

Cornelia Fraune

Ist Außenwirtschaftstheorie genderblind?

Ein Beitrag zu Gender in der Makroökonomik

2006

Vorbemerkung

Verschiedene Feministische ÖkonomInnen weisen in Studien darauf hin, dass ein Zusammenhang zwischen Geschlechterverhältnissen und Außenhandel auf zweifache Weise besteht: Zum einen wirkt sich Außenhandel unterschiedlich auf den ökonomischen Status von Frauen und Männern aus, zum anderen wirkt sich die auf der Kategorie Gender beruhende Ungleichheit des ökonomischen Status auf die Struktur des Außenhandels aus. Aufgrund dieser Erkenntnisse fordern feministische ÖkonomInnen eine geschlechtersensible Analyse der Außenhandelstheorien. Dieser Forderung will die vorliegende Arbeit nachkommen und analysiert deshalb die Außenhandelstheorien von Ricardo und Heckscher-Ohlin aus einer geschlechtersensiblen Perspektive heraus. Es gilt zu untersuchen, ob sich die geschlechtsspezifischen Auswirkungen des internationalen Handels bereits aus den Außenhandelstheorien von Ricardo und Heckscher-Ohlin ableiten lassen.

Diese Arbeit wäre ohne die fachliche und persönliche Unterstützung Vieler nicht zustande gekommen. Stellvertretend sei an dieser Stelle einigen namentlich gedacht. Zunächst bin ich Frau Prof. Dr. Brigitte Young zu Dank verpflichtet. Sie hat mich stets ermuntert, die Arbeit auf dem recht jungen Forschungsgebiet der Feministischen Ökonomie fortzuführen und hat mich von ihrem Wissen und ihren wissenschaftlichen Aktivitäten profitieren lassen. Außerdem danke ich Markus Kerkmann, M.A. und Adam Widera, M.A. für zahlreiche Diskussionen sowie für ihre kritischen Anmerkungen. Vor allem aber danke ich meiner Mutter Luise Fraune, die mich stets bedingungslos unterstützt hat.

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	5
2	Geschlechterverhältnisse und Außenhandel	11
2.1	Feministische Ökonomik	11
2.1.1	Die feministische Wissenschaftsfrage und die Frauenfrage in der feministischen Ökonomik	13
2.1.2	Analyse der Makroökonomie aus der Perspektive der feministischen Ökonomik	16
2.2	Theoretische Analyse der Geschlechterblindheit der Ökonomik: Das Konzept des Male-bias	21
2.2.1	Male-bias als Analysekatgorie	22
2.2.2	Male-bias in der Ökonomie	30
2.2.3	Male-bias in der Makroökonomik	35
2.3	Eine geschlechtersensible Betrachtung des Außenhandels	42
2.3.1	Der Nexus zwischen Außenhandel und Geschlechterverhältnissen	43
2.3.2	Male-bias in der Außenwirtschaftslehre	46
3	Gender in der realen Außenwirtschaftstheorie	49
3.1	Gender im Ricardo-Modell	51
3.1.1	Komparativer Vorteil und Produktivitätsunterschiede: Das Ricardo-Modell	52
3.1.2	Der Staat als Variable im Ricardo-Modell	59
3.1.3	Die reproduktive Sphäre im Ricardo-Modell	64
3.1.4	Arbeitsproduktivität und komparativer Kostenvorteil	67
3.2	Gender im Heckscher-Ohlin-Modell	74
3.2.1	Komparativer Vorteil und Faktorausstattung: Das Heckscher-Ohlin-Modell	75

3.2.2	Der Staat als ökonomische Variable im Heckscher-Ohlin-Modell	81
3.2.3	Die reproduktive Sphäre im Heckscher-Ohlin-Modell	83
3.2.4	Ressourcenausstattung und komparativer Kostenvorteil	84
3.3	Zusammenfassung	88
4	Ansätze für ein „engendering“ der realen Außenhandelstheorie	93
5	Literaturverzeichnis	101

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Produktion und soziale Reproduktion in der nationalen Ökonomie	20
--	----

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Male-Bias in der realen Außenwirtschaftstheorie	90
Tabelle 2: Male-Bias im Ricardo-Modell	91
Tabelle 3: Male-Bias im Heckscher-Ohlin-Modell	91

1 Einleitung

“Trade as an important aspect of globalization and a major source of growth and development, can have strong implications, both negative and positive, for gender equality. Policies and measures that promote gender equality and address any possible setbacks need to be identified [...]. [I]n the majority of countries in the world, women are still at a disadvantage in terms of their role and position in the economy as compared with men.” (UNCTAD 2004, S. 2)

Geschlechtergerechtigkeit ist als universales Ziel in vielen internationalen Konventionen und Deklarationen, wie bspw. den UN-Charten, verankert (UNCTAD 2004, S. 1). Dennoch ist Gender¹ nach wie vor eines der deutlichsten Kriterien für benachteiligte Lebensbedingungen (UNDP 2005, S. 6). So weist in dem im September 2005 erschienenen Human Development Report kein Land der Welt einen Gender-related Development Index (GDI) von 1 auf² (UNDP 2005, S. 299ff.). In keinem Land der Welt ist also das Ziel der Gleichstellung der Geschlechter erreicht.

Internationaler Handel als eine bedeutende Ausprägung der Globalisierung birgt sowohl positive als auch negative Konsequenzen für die Erreichung des Ziels der Geschlechtergerechtigkeit in sich (UNCTAD 2004, S. 2). Allerdings ist der Zusammenhang zwischen Geschlechterverhältnissen und internationalem Handel bis-

¹ Der dieser Arbeit zugrunde liegende Gender-Ansatz geht davon aus, dass es sich bei dem Geschlecht um ein in erster Linie kulturell erworbenes und nicht biologisch zugeschriebenes Merkmal handelt (Hoppe 2002, S. 18f.; Heintz 1994, S. 49).

² Der GDI gehört neben dem Gender Empowerment Measure (GEM) zu den im UN-System akzeptierten Geschlechterindizes. Diese werden zur Messung der geschlechtsbezogenen Entwicklung von den allgemeinen Entwicklungsindizes abgeleitet. Der GDI differenziert die Werte des Human Development Index (HDI) geschlechtsspezifisch. Der HDI erfasst die durchschnittlichen Errungenschaften eines Landes nicht nur in Bezug auf das Einkommen, sondern darüber hinaus auch in den beiden grundlegenden Bereichen menschlicher Entwicklung, Gesundheit und Wissen. Je geringer die Unterschiede zwischen den Geschlechtern sind, desto größer fällt der GDI-Wert aus. Ein GDI-Wert von 1 zeigt an, dass die Gleichstellung der Geschlechter erreicht ist (Deutscher Bundestag 2002, S. 309f.).

her wenig erforscht. In dem 2004 von der United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) herausgegebenen Bericht „Trade und Gender“, wird dieses Gebiet als „terra incognita“ bezeichnet (UNCTAD 2004, S. 55).

„A gendered perspective of development is seen as a difficult enough task; but to stretch that to the realm of trade is considered an even greater challenge. [...]it is to be acknowledged that the trade and gender area is a relative terra incognita, a rich seam of the development and globalization problematic, waiting to be mined.“ (UNCTAD 2004, S. 55)

Diese Bezeichnung übersieht jedoch, dass durchaus einige Studien auf diesem Gebiet existieren. Diese belegen, dass Außenhandelsbeziehungen und Geschlechterverhältnisse nicht unverbunden nebeneinander stehen, sondern im Gegenteil gegenseitig aufeinander einwirken (UNCTAD 2004; Staveren 2003; Çağatay 2001). Darüber hinaus ist zu beobachten, dass die Wechselbeziehung zwischen Gender und internationalem Handel immer mehr thematisiert wird. So wurde diese im April 2005 auf dem WTO Public Symposium „WTO After 10 Years: Global Problems and Multilateral Solutions“ diskutiert. Die feministische Ökonomin Mariama Williams legte den Nexus zwischen Geschlechterverhältnissen und Außenhandel dar (Williams 2005).

„The work of feminist economists and gender advocates has shown that „gender as a relation of power, is a social stratifier that influences the distribution of output, work, income, wealth, etc.“ [...] And since 'gender also influences the behavior of economic agents', it is critical to our understanding of the economy as well as the role of trade in the global economy.“ (Williams 2005, S. 3)

Auch wenn die Frage, wie das Ziel der Geschlechtergerechtigkeit sowohl im als auch durch internationalen Handel verwirklicht werden kann, in die Verhandlungen der Welthandelsorganisation (WTO) bisher keinen Eingang gefunden hat (Young/Hoppe 2003, S. 8), so zeigt die Diskussion auf dem WTO Public Symposium, dass der Zusammenhang zwischen Geschlechtergerechtigkeit und internationalem Handel auch auf dieser Ebene durchaus gesehen wird. Allerdings unterscheiden sich die Argumentationen in der Hinsicht, inwiefern der Nexus zwischen Geschlechterverhältnissen und grenzüberschreitendem Handel besteht. So kommt der Außenhan-

delstheoretiker Jagdish Bhagwati, der sich in seinem 2004 erschienenen Buch „In Defense of Globalization“ ausführlich mit dem Thema Gender und internationalem Handel auseinandergesetzt hat, zu dem Schluss, dass die Frage nach Geschlechtergerechtigkeit nicht in multi- und bilaterale Abkommen und Regelwerke zu verankern sei, da diese lediglich den Abbau von Handelshemmnissen zum Ziel hätten. Bhagwati sieht in der Geschlechtergerechtigkeit ein „handelsfernes“ Ziel, welches seinen Platz auf der Agenda nationalstaatlicher Politik zu suchen habe (Bhagwati 2004, S. 79). Trotz der teilweise sehr unterschiedlichen Argumentationen und den daraus resultierenden ungleichen Ergebnissen, ist den verschiedenen Meinungen im Diskurs eines gemein – sie alle haben die Ideen der *Außenhandelstheorien* zur Grundlage. Es ist vor allem die Frage, wie Geschlechterverhältnisse und internationaler Handel aufeinander einwirken, auf welche mittels der verschiedenen Ansätze der Außenwirtschaftslehre Antworten gesucht werden.

Gemäß den verschiedenen Ansätzen der Außenwirtschaftslehre ist der Abbau von Handelshemmnissen als positiv zu beurteilen, da die Aufnahme von freiem, grenzüberschreitendem Außenhandel die ökonomische Wohlfahrt aller daran beteiligten Länder erhöht (Pugel 2004, S. 54). Die Außenhandelstheorie gilt generell als geschlechtsneutral.

„International trade in commodities, manufactures, services and technologies, and the cascading effects of globalization and financial flows do not, in theory, discriminate on a gender basis. But in practice, they affect women differently because of prevailing inherent power relations in the world.“ (UNCTAD 2004, S. 59)

Die Geschlechtsneutralität der Außenhandelstheorie ist allerdings aus mehreren Gründen zu hinterfragen. Zum einen vor dem Hintergrund der Erkenntnisse der feministischen Ökonomie, welche gezeigt hat, dass die Einbeziehung der Kategorie Gender in die Betrachtung ökonomischer Prozesse vonnöten ist, um die Realität zutreffender zu erfassen. So blendet die konventionelle Ökonomie in ihren Analysen die reproduktive Sphäre aus, obwohl die in dieser hergestellten Güter und Dienstleistungen für das Funktionieren einer Ökonomie unerlässlich sind (Walters 1995, S. 1869;

Çağatay/Elson/Grown 1995, S. 1827f.). Zum anderen liegen die Zweifel an der Geschlechtsneutralität von Außenhandelstheorien darin begründet, dass, wie oben bereits erwähnt, Studien einen Zusammenhang zwischen Geschlechterverhältnissen und internationalem Handel belegen (UNCTAD 2004; Staveren 2003; Çağatay 2001, S. 6). „Gender inequalities mediate the relationship between macroeconomic and trade policies, on the one hand, and the outcomes of these policies, on the other.“ (Çağatay 2001, S. 6) Feministische ÖkonomInnen weisen darauf hin, dass der Zusammenhang zwischen Geschlechterverhältnissen und Außenhandel auf zweifache Weise besteht: Zum einen wirkt sich Außenhandel unterschiedlich auf den ökonomischen Status von Frauen und Männern aus, zum anderen wirkt sich die auf der Kategorie Gender beruhende Ungleichheit des ökonomischen Status auf die Struktur des Außenhandels aus (Çağatay 2001, S. 6; Grown/Elson/Çağatay 2000, S. 1145; Staveren 2003, S. 127). Aufgrund dieser Erkenntnisse fordern feministische ÖkonomInnen eine geschlechtersensible Analyse der Außenhandelstheorien (Avin 2004, S. 489ff.; Berik 2004, S. 408).

Dieser Forderung wird im Folgenden nachgekommen, indem die Außenhandelstheorien von Ricardo und Heckscher-Ohlin aus einer geschlechtersensiblen Perspektive heraus analysiert werden. Diese beiden Theorien stellen trotz neuerer Entwicklungen nach wie vor die theoretische Basis der Außenwirtschaftslehre dar, deshalb bilden sie den Ausgangspunkt für die Analyse. Ihre Gültigkeit ist nach wie vor ungebrochen, jedes moderne Lehrbuch der Außenwirtschaftslehre enthält eine Erläuterung dieser Ideen (vgl. Krugman/Obstfeld 2003; Pugel 2004; Dieckheuer 2001; Bender 2003).

Aufgrund des von feministischen ÖkonomInnen nachgewiesenen zweifachen Zusammenhanges zwischen Geschlechterverhältnissen und internationalem Handel stellt sich die Frage, ob die Außenhandelstheorien tatsächlich geschlechtsneutral sind oder ob durch die Verwendung vermeintlich geschlechtsneutraler Kategorien und Variablen geschlechtsspezifische Auswirkungen lediglich verschleiert werden. Es gilt, die den Theorien immanenten Annahmen herauszuarbeiten und daraufhin zu untersuchen, ob diese

tatsächlich geschlechtsneutral oder nicht vielmehr geschlechterblind sind. Die unterschiedlichen Ergebnisse der Studien im Diskurs um Geschlechtergerechtigkeit und internationalem Handel zeigen, dass eine geschlechtersensible Analyse der theoretischen Basis des Außenhandels nötig ist, um sich nicht in Einzelfall-Beispielen zu verlieren, sondern um verallgemeinerbare Aussagen treffen zu können. Der Gang der Argumentation stellt sich wie folgt dar: In Kapitel 2 wird der Zusammenhang zwischen Makroökonomik und Geschlechterverhältnissen erläutert und auf seine Ursachen hin analysiert. Die Außenhandelstheorie ist Bestandteil der makroökonomischen Theorie. Eine Analyse der Letzteren aus der Perspektive der feministischen Ökonomik ist also notwendig, um einen Zusammenhang zwischen der Theorie des Außenhandels und Geschlechterverhältnissen herstellen zu können. Sie bildet die Basis für die weitere Analyse der Außenhandelstheorien. In Kap. 2.1 werden zunächst die Analysekategorien und Fragestellungen der feministischen Ökonomik sowie deren Kritik an der konventionellen Betrachtungsweise der Makroökonomie erläutert. Es wird dargelegt, dass im Mittelpunkt dieser Kritik die Ausblendung der reproduktiven Sphäre und die damit einhergehende systematische Unterschätzung der unbezahlten Reproduktionsarbeit steht (Çağlar 2002, S. 49). Um diese Geschlechterblindheit des konventionellen Verständnisses der Makroökonomie auf seine Ursachen hin analysieren zu können, wird in Kap. 2.2 das von Diane Elson entwickelte Analysekonzept Male-bias erläutert. Es wird dargelegt, warum es einer solchen Analysekatgorie bedarf, warum es nicht einfach reicht, die konventionelle Betrachtungsweise der Makroökonomie um die Kategorie Frau zu erweitern. Ferner wird erklärt, inwiefern sich die Kategorie Male-bias von der Kategorie Gender unterscheidet und worin die Vorteilhaftigkeit einer Analyse auf Basis der Kategorie Male-bias gegenüber einer Analyse auf Basis der Kategorie Gender besteht. Darüber hinaus werden die Schwierigkeiten, welche sich hinsichtlich einer Evaluation für das Vorliegen eines Male-bias ergeben, erörtert. Um diese Schwierigkeiten überwinden zu können, ist eine Darlegung des Capabilities-Ansatzes von Amartya Sen notwendig, da dieser zur Evaluation für das Vorliegen eines

Male-bias herangezogen werden kann. An diese Erläuterung und Diskussion schließt sich eine Analyse der Ökonomie unter Zuhilfenahme der Analysekategorie Male-bias an. Diese ist erforderlich, um den zuvor in Kap. 2.1 erläuterten Zusammenhang zwischen Geschlechterverhältnissen und Ökonomie systematisch auf seine Ursachen hin untersuchen zu können. In dieser Analyse wird dargestellt, dass die Funktionsweise der Ökonomie von einem Male-bias gekennzeichnet ist und dass die konventionelle makroökonomische Betrachtungsweise dies in ihren Analysen nicht berücksichtigt. Es schließt sich eine Untersuchung der Makroökonomik als Wissenschaft der Makroökonomie an. Hier soll gezeigt werden, dass die Makroökonomik in ihren Analysen nicht nur vernachlässigt, dass die Funktionsweise der Ökonomie von einem Male-bias gekennzeichnet ist, sondern dass diese selbst sowohl hinsichtlich ihrer mikroökonomischen Fundierung als auch hinsichtlich ihrer analytischen Methode von einem Male-bias durchdrungen ist. Die hier dargelegten Zusammenhänge zwischen Makroökonomik und Geschlechterverhältnissen bilden die Basis der weiteren Analyse der Außenhandelstheorien. In Kap. 2.3 wird der Zusammenhang zwischen Außenhandel und Geschlechterverhältnissen erläutert. Es folgt eine Erklärung, worin sich die Vermutung, dass auch die Außenwirtschaftslehre von einem Male-bias gekennzeichnet ist, begründet. In Kapitel 3 werden die realen Außenhandelstheorien von Ricardo und Heckscher-Ohlin als theoretisches Fundament der Außenwirtschaftslehre analysiert. Um diese einer geschlechtersensiblen Analyse unterziehen zu können, werden die spezifischen Annahmen der jeweiligen Theorie herausgearbeitet. Es gilt zu untersuchen, ob sich die geschlechtsspezifischen Auswirkungen des internationalen Handels bereits aus den Außenhandelstheorien von Ricardo und Heckscher-Ohlin ableiten lassen, weil die den diesen zugrunde liegenden Annahmen möglicherweise von einem Male-bias gekennzeichnet sind.

2 Geschlechterverhältnisse und Außenhandel

Gegenstand dieser Arbeit ist die Analyse der Außenhandelstheorien von Ricardo und Heckscher-Ohlin aus der Perspektive des von Diane Elson entwickelten Analysekonzeptes des Male-bias. Ziel dieses Kapitels ist es, den Zusammenhang zwischen makroökonomischer Theorie und Geschlechterverhältnissen zu erläutern und mittels des Konzeptes des Male-bias auf seine Ursachen hin zu analysieren.

„Der Umstand, daß der Grenzübergang eine wirtschaftliche Transaktion zu einer außenwirtschaftlichen Transaktion macht, kennzeichnet [...] allenfalls ihre institutionelle Besonderheit [...]. Dies lässt aber die Frage noch offen, ob diese institutionelle Besonderheit auch ökonomische Relevanz gewinnt [...]. Nimmt man die drei skizzierten Kriterien zusammen [Kriterien, die relevant sein könnten, um spezifisch außenwirtschaftliche Problemstellungen zu begründen: Mobilität, Standort, Währung; Cornelia Fraune (C.F.)], so wird erkennbar, daß die außenwirtschaftlichen Transaktionen zwar zusätzliche Dimensionen, aber keine eigenständige ökonomische Qualität aufweisen und deshalb allenfalls einen Spezialfall allgemeiner ökonomischer Transaktionen darstellen: Ökonomisches Handeln wird vom nationalen auf den supranationalen Raum übertragen.“ (Glastetter 1998, S. 13f.)

Da die Außenhandelstheorie als ein Bestandteil der makroökonomischen Theorie aufgefasst wird, ist eine Analyse der letzteren aus der Perspektive der feministischen Ökonomik vonnöten, um einen Zusammenhang zwischen der Theorie des Außenhandels und Geschlechterverhältnissen herstellen zu können.

2.1 *Feministische Ökonomik*

Um eine Analyse der konventionellen Makroökonomik aus der Perspektive der feministischen Ökonomik vornehmen zu können, müssen zunächst die Analysekategorien und die Fragestellungen der feministischen Ökonomik sowie deren Kritik an der konventionellen Betrachtungsweise der Makroökonomie erläutert werden. Im Folgenden wird deshalb zunächst die Entstehungsgeschichte

der feministischen Ökonomik sowie ihrer Analysekategorien und Fragestellungen dargelegt, gefolgt von einer Betrachtung der Makroökonomie aus der Perspektive der feministischen Ökonomik.

Mit dem Begriff feministische Ökonomik wird heute ein Forschungsgebiet bezeichnet, welches in den 1980er Jahren an Bedeutung gewann. Feministische Ansätze in der Ökonomik gab es jedoch bereits im 18. und 19. Jahrhundert (Hoppe 2002, S. 241). Zu den ersten feministischen ÖkonomInnen gehören John Stuart Mill, Harriet Taylor und Barbara Bodichon. Mills „On the Subjection of Women“ aus dem Jahre 1869, welches Mill gemeinsam mit Harriet Taylor verfasste, zählt noch heute zu den bedeutendsten Werken in der Diskussion um den ökonomischen Status der Frau. Barbara Bodichon ging in ihren Werken „A Brief Summary, in Plain Language, of the Most Important Laws Concerning Women“ (1854) sowie „Women and Work“ (1857) über die Forderungen der zeitgenössischen feministischen Bewegung hinaus. Sie thematisierte nicht nur den ökonomischen Status lediger Frauen und deren Teilhabe an Rechten, sondern forderte darüber hinaus auch für verheiratete Frauen das Recht auf Lohnarbeit und legte somit den Grundstein für die Diskussion um die Ehe als primäre Versorgungsquelle für Frauen (Pujol 1992, S. 15 ff.; Strober 1994, S. 144). Die folgende Diskussion unter feministischen ÖkonomInnen in den Jahren von 1890 bis etwa 1920 wurde vor allem von dem Thema der gleichen Entlohnung von Frau und Mann beherrscht. Allerdings blieben die feministischen ÖkonomInnen mit ihren Debatten Außenseiter ihrer Profession (Pujol 1992; S. 51 ff.; Strober 1994, S. 144). Mit der so genannten „zweiten Welle“ in der feministischen Bewegung in den 1960er Jahren ging auch innerhalb der feministischen Ökonomik ein Aufschwung einher. Zahlreiche Arbeiten erschienen, die sich vor allem mit den Themen Partizipation am Arbeitsmarkt, Hausarbeit, ungleiche Entlohnung, Arbeitsmarktsegmentierung, Feminisierung von Armut und der Fürsorgeökonomie auseinandersetzten. Die neuen theoretischen Konstrukte sowie die empirischen Befunde hatten in erster Linie zum Ziel, den ökonomischen Status der Frau zu verbessern (Strober 1994, S. 144f.; Kuiper/Sap 1995, S. 2f.). Die nächste und immer noch anhaltende Phase der feministischen

Ökonomik – auch moderne feministische Ökonomik genannt – entstand, wie oben bereits erwähnt, in den 1980er Jahren. Hinter dem Begriff der feministischen Ökonomik, welcher dieser Arbeit zugrunde liegt, verbirgt sich ein heterogener Ansatz, der sich, wie der Feminismus und auch die Ökonomik an sich, als ein Konglomerat verschiedener Strömungen darstellt (Hoppe 2002, S. 16; Kuiper/Sap 1995, S. 3f.; Elson 1994, S. 43). Gemeinsam ist den verschiedenen Strömungen innerhalb der modernen feministischen Ökonomik der Fokus der Analyse. Neben der Situation der Frau in ökonomischen Prozessen stehen in diesem die den Wirtschaftswissenschaften zugrunde liegenden Werte und Prämissen (Strober 1994, S. 145; Kuiper/Sap 1995, S. 4). Im Mittelpunkt der Diskussion innerhalb der feministischen Ökonomik stehen somit die Frauenfrage und die feministische Wissenschaftsfrage (Hoppe 2002, S. 12).

2.1.1 Die feministische Wissenschaftsfrage und die Frauenfrage in der feministischen Ökonomik

Die Unterscheidung zwischen der feministischen Wissenschaftsfrage und der Frauenfrage in der Gesellschaft geht auf Sandra Harding zurück, die diese Unterscheidung in ihrem richtungweisenden Buch „The Science Question in Feminism“ vorgenommen hat (Hoppe 2002, S. 21). Um eine Analyse der konventionellen Makroökonomik im Allgemeinen und anschließend eine Analyse der Außenhandelstheorien als Teilbereich der konventionellen Makroökonomik aus der Perspektive der feministischen Ökonomik vornehmen zu können, müssen zunächst die beiden Fragestellungen erläutert werden, bevor dargelegt wird, welche der beiden Fragen in der weiteren Arbeit verfolgt wird. Außerdem müssen die Begrifflichkeiten, mit denen die feministische Ökonomik operiert, erläutert werden.

Die feministische Wissenschaftsfrage thematisiert Prämissen, Methoden und Inhalte der Wissenschaft als solche (Hoppe 2002, S. 24). Es wird der Frage nachgegangen, inwiefern die moderne Wissenschaft mit maskulinen Wertvorstellungen verbunden ist und

untersucht, in welchem Maße wissenschaftliche Theorien und Methoden von der Geschlechterideologie geprägt sind (Fox Keller 1986, S. 9). Wie innerhalb der modernen Wissenschaft an sich, so steht auch innerhalb der Ökonomik im Zentrum der Kritik, dass „[...] die Grundlagen der modernen Wissenschaft auf mit Maskulinität verbundenen Wertvorstellungen [basieren, C.F.], die jedoch nicht als wertbehaftet deklariert, sondern als objektiv und universal gültig postuliert wurden.“ (Hoppe 2002, S. 52)

Gegenstand der Frauenfrage sind generell geschlechtsspezifische Ungleichheiten in allen gesellschaftlichen Bereichen. In der feministischen Ökonomik thematisiert sie die Einseitigkeit und Fehlinterpretation wissenschaftlicher Aussagen zuungunsten der Frau, welche in Form genderspezifischer Ausgangshypothesen oder genderspezifischer Datenerfassung und -klassifikation sowie in der Interpretation und erneuten Theoretisierung auftreten (Krüger 1998, S. 143f.; Hoppe 2002, S. 21f.).

