, 2011c). *EUROBAN* ist ein 1994 gegründetes Netzwerk aus Nichtregierungsorganisationen, welches sich für gerechte Arbeitsbedingungen für kleine Bananenproduzenten und deren Arbeiter sowie für den Umweltschutz einsetzt (*FLO*, 2011c). Ursprünglich wurde *EUROBAN* gegründet, um Kleinerzeugern im Bananenhandel zu helfen, die durch die 1993 eingeführten *EU* Einfuhrzölle auf Bananen benachteiligt wurden (*FLO*, 2011c).

2.7. Lieferkette im Fairen Bananenhandel

Angesichts der vorherrschenden Bedingungen im konventionellen Bananenmarkt, können kleine landwirtschaftliche Betriebe in den Entwicklungsländern keine großen Einnahmen erzielen, da viele Zwischenhändler die konventionelle Lieferkette im Bananenmarkt bestimmen. Laut der *FAO* (2009a, S. 70) beträgt der Anteil des Produzenten am Verkaufspreis im konventionellen Handel nur 13%, verglichen mit dem des Fairen Handels, der bei 25% liegt. Der Faire Handel verfolgt das Ziel, die Anzahl der Zwischenhändler zu minimieren und die Preisunterschiede zwischen den einzelnen Vertriebsstufen möglichst gering zu gestalten, um den Gewinn der Kleinerzeuger zu maximieren (*FAO*, 2009a, S. 63). Dabei werden beispielsweise Bananen mithilfe einer Genossenschaft angebaut, verpackt und an einen spezialisierten Fair Trade Importeur oder einen Importeur mit *FLO*-Lizenz (vgl. *FAO*, 2009a, S. 61) exportiert. Der Importeur ist anschließend für die Reifung der Bananen und deren Vertrieb an einen Einzel- oder Großhändler zuständig (siehe *Abb. 4*).

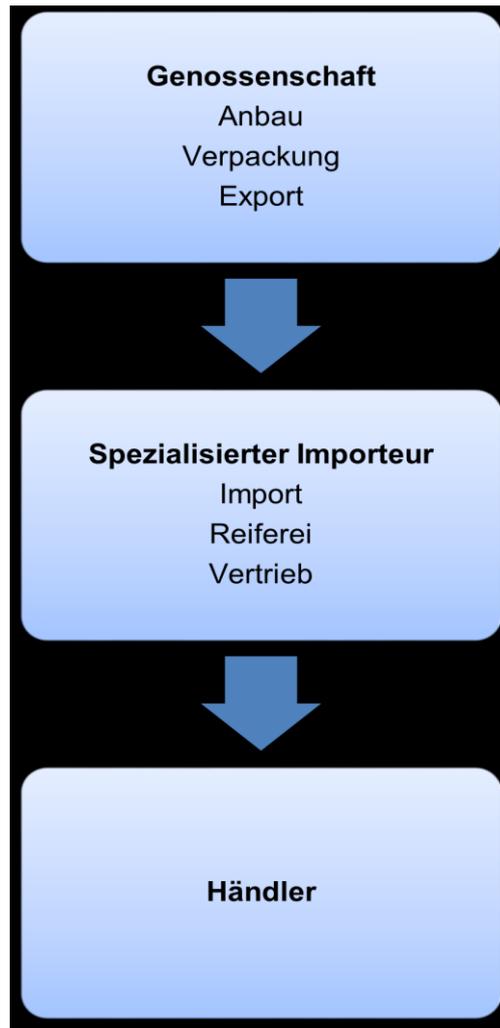


Abb. 4: Integrierte Fair Trade Wertschöpfungskette

Quelle: Eigene Darstellung nach *FAO*, 2009a

Die *FLO* garantiert hierbei allen zertifizierten Produzenten einen Mindestpreis, der die Produktionskosten nachhaltig decken soll und je nach Anbaugbiet bedingt unterschiedlich hoch ausfällt (*FLO*, 2011b). Darüber hinaus erhalten die Produzenten für jede 18,14 kg Bananenbox eine Fair Trade Prämie von \$1, welche in soziale Projekte investiert werden soll.

3. Fairer Handel – Eine Analyse aus makroökonomischer Sicht nach *Yanchus und de Vanssay*, 2003

Betrachtet man die Folgen des konventionellen Bananenhandels, wird daraus ersichtlich, dass der Faire Handel benachteiligten Produzenten kleiner landwirtschaftlicher Betriebe gerechtere Handelsbeziehungen garantieren will. Wie ist jedoch der Faire Handel aus makroökonomischer Sicht zu bewerten? In ihrem Artikel kritisieren *Yanchus und de Vanssay* (2003, S. 236), dass die Zahlung eines fairen Preises nur bestimmten Entwicklungsländern zu Gute käme. Das wären die Entwicklungsländer, die am Fairen Handel teilnehmen. Andere Entwicklungsländer, die nicht am Fairen Handel teilnehmen, wären von der Hilfe ausgeschlossen, welches eine ungleiche Einkommensverteilung zur Folge haben könnte. Die Kosten-Nutzen-Analyse des Fairen Handels wird graphisch hergeleitet und am Beispiel des Bananenmarktes diskutiert.

3.1. Nutzen des Fairen Handels

In *Abb. 5* sind sowohl die Transformationskurve zwischen Bananen und einem anderen Output als auch die sozialen Indifferenzkurven dargestellt. Des Weiteren sind die Realaustauschverhältnisse mit und ohne den Fairen Handel anhand der Steigungen der Budgetgeraden veranschaulicht. Außerdem sind die unterschiedlichen Einkommensniveaus zu Weltmarktpreisen abgebildet. Das Einkommensniveau ist in diesem Zusammenhang der Wert des Konsums, ausgedrückt in Einheiten des anderen Gutes. Punkt A veranschaulicht die Menge an Bananen, die ohne den Außenhandel für den Eigenkonsum zur Verfügung stehen, wenn die soziale Indifferenzkurve die Transformationskurve in diesem Punkt tangiert. Das Entwicklungsland produziert und konsumiert die angebauten Bananen sowie den anderen Output für den Eigenbedarf. Mit der Einführung des Außenhandels in das Modell wird die soziale Indifferenzkurve Y_0 und der Punkt A' erreicht, da das Entwicklungsland eine bestimmte Menge an Bananen exportieren kann, um im Gegenzug eine bestimmte Menge an anderem Output zu importieren. Die Entwicklungsländer, die am Fairen Handel teilnehmen, haben durch den erhöhten Bananenpreis, welcher ihnen der Faire Handel bringt, einen verstärkten Anreiz, mehr Bananen zu produzieren.

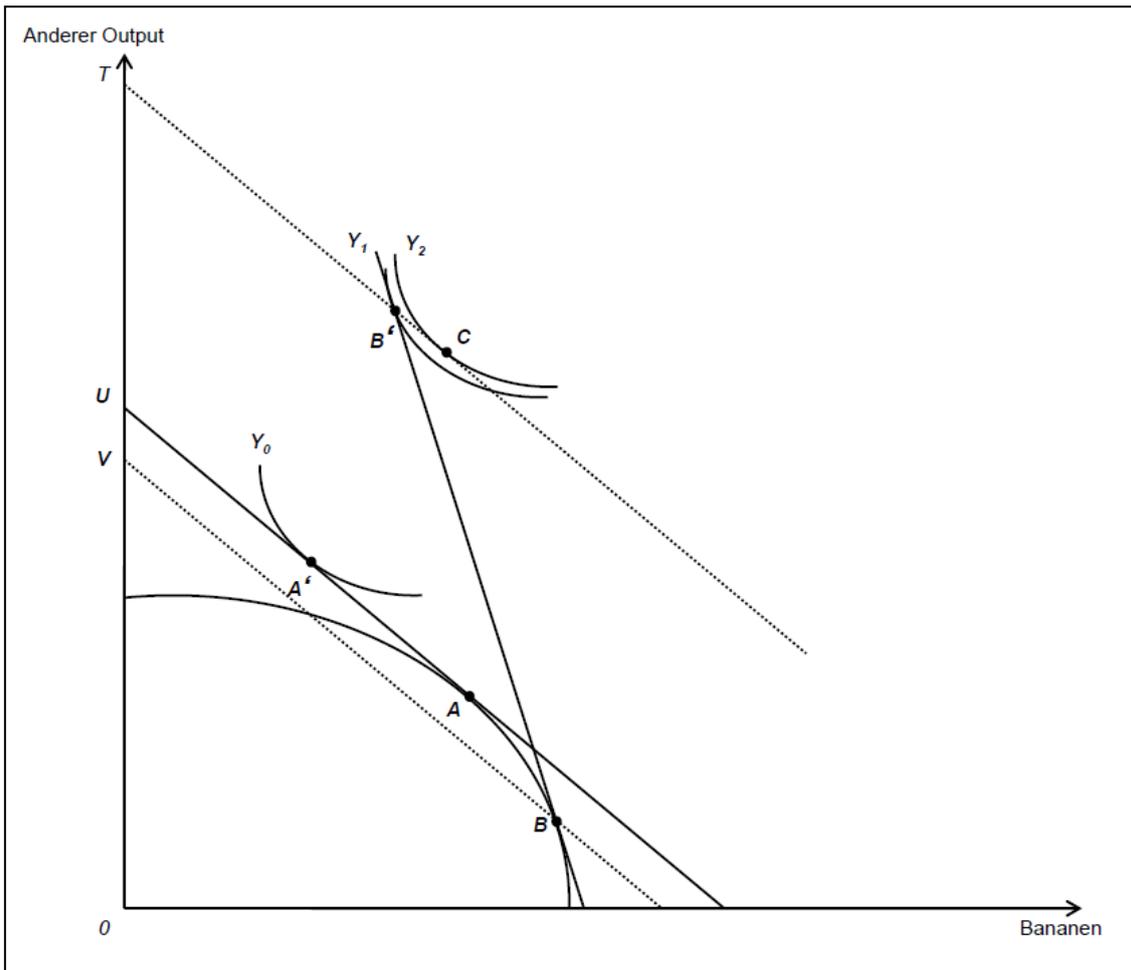


Abb. 5: Faire Preise und Entwicklungsländer

Quelle: Modifizierte Version von *Yanchus und de Vanssay*, 2003

Die Teilnahme an dem Fairen Handel hat zur Folge, dass sich das Einfuhrtauschverhältnis ändert. Die Verlagerung der Produktionsfaktoren wird in der Graphik durch die Verschiebung des Punktes A auf den Punkt B verdeutlicht. Es werden in diesem Zusammenhang Produktionsfaktoren wie Arbeit und Kapital, die sonst für die Herstellung des anderen Outputs genutzt wurden, verstärkt in der Produktion von Bananen eingesetzt. Das Realaustauschverhältnis des Entwicklungslandes verbessert sich durch den relativen Preisanstieg der Bananen, da das Entwicklungsland Bananenexporteur ist. Der Punkt B' auf der sozialen Indifferenzkurve Y_1 kann erreicht werden. Aufgrund des erhöhten Preises, der für die Bananen aus dem Fairen Handel gezahlt wird, kann das Entwicklungsland im Gegensatz zu der Menge, die im Punkt A' importiert wurde, eine größere Menge an anderem Output importieren. Im neuen Gleichgewicht B' wird sowohl mehr von dem anderen Output als auch

mehr von den Bananen in dem Entwicklungsland konsumiert. Somit steigt das Wohlfahrtsniveau des Entwicklungslandes.