„In der Ökonomie und Ökonomik hat sie [die Frauenfrage, C.F.] die Aufgabe, strukturelle Schwierigkeiten, die eine Gleichstellung von Frauen und Männern verhindern, zu thematisieren, Diskriminierungen, die unter dem Deckmantel wissenschaftlicher Aussagen stattfinden zu entlarven und die Beiträge von bedeutenden, aber „vergessenen“ Frauen wertzuschätzen.“ (Hoppe 2002, S. 21; basiert auf Harding 1991, S. 35-53)

Folglich ist die Objektivierung der Wirtschaftswissenschaft nicht nur der zielführende Gedanke innerhalb der feministischen Wissenschaftsfrage, sondern auch innerhalb der Frauenfrage und lässt sich somit als Selbstzweck der feministischen Ökonomik identifizieren (Nelson 1996, S. 6). Trotz dieses identifizierten Selbstzwecks existiert für die moderne feministische Ökonomik kein einheitlicher wissenschaftlicher Kanon (Hoppe 2002, S. 11; Robeyns 2000, S. 3). Zum einen liegt dies daran, dass sich die feministische Ökonomik, wie oben bereits erwähnt, nicht als ein homogener Ansatz, sondern als ein Konglomerat verschiedener Strömungen darstellt (Hoppe 2002, S. 16; Elson 1994, S. 43). Zum anderen handelt es sich bei der feministischen Ökonomik um ein recht junges Forschungsgebiet, deren VertreterInnen die Definition des eigenen Forschungsfeldes noch entwickeln (Robeyns 2000, S. 3; Elson 1994, S.

43). Im Hinblick auf den oben dargelegten Selbstzweck ist die feministische Ökonomik aber auch ohne einen einheitlichen wissenschaftlichen Kanon als eine eigenständige Disziplin zu erkennen. Von der konventionellen Ökonomik unterscheidet sich die feministische Ökonomik aufgrund der fortwährenden Analyse einzelner wissenschaftlicher Darstellungen auf den diesen zugrunde liegenden genderspezifischen Dimensionen sowie aufgrund der Erforschung genderspezifischer Auswirkungen der angewandten Verfahren und Methoden (Robeyns 2000, S. 3f.).

„The feminist analysis of economics that will be discussed here starts from the premise that economics, like any science, is socially constructed. [...] It is necessary to clarify here that feminist scholars make a subtle but important distinction between sex and gender. Sex, [...], refers to biological differences between males and females. Gender, on the other hand, refers to the associations, stereotypes, and social patterns that a culture constructs on the basis of actual or perceived differences between men and women.“ (Nelson 1995, S. 132)

Gemäß diesem Gender-Ansatz, welcher Julie A. Nelson zufolge der modernen feministischen Ökonomik zugrunde liegt, bedingt der soziokulturelle Einfluss einer Gesellschaft Unterschiede in Charaktereigenschaften, Fähigkeiten und Präferenzen von Frauen und Männern. Das Geschlecht ist somit nicht in erster Linie biologisch determiniert, sondern wird vor allem kulturell geprägt. Diese Unterscheidung des sozialen Geschlechts vom biologischen Geschlecht geht auf Simone de Beauvoir zurück, die mit ihrem Werk „Le Deuxième Sexe“ (1949) den Grundstein für die Entwicklung der oben bereits erwähnten These legte, dass es sich bei dem Geschlecht um ein vorwiegend kulturell erworbenes und nicht körperlich zugeschriebenes Merkmal handelt (Hoppe 2002, S. 18f.; Heintz 1994, S. 49). Auf die Frauenfrage wirkt sich dieser Gender-Ansatz insofern aus, als dass die Einseitigkeit und Fehlinterpretation wissenschaftlicher Aussagen zuungunsten der Frau auf einem gesellschaftlich konstruierten Rollenverhalten und daraus abgeleiteten Machtkonstellationen basiert. Innerhalb der feministischen Wissenschaftsfrage impliziert dieser Ansatz, dass Begriffe und Ideen, die an sich abstrakt sind, als feminin oder maskulin klassifiziert werden und Gender somit eine grundlegende Kategorie in der Struktur des Denkens ist (Hoppe 2002, S. 19). Da diese Arbeit zum

Ziel hat, die Außenhandelstheorie auf ihre Geschlechtsneutralität hin zu überprüfen und somit im Zentrum des Erkenntnisinteresses die Frage steht, ob die Außenhandelstheorie von Einseitigkeit und Fehlinterpretation wissenschaftlicher Aussagen zuungunsten der Frau geprägt ist, wird in der folgenden Analyse lediglich die Frau-enfrage verfolgt. Die feministische Wissenschaftsfrage findet keine weitere Beachtung.

Im Folgenden wird eine Analyse der Ökonomie aus der Perspektive der feministischen Ökonomik vorgenommen. Vorab sei noch erwähnt, dass die feministische Ökonomik die Volkswirtschaftslehre nicht in ihrer Gänze in Frage stellt, sondern eine Ergänzung der bereits bestehenden Theorien und Methoden fordert (Strassmann 2004, S. 369; Hoppe 2002, S. 17; Strober 1999, S. 144).

2.1.2 Analyse der Makroökonomie aus der Perspektive der feministischen Ökonomik

Um eine Analyse aus der Perspektive der Analysekategorie Malebias, welche später noch zu erläutern ist, begründen zu können, muss zunächst die Kritik der feministischen Ökonomik an der konventionellen Betrachtungsweise der Makroökonomie dargestellt werden. Im Folgenden wird gezeigt, dass das konventionelle Verständnis der Makroökonomie aus der Sicht der feministischen Ökonomik Bereiche, die für das Funktionieren der Makroökonomie unerlässlich sind, aus ihren Betrachtungen ausschließt.

Jede Analyse der Makroökonomie basiert auf der Idee eines Wirtschaftskreislaufes³. Diese grundlegende Annahme beruht auf der Überlegung, dass jeder Output eines Sektors immer auch gleichzeitig den Input eines anderen Sektors darstellt und vice versa. So lassen sich bspw. die Ausgaben der KonsumentInnen für ein Gut auch immer als Einnahmen der ProduzentInnen des betreffenden Gutes klassifizieren (Suntum 2001, S. 92). Die Makroökonomik, die Wissenschaft der Makroökonomie, untersucht gesamtwirt-

³ Eine Ausnahme hiervon bilden marxistische Ansätze, die in dieser Arbeit ausgeklammert werden.

schaftliche Zusammenhänge und Prozesse auf der Basis aggregierter Größen. Durch das Aggregationsverfahren, der Zusammenfassung der einzelwirtschaftlichen Beziehungen, lässt sich die Vielfalt dieser reduzieren. Es trägt somit zur Überschaubarkeit der gesamtwirtschaftlichen Prozesse bei. So wird innerhalb der Makroökonomik die Vielzahl von verschiedenen Einzelmärkten zu wenigen gesamtwirtschaftlich bedeutsamen makroökonomischen Märkten zusammengefasst: Dem Gütermarkt, den Vermögensmärkten (Geld, Wertpapiere) und dem Arbeitsmarkt. Gegenstand der makroökonomischen Analyse sind zum einen die Wirtschaftseinheiten wie Haushalte, Unternehmen, In- und Ausland, Konsumenten, Sparer, Investoren und deren Verhalten und Zusammenwirken. Zum anderen stehen aggregierte Variablen wie das gesamtwirtschaftliche Einkommen, das Sozialprodukt, das Beschäftigungs- und Preisniveau, der gesamtwirtschaftliche Konsum, die gesamtwirtschaftliche Ersparnis und Investition im Fokus der Analyse, welche das Ergebnis des Verhaltens der Wirtschaftseinheiten widerspiegeln (Siebke/Thieme 2003, S. 97f.; Mankiw 2000, S. 3f.).⁴ Gemäß der konventionellen Makroökonomik stellt sich der binnenwirtschaftliche Wirtschaftskreislauf wie folgt dar: Die Einnahmen der privaten Haushalte setzen sich zusammen aus den Faktoreinkommen, die von den Unternehmen und vom Staat gezahlt werden und aus den Transferzahlungen, die der Staat leistet. Die Ausgaben setzen sich zusammen aus den Konsumausgaben, die an die privaten Unternehmen fließen sowie den direkten Steuern, die die Haushalte an den Staat zahlen und den Ersparnissen, die dem Sektor der Vermögensbildung zufließen. Diesem Sektor fließen außerdem die Ersparnisse der Unternehmen und die staatliche Ersparnis zu. Heraus fließen aus diesem Sektor sowohl die Unternehmensinvestitionen als auch die staatlichen Investitionen. Der Unternehmenssektor und der Staatssektor interagieren auf folgende Weise: Die Unternehmen zahlen direkte Steuern an den Staat

⁴Da im Fokus dieser Arbeit die reale Außenwirtschaftstheorie steht, die von der Existenz des Geldes abstrahiert, werden die Vermögensmärkte nicht näher als zur Analyse der Güter- und Arbeitsmärkte notwendig betrachtet.

und führen an diesen auch die indirekten Steuern ab; sie erhalten vom Staat Subventionen und Zahlungen für Güterkäufe. Der Wirtschaftskreislauf ist damit geschlossen, da für jeden Sektor die Summe der Zuflüsse mit der Summe der Abflüsse übereinstimmt (vgl. Gabler 2000, S. 1882ff.). Im Mittelpunkt der Kritik der feministischen Ökonomik an diesem konventionellen Verständnis von Makroökonomie steht die Ausblendung der care economy⁵ und die damit einhergehende systematische Unterschätzung der unbezahlten Reproduktionsarbeit (Çağlar 2002, S. 49). "This paradigm [feminist economics, C.F.] redefines the economic sphere of inquiry around a concept of the provisioning of human life." (Çağatay/Elson/Grown 1995, S. 1827) Die tagtägliche Erneuerung und Aufrechterhaltung des menschlichen Lebens, die für das Funktionieren und Fortbestehen der Gesellschaft und somit auch für das Funktionieren und Fortbestehen der Ökonomie unerlässlich sind, werden von der konventionellen Makroökonomik nicht zu den in einer Volkswirtschaft erbrachten Leistungen gezählt.

Der dargestellte Wirtschaftskreislauf zeigt, dass die konventionelle Ökonomik die Interaktion der einzelnen Wirtschaftsbereiche lediglich auf der Grundlage von monetären Strömen misst. Zum einen hat dies zur Folge, dass monetär nicht bzw. nur schwer messbare Bereiche, wie die unbezahlte Versorgungswirtschaft, keinen Eingang in das Modell finden. Zum anderen führt dies zu einer Bewertung der Leistungen der einzelnen Wirtschaftsbereiche. Bewertungsmaßstab ist der Verwendungszweck des monetären Stromes. Diese Bewertung lässt konventionelle MakroökonomInnen zu dem Schluss kommen, dass lediglich der private Unternehmenssektor produziert, da dieser als einziger Wirtschaftsbereich Geld im Austausch für Güter und Dienstleistungen – vom Staat in Form von Zahlungen für Güterkäufe, vom Wirtschaftsbereich der privaten Haushalte in Form von Konsumausgaben – erhält. In dieser Betrachtungsweise der Ökonomie treten der Staat und die pri-

⁵Die gebräuchliche Übersetzung des Begriffes care economy lautet Versorgungswirtschaft. Allerdings ist care economy innerhalb der feministischen Ökonomik zu einem feststehenden Begriff avanciert, so dass in dieser Arbeit die beiden Begriffe synonym verwendet werden.

vaten Haushalte lediglich als Konsumenten dessen auf, was in der privaten Warenwirtschaft produziert worden ist (Bakker/Elson 1998, S. 51; Elson 1998, S. 200; Deutscher Bundestag 2002, S. 311).

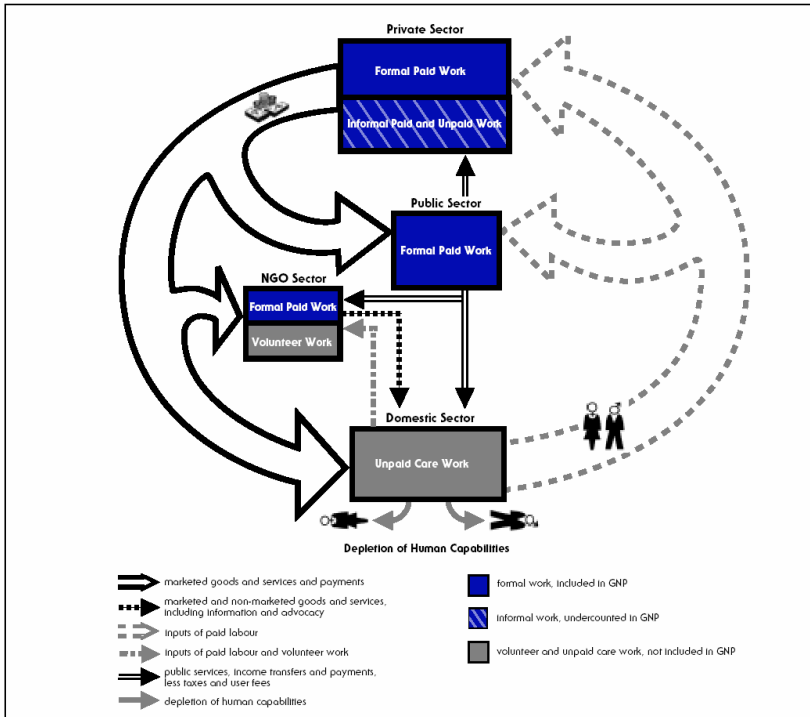
„In den makroökonomischen Modellen wird die Interdependenz zwischen dem von der Makroanalyse berücksichtigten (über den Markt vermittelten) Sozialprodukt, und den nicht berücksichtigten (nicht marktvermittelten) Leistungen, die für die Produktion menschlicher Ressourcen wichtig sind, ignoriert.“ (Manske/Young 2002, S. 10).

Aus der Perspektive der feministischen Ökonomik stellt sich der binnenwirtschaftliche Output einer Volkswirtschaft als das Ergebnis einer Interaktion von vier Wirtschaftsbereichen dar (Deutscher Bundestag 2002, S. 311; Bakker/Elson 1998, S. 50ff.; Manske/Young 2002, S. 10):

1. Der Warenwirtschaft des Privatsektors, welche aus einem formalen und einem informellen Sektor besteht;
2. der staatlichen Dienstleistungsökonomie;
3. der „care economy“, in der „familien- und gemeinwesenorientierte Güter“ hergestellt werden;
4. dem Sektor, der auf ehrenamtlicher Arbeit basiert.

Eine Funktionsweise der Ökonomie, die diese Kritik der feministischen Ökonomik aufnimmt, präsentieren führende feministische ÖkonomInnen in dem UNIFEM (United Nations Development Fund for Women) Biennial Report „Progress of the World’s Women 2000“.

Abbildung 1: Produktion und soziale Reproduktion in der nationalen Ökonomie



(Quelle: UNIFEM 2000, S. 26)

Dieses Schaubild, welches die Funktionsweise der Ökonomie aus der Perspektive der feministischen Ökonomie zeigt, stellt die Ökonomie als eine Interaktion von vier Sektoren dar, wobei der Sektor der Vermögensbildung ausgeblendet ist. Anders als in der konventionellen Makroökonomie bezieht dieses Modell mit ein, dass die Sektoren – der Unternehmenssektor, der Staatssektor, der Sektor der privaten Haushalte sowie der NGO-Sektor – nicht nur über

marktvermittelte, d.h. monetäre Kanäle miteinander verbunden sind, sondern auch über nicht marktvermittelte Kanäle interagieren. So zeigt die linke Seite des Schaubildes die marktvermittelten Ströme, deren Analyse der Makroökonomik entspricht, lediglich um den NGO-Sektor erweitert. Die rechte Seite des Schaubildes spiegelt die Ergänzung der konventionellen Analyse durch die feministische Ökonomik wider. Diese zeigt die nicht marktvermittelten Ströme innerhalb einer Volkswirtschaft. Der Sektor der privaten Haushalte agiert noch mit den drei anderen Sektoren, indem er für diese Arbeitskraft reproduziert. Diese Ergänzung der makroökonomischen Analyse erläutert die Kritik der feministischen Ökonominen: Die privaten Haushalte konsumieren nicht nur, sondern sie treten auch als Produzenten auf.

„The functioning of any economy requires both productive labor – the paid labor that produces goods and services such as food, clothing, and shelter for sale in the market – and reproductive labor – cooking, cleaning, and caring for children, partners, the infirm, and the elderly.” (Barker 2005, S. 2196)

Indem die privaten Haushalte menschliche Ressourcen zur Verfügung stellen und zur Aufrechterhaltung sozialer Rahmenbedingungen beitragen, beliefern auch sie die Marktwirtschaft und die staatliche Dienstleistungsökonomie mit Gütern (i. w. S.) und Dienstleistungen. Ebenso verhält es sich mit der staatlichen Dienstleistungsökonomie, auch sie trägt als Produzent zum nationalen Wohlstand bei, bspw. in Form von Aufrechterhaltung von Recht und Ordnung (Bakker/Elson 1998, S. 52).

2.2 *Theoretische Analyse der Geschlechterblindheit der Ökonomik: Das Konzept des Male-bias*

Um die Geschlechterblindheit ökonomischer Theorien auch theoretisch fundiert nachweisen zu können, ist ein geeignetes Analysekonzept vonnöten. Im Folgenden wird das von Diane Elson entwickelte Konzept des Male-bias erläutert und im Anschluss auf das konventionelle Verständnis der Makroökonomie und der Makroökonomik angewandt.

Auch wenn die Themen im Zeitablauf der historischen Entwicklung der feministischen Ökonomik oft variierten, so lässt sich die Historie der Entwicklung der feministischen Ökonomik dennoch grob in zwei Phasen unterteilen. Von den ersten feministischen Ansätzen in der Ökonomik im 18. und 19. Jahrhundert bis Ende der 70er Jahre des 20. Jahrhunderts stand im Zentrum der Analyse der feministischen Ökonomik vor allem der ökonomische Status der Frau (Beneria 1995, S. 1840).

„Both periods [die Anfänge der feministischen Ökonomik im 18. und 19. Jhd. sowie die Ausläufer der ersten Phase Ende 1970, C.F.], however, shared the common feature of analyzing inequalities between men and women focusing mostly on the dynamics of the market rather than on the role that gender plays in it. The notion of the social construction of gender and its links with economic analysis had yet to be born.” (Beneria 1995, S. 1840)

Die Entwicklung von Gender als Analysekatgorie, welche sich von der Analysekatgorie Frau unterscheidet, begann in den 1970er Jahren. Sie markiert zugleich den Übergang zur zweiten Phase der feministischen Ökonomik in der oben vorgenommenen Einteilung. Der Grundstein zur so genannten transformativen Analyse wurde in der entwicklungstheoretischen und entwicklungspolitischen Literatur gelegt. Als transformativ wird die Analyse unter zur Hilfenahme der Kategorie Gender deswegen bezeichnet, weil diese den Fokus nicht primär auf Frauen und deren ökonomischen Status legt, sondern Geschlechterverhältnisse fokussiert (Beneria 1995, S. 1841f.). Als eine weitere Ausdifferenzierung der Analysekatgorie Gender lässt sich auch die Entwicklung der Analysekatgorie Male-bias in diese Zeit einordnen.

2.2.1 Male-bias als Analysekatgorie

Um die Kategorie Male-bias als Analysekatgorie verwenden zu können, muss diese zunächst definiert werden. Darüber hinaus müssen Kriterien zur Evaluation eines Male-bias erarbeitet werden. Es folgt eine Begründung der Wahl dieser Analysekatgorie sowie eine Erörterung der Schwierigkeiten, welche sich hinsichtlich der

Evaluation ergeben können und eine Diskussion der Möglichkeiten, diese Schwierigkeiten zu überwinden.

Bis 1970, dem Jahr in welchem das bahnbrechende Werk von Ester Boserup „Women´s Role in Economic Development“ erschien, wurden Entwicklungstheorien vornehmlich von männlichen Wissenschaftlern konzipiert. Frauen als ökonomische Agentinnen tauchten in diesen Theorien nicht auf. Boserups Werk folgten zahlreiche Arbeiten von feministischen EntwicklungstheoretikerInnen, welche eine Integration der ungleichen Erfahrungen und Rollenzuweisungen von Frauen und Männern als ökonomische AgentInnen sowie die Integration der ungleichen Machtverteilung zwischen den Geschlechtern in die Theorien der ökonomischen Entwicklung forderten (Elson 2004, S. 96). Auch wenn Ester Boserups Werk als Meilenstein für die Integration des Feminismus in die ökonomische Entwicklungstheorie gilt und im Hinblick auf die Übernahme der feministischen Ideen aus der ökonomischen Entwicklungstheorie in die feministische Ökonomik auch für diese im Zeitablauf von großer Bedeutung ist, stimmten nicht alle zeitgenössischen feministischen EntwicklungstheoretikerInnen mit Boserup überein.

„By the end of the 1970s there was a strong body of feminist opinion that identified the problem not in terms of exclusion of women from development but in terms of the ways in which women were incorporated into development.“ (Elson 2004, S. 100)

Die KritikerInnen Boserups kamen in ihrer Diskussion zu dem Schluss, dass nicht die Nichteinbeziehung bzw. Marginalisierung von Frauen als ökonomische Akteurinnen in ökonomische Entwicklungstheorien der entscheidende Ansatz für eine Analyse sei, sondern dass vielmehr die Subordination von Frauen im Fokus einer solchen stehen sollte. Sie waren sich auch darin einig, dass die Unterordnung von Frauen in verschiedenen Formen auftritt, ebenso wie sich auch die Entwicklung des kapitalistischen Systems, in dessen Rahmen sich die Subordination von Frauen vollstreckt, in verschiedenen Formen vollzieht (Whitehead 1979, S. 12; Beneria/Sen 1981, S. 279ff.; Beneria/Sen 1982, S. 161f.; Elson 2004, S. 100f.).

„The systematically inferior position of women inside and outside the household in many societies points to the necessity of treating gender as a force of its own development analysis.“ (Sen 1987, S. 3)

Aus dieser Diskussion, die Ende der 1970er Jahre begann und sich bis in die Gegenwart erstreckt, entwickelte sich die Analysekategorie Gender. Allerdings verharrte diese nicht in der ökonomischen Entwicklungstheorie. Mit der Debatte um die Analysekategorie Gender in der ökonomischen Entwicklungstheorie ging auch die Debatte um Gender als Analysekategorie in der Makroökonomik einher (Beneria 1995, S. 1842).

„In particular, development policies and the structural adjustment packages of 1980s and 1990s have raised a variety of questions regarding gender biases in macroeconomics and have, as result, set the stage for further integrating gender in macroeconomic models.“ (Beneria 1995, S. 1842)

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass es im Kern der Kritik an Boserups Ansatz darum geht, dass Frauen als eine allgemeine Kategorie nicht einfach zu bereits bestehenden Ansätzen hinzugefügt werden können, in der Annahme, dass dies zu einer exakteren Analyse der ökonomischen Realität und somit zu einer verstärkten Ausrichtung der Lösungsansätze an den Bedürfnissen der Frau als ökonomische Agentin führt, die deren Position stärken. Dieser Ansatz, so die KritikerInnen Boserups, erwecke den Eindruck, dass die Problemlage lediglich in der Vernachlässigung der Kategorie Frau liegt und dass diese durch bloße Integration behoben werden könne unabhängig von den Geschlechterverhältnissen (Elson 1991a, S. 1; Whitehead 1979, S. 10).

„It [the view that ‚women‘, as a general category, can be added to an existing approach to analysis and policy; C. F.] may even give rise to the feeling that the problem is women rather than the disadvantages women face; and that women are unreasonably asking for special treatment rather than for redress for justice and distortions which limit their capacities.“ (Elson 1991a, S. 1)

Im Kern der Kritik steht also die Missachtung der Subordination von Frauen in Verbindung mit Geschlechterverhältnissen, deren Einbeziehung in die Analyse von ökonomischen Prozessen sich in der feministischen Ökonomik als hilfreich erwiesen und sich zur entscheidenden Analysekategorie entwickelt hat, um eine die Rea-

lität zutreffender abbildende Analyse zu ermöglichen. Dies ist vor allem vor dem Hintergrund von Bedeutung, dass derartige Analysen wirtschaftspolitischen Entscheidungen zugrunde liegen (Walters 1995, S. 1869; Çağatay/Elson/Grown 1995, S. 1827f.).

Auch wenn Frauen als Gender in fast allen Kulturen und Gesellschaften Männern als Gender untergeordnet sind, so sind deren Lebenswirklichkeiten und Erfahrungen als untergeordnetes Geschlecht dennoch äußerst unterschiedlich. Auch in diesem Punkt ist der Gender-Ansatz dem ‚women-in-development‘-Ansatz überlegen, da der Gender-Ansatz in der Lage ist, diese Feinheiten differenziert zu erfassen. Diane Elson veranschaulicht diese Anpassungsfähigkeit des Gender-Ansatzes mit folgendem Beispiel: Sowohl wohlhabende als auch mittellose Frauen sind der Gefahr einer Vergewaltigung ausgesetzt, wenn sie sich nachts allein auf öffentlichen Straßen und Plätzen bewegen. Sie unterscheiden sich darin, dass die mittellose Frau auf das öffentliche Verkehrsnetz angewiesen ist, um der Gefahr einer Vergewaltigung nicht direkt ausgesetzt zu sein, wohingegen der wohlhabenden Frau weitere Mittel, wie bspw. eine Taxifahrt, zur Verfügung stehen, um der Gefahr zu entgehen (Elson 1991a, S. 2).

„The asymmetry between male and female gender can be expressed in terms of the language of gender subordination: the idea that women as a gender are subordinate to men as a gender. But this language focuses on structures rather than agents. It can obscure individual responsibility and suggest the presence of immovable social forces in whose operation we can only acquiesce.” (Elson 1991a, S. 2)

Trotz der Überlegenheit des Gender-Ansatzes als Analysekonzept der Geschlechterverhältnisse blieb auch dieser nicht von Kritik verschont. Mit der im obigen Zitat erläuterten Begründung weist Elson den Ansatz als suboptimal zurück, da im Fokus des Gender-Ansatzes in dieser Form primär gesellschaftliche Strukturen stehen. Dies erwecke den Eindruck, dass diese Strukturen den Rahmen der Handlungsmöglichkeiten darstellen und somit auch begrenzen. Die Fokussierung auf Strukturen verschleierte die individuelle Verantwortung und Handlungsmöglichkeiten der gesellschaftlichen Akteure. Mit ihrer Kritik verdeutlicht Elson, dass die Subordination

von Frauen als Gender gegenüber Männern als Gender zwar auf gesellschaftliche Strukturen zurückzuführen ist, dass diese Strukturen aber nicht einfach gegeben, sondern gesellschaftlich konstruiert und somit auch veränderbar sind. Um diesen Sachverhalt hervorzuheben, schlägt Elson vor, Geschlechterverhältnisse nicht weiter im Lichte von Gender Subordination, sondern im Lichte der von ihr entwickelten Analysekatgorie Male-bias zu betrachten (Elson 1991a, S. 2). Mit dieser Analysekatgorie verwirft Elson den Gender-Ansatz nicht, sondern modifiziert diesen lediglich, um die oben genannten Schwierigkeiten zu überwinden.

„By *male bias* I mean a bias that operates in favour of men as a gender, and against women as a gender, not that all men are biased against women. [...]. What is bias? It is asymmetry that is ill-founded or unjustified. There is no problem in demonstrating gender asymmetry in the outcomes of development processes, in the lived experience of women and men throughout the world; the arguments are about the extent to which such asymmetry is ill-founded and unjustified.” (Elson 1991a, S. 3)

Ein Bias ist demzufolge eine Asymmetrie bzw. eine Verzerrung der gesellschaftlichen Struktur, welche sich jeglicher Berechtigung und Begründung entzieht. Mit dem Begriff Male-bias bezeichnet Elson also eine Asymmetrie bzw. Verzerrung der gesellschaftlichen Struktur zugunsten von Männern als Gender, welche jeglicher Berechtigung und Begründung entbehrt (Elson 1991a, S. 3; 1993, S. 529f.). Neben den Vorteilen dieses Ansatzes erläutert Elson aber auch dessen Schwachstellen. Um eine emotionale und unwissenschaftliche Debatte zu verhindern, sei sehr wichtig, dass die Kriterien für die Verwendung des Begriffes Male-bias mit Bedacht ausgewählt würden. Die Entwicklung objektiver Kriterien sei vonnöten, um empirische Evidenz und die in der Wissenschaft gebotene Objektivität zu gewährleisten (Elson 1991a, S. 3).

„What counts as lack of bias? Equal treatment of equals? But equal in what respect? Different people in different situations have different needs and different talents. Removing bias does not mean complete standardisation and removal of all differences.” (Elson 1991a, S. 4)

Dieses Zitat verdeutlicht, dass die Schwierigkeit bei der Entwicklung von Kriterien zur Erfassung des Male-biases vor allem in der Schaffung von Maßstäben zur Bewertung liegt. Die Lösung dieses

Dilemmas sieht Elson in dem von Amartya Sen in den 1980er Jahren entwickelten „rights and capabilities“-Ansatz⁶.

Die Verbindung von Rights and Capabilities⁷ ist notwendig, da Frauen teilweise selbst in Ländern, in denen die rechtliche Gleichstellung der Geschlechter in der Verfassung garantiert wird, in der Teilhabe an Rechten im Gegensatz zu Männern Hindernissen jeglicher Art ausgesetzt sind – oft ohne, dass sie sich diesen bewusst sind. Die Existenz eines Male-bias setzt also nicht notwendigerweise voraus, dass Frauen sich in ihrer gesellschaftlichen und ökonomischen Position gegenüber Männern als benachteiligt wahrnehmen (Elson 1991a, S. 3ff.).

„There is much evidence in history that acute inequalities often survive precisely by making allies out of the deprived. The underdog comes to accept the legitimacy of the unequal order and becomes an implicit accomplice. It can be a serious error to take the absence of protests and questioning of inequality as evidence of the absence of that inequality (or of the non-viability of that question).“ (Sen 1987, S. 7)

Der Capabilities-Ansatz bietet einen umfassenden normativen Rahmen für die Evaluation und Beurteilung menschlichen Wohlergehens sowie zur Evaluation und Beurteilung von gesellschaftlichen Übereinkommen und Politikgestaltung allgemein. Mithilfe dieses Ansatzes können verschiedene Aspekte menschlichen Wohlergehens wie bspw. Ungleichheit, Armut, das Wohlergehen jedes Einzelnen sowie das Allgemeinwohl innerhalb einer Gesellschaft evaluiert werden. Allerdings lassen sich die verschiedenen Aspekte menschlichen Wohlergehens mittels dieses Ansatzes nicht erklären, sondern lediglich konzeptualisieren und bewerten (Robeyns

⁶Der Capabilities-Ansatz wurde von anderen Wissenschaftlern übernommen und stetig weiterentwickelt. So ist dieser seit Ende der 1980er Jahre auch eng mit dem Namen Martha Nussbaum verknüpft. Der von ihr entwickelte Ansatz unterscheidet sich von Sens Ansatz (siehe Robeyns 2004; 2003). Grundlage in dieser Arbeit ist der Capabilities-Ansatz von Sen.

⁷ Die deutsche Übersetzung für das Wort ‚Capabilities‘ lautet ‚Verwirklichungschancen‘ (vgl. Sen 2002). Der Begriff ‚Capabilities-Ansatz‘ hat sich aber in der Wissenschaft zu einem feststehenden Begriff entwickelt, so dass in dieser Arbeit auf eine Übersetzung verzichtet wird.

2004, S. 2f.). Im Mittelpunkt des Capabilities-Ansatzes steht die Handlungs- und Wahlfreiheit einer Person (Leßmann 2005, S. 9f.). Um diese erfassen zu können, hält Sen es für unabdingbar, die Lebenssituation einer Person detailliert zu erfassen, denn diese sei „konstitutiv für das Wohlergehen einer Person“ (Sen 1992, S. 32). Die Lebenssituation lässt sich als ein Bündel von Funktionen („functionings“) beschreiben, wobei Sen unter ‚functionings‘ „Aktivitäten, Zustände und Fähigkeiten (doings and beings)“ (Leßmann 2005, S. 9) versteht (Leßmann 2005, S. 9; Robeyns 2001, S. 5). Das ‚capability-set‘ enthält jegliche Bündel von Funktionen, die eine Person verwirklichen könnte.

„Die «Verwirklichungschancen» einer Person beziehen sich auf die möglichen Verbindungen der Funktionen, die sie ausüben vermag. Verwirklichungschancen sind also Ausdrucksformen der Freiheit: nämlich der substantiellen Freiheit, alternative Kombinationen von Funktionen zu verwirklichen (oder, weniger formell ausgedrückt, der Freiheit, unterschiedliche Lebensstile zu realisieren).“ (Sen 2002, S. 95)

Sen geht also davon aus, dass eine Person die Wahl zwischen verschiedenen Lebensstilen hat. Es ist nun aber nicht das Ergebnis dieser Wahl, das im Mittelpunkt des Erkenntnisinteresses steht, sondern der Entscheidungsprozess an sich. Im Fokus steht dabei zum einen die Frage, ob einer Person tatsächlich die Wahlmöglichkeit zwischen verschiedenen Lebensstilen gegeben ist. Zum anderen stellt sich die Frage nach der Qualität der verschiedenen Lebensstile, die zur Auswahl stehen: Handelt es sich hierbei lediglich um eine Wahl zwischen benachteiligten Lebensstilen oder sind die zur Auswahl stehenden von unterschiedlicher Qualität (Leßmann 2005, S. 9f.)? Hier offenbart sich eine Schwierigkeit des Capabilities-Ansatzes, welche Gegenstand heftiger Debatten ist. Es ist die Frage nach der Bewertung und Klassifizierung einzelner Funktionen und ihrer entsprechenden Capabilities. Welche gelten als wichtig, welche als weniger wichtig? Sen allerdings sieht diese Schwierigkeit nicht als Problem, sondern als Stärke seines Ansatzes.

„An dieser Stelle, wo es ja um Bewertungen geht, wird man nicht vermeiden können, über Werte zu streiten, und einer der größten Vorzüge dieses Ansatzes ist gerade, daß die Werturteile ausdrücklich erörtert werden müssen, statt sie in irgendeinem impliziten System zu verstecken.“ (Sen 2002, S. 95f.)

Zum einen ist es die Wahl- und Handlungsfreiheit der Individuen, zum anderen ist es diese Auseinandersetzung mit Werturteilen, die den Capabilities-Ansatz als Hilfsmittel zur Feststellung eines Male-bias interessant machen. Im Mittelpunkt des Konzeptes des Male-bias stehen Geschlechterverhältnisse – die Ausgestaltung der Wahl- und Handlungsfreiheit von Frauen in Relation zu der von Männern in einer gegebenen Gesellschaft. In den Fällen, in denen die Handlungs- und Wahlfreiheit von Frauen im Hinblick auf Funktionen und Capabilities im Gegensatz zu Männern eingeschränkt ist, kann man also von einem Male-bias sprechen (Elson 1991a, S. 5; Robeyns 2001, S. 3ff.). Dies zeigt aber auch, dass ein negativer Male-bias für den Fall feststellbar wäre, dass die Handlungs- und Wahlfreiheit von Männern im Hinblick auf Funktionen und Capabilities im Gegensatz zu Frauen eingeschränkt ist.

Das Konzept des Male-bias unterstellt, dass die Geschlechter mit den gleichen Präferenzen ausgestattet sind. Die Beobachtung, dass Frauen sich in fast allen Gesellschaften in der Wahl ihres Lebensstils von Männern unterscheiden, wird also nicht auf unterschiedliche Präferenzen, sondern auf die gesellschaftlich determinierten Rollenzuweisungen zurückgeführt (Robeyns 2003, S. 85; Elson 1991a, S. 5).

„The observation that given existing social conditions women are more likely than men to choose domestic and care labor over paid work does not mean that this is what they would choose if they had the same capabilities as men, precisely because the real opportunities for women to have a good job under good conditions are fewer than for men.” (Robeyns 2003, S. 85)

Diane Elson weist allerdings ebenfalls darauf hin, dass diese von einem Male-bias durchdrungenen gesellschaftlichen Strukturen sich auf die gesellschaftlichen Akteurinnen und Akteure mehrdimensional und widersprüchlich auswirken. Mehrdimensional in der Hinsicht, dass diese Strukturen nicht nur von der Dimension der Unterordnung bzw. Unterdrückung des weiblichen Geschlechts geprägt sind. Eine eindimensionale Betrachtung der Strukturen in dieser Hinsicht führe dazu, dass Frauen lediglich als passive Opfer wahrgenommen würden. Widersprüchlich wirken sich diese Strukturen in der Hinsicht aus, dass Frauen sich zwar gegen diese Struk-

turen und die ihnen zugeteilten gesellschaftlichen Rollen aufleben, letztendlich aber Resignation aufgrund der gegebenen gesellschaftlichen Strukturen die einzig realisierbare Überlebensstrategie sei (Elson 1995, S. 254).

Elson wendet das Konzept des Male-bias in ihrem Buch „Male bias in the development process“ an, um diesen in den Ergebnissen von Entwicklungspolitik nachzuweisen. Sie identifiziert drei Kategorien, anhand derer sich die Durchdringung der entwicklungspolitischen Ergebnisse von einem Male-bias analysieren lässt – „everyday attitudes and actions“, „theoretical reasoning“ und „public policy“ (Elson 1991a, S. 7). Für die Außenhandelsmodelle von Ricardo und Heckscher-Ohlin ist vor allem die Kategorie „theoretical reasoning“ von Bedeutung.

„Die geschlechtliche Asymmetrie weltweit nachzuweisen, ist kein Problem. Der Streit dreht sich vielmehr darum, inwieweit diese Asymmetrie tatsächlich ungerechtfertigt ist und nicht einfach nur Ausdruck von Unterschieden und komplementären Eigenschaften. Hier wird die Auffassung vertreten, daß immer wenn Frauen bestimmte ökonomische Möglichkeiten vorenthalten werden, über die Männer verfügen, immer wenn Frauen bestimmten Zwängen ausgesetzt sind, mit denen Männer nicht konfrontiert werden, und wenn Frauen daran gehindert werden, bestimmte Fähigkeiten zu erwerben bzw. Tätigkeiten auszuführen, die von Männern nicht verlangt werden – daß dann ein männlicher Bias vorliegt, [...]“ (Elson 1993, S. 530)

Im Folgenden wird mittels des Konzeptes des Male-bias zunächst eine Untersuchung der Ökonomie auf Basis der in Kap. 2.1.2 durchgeführten Analyse vorgenommen. Der dort aufgezeigte Zusammenhang zwischen Ökonomie und Geschlechterverhältnissen soll hier auf seine Ursachen hin erörtert werden. Darauf aufbauend folgt dann eine Überprüfung der Ökonomik aus der Perspektive des Male-bias Konzeptes.

2.2.2 Male-bias in der Ökonomie

Die Grundlage der Analyse der Ökonomie aus der Perspektive der feministischen Ökonomik ist die Arbeitsteilung zwischen den produktiven und den reproduktiven Aktivitäten in einer Ökonomie. In den meisten Gesellschaften basiert die Arbeitsteilung zwischen

diesen beiden Sphären auf der Kategorie Gender (Çağatay/Elson/Grown 1995, S. 1828; Beneria 1979, S. 210).

„Gender is a stratifier of social life comparable to other stratifiers such as class, race and ethnicity. As such, it is the basis for a fundamental division of labor in most societies – the division between productive and reproductive activities.” (Çağatay/Elson/Grown 1995, S. 1828)

Mit dem Begriff der produktiven Aktivitäten werden alle Einkommen erzeugenden Aktivitäten bezeichnet, welche monetär bewertet und im Allgemeinen über den Markt gehandelt werden. Mit dem Begriff der reproduktiven Aktivitäten werden alle Aktivitäten bezeichnet, die zumeist kein Einkommen erzeugen, aber dennoch für die Aufrechterhaltung und das Funktionieren einer Ökonomie unerlässlich sind⁸. Zu diesen Aktivitäten gehören die Versorgung und Pflege von Menschen, vornehmlich von Menschen, die ihre Versorgung selbst nicht gewährleisten können, wie Kinder, ältere, kranke und behinderte Menschen. Diese Aktivitäten umfassen u.a. die Beschaffung und Zubereitung von Nahrung, medizinische bzw. pflegerische Versorgung sowie allgemeine hauswirtschaftliche Arbeiten, wie z.B. die Reinigung des Wohnraumes. Je nach Region können diese allgemeinen hauswirtschaftlichen Aufgaben auch lebenswichtige Aktivitäten wie die Versorgung mit Trinkwasser umfassen (Çağatay/Elson/Grown 1995, S. 1828; Çağatay 1998, S. 4). Die Aufzählung der den reproduktiven Aktivitäten zuzuordnenden Tätigkeiten zeigt, dass auch gesunde Menschen, die ihrer Verfassung nach in der Lage sind, sich selbstständig zu versorgen, auf Menschen angewiesen sein können, die für sie reproduktive Aktivitäten erledigen. Dies kann aufgrund von Krankheit der Fall sein, aber auch aufgrund ihrer produktiven Aktivitäten, die ihre Zeit für die reproduktiven Tätigkeiten begrenzen (UNDP 1999, S. 79).

⁸Einige reproduktive Aktivitäten, wie bspw. medizinische Versorgung und Bildung, werden in einigen Gesellschaften vom Staat oder dem Privatsektor bereitgestellt. In diesem Rahmen werden diejenigen, die diese Aktivitäten ausführen, entlohnt. Reproduktive Tätigkeiten sind also nicht zwingend unbezahlt. „However, even when they take a paid form, activities of caring labour are still carried out mostly by women.” (Çağatay 1998, S. 5)

In den meisten Gesellschaften werden die reproduktiven Tätigkeiten vornehmlich von Frauen in Form von unbezahlter Hausarbeit durchgeführt, während Männer meist die produktiven Tätigkeiten in Form von bezahlter Lohnarbeit übernehmen.

„Perhaps the major factor still influencing gender-based differentials in the labour market is the division of labour within the household – the time spent in the unpaid work of cleaning, caring for family members and preparing meals. Seven national studies undertaken between 1995 and 1999 in seven countries (mainly in the developed regions) show that women continue to spend substantially more time on unpaid work than men, even as they get old. [...] It is difficult to tell from the data at hand if there has been any movement in recent years toward gender equality in unpaid work.” (United Nations 2000, S. xvii)

In Entwicklungsländern ist die Situation ähnlich. Frauen sind hier zwar zumeist in anderer Weise in die Sicherung des Lebensunterhaltes der Familie eingebunden als in entwickelten Ländern. Dennoch tragen sie die Hauptlast der reproduktiven Tätigkeiten (United Nations 1995, S. xxii). Der UNIFEM-Report „Progress of the World’s Women 2005: Women, Work and Poverty“ bestätigt, dass die Arbeitsteilung zwischen der produktiven und der reproduktiven Sphäre nach wie vor auf der Kategorie Gender basiert (UNIFEM 2005, S. 21ff.). „[W]omen face greater demands on their time, notably for unpaid care work and domestic chores, than men.” (UNIFEM 2005, S. 33) Somit nimmt die konventionelle Makroökonomik in ihren Analysen lediglich bezahlte ökonomische Tätigkeiten wahr, während unbezahlte ökonomische Tätigkeiten in diesen ausgeblendet werden (Çağatay/Ertürk 2004, S. 5). Geschlechtsspezifische biologische Unterschiede begründen die Aufgaben von Frauen in einigen Phasen der Versorgung von Kindern – nur sie können Kinder gebären und stillen. Doch können diese biologischen Unterschiede nicht begründen, warum reproduktive Tätigkeiten im Allgemeinen, wie die Versorgung von Kindern, Kranken und Älteren, vornehmlich in dem Verantwortungsbereich von Frauen liegt (Çağatay 1998, S. 4; Elson 1993, S. 531).

„Die Biologie schafft die ursprüngliche Verbindung zwischen Frauen und Kindern, aber erst der gesellschaftlich bedingte Mangel an Rechten und Ansprüchen macht aus dieser Verbindung einen männlichen Bias.” (Elson 1993, S. 531)

Insofern, als dass diese Arbeitsteilung jeglicher Berechtigung und Begründung entbehrt, handelt es sich um einen Bias. Die Begründung für die Existenz eines Male-bias ist vielschichtig. Da die meisten reproduktiven Aktivitäten unbezahlt sind, haben diejenigen, die sie ausführen, keinen Anspruch auf ein eigenständiges Einkommen. Aufgrund von produktiven Aktivitäten generiertes Einkommen bildet in modernen Ökonomien allerdings die Basis für den Zugang zu Ressourcen (Bergmann 1986, S. 8). Um sich dennoch Zugang zu Ressourcen zu verschaffen, stehen denjenigen, die reproduktive Aktivitäten ausführen, im Prinzip zwei Möglichkeiten zur Verfügung. Zum einen können sie zusätzlich zu ihren reproduktiven Aktivitäten noch produktive Aktivitäten ausüben, um ein eigenständiges Einkommen zu erlangen. Dies führt zu einer Doppelbelastung, die sich wiederum auf vielschichtige Art und Weise auf das Leben von Frauen und Mädchen als Erbringer von reproduktiven Leistungen auswirkt (Elson 1995, S. 259f.). Selbst in Gesellschaften, in denen reproduktive Aufgaben teilweise, wie die Versorgung mit Trinkwasser, aufgrund der technischen Ausstattung mit geringem Aufwand verbunden sind, schränkt diese Doppelbelastung die Möglichkeiten von Frauen und Mädchen ein – ohne dass dies von der konventionellen Betrachtungsweise der Ökonomie berücksichtigt wird.

„The invisibility of domestic structures in any body of knowledge is always disabling to struggles for women’s rights and for equality between men and women. This is because the organisation of domestic life in most instances still constrains women more than it constrains men in their participation in economic and political life.” (Elson 1998, S. 189)

Falls diejenigen, die reproduktive Aktivitäten ausüben, keine produktiven Tätigkeiten aufnehmen können oder wollen, sind sie auf Einkommenstransfers von denjenigen angewiesen, für die sie reproduktive Aktivitäten mit ausführen und die deshalb von diesen nahezu befreit sind. Aufgrund der geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung ist auch diese Abhängigkeit von Einkommenstransfers geschlechtsspezifisch strukturiert. Dies ist vor allem in der Hinsicht problematisch, als dass Haushalte sich nicht nur als eine Einheit darstellen, die von Reziprozität und Kooperation geprägt ist, wie

fälschlicherweise von konventionellen Betrachtungsweisen angenommen, sondern ebenso als eine Einheit, die von Ungleichheit, Dominanz, Konflikt und Gewalt geprägt ist (Elson 1995, S. 260). Amartya Sen (1987) spricht in diesem Zusammenhang vom „kooperativen Konflikt“. Demnach erweist sich das Zusammenleben von Frauen und Männern in einem Haushalt als vorteilhaft, weil sich durch Kooperation die Leistungsfähigkeit erhöht. Allerdings führt die Verteilung des Erlöses, welcher sich aus dieser durch Kooperation gesteigerten Leistungsfähigkeit ergibt, zu Konflikten (Sen 1987, S. 12; 1990, S. 128f.; Elson 1993, S. 537).

„The prosperity of the household depends on the totality of various activities - getting money incomes, purchasing or directly producing [...] food materials and other goods, [...]. [...] In particular, the members of the household face two different types of problems simultaneously, one involving co-operation (adding to total availabilities) and the other conflict (dividing the total availabilities among the members of the household). Social arrangements regarding who does what, who gets to consume what, and who takes what decisions, can be seen as responses to this combined problem of co-operation and conflict.“ (Sen 1987, S. 12f.)

Die Verhandlungsposition bei der Verteilung des gemeinsam erwirtschafteten Ertrages von Frauen ist der gegenüber Männern schwächer, da sie nicht die gleichen Rückzugsmöglichkeiten haben. Wenn sie die Kooperation lösen und ein unabhängiges Leben anstreben, müssen sie, im Gegensatz zu Männern, mit einer Verschlechterung ihrer ökonomischen Situation sowie sozialem Abstieg rechnen (Elson 1993, S. 537). Das Ergebnis dieser Konstellationen ist paradox, da diese von Unterordnung und Abhängigkeit geprägten Haushaltsstrukturen Frauen zum einen dazu zwingen, sich zu unterwerfen, ihnen zum anderen aber ihr Überleben ermöglichen und ihren ökonomischen Status sichern (Elson 1995, S. 260).

Insofern diese Tatsachen, welche lediglich eine Auswahl an Analysemöglichkeiten widerspiegeln, die Wahl- und Handlungsfreiheit von Frauen hinsichtlich ihrer Funktionen und Capabilities gegenüber Männern aufgrund der Funktionsweise der Makroökonomie einschränken, ist in diesen Fällen der Nachweis eines Malebias erbracht. Die konventionelle Makroökonomik berücksichtigt

die Existenz dieser nicht. Neben der ökonomischen Struktur ist auch der legale Rahmen, innerhalb dessen sich die ökonomischen Aktivitäten vollziehen, von einem Male-bias durchdrungen⁹. Die konventionelle makroökonomische Analyse betrachtet diese ökonomische und legale Struktur als gegeben. Die Tatsache, dass diese sozial konstruiert sind, findet keine Beachtung. Daher lässt sich die konventionelle Betrachtungsweise als geschlechtsblind klassifizieren (Çağatay 1998, S. 6).

„Various macroeconomic problems [...] emanate from gender inequalities at the micro and meso levels. [...] However, this does not imply that macroeconomic policies cannot or need not be made gender-aware. It must be recognized that the traditional macroeconomic policies that are presumed to be gender-neutral are in fact gender-blind, since they have clearly identifiable gender-asymmetric effects at the micro and meso levels.” (Çağatay 1998, S. 13)

Nachdem gezeigt wurde, dass die Funktionsweise der Ökonomie von einem Male-bias durchdrungen ist und erläutert wurde, dass die konventionelle makroökonomische Betrachtungsweise dies in ihren Analysen nicht berücksichtigt, wird im Folgenden untersucht, ob und inwiefern die Wissenschaft der Makroökonomie an sich, also die Makroökonomik, von einem Male-bias durchdrungen ist.

2.2.3 Male-bias in der Makroökonomik

Wie bereits in Kap. 2.1.2 erläutert, wird mit dem Begriff Makroökonomik die Wissenschaft von den gesamtwirtschaftlichen Vorgängen bezeichnet. Ihr Untersuchungsgegenstand sind gesamtwirtschaftliche Größen wie das Bruttoinlandsprodukt, Investitionen und Ersparnisse, Importe, Exporte und die Handelsbilanz sowie die optimale Allokation der Ressourcen, Effizienz und Produktivität. Die Untersuchung dieser gesamtwirtschaftlichen Vorgänge erfolgt auf der Basis von aggregierten Größen, was dazu führen kann, dass makroökonomische Ereignisse, wie z.B. Arbeitslosigkeit, abstrakt

⁹Ohne diese einer separaten Analyse zu unterziehen, seien hier nur einige Beispiele für einen Male-bias in der Gesetzgebung genannt: Male-bias in Arbeitsmarktgesetzen, in Eigentumsrechten sowie dem Erbrecht (Çağatay 1998, S. 6).

erscheinen. Dennoch wirken sich diese Ereignisse auf alle Mitglieder einer Gesellschaft aus. Es sind diese Auswirkungen makroökonomischer Ereignisse auf jeden einzelnen in der Gesellschaft, welche die zentrale Rolle der makroökonomischen Theorie in der politischen Debatte als Basis für die Diskussion der wichtigsten aktuellen wirtschaftspolitischen Themen begründen (Frantzke 1999, S. 14f.; Mankiw 2000, S. 3).