3.2. Die Kosten des Fairen Handels

Durch den Fairen Handel entstehen aber auch Kosten für die restliche Welt. Diesbezüglich unterscheiden *Yanchus und de Vanssay* (2003, S. 237) drei Kostenkomponenten. Die erste Kostenkomponente resultiert aus dem Preisunterschied zwischen dem Fairen Handel und dem konventionellen Markt. Wenn Konsumenten aus den westlichen Ländern einen erhöhten Preis in Form einer Prämie zahlen, dann ist das eine Art Spende, die den Kleinerzeugern im Fairen Handel zu Gute kommt. Der Einkommenstransfer wird in *Abb. 5* durch die Strecke UT dargestellt.

Die zweite Kostenkomponente lässt sich aus dem erhöhten Preis für Bananen aus dem Fairen Handel ableiten. Im Produktionsgleichgewicht des Fairen Handels im Punkt B werden mehr Bananen und weniger Einheiten des anderen Outputs produziert als im Punkt A. Ausgehend von einer ursprünglich effizienten Verteilung der Produktionsfaktoren findet ein negativer Einkommenseffekt zu globalen Marktpreisen statt. Dieser negative Einkommenseffekt ist in der Abbildung durch den Rückgang von 0U auf 0V gekennzeichnet. Der Anreiz einen Preisaufschlag zu zahlen, könnte auch eine Überversorgung an Bananen zur Folge haben. Eine Überproduktion eines Gutes kann in diesem Fall zu einem Preisrückgang der Bananen führen. Wenn sich das Entwicklungsland nur auf die Produktion von Bananen konzentriert, kann letztendlich ein geringeres Gesamteinkommen für den Import anderer Güter zur Verfügung stehen. Das kann wiederum zur Folge haben, dass sich das Entwicklungsland in seinem Einfuhrtauschverhältnis verschlechtert.

Der dritte indirekte Effekt, der sich aus dem Fairen Handel ableitet, ist die inelastische Konsumnachfrage nach Nahrung und Rohstoffen. In *Abb. 5* steigt die Bananenproduktion aufgrund des Fairen Handels an. Dadurch verringert sich die produzierte Menge an Bananen in den Entwicklungsländern, die nicht vom Fairen Handel profitieren. Diese internen Effekte zeigen, dass Entwicklungsländer, die nicht am fairen Bananenhandel teilnehmen, schlechter positioniert sind als die Entwicklungsländer, die vom Fairen Handel profitieren. Auf lokaler

Ebene ist dieser Unterschied noch deutlicher erkennbar. Produzenten, die nicht im Fairen Handel involviert sind, konkurrieren mit Fair Trade Produzenten um die gleichen Produktionsfaktoren wie Wasser und Elektrizität im selben Anbaugebiet. Darüber hinaus besteht die Gefahr, dass Entwicklungsländer aufgrund des Fairen Handels zunehmend auf die gezahlten Prämien angewiesen sind und somit der längerfristige komparative Kostenvorteil, den ein Entwicklungsland in der Produktion eines bestimmten Gutes hat, geschädigt werden kann.

3.3. Direkte Spenden - eine bessere Alternative zum Fairen Handel?

Die graphische Analyse des Fairen Handels hat gezeigt, dass das Modell des Fairen Handels kein effizientes Mittel ist, um Entwicklungsländern zu helfen. Deshalb schlagen *Yanchus und de Vanssay* (2003, S. 238) eine direkte Spende vor, um Entwicklungsländer zu unterstützen. Anstatt einen fairen Preis für Bananen aus Entwicklungsländern zu zahlen, kann das gleiche aggregierte Einkommensniveau im Entwicklungsland mit einem geringeren Einkommenstransfer in Form einer Spende erreicht werden. In der Graphik wird dies durch die unterschiedlichen Strecken UT (direkte Spenden) und VT (Fairer Handel) deutlich. Darüber hinaus können alle Produzenten von direkten Spenden profitieren und nicht nur die Bananenproduzenten, die sich am Fairen Handel beteiligen. Jedoch stellt sich die Frage, ob die Transaktionskosten, die durch Spenden entstehen, diesen Vorteil nicht aufheben. Dennoch betonen *Yanchus und de Vanssay* (2003, S. 239), dass eine Spende bei dem gleichen aggregierten Einkommensniveau einen vergrößerten Nutzen für ein Entwicklungsland mit sich bringt (Punkt C auf der Indifferenzkurve Y_2 im Vergleich zu Punkt B' auf der Indifferenzkurve Y_1). Dabei ist es nicht erforderlich, die Konsumnachfrage im Verhältnis zu verzerrten einheimischen Preisen zu maximieren, sondern in Relation zu globalen Marktpreisen. Produzenten, die vom Fairen Handel ausgeschlossen sind, müssen demnach nicht ihre Produktionsentscheidung nach verzerrten Marktpreisen ausrichten, sondern können auch von den direkten Spenden profitieren. Dadurch entfällt die dritte Kostenkomponente, eine negative Externalität des Fairen Handels, welche im nächsten Abschnitt genauer analysiert wird.