„Die Theorie internationaler Wirtschaftsbeziehungen verwendet dieselbe grundlegende Methode der Analyse wie andere Bereiche der Wirtschaftswissenschaften auch, denn die Motive und Verhaltensweisen von Individuen sind im Außenhandel dieselben wie im Binnenhandel.“ (Krugman/Obstfeld 2004, S. 27)

Da sich die Außenhandelstheorie den gleichen analytischen Instrumenten wie die auf den Binnenhandel bezogene Volkswirtschaftslehre bedient, bilden die Zusammenhänge zwischen Makroökonomik und Geschlechterverhältnissen die Basis der Analyse der Außenhandelstheorien.

Gesamtwirtschaftliche Resultate sind das Ergebnis einzelwirtschaftlicher Entscheidungen. Diese wiederum stehen im Fokus der Mikroökonomik, welche einzelne Wirtschaftssubjekte zum Ausgangspunkt ihrer Analyse hat. Es handelt sich somit bei der Makroökonomik und der Mikroökonomik nicht um zwei verschiedene Theorien, sondern um verschiedene Methoden, die einander ergänzen. Die Makroökonomik ist somit mit der Mikroökonomik untrennbar verbunden, in der Wirtschaftswissenschaft spricht man auch von der mikroökonomischen Fundierung der Makroökonomie (Frantzke 1999, S. 14f.; Felderer/Homburg 2003, S. 18f.).¹⁰ Das vorherrschende mikroökonomische Paradigma, auf welchem die konventionelle Makroökonomik basiert, ist das neoklassische Paradig-

¹⁰Neben der Mikro- und Makroökonomik entwickelte sich als neuer Zweig in der Ökonomik die Mesoökonomik. Im Fokus der Analyse dieser stehen Aggregate mittlerer Größe wie Gruppen, Branchen und Regionen, die sich als Zwischengrößen weder der einzel- noch der gesamtwirtschaftlichen Betrachtung zuordnen lassen. „Meso analysis concerns itself with the structures that mediate between individuals and the economy considered as a whole, by providing economic signals, costs and benefits, and typically focuses on markets, private-sector firms and public sector services.“ (Elson 1994, S. 33)

ma (Çağatay 1998, S. 4; Felderer/Homburg 2003, S. 25ff.; Sparr 1994, S. 13).

„In geschichtlicher Abgrenzung findet die Neoklassik mit dem Ausbruch des Ersten Weltkrieges, spätestens aber um die Mitte der dreißiger Jahre ihr Ende. In analytischer Betrachtung ist die Abgrenzung nach oben offen: ein Ende lässt sich nicht ausmachen. Die Neoklassische Analysetechnik, [...], ist bis heute vorherrschend, so hoch man auch die im 20. Jahrhundert erzielten Fortschritte der Analyse einschätzen mag.“ (Felderer/Homburg 2003, S. 27)

Es sind also zwei Faktoren, die einer Analyse der Makroökonomik aus der Perspektive des Analysekonzeptes Male-bias zugrunde liegen: Zum einen die analytische Methode der Makroökonomik, zum anderen die mikroökonomische Fundierung der Makroökonomie.

„Hier soll [...] gezeigt werden, daß sowohl auf der Makro- als auch auf der Mikroebene die neoklassische Ökonomie zu einem männlichen Bias tendiert. Auf der Makroebene, weil die Geschlechtszugehörigkeit keine Berücksichtigung findet, und auf der Mikroebene wegen der spezifischen Art und Weise, in der sie berücksichtigt wird.“ (Elson 1993, S. 532)

Die der makroökonomischen Analyse zugrunde liegenden aggregierten Größen verschleiern den diesen innewohnenden Male-bias, da die verwendeten Kategorien eine vermeintliche Geschlechtsneutralität signalisieren (Elson 1991a, S. 8f.; Beneria 1995, S. 1845).

„Rather than talking about women and men, and sons and daughters, use is made of abstract concepts like the economy, the formal sector, the informal sector, the labour force, the household. [...]. It is only on closer analysis that it becomes apparent that these supposedly neutral terms are in fact imbued with male bias, presenting a view of the world that both obscure and legitimates ill-founded gender asymmetry, in which to be male is normal, but to be female is deviant.“ (Elson 1991a, S. 8f.)

In der feministischen Forschung wird die Asymmetrie der Macht der Geschlechter, die unter anderem in der Setzung des Männlichen als Norm zum Ausdruck kommt, als patriarchale Struktur der Gesellschaft bezeichnet (Maier 1993, S. 558f.). Die analytische Methode der Makroökonomik, die Betrachtung aggregierter Größen, hat nicht nur zur Folge, dass diese den ihnen innewohnenden Male-bias verschleiern, sondern ebenso dass Frauen als ökonomische Agentinnen nicht wahrgenommen werden (Elson 1991a, S. 9).

Die mikroökonomische Fundierung dieser makroökonomischen Analyse ist das in der neoklassischen Ökonomik vorherrschende Menschenbild des rationalen, nutzenmaximierenden und autonomen Homo oeconomicus (Hoppe 2002, S. 101; Nelson 2004 S. 284). In der produktiven Sphäre, also auf den Märkten, handeln die ökonomischen AgentInnen dem neoklassischen Menschenbild zufolge autonom, rational und nutzenmaximierend. Der Haushalt, die reproduktive Sphäre, wird in der neoklassischen Theorie als eine harmonische Einheit betrachtet, was in der Annahme einer gemeinsamen Haushaltsnutzenfunktion¹¹ zum Ausdruck kommt. Das für diese Sphäre vorherrschende Menschenbild gleicht dem eines altruistischen Familienoberhauptes. Die ökonomischen AgentInnen weichen in der reproduktiven Sphäre von ihrem eigentlichen Verhaltensmuster ab und verhalten sich altruistisch (England 1993, S. 37; Sparr 1994, S. 17).

„I call the model [the separative model of human nature; C.F.] “separative” because it presumes that humans are autonomous, impervious to social influences, and lack sufficient emotional connection to each other to make empathy possible. This is how they are presumed to behave in “the economy” or the “market”. [...] In the family, individuals (particularly men) are presumed to be altruistic. Thus, empathic emotional connections between individuals are emphasized in the family whereas they are denied in analyzing markets.” (England 1993, S. 37)

Dieses neoklassische Menschenbild verdeutlicht, dass der Makroökonomik weitere geschlechtsspezifische Verzerrungen innewohnen. Zunächst konnte damit gezeigt werden, dass die neoklassische Ökonomik keineswegs eine wertneutrale Wissenschaft ist. Sie basiert auf Annahmen über das menschliche Verhalten, welche Er-

¹¹Der private Haushalt wird als die kleinste Entscheidungseinheit bei der Konsumgüternachfrage betrachtet. Es wird nicht zwischen Ein- und Mehrpersonenhaushalten unterschieden. Die Nutzenfunktion stellt sich als eine Rangliste über alle verfügbaren Güterbündel dar, bei der eine Güterkombination, die einer anderen vorgezogen wird, auch einen höheren Nutzenindexwert erhält. Es wird davon ausgegangen, dass der Haushalt eine gemeinsame Nutzenfunktion hat und dass sich die einzelnen Mitglieder in ihrer Zeitallokation effizient im Verhältnis zu dieser Nutzenfunktion verhalten (Frantzke 1999, S. 95ff.; Hoppe 2002, S. 56).

gebnis historischer und kultureller Entwicklungen sind und nicht auf objektiven Fakten basieren (Sparr 1994, S. 15).

„These assumption may be called „androcentric“, or male-centred, in part because had the existing system of gender relations not been seen as the only possible or desirable arrangement, these particular assumptions would not have been chosen. In particular, such sharp contrasts between the assumptions thought appropriate to analyze households and those thought appropriate to analyze markets would not have seemed appropriate. These assumptions are also androcentric in the sense of being biased in favour of men’s interests.” (England 1993, S. 37)

Es sind diese beiden polarisierenden Annahmen über das Verhalten der ökonomischen AgentInnen – das autonome, rationale und nutzenmaximierende Individuum in der produktiven Sphäre und das altruistische, wohlmeinende Individuum in der reproduktiven Sphäre –, welche die benachteiligte Position von Frauen als ökonomische Agentinnen in der produktiven und in der reproduktiven Sphäre verschleiern (Ferber/Nelson 1993, S. 14).

Die Marginalisierung der reproduktiven Sphäre wurde in Kap. 2.2.2 erläutert. Sie zeigt sich darin, dass die Einheit Haushalt nicht unbedingt von Reziprozität und Kooperation geprägt ist, wie es das unterstellte altruistische Verhalten der Individuen postuliert, sondern durchaus Ungleichheit, Dominanz, Konflikt und Gewalt in dieser Sphäre vorherrschend sind. Zumeist sind es Frauen, die sich aufgrund der geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung in der abhängigen und somit untergeordneten Position befinden (Elson 1995, S. 260). Das unterstellte Verhalten der Individuen in der produktiven Sphäre führt dazu, dass die neoklassische Ökonomie ebenfalls davon ausgeht, dass Gesellschaft und Ökonomie unabhängig voneinander operieren, was wiederum zu der Unterstellung führt, dass die Individuen frei von jeglichen gesellschaftlichen Verpflichtungen, d.h. autonom, handeln können (Sparr 1994, S. 14).

„Social mores and male-female power dynamics have a profound influence on the economy. They need to be part of an economic analysis. Because of their enculturation, females and males may not make decisions or respond to a situation in the same way. [...]. Men and women are not politically or economically equal. What goes on inside the household has a profound bearing on the macroeconomy and cannot taken for granted.” (Sparr 1994, S. 17)

Die für die Neoklassik relevante Analyseeinheit ist also das Individuum. Individuen treten als ProduzentInnen und KonsumentInnen in der Ökonomie auf. Für Neoklassiker verfügen alle Individuen über gleiche Wahlmöglichkeiten. Unterschiede hinsichtlich des ökonomischen Status, des Einkommens usw. sind lediglich Folge unterschiedlicher Wahlentscheidungen. Dass die Wahlmöglichkeiten der Individuen aufgrund der institutionellen Ausgestaltung der Ökonomie, bspw. durch unterschiedliche Behandlung von Frauen und Männern hinsichtlich der Verfügbarkeit über Eigentum, unterschiedlich ausfallen können, wird nicht beachtet (Sparr 1994, S. 14)¹².

Auch die Ausblendung des reproduktiven Sektors in der Makroökonomie ist auf die mikroökonomische Fundierung der Makroökonomie zurückzuführen, da sich die neoklassische Mikroökonomie lediglich auf eine mögliche Art und Weise der Organisation von Produktion und Reproduktion bezieht (Sparr 1994, S. 16).

„The theory is ahistorical. Marginalist neoclassical economics is grounded in the experience of a handful of fairly industrialized economies at a certain point in time. [...]. One consequence of this ahistorical approach is that the theory assumes a fully monetized, market-oriented society. [...] This theory considers work performed, services rendered, and products made that do not have an explicit price to have no economic value (price and value are conflated). [...] Thus, much of what society deems as women’s work [...] is rendered invisible and unimportant for understanding how economies work.” (Sparr 1994, S. 16)

Reale ökonomische Prozesse werden somit von der Theorie nur unzureichend erfasst. Wichtige strukturelle Sachzwänge und einige Kosten des ökonomischen Wandels werden verdeckt (Elson 1993, S. 532). So wird der Produktionsfaktor Arbeit als gegeben betrachtet.

¹²Hier ist zu betonen, dass Gender lediglich eine Kategorie unter vielen ist, die es ermöglicht zu zeigen, dass Individuen auf verschiedenste Weise in die Ökonomie eingebunden sind. So unterscheiden sich auch Frauen hinsichtlich ihrer Eingebundenheit in die Ökonomie aufgrund weiterer Differenzierungskategorien. „It is significant that this feminist critique of neoclassical assumptions begins with an acknowledgement of racism and racial differences between women, as only such an explicit recognition can ensure against the false universalization for women’s experiences [...]. Although gender is extremely significant, it is but one coordinate in a matrix of characteristics that mediate a person’s relationship with the economy.“ (Samson 1995, S. 144f.).

Dessen eigene Produktion wird nicht berücksichtigt. Der Produktionsfaktor Arbeit wird in der Analyse von anderen Produktionsfaktoren, wie z.B. Land, nicht unterschieden. Ferner wird sogar unterstellt, dass der Produktionsfaktor Arbeit zwischen verschiedenen ökonomischen Aktivitäten transferiert werden kann, ohne dass etwaige Kosten auftreten (Elson 1991a, S. 10; Sparr 1994, S. 16).

„Is there a hidden assumption about the costs of reproduction of labour power and who bears them? Most models of the economy treat labour, like land, as an unproduced factor of production. In effect, there is an implicit assumption that the necessary inputs of time and effort required to ensure continuing supply will forthcoming even though these inputs are unpaid.“ (Elson 1991a, S. 10)

Aus der Ausblendung des reproduktiven Sektors und der damit verbundenen Ausblendung der Wechselbeziehungen zwischen diesem und anderen Bereichen folgt, dass die makroökonomische Analyse von einem Male-bias gekennzeichnet ist (Elson 1993, S. 532). Ferner impliziert die Vernachlässigung des reproduktiven Sektors in der ökonomischen Analyse, dass MakroökonomInnen die Annahme treffen, dass das Angebot an weiblicher Arbeitskraft in diesem Sektor vollkommen elastisch¹³ sei. Das heißt, dass die Zeit von Frauen für ihre Tätigkeiten in diesem Sektor in unerschöpflichen Mengen zur Verfügung steht und zwar unabhängig davon, wie viel in diesen investiert worden ist (Bakker/Elson 1998, S. 51ff.). Auch wirkt sich die Ausblendung des reproduktiven Sektors auf die Aussagefähigkeit ökonomischer Variablen aus. So kann erstens eine Maßnahme fälschlicherweise als effizient bewertet werden, weil sich im Zuge dieser Maßnahme das Bruttosozialprodukt *ceteris paribus* erhöht. Dass diese gesteigerte Effizienz möglicherweise zu großen Teilen lediglich auf einer Verlagerung realer Kosten, in Form von erhöhtem Zeit- und Arbeitsaufwand, vom staatlichen

¹³Das Konzept der Elastizität erlaubt eine Beurteilung der Reaktion einer Marktnachfrage oder eines Marktangebotes auf die Veränderung eines Einflussfaktors. „Unter einer Elastizität versteht man ganz allgemein den Quotienten aus der relativen (oder prozentualen) Veränderung einer abhängigen Variablen (Größe) und der relativen (prozentualen) Veränderung einer unabhängigen Variablen (Größe): [...]. Sie misst die Sensitivität der abhängigen Größe (z.B. die nachgefragte Menge) in Hinblick auf die Veränderung einer unabhängigen Größe (z.B. der Preis des Gutes), welche in irgendeiner Weise auf die abhängige Größe wirkt.“ (Frantzke 1999, S. 80)

Sektor in den Sektor der privaten Haushalte beruht, wird in der Analyse nicht in Erwägung gezogen. Diese Kosten werden nämlich monetär nicht bewertet und deswegen auch nicht als Variable für die Analyse heran gezogen (UNIFEM 2000, S. 7f.). „Gender-aware economic analysis suggests the need for a more holistic definition of „efficiency“ that directs attention beyond financial costs.“ (UNIFEM 2000, S. 8) Selbst wenn eine effiziente Allokation unterstellt wird, drängt sich zweitens die Frage auf, welche Aussagekraft das gesamtgesellschaftliche Wohlfahrtsoptimum in Bezug auf die individuelle Wohlfahrt des Menschen besitzt. Der Marktmechanismus ist das zentrale Element in der neoklassischen Theorie. Dieser koordiniert die differenten Einzelinteressen der Wirtschaftssubjekte und stellt ein Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage her, was „den Zustand des gesellschaftlichen Wohlfahrtsoptimums“ ausdrückt (Çağlar 2004, S. 183, 182). Das gesellschaftliche Wohlfahrtsoptimum ist gegeben, wenn die Wohlfahrt eines Individuums durch eine Re-Allokation der Ressourcen nicht erhöht werden kann, ohne gleichzeitig die eines anderen Individuums zu verringern (Gabler 2000, S. 2353; Çağlar 2004, S. 183). Dieses Konzept des gesellschaftlichen Wohlfahrtsoptimums stellt eine reine Effizienzbetrachtung dar, welche nichts darüber aussagt, wie die individuelle Wohlfahrt der Menschen in der Gesellschaft ausgestaltet ist (Elsion 1994, S. 43). Diese Problematik wird aber auch in der neoklassischen Lehre wahrgenommen und thematisiert (Frantzke 1999, S. 259).

2.3 *Eine geschlechtersensible Betrachtung des Außenhandels*

Um eine Analyse der Außenhandelstheorien von Ricardo und Heckscher-Ohlin aus der Perspektive der feministischen Ökonomik begründen zu können, wird im Folgenden der Nexus zwischen Außenhandel und Gender dargelegt. In Kap. 2.3.1 wird der Frage nachgegangen, inwiefern Außenhandel und Geschlechterverhältnisse aufeinander einwirken.

2.3.1 Der Nexus zwischen Außenhandel und Geschlechterverhältnissen

„[I]n most nations women are still at a disadvantage in terms of their role and position in the economic and political arenas. Against this background, the forces of globalization, of which international trade is one of the most important channels, may bring additional challenges and opportunities. Questions arise as to how the costs and benefits of trade can be evenly distributed by gender, and whether trade rules and policies deepen, or on the contrary, reduce existing gender inequalities. There is therefore a need to assess the impact of trade on gender equality in order to assist countries in designing appropriate strategies and policies to support the objective of gender equality in the context of an open multilateral trading system.“ (UNCTAD 2004, S. iii)

Internationaler Handel tangiert das Leben aller Menschen (Avin 2004, S. 489). Frauen und Männer sind auf vielfältige Art und Weise in die globalen und binnenwirtschaftlichen Märkte eingebunden – als KonsumentInnen, ProduzentInnen, HändlerInnen, ArbeiterInnen sowie als EntscheidungsträgerInnen. Parallel zur Intensivierung der ökonomischen Globalisierung, mit welcher der Außenhandel im Zuge der internationalen Arbeitsteilung untrennbar verbunden ist (Greven/Scherrer 2005, S. 27)¹⁴, verändern sich die Strukturen der globalen und binnenwirtschaftlichen Märkte. Folglich impliziert die Intensivierung der ökonomischen Globalisierung auch eine Veränderung der Art und Weise wie Frauen und Männer als ökonomische Akteure in den Markt eingebunden sind (UNCTAD 1999, S. 61). Feministische ÖkonomInnen kritisieren, dass diese Veränderungen im Zuge der ökonomischen Globalisierung von einem Male-bias durchdrungen sind, da diese zur Aufrechterhaltung der Subordination von Frauen als ökonomische Akteurinnen beitragen, wenn auch regional in unterschiedlicher Intensität.

¹⁴Ursächlich hierfür ist, wie Thomas Greven und Christoph Scherrer erläutern, die kapitalistische Wirtschaftsordnung. Da diese auf Privateigentum und freier Loharbeit basiert, neigt sie zur Internationalisierung. „Für Kaufentscheidungen ist [...] nicht die Herkunft [...] der jeweiligen Warenbesitzerin ausschlaggebend, sondern das Preis-Leistungs-Verhältnis ihrer Waren im Vergleich zur Konkurrenz. Die Aussicht auf Profit und der Konkurrenzdruck schaffen Anreize, Unterschiede zwischen einzelnen Wirtschaftsäumen auszunutzen, [...].“ (Greven/Scherrer 2005, S. 27f.)

„Feminist critical economics argue that the operation of economic reform at micro-, meso- and macro-levels is male-biased, serving to perpetuate women's relative disadvantage, even though the forms of that disadvantage vary between different groups of women and are disrupted and change in the course of policy reform.” (Elson 1994, S. 38)

So wird die Forderung nach ökonomischer Geschlechtergerechtigkeit von Frauen weltweit gestellt, da sie alle von den ökonomischen Restrukturierungen betroffen sind, wenn auch in unterschiedlicher Weise (UNIFEM 2000, S. 17). Frauen gehören sowohl zu den Gewinnern als auch Verlierern der Globalisierungsprozesse. Im Zuge der Globalisierung überlagern sich Klassen- und Geschlechterverhältnisse zunehmend, neue Abhängigkeits- und Ausbeutungsprozesse werden hervorgerufen (Young 1998, S. 171). So eröffnet die Globalisierung für gut ausgebildete Frauen neue Chancen, z.B. in Form von gut dotierten Engagements in der formalen Wirtschaft (UNIFEM 2000, S. 31; Young/Hoppe 2004, S. 486). Dennoch wird die Tatsache, dass sich die Restrukturierungen im Zuge der ökonomischen Globalisierung auf einem geschlechtsspezifischen Terrain vollziehen, nahezu ausgeblendet. Es herrscht diesbezüglich eine „conceptual silence“ (Bakker 1994, S. 1; Young 1998, S. 170).

„The current restructuring of global economics has had profound effects on social, economic and political life in both developed and developing countries. There is widespread agreement on the elements of restructuring but little recognition of the gendered nature of the current process of structural and institutional transformation. Most treatments of structural change harbour a 'conceptual silence': the failure to acknowledge explicitly or implicitly that global restructuring is occurring on a gendered terrain. [...]. The fact that structural adjustment and restructuring policies are largely formulated without consideration for asymmetrical relations of power based on gender leads to a silencing of women's experiences and strategies of resistance.” (Bakker 1994, S. 1)

So hat die Tatsache, dass sich die fortschreitende Internationalisierung des Handels, welche für die einzelnen Staaten mit einer Ausweitung ihres Außenhandels einhergeht, auf einem geschlechtsspezifischen Terrain vollziehen, in die Verhandlungen der Welthandelsorganisation bisher keinen Eingang gefunden (Young/Hoppe 2003, S. 8). Dennoch wird der Zusammenhang zwischen Geschlechterverhältnissen und Außenhandel auch innerhalb der Welthandelsorganisation zunehmend diskutiert. So betont

Mariama Williams den Nexus zwischen Geschlechterverhältnissen und Außenhandel und dessen Missachtung in der konventionellen makroökonomischen Analyse (Williams 2005, S. 3f.).¹⁵

“When mainstream economists take a glance at gender, trade and growth they tend to see nothing but the good: trade liberalization creates employment that benefits women and/or import competition diminishes gender discrimination in labour markets. [...]. However, when feminist economists and gender and trade activists examine these issues we work with a more complex, highly nuanced and sometimes disturbing picture: the good, the bad and the ugly are up for discussion. This is because the focus is not simply on 'trade' but on the link between trade and the spheres of production and reproduction - [...].” (Williams 2005, S. 3)

Im Mittelpunkt der Diskussion steht die Frage, inwiefern sich Außenhandel auf den ökonomischen Status der Frau auswirkt (Avin 2004, S. 489). Dabei herrscht unter feministischen ÖkonomInnen Einigkeit darüber, dass ein Zusammenhang zwischen Außenhandel und Geschlechterverhältnissen auf zweifache Weise besteht: Zum einen wirkt sich Außenhandel unterschiedlich auf den ökonomischen Status von Frauen und Männern aus, zum anderen wirkt sich die auf der Kategorie Gender beruhende Ungleichheit des ökonomischen Status auf die Struktur des Außenhandels aus (Çağatay 2001, S. 6; Grown/Elson/Çağatay 2000, S. 1145; Staveren 2003, S. 127). Um diesen zweifachen Zusammenhang zwischen Geschlechterverhältnissen und Außenhandel sichtbar zu machen und erklären zu können, fordern feministische ÖkonomInnen ein 'Engendering' der Außenhandelstheorien (Avin 2004, S. 489).

„While feminist economists agree that women are affected by trade policies differently and usually more negative than men, the specific impacts of these policies, and the analytical frameworks needed for understanding them, continue to be topics of debate. Therefore, feminist economists have called for a feminist perspective on trade theory in order to inform policymakers about the impact of trade policies on women, thus recognizing the interconnectedness between trade theory and policy and the need to include gender as a 'category of analysis'.” (Avin 2004, S. 489)

¹⁵Mariama Williams referierte hierzu in ihrem Vortrag „Tensions between the role of trade, development and gender equality“, welchen sie auf der Konferenz „WTO After 10 Years: Global Problems and Multilateral Solutions“ im April 2005 in Genf hielt.

2.3.2 Male-bias in der Außenwirtschaftslehre

Im Mittelpunkt der internationalen Wirtschaftsanalyse stehen die grenzüberschreitenden ökonomischen Transaktionen zwischen souveränen Nationalstaaten (Dieckheuer 2001, S. 1). Die Außenwirtschaftslehre hat die Fragen zum Gegenstand, die durch die besonderen Probleme der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen souveränen Staaten aufgeworfen werden (Krugman/Obstfeld 2003, S. 27). Während für konventionelle ÖkonomInnen vor allem die Frage nach der Effizienz von Austausch und Produktion im Mittelpunkt der Analyse des Außenhandels steht (Schirm 2004, S. 43), gehen feministische ÖkonomInnen der Frage nach, wie sich die Veränderungen von Austausch und Produktion im Zuge der Aufnahme von Außenhandel auf den ökonomischen Status von Frauen im Haushalt und in der Gesellschaft auswirken (Avin 2004, S. 490ff.).

„Trade-induced growth will benefit all – men as well as women. However, within the same country, the benefits and costs of trade can be distributed differently between men and women, because society assigns them different roles, thereby causing gender inequality to persist.” (UNCTAD 2004, S. 33)

Damit steht eine Analyse des Außenhandels aus der Perspektive der feministischen Ökonomik der Analyse aus dem Blickwinkel der Internationalen Politischen Ökonomie sehr nahe. Diese fokussiert „weniger auf die Frage nach der Entstehung von Wohlstand, sondern primär auf die Frage nach der Verteilung von Wohlstand und nach dem Einfluss auf die Gestaltung ökonomischer Spielregeln“ (Schirm 2004, S. 43).¹⁶ Wie bereits erläutert, stellt sich die Außenhandelstheorie aus wissenschaftlicher Sicht als ein Bestandteil der konventionellen Makroökonomik dar. Einer Analyse der Außenwirtschaftstheorie aus der Perspektive des Analysekonzeptes Male-bias liegen somit ebenso zum einen die analytische Methode der

¹⁶Zwar beschäftigt sich die Außenhandelstheorie auch zunehmend mit der Frage, inwiefern sich die Existenz und Struktur des internationalen Handels auf die heimische Einkommensverteilung auswirkt, allerdings nur hinsichtlich der funktionellen und der sektoralen und regionalen Einkommensverteilung (Krugman/Obstfeld 2003, S. 29). Die personelle Einkommensverteilung, v.a. die zwischen den Geschlechtern, die im Zentrum der Analyse des Außenhandels aus der Perspektive der feministischen Ökonomik steht, bleibt weiterhin unbeachtet.

Makroökonomik und zum anderen die mikroökonomische Fundierung der Makroökonomie zugrunde. In diesem Kapitel konnte gezeigt werden, dass sowohl die analytische Methode als auch die mikroökonomische Fundierung der konventionellen Makroökonomik von einem Male-bias durchdrungen sind. „An analysis that does not say anything about male privilege and male power over women and about strategies for reducing these ultimately biased toward men.“ (Elson 1992, S. 36) In der Makroökonomik werden aggregierte Größen betrachtet. Die durch die Aggregation entstehenden ökonomischen Größen signalisieren zum einen eine vermeintliche Geschlechtsneutralität, zum anderen führen sie dazu, dass Frauen als ökonomische Agentinnen nicht wahrgenommen werden (Elson 1991a, S. 8f.). Die mikroökonomische Fundierung der Makroökonomik hat zur Folge, dass unrealistische Annahmen über das Verhalten der ökonomischen AgentInnen getroffen werden (Sparr 1994, S. 15; Hoppe 2002, S. 96). Ferner werden Verzerrungen der Mikro- und Mesoebene nicht wahrgenommen, welche das Verhalten der Individuen und somit auch die Funktionsweise der Makroökonomie beeinflussen (Sparr 1994, S. 14). Darüber hinaus vernachlässigt die konventionelle makroökonomische Theorie in ihrer Analyse wichtige Sphären und Strukturen, die das Funktionieren einer Ökonomie wesentlich beeinflussen. So wird die reproduktive Sphäre in der makroökonomischen Analyse ausgeblendet, was zur Folge hat, dass auch die geschlechtsspezifische Struktur, auf der die Teilung in eine produktive und eine reproduktive Sphäre basiert, nicht in Betracht gezogen wird (Çağatay/Elson/Grown 1995, S. 1828).

Da sich die Außenhandelstheorie, wie bereits in Kap. 2.2.3 erwähnt, den gleichen analytischen Instrumenten wie die auf den Binnenhandel bezogene Volkswirtschaftslehre bedient, ist zu vermuten, dass auch diese von einem Male-bias durchdrungen ist. Diese Vermutung gilt es im nächsten Kapitel zu untersuchen. Betrachtet werden anhand des Analysekonzeptes Male-bias die rea-

len¹⁷ Außenwirtschaftstheorien von Ricardo und Heckscher-Ohlin. Die Auswahl dieser beiden Außenhandelstheorien ergibt sich daraus, dass ihre Gültigkeit zum einen noch immer ungebrochen ist, zum anderen daraus, dass sie trotz neuerer Entwicklungen auf dem Gebiet der Außenwirtschaftslehre nach wie vor die theoretische Basis dieser bilden (vgl. Krugman/Obstfeld 2003; Pugel 2004; Dieckheuer 2001; Bender 2003).

„[R]icardo’s theory of comparative advantage remains the major influence in trade theory and policy. While feminist economists have not yet developed a systematic critique and reconstruction of this model, they have contributed significantly to the understanding of the impact of specific trade policies on women. [...]. More feminist research is, [...], necessary to capture the complexity of women’s lives and the multidimensional effects of free trade: its microeconomic, macroeconomic and non-economic implications. [...]. In addition, there are some important theoretical questions that need to be explored. Feminist need to deconstruct Ricardo’s comparative trade theory and its core assumptions of competitive markets and factor mobility [...].“ (Avin 2004, S. 491ff.)

¹⁷Die Modelle der Außenwirtschaftslehre werden in zwei große Gruppen untergliedert: In Modelle der realen und Modelle der monetären Außenwirtschaftstheorie. In den Modellen der realen Außenwirtschaftstheorie wird von der Existenz des Geldes abstrahiert und folglich auch von der Existenz verschiedener Währungen. Die reale Außenwirtschaftstheorie konzentriert sich demnach auf Fragen der Allokation und Effizienz sowie der Verteilung. Die monetäre Außenhandelstheorie hingegen rückt die Rolle des Geldes in den Mittelpunkt ihrer Betrachtung, sie widmet sich vorwiegend dem Stabilitätsproblem (Gabler 2000, S. 297f.).

3 Gender in der realen Außenwirtschaftstheorie

Um eine geschlechtersensible Analyse der Außenhandelstheorien von Ricardo und Heckscher-Ohlin vornehmen zu können, müssen diese zunächst erläutert werden. Darüber hinaus müssen die spezifischen Annahmen der jeweiligen Theorie herausgearbeitet werden, die im Anschluss daraufhin überprüft werden, inwiefern diese von einem Male-bias durchdrungen sind. Eine Analyse unter Zuhilfenahme des Konzeptes Male-bias lässt sich insofern begründen, als dass sich Geschlechterverhältnisse, wie von zahlreichen feministischen ÖkonomInnen gezeigt wurde, als eine Kategorie darstellen, auf welcher gesellschaftliche und ökonomische Differenzierungen beruhen (Grown/Elson/Çağatay 2000, S. 1148). In Kapitel 2 wurde bereits gezeigt, dass die Makroökonomie und ihre Wissenschaft, die konventionelle Makroökonomik, von einem Male-bias durchdrungen sind. Ebenso wurden Zusammenhänge zwischen Außenhandel und Geschlechterverhältnissen dargelegt und die Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen als wirtschaftswissenschaftlicher Untersuchungsgegenstand einer ersten Analyse unterzogen. Die dort erbrachten Ergebnisse lassen vermuten, dass auch Außenhandelstheorien, welche sich als ein Bestandteil der konventionellen Makroökonomik darstellen, von einem Male-bias durchdrungen sind. Diese Vermutung ist Grundlage der weiteren Analyse.

„And since, 'gender also influences the behavior of economic agents', it is critical to our understanding of the economy as well as the role of trade in the global economy.” (Williams 2005, S. 3)

Die Auswahl der Theorien von Ricardo und Heckscher-Ohlin wurde bereits in Kapitel 2 kurz begründet. In seinem 1817 erschienenen Buch „The Principles of Political Economy and Taxation“ zeigte David Ricardo, dass Handel zwischen Ländern auch dann zu einer Wohlstandssteigerung führt, wenn keine absoluten Kostenvorteile

existieren¹⁸. Voraussetzung hierfür ist, dass die relativen Kostenvorteile in der Produktion einzelner Güter graduell unterschiedlich sind (Dieckheuer 2001, S. 50). Das nach dieser Erkenntnis benannte „Gesetz des komparativen Vorteils“ gilt bis heute als Grundlage der realen Theorie des internationalen Handels (Hansmeyer 1975, S. 491; Dieckheuer 2001, S. 50).

Während Ricardo komparative Kostenunterschiede auf international divergierende Produktionsfunktionen homogener Produkte zurückführt, rückt die von Eli Heckscher und Bertil Ohlin Anfang des 20. Jahrhunderts entwickelte Außenhandelstheorie die unterschiedliche Ausstattung mit Produktionsfaktoren ins Blickfeld. Auch dieser Erklärungsansatz avancierte zu einer der einflussreichsten Theorien auf dem Gebiet der Außenwirtschaftslehre (Bender 2003, S. 484; Krugman/Obstfeld 2004, S. 105f.; Chipman 1966, S. 18f.).

„The theory of comparative advantage (or cost), which concerns the determination of the pattern of trade, constitutes perhaps the oldest set of analytical propositions in pure theory. It belongs to the realm of “statics” because traditionally it has been formulated as a theorem concerning the determination of (traded) commodities into exports and imports in a static, analytical framework. This is certainly true of the two major theories; Ricardian and Heckscher-Ohlin, that have dominated in this field.” (Bhagwati 1964, S. 4)

Im Folgenden werden die Außenhandelsmodelle von Ricardo und Heckscher-Ohlin erläutert und ihre jeweiligen spezifischen Annahmen herausgearbeitet, welche dann jeweils anschließend einer geschlechtersensiblen Analyse unterzogen werden.

¹⁸Absolute Kostenvorteile spiegeln sich in der Kostenüberlegenheit der Produktion eines Gutes wider. Bspw. produziere Land A in einer Periode 80 Fass Wein und 90 Ballen Tuch, Land B hingegen produziere in der gleichen Zeit 120 Fass Wein und 45 Ballen Tuch. So besitzt Land A in der Produktion von Tuch und Land B in der Produktion von Wein einen absoluten Kostenvorteil. Bei dieser wechselseitigen und sich ergänzenden Kostenüberlegenheit ist es für die quantitative Güterversorgung beider Länder vorteilhaft, wenn diese jeweils die Produktion auf das kostengünstigere Gut spezialisieren und das teure Gut dafür beim Handelspartner eintauschen (Dieckheuer 2001, S. 49ff.).

3.1 *Gender im Ricardo-Modell*

Die Quintessenz des Außenhandelsmodells von David Ricardo lautet, dass die Aufnahme von Außenhandel sich vorteilhaft auf die quantitative Güterversorgung eines Landes auswirkt, wenn jedes der am Handel beteiligten Länder sich auf die Produktion des Gutes konzentriert, bei dessen Herstellung es einen komparativen Kostenvorteil besitzt. Die Leistung Ricardos besteht vor allem darin, zu zeigen, dass die Aufnahme von Außenhandel sich auch dann positiv auf die wirtschaftliche Wohlfahrt eines Landes auswirkt, wenn es in der Herstellung eines jeden Gutes im Vergleich zu anderen Ländern weniger produktiv ist (Pugel 2004, S. 63). Ricardo führt komparative Kostenvorteile auf unterschiedliche sektorale und nationale Arbeitsproduktivitäten zurück. Seine Innovation besteht in der Betrachtung der Opportunitätskosten¹⁹ der miteinander handelnden Länder (Pugel 2004, S. 39; Dieckheuer 2001, S. 50). Trotz weitreichender Modifikationen der wirtschaftswissenschaftlichen Analysemethoden und wirtschaftspolitischer Paradigmenwechsel ist die Gültigkeit der grundlegenden Idee des Prinzips des komparativen Vorteils bis heute ungebrochen (Pugel 2004, S. 37ff.; Krugman/Obstfeld 2004, S. 35ff.; Dieckheuer 2001, S. 49ff.; Hansmeyer 1975, S. 491). Um festzustellen, ob das Ricardo-Modell, in seiner ursprünglichen Fassung sowie in seiner heutigen Interpretation von einem Male-bias durchdrungen ist und somit eine geschlechtersensible Analyse dieses Modells zu leisten, muss dieses zunächst dargelegt werden und anschließend aus der Perspektive der Analysekategorie Male-bias untersucht werden.

¹⁹Als Opportunitätskosten werden in der Ökonomik entgangene Erträge oder Nutzen im Vergleich zu einer besseren Handlungsalternative bezeichnet. Opportunitätskosten fallen also dann an, wenn mit der Wahl einer Alternative auf eine andere verzichtet werden muss (Frantzke 1999, S. 16; Gabler 2000, S. 2319).

3.1.1 Komparativer Vorteil und Produktivitätsunterschiede: Das Ricardo-Modell

„Es leuchtet unmittelbar ein, daß die Wirtschaftssubjekte zweier zunächst autarker Länder in ihrer Gesamtheit dann durch die Aufnahme internationalen Handels einen Realeinkommenszuwachs erzielen können, wenn jedes Land sich auf die Erzeugung derjenigen Güter konzentriert, die es mit absolut geringerem Einsatz an Produktionsfaktoren erzeugen kann als das andere Land. [...] Mit diesem Prinzip der absoluten Kostenunterschiede läßt sich ein beachtlicher Teil des internationalen Handels erklären. [...] Nicht ganz so einfach zu beantworten ist die Frage, ob der internationale Handel auch dann Realeinkommensvorteile mit sich bringt, wenn die in beiden Ländern produzierten Güter substitutiv verwendbar sind oder wenn in dem einen Land alle relevanten Güter mit einem geringeren Faktoreinsatz erzeugt werden können als in dem anderen.“ (Funck 1975, S. 426)

Im 17. und 18. Jahrhundert wurde das wirtschaftspolitische Denken und Handeln von der Lehre des Kameralismus und Merkantilismus beherrscht. Politik und Ökonomie wurden als eine Einheit betrachtet, der Staat war der Hauptakteur in der Wirtschaft. Das wirtschaftliche Handeln verfolgte das Ziel, den Staat zu stärken und den fürstlichen bzw. königlichen Reichtum zu mehren, um dadurch die politische und wirtschaftliche Macht des eigenen Landes zu vergrößern (Schirm 2004, S. 18f.; Schmidt 2002, S. 37). Mit seiner Wirtschaftsphilosophie läutete Adam Smith einen radikalen Paradigmenwechsel in der wirtschaftspolitischen Denkweise ein, indem er den Markt begrifflich vom Staat trennte und den Menschen in den Mittelpunkt ökonomischer Prozesse stellte. Adam Smith zeigte, dass selbst unter der Annahme, dass die Antriebsfeder menschlichen Handelns Eigennutz ist, die Spezialisierung des Einzelnen auf die Produktion eines Gutes und der daraus resultierende Tausch dieses Gutes gegen andere Güter, die der Einzelne benötigt, aber selbst nicht herstellt, effizient ist. Denn durch den Tausch entsteht der Markt, auf dem Angebot und Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen über den Preis in Einklang gebracht würden. Diesen Grundgedanken der Arbeitsteilung, welche zur Spezialisierung und damit zur effizienten Allokation der Ressourcen führt, übertrug Adam Smith auch auf den Außenhandel (Schirm 2004, S. 19). Mit seiner Forderung nach freiem Güteraustausch zwischen Län-

dern trat Smith dem merkantilistischem Leitbild des Außenhandels, dem Theorem von der aktiven Handelsbilanz, entgegen. Nach diesem ist eine Vermehrung des nationalen Reichtums nur möglich, wenn konsumierbare Ware ausgeführt und dafür nichtkonsumierbare Ware, das Geld, eingeführt wird. Es wurde also eine strikte staatliche Regulierung des Außenhandels forciert (Schmidt 2002, S. 43f.; Dieckheuer 2003, S. 49). Adam Smith hingegen vertrat die These, dass sich Außenhandel auf den Wohlstand eines Landes vorteilhaft auswirkt, wenn es sich auf die Produktion und den Export der Güter spezialisiert, die es absolut kostengünstiger produziert, und dafür die Güter, die im Ausland absolut kostengünstiger hergestellt werden, importiert. Gemäß dieser These wäre Außenhandel nur in den Fällen vorteilhaft, in denen jedes am Handel beteiligte Land in der Produktion mindestens eines Gutes einen absoluten Kostenvorteil besitzt (Dieckheuer 2001, S. 49f.).

„Es ist vor allem der Verdienst David Ricardos, den Ansatz der absoluten Kostenvorteile zu einem allgemeinen Ansatz erweitert und erst damit die wesentliche Begründung für den Nutzen des Internationalen Handels geliefert zu haben.“ (Dieckheuer 2001, S. 50)²⁰

David Ricardo zeigte, dass Handel zwischen Ländern auch dann die wirtschaftliche Wohlfahrt eines Landes fördert, wenn keine absoluten Kostenvorteile existieren, sofern in den miteinander handelnden Ländern nur bestimmte Güter mit relativen bzw. komparativen Kostenvorteilen produziert werden (Dieckheuer 2001, S. 50). In seinem Beispiel nimmt Ricardo an, dass England und Portugal Wein und Tuch miteinander handeln, obwohl Portugal in der Herstellung beider Güter einen absoluten Produktionsvorteil besitzt. England

²⁰ Die grundlegende Idee des Prinzips der komparativen Kosten wurde im frühen 19. Jahrhundert von englischen Ökonomen entwickelt. Heute wird diese hauptsächlich David Ricardo (1772 – 1823) zugeschrieben, da er dieser Idee im 7. Kapitel seiner *Principles* die klassische Formulierung gab. Die Prinzipien der komparativen Kosten gehen aber wahrscheinlich auf den englischen Ökonomen Robert Torrens (1780 – 1864) zurück (Haberler 1970 (1933), S. 94; Ethier 1997, S. 13). „Torrens und Ricardo standen in ständigem persönlichem Kontakt, und ihre Prioritätsansprüche sind deshalb unklar und umstritten. In Bezug auf die komparativen Kosten scheint die Priorität eher Torrens zuzustehen, aber Ricardo hat ihn an Klarheit, Vollständigkeit und analytischer Tiefe übertroffen.“ (Niehans 1995, S. 28)

benötigt in diesem Beispiel im Autarkiezustand, d.h. vor Aufnahme des Außenhandels, für die Herstellung einer Einheit Tuch in einer bestimmten Zeit 100 Arbeitsstunden, während Portugal im Autarkiezustand nur 90 Arbeitsstunden benötigt; zur Herstellung einer Einheit Wein im Autarkiezustand sind in England 120 Arbeitsstunden erforderlich, in Portugal hingegen nur 80 Arbeitsstunden. Damit ist Portugal gegenüber England in der Herstellung beider Produkte überlegen. Ricardo zeigte nun, dass die Aufnahme von Außenhandel dennoch für beide Länder Vorteile bringt (Ricardo 1969 (1817), S. 82; Hansmeyer 1975, S. 491).

„This exchange might even take place notwithstanding that the commodity imported by Portugal could be produced there with less labour than in England. Though she could make the cloth with the labour of 90 men, she would import it from a country where it required the labour of 100 men to produce it, because it would be advantageous to her rather to employ her capital in the production of wine, for which she would obtain more cloth from England, than she could produce by diverting a portion of her capital from the cultivation of vines to the manufacture of cloth.” (Ricardo 1969 (1817), S. 82)

Portugal zieht also Nutzen aus dem Handel mit England, obwohl es in der Produktion beider Güter einen absoluten Kostenvorteil besitzt, da Portugal für den Fall, dass es eine Einheit Tuch selber produziert, für diese Einheit 90 Arbeitsstunden einsetzen muss. Verzichtet es hingegen auf die Produktion und tauscht eine Einheit Wein gegen eine Einheit englisches Tuch, so erhält es das Gut, eine Einheit Tuch, für den Gegenwert von 80 Arbeitsstunden, da Portugal für die Produktion einer Einheit Wein nur 80 Arbeitsstunden aufwenden muss (Hansmeyer 1975, S. 491).

Auch England würde aus dem Handel mit Portugal einen Nutzen ziehen, weil es eine Einheit des Gutes Tuch, für dessen Herstellung es 100 Arbeitsstunden aufwenden muss, gegen eine Einheit des Gutes Wein tauscht, für dessen Herstellung es 120 Arbeitsstunden einsetzen muss (Hansmeyer 1975, S. 491). Somit führt David Ricardo, ebenso wie Adam Smith, die Kostenvorteile auf unterschiedliche sektorale und nationale Arbeitsproduktivitäten zurück, seine Innovation besteht in der Analyse der Opportunitätskosten der am Handel beteiligten Länder (Pugel 2004, S. 39; Dieckheuer 2001, S. 50).

„Wenn beide Länder Außenhandel betreiben und sich auf die Produktion des Gutes spezialisieren, bei dem sie einen vergleichsweise (komparativen) Vorteil erzielen können (England auf Tuch und Portugal auf Wein), können beide Länder eine größere Menge an Gütern verbrauchen, als dies bei fehlendem Außenhandel möglich wäre.“ (Hansmeyer 1975, S. 491)

Die Analyse Ricardos basiert auf relativ einfachen güterwirtschaftlichen Zusammenhängen. In seinem Modell werden zwei Länder betrachtet, die über zwei Produktionssektoren verfügen, welche jeweils ein homogenes Gut produzieren. Zur Herstellung eines jeden Gutes wird nur ein Produktionsfaktor eingesetzt, der Produktionsfaktor Arbeit. Sowohl der nationale als auch der internationale Handel basieren auf Naturalaustausch. Alle Preise sind somit Netto-Austauschrelationen. Auf den nationalen Märkten für Güter und Produktionsfaktoren herrscht vollständige Konkurrenz, d.h. die Marktübersicht ist vollkommen und die Wirtschaftssubjekte verhalten sich rational. Ferner herrscht Vollbeschäftigung aller Produktionsfaktoren, auch nach Aufnahme des grenzüberschreitenden Handels. Des Weiteren werden konstante Kosten angenommen, d.h. dass die Kosten der Güterproduktion auch nach der Spezialisierung gleich bleiben, eine Ausweitung der Produktion geht also nicht mit fallenden oder steigenden Kosten einher (Dieckheuer 2001, S. 50; Funck 1975, S. 426f.; Harberler 1970 (1933), S. 101).

„The main distinguishing feature of international trade singled out by Ricardo [...] was the international immobility of factors of production. Factors were regarded as perfectly mobile within countries and completely immobile among countries, whereas goods were perfectly mobile within and among countries (at zero transport costs).“ (Chipman 1965, S. 479)

Eine der grundlegendsten Annahmen Ricardos betrifft die Mobilität der Produktionsfaktoren. Während die Produktionsfaktoren im nationalen Austausch ohne Einschränkung teilbar sowie örtlich und im Hinblick auf ihre Verwendung uneingeschränkt mobil sind, sind die Produktionsfaktoren im internationalen Austausch, d.h. zwischen den Ländern nicht beweglich. Güter sind sowohl innerhalb als auch über nationale Grenzen hinaus vollkommen beweglich. Das heißt, dass in beiden Fällen keine Gütertransportkosten entstehen, für jedes Gut existiert somit ein einheitlicher Tauschwert (Funck 1975, S. 426). Die oben genannten Vorausset-

zungen blieben im Kern erhalten²¹, bis auf die Grundvoraussetzung der grenzüberschreitenden Immobilität der Produktionsfaktoren wurden sie lediglich erweitert (Hansmeyer 1975, S. 491).

„Die Theorie der komparativen Kosten stellt nach wie vor die Grundlage der reinen Theorie des internationalen Handels dar, doch sind ihre theoretischen Voraussetzungen den neueren Erkenntnissen der allgemeinen Wirtschaftstheorie angepaßt worden.“ (Funck 1975, S. 428)

So zeigte Gottfried Harberler, dass das Gesetz der komparativen Kosten trotz seiner vereinfachenden Annahmen auch in Anwendung auf die zeitgenössische Ökonomie bestehen bleibt (Harberler 1970 (1964), S. 20; Harberler 1970 (1933), S. 100ff.).

„Immer wieder versucht man zu zeigen, daß das Gesetz der komparativen Kosten nur unter den einfachen Annahmen gilt, unter denen es ursprünglich abgeleitet wurde. Es wird sich jedoch zeigen, daß dem nicht so ist, daß die Vereinfachungen nur die Darstellung erleichtern, aber das Wesen der Sache nicht berühren.“ (Harberler 1970 (1933), S. 100)

Ein weiterer Beleg dafür, dass das Gesetz des komparativen Vorteils noch immer Gültigkeit besitzt, ist auch daraus abzuleiten, dass jedes aktuelle Lehrbuch, welches sich mit der Außenwirtschaftslehre beschäftigt, das ricardianische Modell zum Thema hat (Pugel 2004, S. 37ff.; Krugman/Obstfeld 2004, S. 35ff.; Dieckheuer 2001, S. 49ff.).

Ersetzt wurde allerdings die der Theorie Ricardos zugrunde liegende klassische Arbeitswertlehre, nach welcher das Austauschverhältnis der Güter dem Verhältnis der zur ihrer Herstellung aufgewendeten Arbeitsmengen entspricht, der Wert eines Gutes entsprach also den Kosten seiner Produktion (Hansmeyer 1975, S. 491; Funck 1975, S. 426; Harberler 1970 (1933), S. 97; Felderer/Homburg 2003, S. 25). Mit der Eliminierung der Arbeitswertlehre wurde die Theorie der komparativen Kosten in die moderne Theorie des wirt-

²¹An dieser Stelle soll nur auf zwei Beispiele eingegangen werden. So argumentiert Harberler, dass der internationale Handel trotz Transportkosten aufrechterhalten wird, wenn der Vorteil der Arbeitsteilung die Transportkosten übersteigt ((Harberler 1970 (1933), S. 107ff.)). Des Weiteren wurde gezeigt, dass das Gesetz der komparativen Kosten auch für den Fall, dass mehr als zwei Länder und/oder mehr als zwei Güter am internationalen Austausch beteiligt sind, gilt, wenn zunächst alle Güter in jedem Land hergestellt wurden (Funck 1975, S. 428).

schaftlichen Gleichgewichtes, die neoklassische Theorie, integriert (Harberler 1970 (1933), S. 132). Die neoklassische Analysetechnik, welche die Wirtschaftswissenschaften bis heute dominiert, unterscheidet sich von der Klassik durch den marginalistischen Ansatz, welcher individuelle Optimierungskalküle als Erklärung für ökonomisches Verhalten in den Mittelpunkt rückt. Die Betrachtungsweise des Wirtschaftsprozesses aus der neoklassischen Perspektive lässt sich somit als mikroökonomisch beschreiben, während die klassische Perspektive eher makroökonomisch oder klassentheoretisch angelegt war. Im Mittelpunkt ihrer Betrachtung stand das Verhalten ganzer Bevölkerungsgruppen (Kapitalisten, Grundeigentümer und Arbeiter). Änderungen in der wirtschaftswissenschaftlichen Methodik, ausgelöst durch die so genannte marginalistische Revolution, durch welche Klassik und Neoklassik üblicherweise abgegrenzt werden, vollzogen sich Ende des 19. Jahrhunderts (Felderer/Homburg, S. 25).²²

„Am Beginn der Neoklassischen Periode finden wir drei Autoren, die unabhängig voneinander und nahezu gleichzeitig die „marginalistische Revolution“ einleiteten; es sind dies der Brite William Stanley Jevons (1835 – 1882), der Österreicher Carl Menger (1840 – 1921) und der Franzose Léon Walras (1834 – 1910). Kernstück ihrer Schriften, so verschieden diese auch sind, ist der Begriff des *Grenznutzens*, verstanden als der auf den Verbrauch einer letzten „kleinen“ Gütereinheit entfallende Nutzen.“ (Felderer/Homburg 2003, S. 26)

Seine erste Anwendung fand der neoklassische Marginalismus in der Werttheorie (Felderer/Homburg 2003, S. 25f.). An die Stelle der relativen Arbeitsmengen als Bestimmungsgröße der Kosten- und Preisrelationen der Güter setzte Harberler (1970 (1933)) mit den

²² Diese weit reichenden Änderungen in der Analysetechnik lassen sich mit einer Veränderung des Erklärungsziels ökonomischer Theorien erklären. „War das zentrale Anliegen der Klassiker die Erklärung der Entstehung, Verteilung und Verwendung eines volkswirtschaftlichen Überschusses, so stand das *Allokationsproblem* im Mittelpunkt neoklassischen Interesses: Nach welchen Gesetzen werden gegebene knappe Ressourcen auf alternative Verwendungsmöglichkeiten verteilt? Das Ergebnis Neoklassischer Bemühungen lautete, daß sich die Struktur des Angebotes über den Mechanismus der relativen Preise der Nachfragestruktur anpaßt und zugleich eine in gewissem Sinne optimale Allokation erreicht wird.“ (Felderer/Homburg 2003, S. 26)

Grenzkosten eine moderne Kostenformel (Harberler 1970 (1933), S. 133f.; Funck 1975, S. 438).