4. Fairer Handel und negative Externalitäten – eine mikroökonomische Analyse nach *Maseland und De Vaal* (2008)

4.1. Was sind negative Externalitäten?

Nachdem der Faire Handel aus makroökonomischer Perspektive analysiert und diskutiert wurde, befasst sich der folgende Teil mit der Fragestellung, inwiefern sich aus dem Fairen Handel negative Externalitäten für nichtbeteiligte Produzenten ergeben. Dadurch stellt sich auch zwangsläufig die Frage, ob der Faire Handel nicht auch zu einer ungerechten Einkommensverteilung zwischen Fair Trade Produzenten und konventionellen Produzenten in der gleichen Branche führen könnte. Die mikroökonomische Analyse von *Maseland und De Vaal* (2008) liefert einen Ansatz dazu, wie negative Externalitäten vermieden werden können. Laut *Maseland und De Vaal* (2008, S. 224) herrscht in einem Produktionssektor, in diesem Fall im Bananenmarkt, ein partielles Gleichgewicht. Unter der Annahme, dass Nachfrage- und Angebotsbeziehungen zu anderen Märkten ausgeschlossen werden, wird vermutet, dass auch konventionelle Produzenten vom Fairen Handel beeinflusst werden, auch wenn sie nicht an diesem teilnehmen. Wird der Bananenmarkt in den Fairen Handel und den konventionellen Handel unterteilt, so könnte der Faire Handel dazu führen, dass die Nachfrage nach Bananen aus dem konventionellen Anbau sinkt (vgl. *Maseland und De Vaal*, 2008, S. 225). Dadurch sind die konventionellen Bananenproduzenten gezwungen ihre Preise herabzusetzen, welches Gewinn- und Einkommensverluste zur Folge haben kann. Diese Auswirkung auf konventionelle Bananenproduzenten wird auch als negative Nachfrageexternalität bezeichnet. Das Ausmaß dieses Effektes hängt unter anderem davon ab, wie groß der Marktanteil des Fairen Handels am globalen Bananenmarkt ist. Des Weiteren hängt der negative externe Nachfrageeffekt auch davon ab, inwiefern lokale Produzenten den globalen Bananenmarkt beliefern.

4.2. Allgemeines Arbeitsangebot des Fair Trade Produzenten

Somit stellt sich die Frage, welche Folgen sich für lokale konventionelle Produzenten aus den negativen Externalitäten ergeben. Für den Fall, dass einheimische konventionelle Produzenten nur den lokalen Markt bedienen, werden diese kaum von negativen Externalitäten betroffen sein. Jedoch könnte sich diese Situation ändern, wenn Produzenten aus dem Fairen Handel

auch den lokalen Markt beliefern. Um diese Annahmen zu veranschaulichen, wird folgende Situation betrachtet: Ein Fair Trade Produzent hat die Wahl zwischen (a) dem Anbau von Fair Trade Bananen und (b) einer beliebigen alternativen Aktivität, die für den Produzenten nützlich ist, aber nicht sein direktes Einkommen vergrößert (z.B. Freizeit, Ausbildung, etc.). In *Abb. 6* sind mehrere individuelle Indifferenzkurven sowie die Budgetgeraden, die vom Preis der Bananen abhängig sind, dargestellt. Des Weiteren ist der Expansionspfad der alternativen Beschäftigung abgebildet.