„Das Austauschverhältnis auf dem Marke ist gleich dem Verhältnis der Grenzkosten. [...] Auch dann ist es wahr, daß das Austauschverhältnis (= Preisverhältnis) von den Kosten bestimmt ist – Kosten nun nicht mehr im Sinne der Arbeitswertlehre, sondern Kosten im Sinne der österreichischen Schule, Kosten = entgangener Nutzen. Die (Grenz-)Kosten einer gegebenen Menge des Gutes A ist nunmehr diejenige Menge des Gutes B, auf die man verzichten muß, um die letzte Einheit des Gutes A herzustellen, und auf dem Markt muß das Austauschverhältnis zwischen A und B gleich den Kosten in diesem Sinne sein.“ (Harberler 1970 (1933), S. 133f.)

Festzuhalten bleibt, dass die grundlegende Idee des Prinzips des komparativen Vorteils trotz des Paradigmenwechsels in der Ökonomik und weit reichenden Modifikationen der wirtschaftswissenschaftlichen Analysemethoden bis heute bestehen konnte.

„Auch die für die Freihandelslehre so grundlegende Erkenntnis, die man aus dem Gesetz ziehen konnte, ist geblieben: Kapital und Arbeit werden an die Stellen höchsten Ertrages geleitet, obwohl sie selbst die Ländergrenzen nicht überschreiten; auch für solche Länder, die in allen Bereichen ihren Nachbarn überlegen sind, ist es vorteilhaft, an der internationalen Arbeitsteilung teilzunehmen.“ (Hansmeyer 1975, S. 491)

Empirische Testversuche der klassischen Außenhandelstheorie konnten jedoch die Theorie Ricardos weder verifizieren noch falsifizieren (Bender 2003, S. 493). Die als Mac-Dougall-Test bekannte empirische Untersuchung wurde erstmals mit Außenhandelsdaten der Vereinigten Staaten und Großbritanniens aus dem Jahr 1937 durchgeführt. Mit Hilfe dieser Daten wurde versucht, die Hypothese zu belegen, dass ein Land die Güter exportieren wird, bei denen das Verhältnis zwischen in- und ausländischer Arbeitsproduktivität höher ist als das Verhältnis zwischen in- und ausländischem Nominallohn (Bender 2003, S. 493).

„Before the war, American weekly wages in manufacturing were roughly double the British, and we find that, where American output per worker was more than twice the British, the United States had in general the bulk of the export market, while for products where it was less than twice as high the bulk of the market was held by Britain.“ (MacDougall 1951, S. 697f.)

Spätere empirische Überprüfungen der klassischen Außenhandelslehre auf Basis des Mac-Dougall-Tests, welche auf neueren Außen-

handelsdaten basierten, kamen zu ähnlichen Ergebnissen. Das Ergebnis der Analyse der Handelsstruktur mit Hilfe des von Ricardo entwickelten Gesetzes der komparativen Kosten behält somit seine Gültigkeit. Dennoch sind die Testergebnisse nicht als empirische Verifizierung der Theorie der komparativen Kosten zu interpretieren, da die im bilateralen Handel bestehende Warenstruktur der US-Exporte nach England und der England-Exporte in die USA nicht untersucht werden konnte. Zum einen lag dies daran, dass Marktanteilsvergleiche auf Drittländermärkten keine zwingenden Rückschlüsse auf die bilaterale Außenhandelsstruktur erlauben. Zum anderen wurde keine Analyse der Ursachen internationaler Produktivitätsunterschiede durchgeführt, so dass nicht nachweisbar ist, ob ein Produktivitätsvorsprung aufgrund der von Ricardo unterstellten natürlichen Umweltbedingungen basiert und somit von Dauer ist oder ob dieser aufgrund von Prozessinnovationen lediglich temporär besteht (Bender 2003, S. 493f.).

„Internationaler Handel eröffnet die Möglichkeit einer insgesamt besseren quantitativen Güterversorgung, wenn jedes der beteiligten Länder die Produktion des Gutes ausweitet, für das aufgrund der relativen Produktivitäten ein komparativer Kostenvorteil im Vergleich zu den anderen Handelsländern besteht. Bei linearen Produktionszusammenhängen – wie im Ricardo-Modell – wird die maximal mögliche internationale Güterversorgung durch eine vollständige Produktionsspezialisierung auf das Gut mit den komparativen Produktivitäts- bzw. Kostenvorteilen erreicht.“ (Dieckheuer 2001, S. 57)

Im Anschluss wird eine geschlechtersensible Analyse des Ricardo-Modells vorgenommen, indem zunächst die makroökonomische Variable Staat erörtert wird. Es folgt eine Betrachtung, inwiefern die reproduktive Sphäre in das Ricardo-Modell eingebunden ist. Auf der Basis dieser Analysen wird untersucht, inwiefern sich die geschlechtsspezifische Ungleichheit in der Ökonomie in der Determinante des komparativen Kostenvorteils, der Arbeitsproduktivität, widerspiegelt.

3.1.2 Der Staat als Variable im Ricardo-Modell

Im Ricardo-Modell stehen, wie in der Außenwirtschaftslehre generell, die grenzüberschreitenden ökonomischen Transaktionen zwi-

schen souveränen Nationalstaaten im Fokus der Analyse sowie die Auswirkungen dieser auf die nationale Wohlfahrt der an den grenzüberschreitenden Transaktionen beteiligten Länder (Krugman/Obstfeld 2003, S. 27). Somit gewinnt der Staat als makroökonomische Variable in der Außenwirtschaft im Vergleich zur Analyse der Binnenwirtschaft an Gewicht. Aus der Perspektive der feministischen Ökonomik ist die Frage zu stellen, ob das Verständnis der makroökonomischen Variable Staat in der Außenhandels-*theorie* von Ricardo von einem Male-bias durchdrungen ist und somit als eine Ursache für den zuvor erläuterten zweifachen Zusammenhang zwischen Geschlechterverhältnissen und Außenhandel (vgl. Kap. 2.3.1) gewertet werden kann.

„By exploring the metaphors through which economists make sense of the nation as an economic unit, we can begin to see that nations are gendered subjects of the economic discourse of macroeconomic restructuring.“ (Bergeron 1996, S. 111)

Staaten werden in der Ökonomie wie Individuen betrachtet. Sie gelten als autonom und souverän, ihnen werden wie Individuen Fähigkeiten und Präferenzen zugeschrieben (Bergeron 1996, S. 115).

„Nations are not like regions or families. They are sovereign, meaning that no central court can enforce its will on them with a global police force. [...]. A family or region has to compromise with others who have political voice. A nation feels less pressure to compromise and often ignores the interests of foreigners. [...] As long as countries exist, international economics will be a body of analysis distinct from the rest of economics. The special nature of international economics makes it fascinating and sometimes difficult.“ (Pugel 2004, S.1)

Die makroökonomische Variable Staat in ihrer heutigen Verwendung geht auf den Ökonomen John Maynard Keynes (1883 – 1946) zurück, dessen 1936 veröffentlichte Arbeit „General Theory of Employment, Interest and Money“ die Entwicklung der Makroökonomik wesentlich beeinflusste²³ (Adelstein 1991, S. 160f.; Bergeron

²³Hier wird der Einfluss Keynes lediglich auf die Entwicklung der makroökonomischen Variablen Staat betrachtet. Sein Einfluss auf die Makroökonomik generell soll nicht erörtert werden. An dieser Stelle sei nur kurz erwähnt, dass die mit Keynes emporkommende Anwendung der Makroökonomik ebenfalls mit einer Verschiebung des Erklärungsziels verbunden war. Stand in der Neoklassik in erster Linie das

1996, S. 118f.; Felderer/Homburg 2003, S. 27). Keynes offerierte der Makroökonomik mit dem Staat eine Variable, mit der das Allgemeinwohl erfassbar wurde. Seit Keynes herrscht in der Makroökonomik die Metapher vom Staat als einer natürlichen und immerwährenden Gemeinschaft vor, die alle BürgerInnen gleichermaßen erfasst. Die dem Staat zugehörigen BürgerInnen definieren sich in Abgrenzung zu BürgerInnen anderer Staaten, sowohl derer, die in anderen Staaten leben als auch solcher, die zwar in den Grenzen des eigenen Staates leben, aber einer anderen Gemeinschaft zugehörig sind. So sollen Grenzen sowohl geographisch als auch metaphorisch aufrechterhalten werden (Bergeron 1996, S. 111f.)²⁴. Auch wenn das Wirken Keynes zu einer Spaltung der Wirtschaftstheorie in der Hinsicht führte, als dass er gleichsam eine zweite makroökonomische Orthodoxie neben der Neoklassik konzipierte, wurde seine Entwicklung des Staates als makroökonomischer Variable von nahezu allen wirtschaftswissenschaftlichen Diskursen übernommen (Bergeron 1996, S. 119; Felderer/Homburg 2003, S. 29).

In der heutigen Interpretation des Ricardo-Modells ist somit die ökonomische Variable Staat, wie John Maynard Keynes sie konzipiert hat, vorherrschend. Doch auch David Ricardos Version des Modells basiert auf dem Verständnis des Staates als Individuum (Bergeron 1996, S. 118). Er und auch Adam Smith übertrugen den Grundgedanken der liberalen Schule der politischen Ökonomie, dass der Marktmechanismus, selbst unter der Bedingung, dass der Mensch eigennützig handelt, den gesamtgesellschaftlichen Wohlstand vergrößere, auf den Außenhandel (Schirm 2004, S. 19).

„Under a system of perfectly free commerce, each country naturally devotes its capital and labour to such employments as are most beneficial to each. This

Allokationsproblem im Mittelpunkt, so wendet sich die Theorie von Keynes dem Beschäftigungsproblem zu (Felderer/Homburg 2003, S. 28).

²⁴Im Rahmen der ökonomischen Betrachtung geht es nur um die wirtschaftliche Vorteilhaftigkeit der Staatenbildung. Die Entstehung von Staaten sowie ihre innere Verfasstheit werden ausgeblendet. „Ist dauerhafte Vorteilhaftigkeit für möglichst alle gegeben, so kann man sich den Staat – unabhängig von der tatsächlichen Geschichte eines konkreten Staates – als durch einen Als-ob-Vertrag entstanden vorstellen, der immer wieder dadurch erneuert wird, daß das Staatsvolk nicht emigriert.“ (Grossekettler 2003, S. 566)

pursuit of individual advantage is admirably connected with the universal good of the whole." (Ricardo 1969 (1817), S. 81)

Aus der Perspektive der feministischen Ökonomik sind somit beide Interpretationen des Staates als makroökonomischer Variable sowohl hinsichtlich ihrer analytischen Methode als auch hinsichtlich ihrer mikroökonomischen Fundierung aus der Perspektive des Male-bias zu hinterfragen. Im Mittelpunkt der Kritik hinsichtlich der analytischen Methode steht auch hier, wie für die Makroökonomik generell (vgl. Kap. 2.2.3), die Betrachtung aggregierter Größen. Somit verschleiern auch die der außenwirtschaftlichen Analyse zugrunde liegenden Größen den diesen innewohnenden Male-bias, da die durch Aggregation entwickelten Kategorien eine vermeintliche Geschlechtsneutralität signalisieren (Elson 1991a, S. 8f.).

„If one of the key metaphors of the nation is ‘horizontality’ – that the well-being of the nation is shared by all of its members, floating above any conflicts – then differential effects of policy are difficult to fit into the narrative of national economic well-being. If inflation falls, doesn’t everyone benefit? If GDP increases, aren’t we all wealthier? Mainstream economists are often led by macroeconomic statistics to assume that the answer to these questions is ‘yes’, even if those on the margins of the nation – women, minorities, the underclass – are actually worse off.” (Bergeron 1996, S. 121)

Hinsichtlich der analytischen Methode wirkt sich die Verwendung der makroökonomischen Variablen Staat auf Geschlechterverhältnisse insofern aus, als dass durch die Betrachtung der aggregierten gesamtgesellschaftlichen Wohlfahrt, der sogenannten *community indifference curve*²⁵, als Indikator für das ökonomische Wohlerge-

²⁵ Als Indifferenzkurve wird in der Wirtschaftswissenschaft die mathematische und graphische Darstellung von Präferenzen bezeichnet, welche die Nutzenerwartungen und -relationen der Individuen widerspiegelt. Die Indifferenzkurve zeigt alle Güterkombinationen, die mit dem gleichen Nutzenindex verbunden sind. Je weiter die Indifferenzkurve vom Ursprung entfernt ist, d.h. je höher sie im Koordinatensystem liegt, umso größer ist der Nutzen, den das Individuum aus der realisierbaren Güterkombination zieht. In der *community indifference curve* sind die Indifferenzkurven aller Mitglieder einer Gemeinschaft aggregiert, sie dient als Indikator des Nutzens der ganzen Gemeinschaft in Abhängigkeit von den innerhalb der Gemeinschaft verfügbaren Konsumgütern (Pugel 2004, S. 52f.; Franzke 1999, S. 104; Mankiw 2000, S. 596). Zwar wird auch in den Wirtschaftswissenschaften die Problematik gesehen, dass mittels der *community indifference curve* keine Aussagen über das Nutzenni-

hen der natürlichen und immerwährenden Gemeinschaft, in der alle Mitglieder dieser Gemeinschaft gleichermaßen erfasst werden, unterschiedliche Auswirkungen infolge der Aufnahme von Außenhandel sowie eine unterschiedliche Verteilung der Wohlfahrtserhöhung auf verschiedene gesellschaftliche Gruppen verschleiert werden, hier insbesondere entlang der Kategorie Gender.

Auch hinsichtlich der mikroökonomischen Fundierung der makroökonomischen Variable Staat ist die Metapher vom Staat als natürliche und immerwährende Gemeinschaft zu hinterfragen. Diese, der makroökonomischen Verwendung der Variablen Staat zugrunde liegenden Metapher, die den Eindruck erweckt, dass alle BürgerInnen gleichermaßen erfasst sind, führt dazu, dass der Staat in der makroökonomischen Theorie, ähnlich wie der Haushalt, als eine harmonische Einheit betrachtet wird, die von Reziprozität und Kooperation geprägt ist, was dazu führt, dass Machtasymmetrien verborgen bleiben (Bergeron 1996, S. 120).

„[...] the discussion of the boundaries of the nation goes right to the heart of the narrative of the nation as an autonomous, separate subject as well. And economics has written the national economy as autonomous subject. [...]. When neoclassicals and new classicals argue that national economies are inherently stable and self-regulating, they are unwittingly writing the trope of the nation as a masculine subject. The rational economy can achieve equilibrium, the economist's version of the political 'harmony of interests'. These imaginings construct the national economy as a subject that is a unified totality with no internal conflict.” (Bergeron 1996, S. 122)

In diesem Zusammenhang ist vor allem die auf der Kategorie Gender basierende Arbeitsteilung zwischen der produktiven und re-produktiven Sphäre der Ökonomie zu nennen (vgl. Kap. 2.2.2). Aufgrund der ihnen gesellschaftlich zugeschriebenen Rolle sind es Frauen, die den Großteil der reproduktiven Aufgaben in der Ge-

veau des einzelnen in der Gemeinschaft möglich sind. „Higher national well-being, as shown by a higher community indifference curve, does not mean that each person is actually better off.” (Pugel 2004, S. 54) Dennoch wird an dieser als Indikator des Nutzens festgehalten. Begründet wird dies damit, dass es sich bei der community indifference curve um ein praktisches und einfaches Analyseinstrument handle und dass interpersonelle Nutzenvergleiche ohnehin nicht möglich seien (Pugel 2004, S. 53).

meinschaft Staat übernehmen (Çağatay/Elson/Grown 1995, S. 1828). Indem die Erfassung der BürgerInnen eines Landes mittels der ökonomischen Variable Staat als gleiche, undifferenzierte Individuen erfolgt, werden die auf der Kategorie Gender basierenden unterschiedlichen gesellschaftlichen Aufgabenzuweisungen, welche die Wahl- und Handlungsfreiheit von Frauen einschränken, nicht wahrgenommen. Dies führt zu einer verzerrten Abbildung der Realität in makroökonomischen Modellen und Theorien und infolge dessen auch zu einer verzerrten Wahrnehmung der Realität in der Formulierung politischer Maßnahmen.

„The rhetoric of inclusivity implied by the nation, however, is also based on defining the limits of the national economy, often theorized along the lines of a public/private dichotomy that privileges male/public activity. Women’s activity is often marginalized. [...]. Not taking women’s work into account does have serious implications for the construction of macroeconomic theory and policy and its practice.” (Bergeron 1996, S. 120)

Somit konnte gezeigt werden, dass die makroökonomische Variable Staat sowohl hinsichtlich ihrer analytischen Methode als auch hinsichtlich ihrer mikroökonomischen Fundierung von einem Male-bias durchdrungen ist, da durch die Gleichsetzung aller Individuen die geschlechtsspezifische ökonomische Ungleichheit, welche sich im untergeordneten ökonomischen Status der Frau widerspiegelt, ignoriert wird. Dass die Wahl- und Handlungsfreiheit von Frauen aufgrund der ihnen gesellschaftlich zugeschriebenen Aufgaben in der reproduktiven Sphäre im Verhältnis zu der Wahl- und Handlungsfreiheit von Männern eingeschränkt ist, findet keine Beachtung. Die Ausblendung der geschlechtsspezifischen ökonomischen Ungleichheit impliziert, dass diese Ungleichheit bestehen bleibt. Auch insofern ist ein Male-Bias zu identifizieren.

3.1.3 Die reproduktive Sphäre im Ricardo-Modell

“Where do the effects of globalization fit in the larger conflicts over the distribution of the costs of care? Consider a mother who devotes much time and energy to enhancing her children’s capabilities and a country that devotes much of its national budget to family welfare. In the short run both are at a competitive disadvantage: they devote fewer resources to directly productive activities.

But in the long run their position depends on their ability to claim some share of the economic benefits produced by the next generation.” (UNDP 1999, S. 80)

Wie in der konventionellen Makroökonomik allgemein, so wird auch in der Außenwirtschaftslehre die reproduktive Sphäre ausgeblendet. Dies zieht zum einen, wie in Kap. 3.1.2 erläutert, eine ungleiche Verteilung der nationalen Wohlfahrt nach sich, da aus der geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung – reproduktive Aufgaben werden in den meisten Gesellschaften Frauen zugeschrieben – geschlechtsspezifische Machtasymmetrien innerhalb der Gesellschaft resultieren. Diese Machtasymmetrien werden in der ökonomischen Analyse nicht erfasst, da zum einen das methodische Verfahren der Aggregation und zum anderen verzerrende Annahmen hinsichtlich des Funktionierens der Mikroökonomie diese verschleiern (vgl. Kap. 2.2.3). Auch im Ricardo-Modell werden die Güter und Dienstleistungen, die in der reproduktiven Sphäre produziert werden, stillschweigend als gegeben und unerschöpflich betrachtet. Hier ist insofern ein Male-bias zu identifizieren, als dass die Arbeitsleistung, die zum Funktionieren der Ökonomie beiträgt, ignoriert wird, was impliziert, dass die Arbeitskraft in diesem Sektor als vollkommen elastisch betrachtet wird (Bakker/Elson 1998, S. 51ff.; vgl. Kap. 2.2.3). Hinsichtlich des Ricardo-Modells werden in dieser Arbeit drei Aspekte herausgearbeitet, anhand derer gezeigt werden kann, dass die Güter und Dienstleistungen, die in der reproduktiven Sphäre hergestellt werden, trotz ihrer Ausblendung stillschweigend als gegeben vorausgesetzt werden.

„And the essence of care is in the human bonds that it creates and supplies. Care, sometimes referred to as social reproduction, is also essential for economic sustainability.” (UNDP 1999, S. 77)

Im Ricardo-Modell wird nur der Produktionsfaktor Arbeit betrachtet. Insofern ist die in diesem Modell betrachtete Ökonomie von den Gütern und Dienstleistungen, die in der reproduktiven Sphäre erbracht werden, der Erhaltung und Erneuerung der menschlichen Arbeitskraft, abhängig. Dennoch wird auch in diesem Modell der Produktionsfaktor Arbeit als gegeben betrachtet. Dass dieser Produktionsfaktor selbst ein Gut ist, welches produziert werden muss, wird auch hier ausgeblendet (Elson 1991a, S. 10; vgl. Kap. 2.2.3). Die

in der reproduktiven Sphäre verrichtete Arbeit wird im Ricardo-Modell somit ausgeblendet und zugleich vorausgesetzt. Folglich wird die durch die Tätigkeiten in der reproduktiven Sphäre verursachte Arbeitsbelastung nicht in Betracht gezogen. Hier ist ein Male-bias dahingehend zu erkennen, als dass diese Arbeitsbelastung in erster Linie Frauen aufgrund der ihnen gesellschaftlich zugeschriebenen Rolle aufgebürdet wird.

„Feminist economists and social scientists have long observed that an increase in women’s labour force participation is not accompanied by a commensurate reduction in their unpaid domestic labour, [...], resulting in the so called ‘double day’ for women.” (Çağatay 2001, S. 24)

Ferner werden im Ricardo-Modell komparative Kostenvorteile auf unterschiedliche Arbeitsproduktivitäten zurückgeführt. Die Produktivität ist zum Teil von der Qualität des Produktionsfaktors abhängig, also von der Qualität der geleisteten Reproduktionsarbeit. Ein Male-bias ist insofern zu identifizieren, als dass ein bestimmtes Niveau der geleisteten Reproduktionsarbeit vorausgesetzt wird.

„The role of care in the formation of human capabilities and in human development is fundamental. Without genuine care and nurturing, children cannot develop capabilities, and adults have a hard time maintaining or expanding theirs. But the supply of care is not merely an input into human development. It is also an output, an intangible yet essential capability – a factor of human well-being.” (UNDP 1999, S. 77)

Die reproduktiven Tätigkeiten haben zur Folge, dass Frauen in ihrer Wahl- und Handlungsfreiheit hinsichtlich einer formalen Beschäftigung sowie hinsichtlich der Verfügung über arbeitsfreie Zeit im Verhältnis zu Männern eingeschränkt sind (Elson 1991a, S. 10).

Ein Indiz für diese Behauptung ist die Annahme, dass der Produktionsfaktor Arbeit innerhalb nationaler Grenzen völlig mobil ist. Es wird also angenommen, dass sich ein ökonomischer Strukturwandel ohne gesellschaftliche Kosten vollzieht. Aufgrund der geschlechtsspezifischen Eingebundenheit in die Ökonomie sind es vor allem Frauen, welche die gesellschaftlichen Kosten zur tragen haben. Dies zeigen Erfahrungen von Frauen weltweit, auch wenn

sie sich in ihren Erfahrungen stark unterscheiden (UNIFEM 2000, S. 17)²⁶.

„The difference between human resources and other resources does not mean that macro-economic thinking can safely ignore unpaid domestic labour. This neglect would only be justified if there were no interdependence between unpaid domestic work and the paid work that economists do include in the gross national product; or if macro-economic changes had no implications for the amount of unpaid domestic work that has to be done. This is far from being the case. Paid and unpaid work compete for women's time; and in the conditions typical in countries attempting to stabilise and adjust their economies, there is pressure on many women to increase both their paid and unpaid labour input.” (Elson 1991a, S. 176)

Somit ist das Ricardo-Modell insofern von einem Male-bias durchdrungen, als dass es die Güter und Dienstleistungen, welche in der reproduktiven Sphäre produziert werden, stillschweigend als gegeben voraussetzt, den Produktionsprozess dieser Güter und Dienstleistungen und die damit verbundenen Kosten aber nicht in Betracht zieht. Es lässt sich sogar behaupten, dass das Ricardo-Modell, indem es das Individuum in das Zentrum der ökonomischen Betrachtung stellt – selbst Staaten werden in der ökonomischen Betrachtung Individuen gleichgesetzt – die reproduktive Sphäre zum einen stärker ausblendet und zum anderen dieser immer mehr Aufgaben aufbürdet.