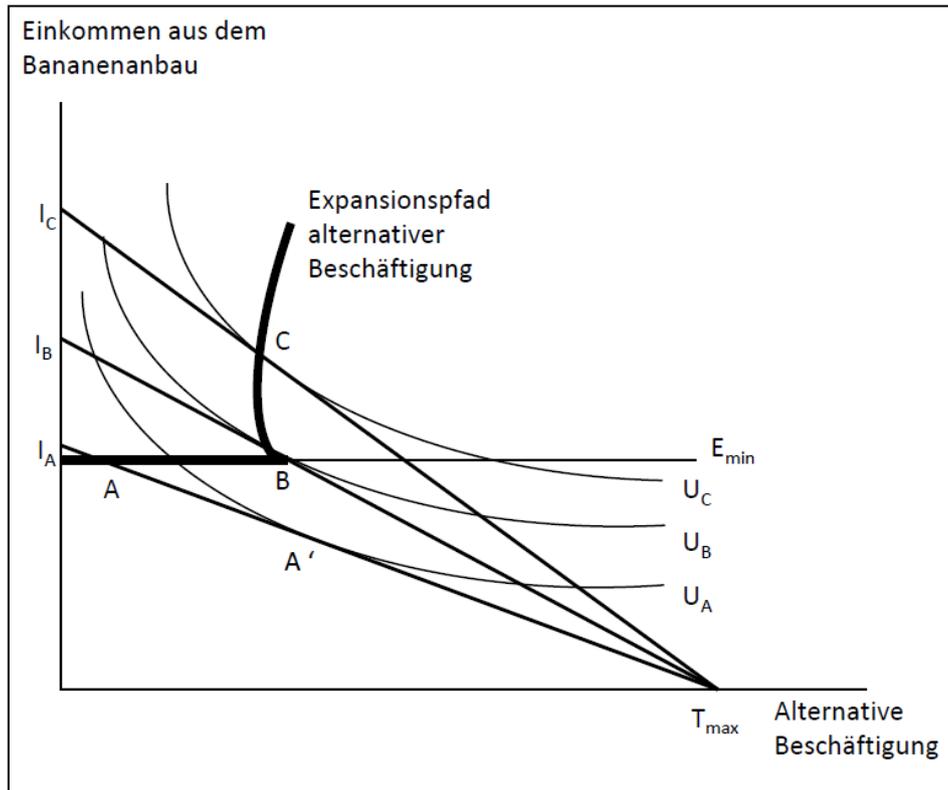


Abb. 6: Arbeitsangebot von Kleinerzeugern im Fairen Handel

Quelle: Modifizierte Version nach Maseland und De Vaal, 2008

Die Grenzrate der Substitution zwischen Einkommen aus dem Bananenanbau und einer alternativen Beschäftigung ist der Anstieg der Indifferenzkurven. Je steiler der Anstieg, desto mehr schätzt der Produzent eine zusätzliche Stunde an alternativer Beschäftigung. Die Opportunitätskosten der alternativen Beschäftigung sind das Farmeinkommen aus dem Bananenanbau I pro Stunde, die als Anstieg der Budgetgeraden $I_z L_{max}$ für $z=A, B, C$ dargestellt werden. Um seinen Konsum zu optimieren, wählt der Produzent sein Konsumbündel aus alternativer Beschäftigung und dem Bananenanbau, so dass seine

Grenzkosten seinem Grenznutzen entsprechen (an der Stelle, an der die Budgetgerade die Indifferenzkurve tangiert). Punkt B und Punkt C sind solche Tangentialpunkte.

4.3. Existenzminimum und Arbeitsangebot des Fair Trade Produzenten

Solange die Budgetgerade des Bananenproduzenten flacher als die Budgetgerade I_B verläuft, muss dieser ein suboptimales Konsumbündel wählen, um sein Existenzminimum absichern zu können. Für die Budgetgerade I_A wäre beispielsweise A' das optimale Konsumbündel aus Arbeit und alternativer Beschäftigung, jedoch muss der Produzent den Punkt A wählen, um seinen Lebensunterhalt zu sichern. Das bedeutet, dass unter Armutsbedingungen der Bananenanbau vom Existenzminimum des Produzenten abhängig ist. In *Abb.6* wird diese Produktionsentscheidung durch die fett gedruckte Linie, den Expansionspfad alternativer Beschäftigung, dargestellt. Jede Einkommenserhöhung bis zum Punkt B ermöglicht dem Bananenproduzenten mehr Zeit für eine alternative Beschäftigung aufzuwenden und somit die Zeit, die für den Bananenanbau aufgebracht wird, zu reduzieren. Im Gegensatz dazu ist das Farmeinkommen, welches über dem Punkt B liegt, nicht mehr vom Existenzminimum des Produzenten abhängig. Dadurch wird die Entscheidung des Produzenten für den Bananenanbau oder für eine alternative Beschäftigung von der normalen Kosten-Nutzen-Analyse bestimmt. Unter diesen Bedingungen ist das optimale Level an alternativer Beschäftigung niedriger als unter Armutsbedingungen, solange der Substitutionseffekt den Einkommenseffekt überwiegt. Die Krümmung des Expansionspfades ist darauf zurückzuführen, dass mit steigendem Einkommen und somit höherem Wohlstand mehr Zeit für eine alternative Beschäftigung aufgebracht werden kann und der Arbeitsaufwand für den Bananenanbau reduziert wird.

4.4. Negative Externalitäten für konventionelle Bananenproduzenten

Folglich kann ein Preisaufschlag, der für Fair Trade Bananen gezahlt wird, dazu führen, dass die Produzenten mehr Zeit in den Bananenanbau investieren, wenn deren Einkommen über dem erforderlichen Existenzminimum liegt. Dadurch erhöht sich die Bananenproduktion und das bewirkt, dass das Angebot konventioneller Bananenproduzenten negativ betroffen ist. Da für die Bananen aus dem Fairen Handel erhöhte Preise gezahlt werden, können die Fair Trade Produzenten ihr Angebot für den lokalen Markt subventionieren und sich somit einen Absatzvorteil im Gegensatz zu den konventionellen Bananenproduzenten schaffen. Darüber

hinaus stehen die Produzenten aus den Entwicklungsländern auch in Konkurrenz mit multinationalen Bananenunternehmen. *Maseland und De Vaal* (2008, S. 225) nehmen an, dass Kleinproduzenten, die nicht im Fairen Handel involviert sind, besonders benachteiligt sind, da sie nicht über eine ausreichende Verhandlungsmacht wie die multinationalen Unternehmen verfügen.