3.1.4 Arbeitsproduktivität und komparativer Kostenvorteil

In Kap. 3.1.2 wurde der Staat als makroökonomische Variable im Ricardo-Modell dahingehend kritisiert, dass er als eine Variable

²⁶ Die Ursachen für erhöhte gesellschaftliche Kosten unterscheiden sich in den verschiedenen Regionen der Welt. Dennoch sind es zumeist Frauen, die die erhöhten gesellschaftlichen Kosten zu tragen haben. „There, demands for economic justice were voiced by women of the South under pressure from World bank and IMF-designed adjustment policies; by women of Eastern Europe plunged into insecurity with the break-up of the system of public ownership and state planning; and by women in industrialized countries facing economic restructuring, with cuts in public expenditure on health, education and welfare services, and privatization of public services and enterprises.” (UNIFEM 2000, S. 17)

verstanden wird, in der alle BürgerInnen gleichermaßen erfasst sind. Unterschiedliche Auswirkungen, die mit der Aufnahme von Außenhandel einhergehen, auf verschiedene Mitglieder des Staates sowie eine ungleiche Verteilung des nationalen Wohlstandes innerhalb des Staates werden somit nicht betrachtet. Ein Beispiel für diese beiden Aspekte aus der Perspektive des Male-bias ist der residuale Gender Wage Gap²⁷, der in vielen Ländern festzustellen ist (ILO 2005b, S. 1).

„In addition, the gap in wages and earnings between men and women remains entrenched in many countries. In the EU Member States the gender gap in pay was 15 per cent in 2003. In many countries in Asia and the Middle East and North Africa, the gap was upwards of 40 per cent in some sectors.” (ILO 2005b, S. 1)

Der Gender Wage Gap ist somit als ein Indiz für einen Male-bias zu identifizieren, da der Reallohn²⁸, welcher ein Indikator für die reale Kaufkraft des verfügbaren Geldes ist, von Frauen geringer ist als der von Männern, und dieser Reallohnunterschied rational nicht erklärt werden kann, da er sich nicht mit einem unterschiedlichen Bildungs- oder Qualifikationsniveau begründen lässt. Im Zusammenhang mit dem Ricardo-Modell ist der residuale Gender Wage Gap aus der Perspektive der feministischen Ökonomik aber auch noch insofern interessant, als dass der komparative Vorteil auf eine höhere Arbeitsproduktivität zurückgeführt wird. Die Arbeitsproduktivität kann, wie im Folgenden noch erläutert wird, u.a. gesteigert werden, indem die Kosten des Produktionsfaktors Arbeit gesenkt werden (ILO 2005c, S. 2).

„The urgent and dominant question of the day is how to expand output growth, improve national standards of living, and maintain international competitiveness. Consequently, macroeconomists are now turning their attention to pro-

²⁷Mit diesem Begriff wird der Gender Wage Gap bezeichnet, der sich nicht mit einem unterschiedlichen Bildungs- oder Qualifikationsniveau, z.B. in Form unterschiedlicher Dauer der bereits gesammelten Arbeitserfahrung, begründen lässt (Black/Brainerd 2004, S. 544).

²⁸Hier wird lediglich der Reallohn betrachtet, da dieser ein Indikator für die Allokation der Konsumgüter ist. Die Allokation und Effizienz sowie die Verteilung stehen auch im Mittelpunkt der hier betrachteten realen Außenwirtschaftstheorien, die von der Existenz des Geldes abstrahieren (Gabler 2000, S. 297f.).

ductivity improvement, albeit from a national perspective. [...] very little attention has been paid to the role that the economic subordination of women plays in sustaining economic growth process." (Williams 1994, S. 71)

Der realen Außenhandelstheorie zufolge ist internationaler Handel für die daran beteiligten Länder vorteilhaft, weil dieser die Möglichkeit eröffnet, die gesamtwirtschaftliche Produktion insgesamt zu steigern. Globales wirtschaftliches Wachstum stellt sich demnach dann ein, wenn sich jedes Land auf die Produktion der Güter spezialisiert, bei deren Herstellung es komparative Kostenvorteile besitzt. In der Außenhandelstheorie von Ricardo wird, wie in Kap. 3.1.1 erläutert, der komparative Kostenunterschied auf internationale Produktivitätsunterschiede zurückgeführt (Bender 2003, S. 484; Dieckheuer 2001, S. 57). Das Kriterium der Produktivität ist somit eine entscheidende Größe im internationalen Handel, da es die Leistungsfähigkeit, basierend auf komparativen Kostenvorteilen in der Produktion, der Binnenökonomie im Verhältnis zu den anderen Ökonomien widerspiegelt.

Mit dem Begriff Produktivität wird in der Volkswirtschaftslehre das Verhältnis zwischen dem Produktionsergebnis und der Einsatzmenge aller Faktoren bezeichnet (Gabler 2000, S. 2507). In dieser Arbeit beschränkt sich die Betrachtung auf das Kriterium Arbeitsproduktivität. Dies liegt zum einen daran, dass Produktivität in der Volkswirtschaftslehre meist mit Arbeitsproduktivität gleichgesetzt wird (Gabler 2000, S. 193, 2507), zum anderen liegt es daran, dass dem hier zu analysierenden Außenhandelsmodell von Ricardo lediglich der Produktionsfaktor Arbeit zugrunde liegt. Mit dem Begriff der Arbeitsproduktivität wird das Verhältnis des gesamtwirtschaftlichen Produktionsergebnisses zur Einsatzmenge an Arbeitsleistung benannt (Gabler 2000, S. 193). Folglich ist der Reallohn, der den Preis des Produktionsfaktors Arbeit widerspiegelt, eine wichtige Determinante des komparativen Kostenvorteils.

„The unit labour cost measure is a ratio that is constructed from a numerator reflecting the major cost category in the production process (labour compensation) and a denominator reflecting the output from the production process [...]. Countries with a low level of unit labour costs relative to other countries may be regarded as cost competitive." (ILO 2005c, S. 2)

Die Erhöhung der Arbeitsproduktivität kann auf zwei Arten erreicht werden. Zum einen wird die Arbeitproduktivität erhöht, wenn der Preis der Produktionsfaktors Arbeit, also der Reallohn, sinkt. Die Arbeitsproduktivität erhöht sich aber auch, wenn sich das Produktionsergebnis bei gleich bleibenden Produktionsfaktoreinsatz erhöht, wenn also die Produktivität pro Arbeitseinheit zunimmt (ILO 2005c, S. 2).

„The ratio shows that a country can improve its cost competitiveness either by decreasing its labour costs per person employed (the numerator) or raising the productivity performance (the denominator), which implies that cost competitiveness is not only based on wage growth, but can be improved through raising productivity to create more output.” (ILO 2005c, S. 2)

Da, wie bereits erwähnt, im Außenhandelsmodell von Ricardo nur der Produktionsfaktor Arbeit betrachtet wird, wird im Folgenden lediglich die Erhöhung der Arbeitsproduktivität aufgrund einer Verringerung des Preises des Faktors Arbeit betrachtet. Aus der Perspektive des Analysekonzeptes Male-bias ist zum einen die Frage zu stellen, inwiefern sich Restrukturierungen zur Erhöhung der Arbeitsproduktivität auf die untergeordnete ökonomische Stellung der Frau auswirken und zum anderen ist die Frage zu stellen, inwiefern diese untergeordnete ökonomische Stellung zur Erhöhung der Arbeitsproduktivität und somit zum Vorhandensein von komparativen Kostenvorteilen beiträgt.

„But it so happens that such „advantages“ [„comparative advantages“, according to which different economies are advised to specialize in those products that they can sell profitably in the international market; C.F.] are closely linked to the cheap labor costs that come from women’s social and economic “disadvantages”; [...]” (Arizpe/Aranda 1981, S. 453)

In der realen Außenwirtschaftstheorie wird der residuale Gender Wage Gap nicht thematisiert, da davon ausgegangen wird, dass vollständige Konkurrenz herrscht und deswegen Lohnunterschiede, die auf Diskriminierung basieren, nicht existieren bzw. auf lange Sicht hin eliminiert werden (Busse/Spielmann 2005, S. 1). Gary S. Becker begründet die Eliminierung von Lohndiskriminierung damit, dass mit der Zunahme von Konkurrenz Lohndiskriminierung, welche nicht auf unterschiedliche Produktivitäten zu-

rückgeführt werden kann, für Firmen auf lange Sicht zu einem Wettbewerbsnachteil gegenüber Firmen wird, die diese Lohndiskriminierung, die lediglich auf Vorurteilen basiert, nicht praktizieren (Becker 1971, S. 43ff.).

Jagdish Bhagwati führt ein weiteres, im Zusammenhang mit der Aufnahme von internationalem Handel gewichtigeres Argument für die Eliminierung des residualen Gender Wage Gaps ins Feld. Die mit der Aufnahme von Außenhandel einhergehende Wettbewerbsintensität zwingt Firmen, Lohndiskriminierung aufgrund des daraus resultierenden Wettbewerbsnachteils zu unterlassen (Bhagwati 2004, S. 76).

„If markets open to trade, competition will intensify, whatever the reason that enables foreign firms to compete with our firms in our domestic and international markets. Faced with increased competition, firms that were happy to indulge their prejudice will now find that survival requires any and all fat be removed from the firm; cost cutting will mean that the price paid for prejudice will become unaffordable.“ (Bhagwati 2004, S. 76)

Dennoch ist der residuale Gender Wage Gap nicht nur in geschlossenen, sondern auch in offenen Volkswirtschaften zu beobachten (ILO 2005b, S. 1; Busse/Spielmann 2005, S. 2). Da die Aufnahme von Außenhandel nicht, wie von den zuvor erläuterten theoretischen Ansätzen angenommen, zu einer Eliminierung des residualen Gender Wage Gaps führt, ist ein Zusammenhang zwischen diesem und Außenhandel zu vermuten (Busse/Spielmann 2005, S. 2; Staveren 2003, S. 136f.).

So erläutern Young/Kerkmann/Widera in ihrer Studie, dass durch eine Einbeziehung der Machtasymmetrien der Geschlechter, die oben dargelegten theoretischen Ansätze auch den Schluss zulassen, dass sich der residuale Gender Wage Gap im Zuge der Aufnahme von grenzüberschreitendem Handel nicht notwendig verringert, sondern sogar verstärken kann²⁹. Sie führen das Argument

²⁹Bspw. geben Young/Kerkmann/Widera in ihrer Studie zu bedenken, dass infolge einer Handelsliberalisierung von Dienstleistungen, der Gender Wage Gap durch eine Verlagerung von ehemals öffentlichen Dienstleistungen in den privaten Sektor qualitativ ansteigen könne. Folglich würde auch der durchschnittliche Gender Wage Gap steigen (Young/Kerkmann/Widera 2006, S. 176).

ins Feld, dass unter der Annahme, dass Diskriminierung global existiert, diese Diskriminierung sich nicht, wie in der Argumentation von Becker und Bhagwati dargelegt, als ein komparativer Kostennachteil entlarvt (Young/Kerkmann/Widera 2006, S. 28f.³⁰).

„Wenn wir die Machtasymmetrien der Geschlechter einbeziehen, [...] dann kann eine Erklärung [...] gefunden werden, die nachweisen kann, warum Handelsliberalisierung Gendervorurteile nicht abbaut. Wenn wir nämlich davon ausgehen, dass auch die ausländische Konkurrenz diskriminiert und diese diskriminierende Praktiken in Auslandsniederlassungen fortgeführt werden, dann ist der Hebel des Drucks eines komparativen Nachteils für heimische Firmen nicht mehr gegeben. Wenn „alle“ diskriminieren, dann konfrontieren wir auf globaler Ebene eine „geschlossene“ Weltökonomie, die weder für ausländische noch inländische Wirtschaftsakteure komparative Nachteile mit sich bringt.“ (Young/Kerkmann/Widera 2006, S. 28f.)

Zwar weisen einige empirische Studien den oben erläuterten Zusammenhang zwischen zunehmender Konkurrenz und Verringerung des residualen Gender Wage Gaps nach, dennoch wird auch in diesen darauf hingewiesen, dass eine Eliminierung des Gender Wage Gaps nicht zu erwarten ist (Black/Brainerd 2004, S. 556).

„Although it is unlikely that increased trade had a substantial impact on the overall gender wage gap in the economy – the manufacturing sector currently comprises only about 15 % of the U.S. workforce – the empirical work in this paper suggest that the impact of trade on the structure of wages should be viewed in a more positive light than it recently has. Although trade may increase wage by modestly reducing the relative wages of less-skilled workers, at the same time it appears to benefit women by reducing the ability of firms to discriminate.“ (Black/Brainerd 2004, S. 556)

Eine Reihe weiterer empirischer Studien hingegen, welche vor allem die Daten asiatischer semi-industrialisierter, exportorientierter Staaten zur Grundlage haben, weisen einen positiven Zusammenhang zwischen residualem Gender Wage Gap und ökonomischen Wachstum für diese Länder nach (Beirik/Meulen/Rodgers/Zveglich 2003, S. 10; Staveren 2003, S. 136; Seguino 2000a; Seguino 2000b).

„[G]endered accounts of Asian growth are necessary to fully understand the success of the most rapidly growing of these economies. The evidence pre-

³⁰Die hier angegebenen Seitenzahlen beziehen sich auf das noch unveröffentlichte Manuskript.

sented here indicates that those Asian economies with the widest wage gaps between men and women grew the most rapidly. [...] Women's low wages stimulated export sales, providing the foreign exchange necessary for these economies to pursue their import substitution and modernization program." (Seguino 2000a, S. 51)

Stephanie Seguino verdeutlicht aber auch, dass die empirischen Ergebnisse nicht auf alle Länder übertragbar sind, sondern dass der Zusammenhang zwischen ökonomischen Wachstum und Geschlechterverhältnissen u.a. von der jeweiligen ökonomischen Struktur des Landes abhängig ist (Seguino 2000b, S. 1223). „The link between gender and growth is bound to differ historically, and in economies with differing economic structures and gender systems." (Seguino 2000b, S. 1223) Die Studie von Remco Oostendorp legt den Schluss nahe, dass die Veränderung des residualen Gender Wage Gaps des Weiteren von dem Qualifikationsniveau der jeweiligen Berufsgruppe abhängig ist (Oostendorp 2004, S. 1)

Auch wenn die empirischen Studien keine eindeutigen Ergebnisse über den Zusammenhang zwischen dem residualen Gender Wage Gap und der Ausweitung des internationalen Handels hervorbringen, so lässt sich ein Male-bias dennoch identifizieren, als dass der residuale Gender Wage Gap noch immer existiert (ILO 2005b, S. 1; Busse/Spielmann 2005, S. 2). Hieraus resultiert zum einen eine ungleiche Verteilung des nationalen Wohlstandes zwischen den Geschlechtern, welche den ökonomischen Status der Frau negativ tangiert. Zum anderen kann der residuale Gender Wage Gap die Struktur des Außenhandels insofern beeinflussen, als dass der geringere Reallohn weiblicher Arbeitskräfte eine Erhöhung der Arbeitsproduktivität und somit die Nutzung weiblicher Arbeitskraft einen komparativen Kostenvorteil darstellt.

„In other words, the wider the wage gap, the higher growth. [...] low female wages represent an important comparative advantage for export industries which employ predominantly women [...].“ (Staveren 2003, S. 176)

Als Ergebnis der in Kap. 3.1 durchgeführten geschlechtersensiblen Analyse des Ricardo-Modells lässt sich vorerst festhalten, dass dieses Modell nicht geschlechtsneutral ist, sondern aufgrund seiner

spezifischen Annahmen von einem Male-bias durchdrungen ist (siehe auch Kap. 3.3).

3.2 *Gender im Heckscher-Ohlin-Modell*

Die Quintessenz des Heckscher-Ohlin-Modells lautet, dass Außenhandel vorteilhaft ist, wenn sich jedes Land auf die Produktion der Güter spezialisiert, deren Herstellung einen relativ hohen Einsatz vom reichlich vorhandenen Produktionsfaktor erfordert, und dafür jene Güter importiert, deren Herstellung einen relativ hohen Einsatz des knappen Produktionsfaktors beansprucht. Heckscher und Ohlin führen komparative Kostenvorteile somit auf die unterschiedliche Ressourcenausstattung der Länder zurück. Dieser Erklärungsansatz für die Vorteilhaftigkeit des Außenhandels avancierte zu einer der einflussreichsten Theorien auf dem Gebiet des Außenhandels (Krugmann/Obstfeld 2004, S. 105; Pugel 2004, S. 62; Dieckheuer 2001, S. 85). Darüber hinaus erläuterten Heckscher und Ohlin auch die Wirkung des grenzüberschreitenden Handels auf die relativen Preise der Produktionsfaktoren in den am Handel beteiligten Ländern (Funck 1975, S. 448).

„Im Zuge der Aufnahme von Außenhandel wird in diesem Modell nicht nur das Güterpreisverhältnis, sondern auch das Faktorpreisverhältnis verändert. [...]. Der Außenhandel impliziert in jedem beteiligten Land eine Verschiebung der Produktionsstruktur in Richtung auf das Gut, das mit einem relativ hohen Einsatz des reichlich vorhandenen Produktionsfaktors hergestellt wird. Der Preis dieses Gutes nimmt in jedem Land relativ zum Preis des anderen Gutes zu. Gleichzeitig erhöht sich der Preis des reichlich vorhandenen Produktionsfaktors relativ zum Preis des anderen Faktors.“ (Dieckheuer 2001, S. 107f.)

Um eine geschlechtersensible Analyse des Heckscher-Ohlin-Modells leisten zu können, muss dieses zunächst erläutert werden und im Anschluss daran aus der Perspektive der Analysekategorie Male-bias erörtert werden.

3.2.1 Komparativer Vorteil und Faktorausstattung: Das Heckscher-Ohlin-Modell

Im Ricardo-Modell wird der komparative Vorteil, wie zuvor erläutert, auf unterschiedliche Arbeitsproduktivitäten in verschiedenen Ländern zurückgeführt. Um den Zusammenhang zwischen relativen Produktivitätsunterschieden und daraus resultierenden internationalen Preisunterschieden zu verdeutlichen, wird die Analyse im Ricardo-Modell auf einen homogenen Produktionsfaktor, den Faktor Arbeit, beschränkt (Dieckheuer 2001, S. 85; Krugman/Obstfeld 2004, S. 105).

„In der Realität kann Außenhandel zum Teil durch Unterschiede in der Arbeitsproduktivität erklärt werden, widerspiegelt jedoch auch die je nach Land unterschiedliche Ausstattung mit *Ressourcen*.“ (Krugman/Obstfeld 2004, S. 105)

Es stellt sich somit die Frage, ob komparative Vorteile, welche die effiziente Arbeitsteilung bedingen, nicht auch darauf zurückzuführen sind, dass die einzelnen Länder bei gleicher Technologie mit unterschiedlichen Produktionsfaktoren ausgestattet sind (Bender 2003, S. 484; Krugman/Obstfeld 2004, S. 105; Niehans 1995, S. 78). Die Beantwortung dieser Frage wurde von den schwedischen Ökonomen Eli Heckscher (1879 – 1952) und Bertil Ohlin (1899 – 1979), einem Schüler Heckschers an der Stockholmer Wirtschaftshochschule, geliefert und wird daher auch als Heckscher-Ohlin-Theorie bezeichnet³¹ (Niehans 1995, S. 78f.; Krugman/Obstfeld 2004, S. 105f.). Den Kern der Idee entwickelte Heckscher in einem in der schwedischen Zeitschrift *Ekonomisk Tidskrift* 1919 publizierten Artikel, welcher erst 1949 auch in englischer Sprache unter dem Titel „The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income“

³¹Im Zusammenhang mit der Heckscher-Ohlin-Theorie fällt auch oft der Name Paul Samuelson, einige Autoren sprechen sogar vom Heckscher-Ohlin-Samuelson-Theorem. Thomas A. Pugel erläutert dazu in seinem Lehrbuch, dass Paul Samuelsons Beitrag vor allem darin besteht, die Hypothesen von Heckscher und Ohlin mathematisch zu beweisen. „Ohlin’s persuasive narrative of the theory and the evidence that seemed to support it were later reinforced by another Nobel laureate, Paul Samuelson, who derived mathematical conditions under which the Heckscher-Ohlin (H-O) prediction was strictly correct.“ (Pugel 2004, S. 62)

veröffentlicht wurde (Niehans 1995, S. 78; Chipman 1966, S. 18; Pugel 2004, S. 62). Ohlin erläuterte diese Idee in seinem 1933 publizierten Buch „Interregional and International Trade“ ausführlich (Ohlin 1967 (1933); Pugel 2004, S. 62; Niehans 1995, S. 79).

„The prerequisites for initiating international trade may thus be summarized as different relative scarcity, i.e. different relative prices of the factors of production in the exchanging countries, as well as different proportions between the factors of production in different commodities.“ (Heckscher 1970 (1919), S. 278)

Eine wichtige Determinante für die Richtung und das Ausmaß des internationalen Handels ist somit die relative Ausstattung der verschiedenen Länder mit unterschiedlichen Produktionsfaktoren. Anders als im klassischen Ricardo-Modell wird im neoklassischen Heckscher-Ohlin-Modell davon ausgegangen, dass zur Produktion eines Gutes mehr als nur ein Produktionsfaktor eingesetzt wird. Wie in der modernen ökonomischen Theorie üblich werden in diesem Modell die Faktoren Arbeit und Kapital differenziert erfasst. Die ricardianische Determinante komparativer Kosten wird bei Heckscher und Ohlin durch die Annahme, dass die Produktionstechnologien in allen am Handel beteiligten Ländern identisch sind, ausgeschaltet (Diekheuer 2001, S. 85f.; Bender 2003, S. 484ff.).

„Einige Güter können in einem Land billiger erzeugt werden als in den anderen Ländern und werden in sie ausgeführt. Die Erzeugung dieser Güter braucht verhältnismäßig große Mengen der Produktionsfaktoren, welche dort billiger sind als in anderen Ländern. Daher ist die Ausfuhr in jedem Land aus Waren zusammengesetzt, in deren Erzeugung große Mengen von reichlich vorhandenen und billigen Produktionsfaktoren eingehen, während Güter, welche viel von spärlich vorhandenen und teuren Produktionsfaktoren enthalten, eingeführt werden. Indirekt tauscht jedes Land reichlich vorhandene Produktionsfaktoren für solche ein, von denen es ein geringes Angebot hat.“ (Ohlin 1971 (1930/31), S. 34)

Die Heckscher-Ohlin-Theorie basiert somit auf dem Zusammenhang zwischen relativer Faktorausstattung, relativen Faktorpreisen und relativen Güterpreisen. Der komparative Produktions- und Preisvorteil wird in der Heckscher-Ohlin-Theorie also darauf zurückgeführt, dass der reichlich vorhandene Produktionsfaktor in einem Land einen relativ geringen Preis besitzt und folglich die Güter, für deren Herstellung eine relativ große Menge dieses Pro-

duktionsfaktors aufgewendet werden muss, relativ kostengünstig sind (Bender 2003, S. 495).

„Generally, abundant factors are relatively cheap, scanty factors are relatively dear, in each region. Commodities requiring for their production much of the former and little of the latter are exported in exchange for goods that call for factors in the opposite proportions. Thus, indirectly, factors in abundant supply are exported and factors in scanty supply are imported.” (Ohlin 1967 (1933), S. 63)

Da im Mittelpunkt der Theorie die Proportion der unterschiedlichen Produktionsfaktorausstattung in den verschiedenen Ländern steht, wird die Heckscher-Ohlin-Theorie auch als Faktorproportionentheorie bezeichnet (Krugman/Obstfeld 2004, S. 106). Die Gültigkeit dieser Zusammenhänge ist abhängig von den zuvor getroffenen Annahmen. So bleiben die Voraussetzungen des Ricardo-Modells weitgehend erhalten. Im Heckscher-Ohlin-Modell werden auch zwei Länder und zwei Güter betrachtet. Allerdings werden, wie oben bereits erwähnt, zur Produktion der Güter nunmehr zwei Produktionsfaktoren, Arbeit und Kapital, eingesetzt. Sowohl auf den Faktormärkten³² als auch auf dem Gütermarkt herrscht vollständige Konkurrenz, d.h. dass sich die Preise auf diesen Märkten frei bilden. Faktorangebot und Faktornachfrage spiegeln sich somit in den relativen Faktorpreisen wider und auch die relativen Güterpreise sind Ausdruck der relativen Produktionskosten. Da die so genannte marginalistische Revolution in den Wirtschaftswissenschaften bei Erscheinen der Ideen von Heckscher und Ohlin bereits vollzogen war, sind Grenzkosten die Bestimmungsgrößen der Kosten- und Preisrelationen der Produktionsfaktoren und der Güter (Funck 1975, S. 426, 448; Dieckheuer 2001, S. 86). „The value of money is considered throughout to be constant in the sense that a unit of currency always correspond to the same amount of goods [...]” (Heckscher 1970 (1919), S. 274). Geldwertstabilität wird ebenso

³²Als Faktormarkt wird in der Makroökonomik der Markt bezeichnet, auf dem Produktionsfaktoren oder Verfügungsrechte über diese gehandelt werden. Zu den Faktormärkten zählen die Märkte für Arbeitskraft, Bodenleistung, Kapital (Gabler 2000, S. 1049). Im Heckscher-Ohlin-Modell werden nur die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital betrachtet, deswegen werden unter dem Begriff Faktormärkte hier lediglich der Arbeitsmarkt und der Kapitalmarkt zusammengefasst.

wie die Stabilität des Wechselkurses vorausgesetzt. Des Weiteren herrscht in dem Modell auch nach Aufnahme des grenzüberschreitenden Handels Vollbeschäftigung aller Produktionsfaktoren. Zudem werden konstante Kosten angenommen, d.h. dass die Kosten der Güterproduktion auch nach der Spezialisierung gleich bleiben, eine Ausweitung der Produktion geht also nicht mit fallenden oder steigenden Kosten einher.³³ Bedeutend ist noch die Annahme, dass die Produktionsfaktoren innerhalb der nationalen Grenzen teilbar sowie räumlich und im Hinblick auf ihren Verwendungszweck frei beweglich sind, zwischen den Ländern aber immobil sind (Funck 1975, S. 426, 448; Dieckheuer 2001, S. 86). Heckscher und Ohlin lieferten nicht nur einen Erklärungsansatz für die Aufnahme des freien grenzüberschreitenden Handels, sondern erläuterten auch die Wirkung, die von der Aufnahme von Außenhandel zwischen zwei autarken Ländern auf die Relationen der Preise der Produktionsfaktoren in diesen ausgeht (Funck 1975, S. 448ff.).