4.5. Umwandlung negativer Externalitäten in positive Externalitäten

Die negative Wettbewerbsexternalität kann vermieden werden, indem Produzenten aus dem Fairen Handel ihr Angebot für den lokalen Absatzmarkt reduzieren (vgl. *Maseland und De Vaal*, 2008, S. 226). Dies ist der Fall, wenn Fair Trade Produzenten unter Armutbedingungen arbeiten. Dadurch steht dem lokalen Absatzmarkt aufgrund von niedrigen Preisen ein großes Angebot zur Verfügung. Der Bananananbau ist in diesem Zusammenhang aufgrund niedriger Preise nur dann profitabel, wenn Bananen in großen Mengen produziert werden, um den Lebensunterhalt der Kleinbauern zu sichern. *Maseland und De Vaal* (2008, S. 226) sind der Ansicht, dass der Wettbewerb auf dem lokalen Absatzmarkt verringert werden kann, wenn Produzenten aus dem Fairen Handel den lokalen Markt nicht bedienen, da sie für ihre Erzeugnisse höhere Preise erzielen oder eine bessere Produktivität vorweisen können. Des Weiteren können Fair Trade Produzenten aufgrund höherer Absatzpreise ihre Produktion auf andere Bereiche wie z.B. den Anbau von Grundnahrungsgetreide verlagern und somit negative Externalitäten und den Konkurrenzdruck auf konventionelle Bananenproduzenten verringern. Darüber hinaus könnte eine positive Externalität aus dem Fairen Handel abgeleitet werden, da Marktpreise auch außerhalb des Fairen Handels mithilfe dieses Handelsmodells gesteigert werden können. Anhand von *Maselands und De Vaals* mikroökonomischer Analyse (2008, S. 235) kann geschlussfolgert werden, dass Fair Trade Initiativen nicht nur den Fair Trade Produzenten einer lokalen Gemeinde helfen, sondern auch die negativen externen Nachfrageeffekte für konventionelle Bananenerzeuger außerhalb des Fairen Handels reduzieren können.

5. Fazit

Die makro- und mikroökonomische Analyse des Fairen Handels hat gezeigt, dass die angestrebte gerechtere Einkommensverteilung des Fairen Handels kritisch zu betrachten ist. Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht erzeugt der Faire Handel nicht nur Nutzeneffekte, sondern auch Kosten in Form einer Verschlechterung des Einfuhrtauschverhältnisses oder einer Schädigung des langfristigen Kostenvorteils für die Produktion eines bestimmten Gutes (vgl. *Yanchus und De Vanssay*, 2003, S. 238). Ein effektiverer Ansatz zur finanziellen Unterstützung von Entwicklungsländern ist laut *Yanchus und De Vanssay* (2003, S. 239) eine direkte Spende, da das gleiche Einkommensniveau mit einem geringeren Einkommenstransfer als mit dem des Fairen Handels erzielt werden kann.

Aus mikroökonomischer Sicht führt der Faire Handel zu negativen Externalitäten auf konventionelle Produzenten, da diese nicht am Fairen Handel teilnehmen und demzufolge im Gegensatz zu Fair Trade Produzenten ihre Erzeugnisse bei schlechter Nachfrage nicht subventionieren können (vgl. *Maseland und De Vaal*, 2008, S. 225). Jedoch können laut *Maseland und De Vaal* (2008, S. 228) negative externe Nachfrageeffekte eingedämmt werden, indem Fair Trade Produzenten ihr Angebot für den lokalen Absatzmarkt einschränken.

Letztendlich kann die Frage, ob der Faire Handel fair ist, jedoch nicht eindeutig beantwortet werden, da der Faire Handel eine Verbraucherbewegung ist, die für und gegen das globalisierte Marktsystem arbeitet (*Barratt Brown*, 1993). Da die Märkte für die jeweiligen Erzeugnisse des Fairen Handels unterschiedlich aufgebaut und strukturiert sind, kann eine gerechte Einkommensverteilung nur dann gewährleistet werden, wenn die einzelnen konventionellen Märkte vollständig analysiert worden sind. So ist im Fall des konventionellen Bananenmarktes ein Oligopol an multinationalen Firmen vorherrschend. Der Faire Handel versucht aus diesem Grund, die Anzahl der Glieder dieser Wertschöpfungskette im Bananenhandel zu minimieren, um eine gerechtere Einkommensverteilung erzielen zu können. Darüber hinaus hat der Faire Handel als eine Verbraucherbewegung in den Industrieländern begonnen und könnte somit Entwicklungsländer zu stark von gezahlten Fair Trade Prämien abhängig machen. Folglich sollten die Handelsbeziehungen zwischen den

Entwicklungsländern und den westlichen Ländern mithilfe des Fairen Handels gerechter gestaltet werden, so dass Entwicklungsländer entsprechend über mehr Verhandlungsmacht in Handelsbeziehungen verfügen werden.

Literatur:

Barratt Brown, M., Fair trade: reform and realities in the international trading system, London 1993.

Chiquita Brands International, Inc., Chiquita Brands 2009 Annual Report. Cincinnati, Ohio, 2010, Online im Internet: URL:
<http://www.chiquitabrands.com/content/2009annual.pdf> (Abrufdatum:22.09.2011).

Fresh Del Monte (Hrsg.), Fresh Del Monte Produce Inc. 2010 Annual Report, Coral Gables, Florida, 2011.

Dole Food Inc., Certification Fairtrade, 2008, Online im Internet: URL:
<http://dolecrs.com/performance/certifications/fairtrade/> (Abrufdatum: 22.09.2011).

Dole Food Inc., Dole Food Inc. Annual Report 2010, 2011, Westlake Village, California: Dole Food Inc.

Fair Trade Labelling Organizations (FLO), What is fair trade? , 2010, Online im Internet: URL: http://www.fairtrade.net/what_is_fairtrade.html (Abrufdatum: 22.09.2011).

Food and Agriculture Organization (FAO), The World Banana Economy 1985-2002, Rom 2003.

Food and Agriculture Organization (FAO), Certification in the value chain for fresh fruits: The example of the banana industry, FAO Commodity Studies No. 4, Rom 2009a.

Food and Agriculture Organization (FAO), Banana statistics 2009, Committee on Commodity Problems (CCP), CCP: BA/TF 09/CRS 1, Rom 2009b
(<ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/meeting/018/k6853e.pdf>).

FAOSTAT Database, Top Production Bananas 2008 (Countries by Commodity), 2011, Online im Internet: URL: <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx> (Abrufdatum: 22.09.2011).

Fair Trade Labelling Organizations International e.V. (FLO), Fairtrade Leading The Way Annual Report 2008-08, 2009, Online im Internet: URL: http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/resources/FLO_ANNUAL_REPORT_08-09.pdf (Abrufdatum: 22.09.2011).

Fair Trade Labelling Organizations International e.V. (FLO), Growing Stronger Together Annual Report 2009-10, 2010, Online im Internet: URL: http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/resources/FLO_Annual-Report-2009_komplett_double_web.pdf (Abrufdatum: 22.09.2011).

Fair Trade Labelling Organizations International e.V. (FLO), What is Fairtrade?, 2011a, Online im Internet: URL: http://www.fairtrade.net/what_is_fairtrade.html (Abrufdatum: 22.09.2011).

Fair Trade Labelling Organizations International e.V. (FLO), Products Bananas, 2011b, Online im Internet: URL: <http://www.fairtrade.net/bananas.0.html> (Abrufdatum: 22.09.2011).

Fair Trade Labelling Organizations International e.V. (FLO), Fruitful meeting for Fair Trade banana activists, 2011c, Online im Internet: URL: [http://www.fairtrade.net/single_view1.0.html?&cHash=f9433fa183&tx_ttnews\[tt_news\]=199](http://www.fairtrade.net/single_view1.0.html?&cHash=f9433fa183&tx_ttnews[tt_news]=199) (Abrufdatum: 22.09.2011).

Maseland, R. & De Vaal A., Looking beyond the cooperative: Fair Trade and the distribution income, in: R. Ruben (Hrsg.), *The impact of Fair Trade*, Wageningen 2008, S. 223-237.

- Moberg, M.*, Fair Trade and Eastern Caribbean Banana Farmers: Rhetoric and Reality in the Anti-Globalization Movement, in: *Human Organization*, Vol.64 (2005) , No.1, S. 4-15.
- Paggi, M. & Spreen, T.*, Overview of the World Banana Market, in: T.E. Josling & T.G. Taylor (Hrsg.), *Banana Wars: The Anatomy of a Trade Dispute*, Oxfordshire 2003, S. 7-16.
- Rainforest Alliance*, Profiles in sustainable agriculture – Chiquita Reaps a Better Banana, 2009, Online im Internet: URL: http://rainforest-alliance.org/sites/default/files/publication/pdf/chiquita_profile_en_hz_jan09.pdf (Abrufdatum: 22.09.2011).
- Raynolds, L. T.*, The Global Banana Trade, in: S. Striffler, M. Moberg (Hrsg.), *Banana wars: power, production, and history in the Americas*. Durham 2003, S. 23-47.
- Yanchus, D. & de Vanssay, X.*, The Myth of Fair Prices: A Graphical Analysis, in: *Journal of Economic Education*, Vol. 34 (2003), No.3, S. 235-240.

Recent discussion papers

2012-01	Sarah Brockhoff Tim Krieger Daniel Meierriecks	Great Expectations and Hard Times - The (Nontrivial) Impact of Education on Domestic Terrorism
2011-13	Tim Krieger Jens Ruhose	"Honey, I shrunk the kids' benefits!"— Revisiting intergenerational conflict in OECD countries.
2011-12	Tim Krieger	9/11's Legacy: How Abstract Fear and Collective Memory Lead to Real Economic Costs
2011-11	Yuanhua Feng	Data-driven estimation of diurnal duration patterns
2011-10	B. Michael Gilroy Birke Thuy Duong Nguyen	Ist Fairer Handel Wirklich Fair?
2011-09	Yuanhua Feng Zhichao Guo Christian Peitz Xiangyong Tan	A tree-form constant market share model for growth causes in international trade based on multi-level classification
2011-08	Tim Krieger Daniel Meierriecks	Ökonomische Aspekte des neuen globalen Terrorismus
2011-07	Tim Krieger Daniel Meierriecks	Terrorist Financing and Money Laundering
2011-06	Thomas Gries Stefan Jungblut Wim Naudé	New Firm Creation and Failure: A Matching Approach
2011-05	Daniel Kaimann	"To infinity and beyond!" - A genre-specific film analysis of movie success mechanisms
2011-04	Yuanhua Feng Zhichao Guo Christian Peitz Xiangyong Tan	A tree-form constant market share analysis for modelling growth causes in international trade
2011-03	Zhichao Guo Yuanhua Feng Xiangyong Tan	Impact of China's accession to WTO and the financial crisis on China's exports to Germany
2011-02	Alexander Haupt Tim Krieger Thomas Lange	Competition for the International Pool of Talent: Education Policy and Student Mobility
2011-01	B. Michael Gilroy Daniel Kruse	Die Prinzipal-Agent-Theorie als Erklärungsinstrumentarium von Korruption: Angewendet auf den Praxisfall „Siemens“
2010-09	Yuanhua Feng	An iterative plug-in algorithm for decomposing seasonal time series using the Berlin Method
2010-08	Zhichao Guo Yuanhua Feng Xiangyong Tan	Short- and long-term impact of remarkable economic events on the growth causes of China-Germany trade in agri-food products <i>[published in: Economic Modelling 28 (2011), 2359-2368]</i>
2010-07	B. Michael Gilroy Elmar Lukas	Welchen Einfluss hat die Anwesenheit von ausländischen und multinationalen Unternehmungen

	Christian Heimann	auf die deutschen Exporte?
2010-06	Stefan Gravemeyer Thomas Gries	Income and disparity in Germany and China
2010-05	Thomas Gries Margarete Redlin	Short-run and Long-run Dynamics of Growth, Inequality and Poverty in the Developing World
2010-04	Stefan Gravemeyer Thomas Gries Jinjun Xue	Poverty in Shenzhen
2010-03	Alexander Haupt Tim Krieger Thomas Lange	A Note on Brain Gain and Brain Drain: Permanent Migration and Education Policy
2010-02	Sarah Brockhoff Tim Krieger Daniel Meierrieks	Ties That Do Not Bind (Directly): The Education Terrorism Nexus Revisited
2010-01	Claus-Jochen Haake, Tim Krieger, Steffen Minter	On the institutional design of burden sharing when financing external border enforcement in the EU
2009-06	Tim Krieger, Stefan Traub	Wie hat sich die intragenerationale Umverteilung in der staatlichen Säule des Rentensystems verändert? Ein internationaler Vergleich auf Basis von LIS-Daten <i>[published in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik</i> <i>231 (2011), 2, 266-287]</i>
2009-05	Karin Mayr, Steffen Minter, Tim Krieger	Policies on illegal immigration in a federation <i>[forthcoming</i> <i>in: Regional Science and Urban Economics]</i>
2009-04	Tim Krieger, Daniel Meierrieks	Terrorism in the Worlds of Welfare Capitalism <i>[published in: Journal of Conflict Resolution 54, 6, 902-939.]</i>
2009-03	Alexander Haupt, Tim Krieger	The role of mobility in tax and subsidy competition
2009-02	Thomas Gries, Tim Krieger, Daniel Meierrieks	Causal Linkages Between Domestic Terrorism and Economic Growth <i>[forthcoming in: Defense and Peace Economics]</i>
2009-01	Andreas Freytag, Jens J. Krüger, Daniel Meierrieks, Friedrich Schneider	The Origin of Terrorism - Cross-Country Estimates on Socio-Economic Determinants of Terrorism
2008-11	Thomas Gries, Magarete Redlin	China's provincial disparities and the determinants of pro- vincial inequality <i>[published in: Journal of Chinese economic and business</i> <i>studies 7 (2009), 2, 259-281.]</i>
2008-10	Thomas Gries, Manfred Kraft, Daniel Meierrieks	Financial Deepening, Trade Openness and Economic Growth in Latin America and the Caribbean <i>[forthcoming in: Applied Economics]</i>
2008-09	Stefan Gravemeyer, Thomas Gries, Jinjun Xue	Discrimination, Income Determination and Inequality – The case of Shenzhen <i>[forthcoming in: Urban Studies]</i>

2008-08	Thomas Gries, Manfred Kraft, Daniel Meierrieks	Linkages between Financial Deepening, Trade Openess and Economic Development: Causality Evidence from Sub-Saharan Africa <i>[published in: World Development 37 (2009), 1849-1860.]</i>
2008-07	Tim Krieger, Sven Stöwhase	Diskretionäre rentenpolitische Maßnahmen und die Entwicklung des Rentenwerts in Deutschland von 2003-2008 <i>[published in: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik 58 (2009), 1, 36-54.]</i>
2008-06	Tim Krieger, Stefan Traub	Back to Bismarck? Shifting Preferences for Intragenerational Redistribution in OECD Pension Systems
2008-05	Tim Krieger, Daniel Meierrieks	What causes terrorism? <i>[published in: Public Choice 147 (2010), 1-2, 3-27.]</i>
2008-04	Thomas Lange	Local public funding of higher education when students and skilled workers are mobile <i>[published in: Finanzarchiv 65 (2009), 2, 178-199.]</i>
2008-03	Natasha Bilic, Thomas Gries, Margarethe Pilichowski	Stay at school or start working? - Optimal timing of leaving school under uncertainty and irreversibility
2008-02	Thomas Gries, Stefan Jungblut, Tim Krieger, Henning Meier	Statutory retirement age and lifelong learning
2008-01	Tim Krieger, Thomas Lange	Education policy and tax competition with imperfect student and labor mobility <i>[published in: International Tax and Public Finance 17 (2008), 6, 587-606.]</i>
2007-05	Wolfgang Eggert, Tim Krieger, Volker Meier	Education, unemployment and migration <i>[published in: Journal of Public Economics 94 (2010), 5-6, 354-362.]</i>
2007-04	Tim Krieger, Steffen Minter	Immigration amnesties in the southern EU member states - a challenge for the entire EU? <i>[published in: Romanian Journal of European Studies 5-6/2007, 15-32.]</i>
2007-03	Axel Dreher, Tim Krieger	Diesel price convergence and mineral oil taxation in Europe <i>[published in: Applied Economics 42 (2010), 15, 1955-1961]</i>
2007-02	Michael Gorski, Tim Krieger, Thomas Lange	Pensions, education and life expectancy
2007-01	Wolfgang Eggert, Max von Ehrlich, Robert Fenge, Günther König	Konvergenz- und Wachstumseffekte der europäischen Regionalpolitik in Deutschland <i>[published in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik 8 (2007), 130-146.]</i>
2006-02	Tim Krieger	Public pensions and return migration <i>[published in: Public Choice 134 (2008), 3-4, 163-178.]</i>
2006-01	Jeremy S.S. Edwards, Wolfgang Eggert,	The measurement of firm ownership and its effect on managerial pay

Alfons J. Weichenrieder

[published under the title "Corporate Governance and Pay for Performance: Evidence from Germany" in: Economics of Governance 10 (2009), 1, 1-26.]