„[I]t can be seen that a difference in comparative advantage costs between countries will *create* trade but such a difference is not necessary for the continuance of already established trade; on the contrary, the differences in comparative cost are doomed to disappear as trade expands. [...]. With fixed supplies of the factors of production and the same techniques of production in all countries, we have seen that the final effect of international trade, with unimportant reservations, is the equalization of the *relative* prices of factors of production.“ (Heckscher 1970 (1919), S. 286f.)

Gemäß der Hypothese von Heckscher und Ohlin ist Außenhandel vorteilhaft, wenn jedes Land die Güter exportiert, zu deren Herstellung relativ viel von dem reichlich vorhandenen Produktionsfaktor aufgewendet werden muss, und dafür die Güter importiert, zu deren Herstellung relativ viel von dem knappen Produktionsfaktor eingesetzt werden muss (Dieckheuer 2003, S. 85). Mit der Aufnahme von Außenhandel werden sich die beteiligten Länder also auf die Produktion der Güter spezialisieren, zu deren Herstellung eine verhältnismäßig große Menge des reichlich vorhandenen Produk-

³³Die „economies of scale“ wurden erst seit den 1980er Jahren mit dem Aufkommen der „new trade theory“ in die Handelstheorie integriert, die allerdings eher eine Ergänzung zur klassischen Handelstheorie darstellt und die Modelle von Ricardo und Heckscher-Ohlin im Wesentlichen weiterhin gelten lässt (Krugman 1994, S. 1).

tionsfaktors erforderlich ist und die Produktion der Güter, zu deren Herstellung der Einsatz des knappen Produktionsfaktors in einer verhältnismäßig großen Menge notwendig ist, einstellen oder zumindest erheblich verringern. Damit steigt die Nachfrage nach dem reichlich vorhandenen Produktionsfaktor und die Nachfrage nach dem knappen Produktionsfaktor sinkt (Ohlin 1971 (1930/31), S. 35).

„Daher steigt in beiden Ländern die Nachfrage nach dem Produktionsfaktor, der verhältnismäßig reichlich vorhanden ist, und er erzielt einen höheren Preis, während der Produktionsfaktor, der spärlich angeboten ist, weniger nachgefragt wird und einen verhältnismäßig geringeren Preis erzielt als vorher. Die verhältnismäßige Knappheit der Produktionsfaktoren wird in beiden Ländern ausgeglichen.“ (Ohlin 1971 (1930/31), S. 35)

Durch den Außenhandel mit Gütern wird also nicht nur die internationale Divergenz der Güterpreise, sondern auch die internationale Divergenz der Faktorpreise egalisiert. Aufgrund von zahlreichen, hier nicht näher erläuterten Hindernissen, welche einen Austausch von Produktionsfaktoren zwischen Ländern erschweren oder sogar verhindern, ist eine geographische Umverteilung der Produktionsfaktoren mit dem Ziel einer effizienten Produktionsstruktur kaum möglich. Nichtsdestotrotz ist ein Ausgleich der Faktorpreise möglich, da im Zuge des Güteraustausches auch indirekt Produktionsfaktoren gehandelt werden (Ohlin 1971 (1930/1931), S. 35ff.; Krugman/Obstfeld 2004, S. 118).

Aufgrund des großen Einflusses auf die Außenhandelstheorie wurde die Faktorproportionentheorie umfangreichen empirischen Tests unterzogen (Krugman/Obstfeld 2004, S. 123ff.). Die wohl bedeutendste empirische Überprüfung wurde im Jahre 1953 veröffentlicht. In dieser Studie unterzog Wassily Leontief die Faktorproportionentheorie einem empirischen Bewährungstest, indem er mittels einer Input-Output-Studie für die Vereinigten Staaten aus dem Jahr 1947 den Kapital- und Arbeitseinsatz pro 1 Million US-Dollar der amerikanischen Export- und Importkonkurrenzprodukte ermittelte. Da die Vereinigten Staaten zu der Zeit als kapitalreichstes Land der Welt eingestuft werden konnten, hätte die Überprüfung gemäß der Faktorproportionentheorie ergeben müssen, dass

die Vereinigten Staaten kapitalintensive Güter exportieren und arbeitsintensive Güter importieren (Bender 2003, S. 500).

„These figures show that an average million dollars' worth of our exports embodies considerably less capital and somewhat more labor than would be required to replace from domestic production an equivalent of our competitive imports. America's participation in the international division of labor is based on its specialization on labor intensive, rather than capital intensive, line of production. In other words, this country resorts to foreign trade in order to economize its capital and dispose of its surplus labor, rather than vice versa. The widely held opinion that – as compared to the rest of the world – the United States' economy is characterized by a relative surplus of capital and a relative shortage of labor proves to be wrong. As a matter of fact, the opposite is true.“ (Leontief 1969 (1953), S. 125f.)

Das Ergebnis des Leontief-Tests widerspricht somit der Hypothese der Faktorproportionentheorie, da amerikanischen Exporte eine niedrigere Kapitalintensität aufwiesen als die Importe. Die Vereinigten Staaten exportierten also arbeitsintensive Güter und importierten kapitalintensive Güter. Das Ergebnis dieser Studie wird als Leontief-Paradoxon bezeichnet. Die Erklärungen und Lösungen dieses Paradoxons mündeten im Neo-Faktorproportionen-Theorem (Bender 2003, S. 500ff.; Krugman/Obstfeld 2004, S. 123f.)

„Es wurde der Nachweis erbracht, daß [...] das LEONTIEF-Paradoxon gelöst werden und das Faktorproportionen-Theorem in erweiterter Form seine Bestätigung finden kann, wenn für die Produktionsfaktoren Arbeit oder Kapital die Homogenitätsannahme aufgehoben wird.“ (Bender 2003, S. 501)

Wird die Homogenitätsannahme aufgehoben, so kann das Zwei-Faktoren-Modell der Faktorproportionen-Theorie auf zwei verschiedenen Wegen realitätsgerechter modelliert werden. Auf der einen Seite kann die bislang als homogen betrachtete Arbeitskraft in verschiedene Kategorien von Arbeitskräften unterschiedlichen Qualifikationsniveaus eingeteilt werden, auf der anderen Seite kann der Kapitalbegriff ausgedehnt werden und durch das mittels Ausbildung der Arbeitskräfte aufgebaute Humankapital ergänzt werden. Mit dieser erweiterten Annahme kann nun der Fall modelliert werden, dass ein Land zwar über relativ viel Arbeitskraft verfügt, aber mit Arbeitskräften höheren Qualifikationsniveaus verhältnismäßig knapp ausgestattet ist, während ein anderes Land

über relativ viel Kapital verfügt und auch verhältnismäßig reichlich mit höher qualifizierten Arbeitskräften ausgestattet ist. Die Intensität der eingesetzten Mengen an qualifizierten und gering qualifizierten Arbeitskräften unterscheidet sich in der Regel in der Herstellung verschiedener Güter (Bender 2003, S. 501).

„Damit folgt das internationale Spezialisierungsmuster nunmehr einem modifizierten Faktorproportionen-Theorem: kapitalreiche Länder, die auch relativ reichlich mit ausgebildeten Arbeitskräften höherer Qualifikationsniveaus ausgestattet sind, werden vor allem jene Güter exportieren, deren Erzeugung den Faktor qualifizierte Arbeit intensiv nutzt, während ihre Importprodukte in den Ursprungsländern mit einem relativ hohen Anteil gering ausgebildeter Arbeitskräfte erstellt werden.“ (Bender 2003, S. 502)

Trotz dieser Modifikation behält die Hypothese der Heckscher-Ohlin-Theorie ihre Gültigkeit, welche besagt, dass Außenhandel vorteilhaft ist, wenn jedes Land die Güter exportiert, zu deren Herstellung relativ viel von dem reichlich vorhandenen Produktionsfaktor eingesetzt werden muss, und dafür die Güter importiert, zu deren Herstellung relativ viel von dem knappen Produktionsfaktor aufgewendet werden muss (Dieckheuer 2003, S. 85).

Es folgt eine geschlechtersensible Analyse des Heckscher-Ohlin-Modells. Der Aufbau dieser gleicht dem der Analyse des Ricardo-Modells. Auch hier wird zunächst die makroökonomische Variable Staat erörtert. Dieser schließt sich eine Betrachtung der Eingebundenheit der reproduktiven Sphäre in das Heckscher-Ohlin-Modell an. Auf der Basis dieser Analysen wird geprüft, inwiefern sich die geschlechtsspezifische Ungleichheit in Ökonomie in der Determinante des komparativen Kostenvorteils, der Ressourcenausstattung, widerspiegelt.

3.2.2 Der Staat als ökonomische Variable im Heckscher-Ohlin-Modell

Die Betrachtung der ökonomischen Variable Staat im Heckscher-Ohlin-Modell schließt sich an die in Kap. 3.1.2 vorgenommene Betrachtung des Staates als ökonomischer Variable im Ricardo-Modell an. Wie dem Ricardo-Modell in seiner heutigen Interpreta-

tion, so liegt auch dem Heckscher-Ohlin-Modell die ökonomische Variable Staat, wie John Maynard Keynes sie entwickelt hat, zugrunde.

„[T]he nation is a ‘black box’ in economic theory. Much as gender is, the nation is viewed as an obvious and natural social entity that requires no investigation. Economists construct the nation as being homogeneous and uniform.” (Samson 1995, S. 152)

Somit ist die ökonomische Variable Staat auch im Heckscher-Ohlin-Modell hinsichtlich ihrer mikroökonomischen Fundierung von einem Male-bias durchdrungen, da dieser Variable auch hier die Metapher einer natürlichen und immerwährenden Gemeinschaft zugrunde liegt, welche den Eindruck erweckt, dass alle BürgerInnen gleichermaßen erfasst sind. Machtasymmetrien innerhalb des Staates, welche u.a. auf der Kategorie Gender basieren, bleiben verborgen und werden deswegen in der ökonomischen Theorie auch nicht in Betracht gezogen. Staaten werden auch in diesem Modell wie Individuen betrachtet, sie gelten als autonom und souverän, ihnen werden wie Individuen Fähigkeiten und Präferenzen zugeschrieben (vgl. Kap. 3.1.2).

Auch hinsichtlich der analytischen Methode ist die ökonomische Variable Staat im Heckscher-Ohlin-Modell von einem Male-bias durchdrungen. Die Vorteilhaftigkeit der Aufnahme von Außenhandel, mit der eine Spezialisierung der Produktion eines Landes auf die Herstellung der Güter einhergeht, zu deren Produktion viel von dem im Land reichlich vorhandenen Produktionsfaktor eingesetzt werden muss, wird auch hier mit einer höheren ‘community indifference curve’ begründet. Diese aggregierte ‘community indifference curve’ dient als Indikator für das ökonomische Wohlergehen des Staates. Je höher diese im Koordinatensystem liegt, umso größer ist die gesamtgesellschaftliche Wohlfahrt des Landes. Auch hier werden unterschiedliche Auswirkungen infolge der Aufnahme von Außenhandel sowie eine unterschiedliche Verteilung der gesamtgesellschaftlichen Wohlfahrtserhöhung auf verschiedene gesellschaftliche Gruppen verschleiert (vgl. Kap. 3.1.2).

„By modelling gender inequality [...], we do not consider any effect on welfare levels, since these depend on a number of assumptions [...]. In particular, gender inequality itself is not incorporated in the utility function.” (Busse/Spielmann 2005, S. 8)³⁴

Es konnte also gezeigt werden, dass die makroökonomische Variable Staat, wie sie im Heckscher-Ohlin-Modell verwendet wird, von einem Male-bias gekennzeichnet ist.

3.2.3 Die reproduktive Sphäre im Heckscher-Ohlin-Modell

Auch in der Analyse des Heckscher-Ohlin-Modells wird die reproduktive Sphäre ausgeblendet. Somit werden Machtasymmetrien innerhalb der Gesellschaft, welche aus der geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung resultieren, nicht in Betracht gezogen (vgl. Kap. 2.2.3; Kap. 3.1.3). Dennoch werden auch im Heckscher-Ohlin-Modell die Güter und Dienstleistungen, welche in der reproduktiven Sphäre hergestellt werden, stillschweigend als gegeben und unerschöpflich betrachtet. Hier sind vor allem zwei Aspekte näher zu betrachten, die diese Behauptung stützen. Zum einen werden im Heckscher-Ohlin-Modell, wie in Kap. 3.2.1 erläutert, zwei Länder, zwei Güter und zwei Produktionsfaktoren betrachtet. Die Produktionsfaktoren sind Arbeit und Kapital. Auch in diesem Modell wird zwischen diesen beiden Produktionsfaktoren nicht unterschieden. Es wird nicht in Betracht gezogen, dass der Produktionsfaktor Arbeit nicht einfach gegeben ist, sondern dass dieser ein Produkt ist, welches von der unbezahlten Arbeit in der reproduktiven Sphäre bereitgestellt wird (Elson 1991a, S. 10; vgl. Kap. 2.2.3). Zum anderen werden die sozialen Kosten, die der ökonomische Strukturwandel infolge der Produktionsspezialisierung nach sich zieht, nicht berücksichtigt.

³⁴ Die utility function bzw. Nutzenfunktion bedeutet im Hinblick auf die Indifferenzkurvenbetrachtung, dass mit der Entfernung einer Indifferenzkurve vom Ursprung der realisierbare Nutzen zunimmt. Je höher also der Wert der Nutzenfunktion ist, umso weiter liegt die realisierbare Indifferenzkurve vom Ursprung entfernt und umso größer ist der realisierbare Nutzen (Frantzke 1999, S. 106f.).

„A virtue of the Heckscher-Ohlin (H-O) theory of trade patterns is that it offers realistic predictions of how trade affects the income of groups representing different factors of production. In each country international trade divides society into gainers from trade and losers from trade because changes in relative product prices are likely to raise the rewards to some factors and lower the rewards of other.” (Pugel 2004, S. 69)

Zwar wird berücksichtigt, dass wegen der Produktionsspezialisierung der knappe Produktionsfaktor zunächst an Einkommen verliert und es insofern Verlierer innerhalb der Gesellschaft geben kann. Es wird aber nicht thematisiert, wie diese negativen ökonomischen Konsequenzen aufgefangen werden.

„When a gap occurs between household basic needs and the level of household monetary income as a result of the restructuring process, there may be a reallocation of household resources, particularly of female household labor between the market and the nonmarket economy. In many cases, coping with the increased demand for their labor may leave women little or no choice other than to increase their work intensity.” (Floro 1995, S. 1926)

Es ist dahin gehend ein Male-bias zu identifizieren, als dass die sozialen Kosten des ökonomischen Strukturwandels durch Mehrarbeit in der reproduktiven Sphäre absorbiert werden, die Arbeitsintensität der Frauen also zunimmt, ohne dass dies von der ökonomischen Theorie berücksichtigt wird (vgl. Kap. 3.1.3). Somit ist das Heckscher-Ohlin-Modell insofern von einem Male-bias durchdrungen, als dass es die Kosten bzw. die Arbeit, die im Zuge der Aufnahme von Außenhandel und der damit einhergehenden Produktionsspezialisierung der reproduktiven Sphäre aufgebürdet werden, nicht in Betracht zieht.

3.2.4 Ressourcenausstattung und komparativer Kostenvorteil

Gemäß der Hypothese des Heckscher-Ohlin-Modells ist Außenhandel vorteilhaft, wenn sich jedes Land auf die Produktion der Güter spezialisiert, deren Herstellung einen relativ hohen Einsatz vom reichlich vorhandenen Produktionsfaktor erfordert, und dafür jene Güter importiert, deren Herstellung einen relativ hohen Einsatz des knappen Produktionsfaktors beansprucht (Dieckheuer 2001, S. 85). Ist ein Land relativ reichlich mit dem Produktionsfaktor Arbeit und

relativ knapp mit dem Produktionsfaktor Kapital ausgestattet, so hat dieses Land einen komparativen Kostenvorteil in der Produktion von Gütern, deren Herstellung einen relativ hohen Einsatz des Produktionsfaktors Arbeit erfordert (Busse/Spielmann 2005, S. 8).

Eine Erhöhung der Frauenerwerbsquote eines Landes entspricht einer Erhöhung der Verfügbarkeit des Produktionsfaktors Arbeit und somit gemäß der Hypothese des Heckscher-Ohlin-Modells einem komparativen Kostenvorteil in der Produktion arbeitsintensiver Güter. Generell ist davon auszugehen, dass eine höhere Erwerbsbeteiligung von Frauen zur Gleichstellung der Geschlechter beiträgt, da Frauen sich durch ein eigenes Einkommen Zugang zu Ressourcen verschaffen und somit ihren ökonomischen Status verbessern (vgl. Kap. 2.2.2). Im Zusammenhang mit dem Heckscher-Ohlin-Modell ist aus der Perspektive der Analyse-kategorie Male-bias allerdings zu fragen, worin sich die Vorteilhaftigkeit einer Erhöhung der Frauenerwerbsquote im Zusammenhang mit der Aufnahme von Außenhandel begründet. Darüber hinaus ist der Frage nachzugehen, wie sich eine Zunahme der Frauenerwerbstätigkeit im Zusammenhang mit internationalem Handel auf den ökonomischen Status der Frau auswirkt.³⁵

„Women are concentrated as workers within all parts of relatively labour intensive operations in the industrial sector, in both North and South. The fundamental reason for this concentration is that women, for a variety of socially determined reasons, directly or indirectly discriminatory in character, are paid lower wages than men. [...] Hence women are the source of the lowest of low-wage labour available [...]” (Joekes 1995, S. iv)

Eine Erhöhung der Frauenerwerbsquote ist somit im Zuge der Aufnahme von Außenhandel nicht nur aus dem Grund von Vorteil, als dass sich dadurch die Verfügbarkeit des Produktionsfaktors Arbeit

³⁵In diesem Abschnitt werden diese beiden Fragen nur im Zusammenhang mit dem Reallohn betrachtet. Für die Erörterung der Frage, ob eine Zunahme der Frauenerwerbstätigkeit zu mehr Geschlechtergleichheit führt, ist neben dem Aspekt der Entlohnung auch der Aspekt der Arbeitsbelastung in der reproduktiven Sphäre von Bedeutung (Elson 1999, S. 213). Inwiefern sich die Arbeitsteilung innerhalb dieser Sphäre im Zusammenhang mit einer höheren Frauenerwerbsbeteiligung im Zuge der Aufnahme von Außenhandel verändert, kann in dieser Arbeit aufgrund des begrenzten Rahmens nicht nachgegangen werden.

erhöht. Ein weiterer Grund liegt darin, dass Frauen als Arbeitskraft aufgrund des residualen Gender Wage Gaps günstiger sind als Männer und somit ihre vermehrte Beschäftigung einer Erhöhung des komparativen Kostenvorteils gleichkommt (vgl. Kap. 3.1.4).

„The labour intensive producer operating in a competitive market [...] is obliged to keep the wage bill, the main cost of the business, as low as possible. Employing women minimizes the wage bill without sacrifice of labour productivity.“ (Joekes 1995, S. 12)

Der residuale Gender Wage Gap existiert nicht nur im Bereich der gering qualifizierten Beschäftigung. Auch im Bereich der hoch qualifizierten Beschäftigung ist der residuale Gender Wage Gap existent (Elder/Schmidt 2004, S. 12). Innerhalb des Heckscher-Ohlin-Modells kann somit eine Erhöhung der Frauenerwerbsquote als Schaffung des größtmöglichen komparativen Kostenvorteils interpretiert werden (Joekes 1995, S. iv).

Hier lässt sich ein Male-bias erkennen, als dass Frauen als Arbeitskraft nur interessant sind, weil sie als Arbeitskraft einen geringeren Kostenfaktor als Männer darstellen, und insofern davon auszugehen ist, dass eine gleiche Entlohnung, welche eine Erhöhung der Geschlechtergleichheit darstellen würde, nicht zu erwarten ist, da dies einer Verringerung des komparativen Kostenvorteils gleichkommen würde.

„Assuming persistent gender inequality in wages would then enable a firm to gain a competitive advantage vis-à-vis firms in other countries [...]. As a consequence, we would observe a stronger comparative advantage in labour-intensive goods.“ (Busse/Spielmann 2005, S. 9)

Trotz einer zunehmenden Frauenerwerbsbeschäftigung haben Frauen somit tendenziell einen geringeren Zugang zu Ressourcen aufgrund ihres geringeren Reallohns. Ihr untergeordneter ökonomischer Status bleibt somit bestehen. Selbst innerhalb der neoklassischen Logik lässt sich mit Hilfe des von Wolfgang Stolper und Paul Samuelson entwickelten Theorems ein weiteres Argument dafür finden, dass die Aufnahme von Außenhandel nicht zu mehr Geschlechtergleichheit in Form eines homogenen ökonomischen Status der Geschlechter führt. In ihrem Theorem wenden Stolper und Samuelson das von Heckscher und Ohlin entwickelte Faktor-

preisausgleichstheorem, welches besagt, dass durch Außenhandel die Divergenz der Faktorpreise egalisiert wird (vgl. Kap. 3.2.1), auf die Frage nach den Auswirkungen der internationalen Faktorausstattungen auf die Realeinkommensverteilung an (Scherrer/Greven/Frank 1998, S. 54; Ethier 1997, S. 152f.; Rose/Sauernheimer 1995, S. 599ff.)

„Dieses [das Stolper-Samuelson-Theorem; C.F.] besagt, daß beim Abbau von Handelsschranken der relativ knappe Produktionsfaktor Einkommensverluste hinnehmen muß, da dieser durch den Handel weniger knapp wird. Auf den Handel zwischen Industrie- und Entwicklungsländer übertragen, läßt dieses Theorem erwarten, daß die Entlohnung geringqualifizierter Arbeitskräfte in Industrieländern sich dem in Entwicklungsländern vorherrschenden Niveau annähern wird.“ (Scherrer/Greven/Frank 1998, S. 54f.)

Unter der Annahme einer geschlechtsspezifischen Segregation der Arbeitsmärkte – Frauen sind im Bereich der gering qualifizierten und niedrig entlohnten Beschäftigung überrepräsentiert³⁶ – läßt sich zeigen, dass Frauen als Arbeitnehmerinnen von den Auswirkungen des Faktorpreisausgleichstheorems anders betroffen sind als Männer als Arbeitnehmer. So weisen Scherrer/Greven/Frank darauf hin, dass das Stolper-Samuelson-Theorem, auf den Handel zwischen Industrie- und Entwicklungsländer angewendet, den Schluss nahe legt, dass sich die Entlohnung der gering qualifizierten Arbeitskräfte in Industrieländern dem Niveau der Entlohnung in Entwicklungsländern anpassen wird (Scherrer/Greven/Frank 1998, S. 54f.). In entwickelten Gebieten sind Frauen also unter denjenigen, die Realeinkommenseinbußen im Zuge der Aufnahme von Außenhandel zu erwarten haben, überproportional vertreten (Y-

³⁶ Eine aktuelle Studie der ILO zeigt, dass diese Segregation der Arbeitsmärkte noch immer vorherrschend ist. „Another significant trend in the global labour market is evidenced by higher female employment elasticities [...] than in the corresponding elasticities for men. This result appears to indicate a “catching up” in terms of women’s labour force participation relative to men’s, however this result may also be indicative of women’s continued disproportionate representation in low-wage and low-productivity jobs.” (ILO 2005a, S. 18)

ung/Kerkmann/Widera 2006, S. 30f.). Ein Male-bias ist also insofern zu identifizieren, als dass nicht davon auszugehen ist, dass sich der ökonomische Status der Frau im Hinblick auf das Realeinkommen und somit im Hinblick auf den Zugang zu Ressourcen verbessert, sondern im Gegenteil es sogar innerhalb der neoklassischen Logik Argumente dafür gibt, dass sich der Realeinkommensunterschied zwischen Männern und Frauen sogar noch verschärft.

Auch für das Heckscher-Ohlin-Modell lässt sich als Ergebnis der geschlechtersensiblen Analyse festhalten, dass dieses trotz seiner vermeintlichen Geschlechtsneutralität aufgrund seiner spezifischen Annahmen von einem Male-bias durchdrungen ist. Ausführlich werden die Ergebnisse der Analysen beider Modelle im Folgenden in Kap. 3.3 dargestellt.

3.3 Zusammenfassung

„Die wichtigste Erkenntnis der Außenwirtschaftstheorie besteht wohl darin, dass Handel einen Zugewinn an Wohlstand bringt, dass also der gegenseitige Austausch von Waren und Dienstleistungen allen beteiligten Ländern in nahezu allen Fällen Nutzen bringt.“ (Krugman/Obstfeld 2003, S. 28)

Als Ergebnis der Darstellung der realen Außenhandelstheorien von Ricardo und Heckscher-Ohlin lässt sich festhalten, dass sich die Aufnahme von Außenhandelsbeziehungen unter Freihandelsbedingungen positiv auf die nationale Wohlfahrt der Länder auswirkt, wenn komparative Kostendifferenzen in der Produktion einzelner Güter bestehen. Der Unterschied zwischen den beiden Außenhandelstheorien besteht, wie erläutert, in der Erklärung der Ursache der komparativen Kostendifferenzen (Bender 2003, S. 484). Das Prinzip der komparativen Kosten, welches beiden Theorien zugrunde liegt, ist in der Außenwirtschaftslehre von zentraler Bedeutung und hat die Außenwirtschaftspolitik seit Ende des Zweiten Weltkrieges entscheidend geprägt (Avin 2004, S. 492).

Für konventionelle ÖkonomInnen steht die Frage nach der Effizienz des freien, grenzüberschreitenden Güteraustausches im Mittelpunkt des Interesses. Feministische ÖkonomInnen hingegen fokussieren in ihrer Analyse zum einen die Frage, inwiefern sich

Außenhandel auf den ökonomischen Status der Frau auswirkt. Zum anderen steht für sie die Frage im Zentrum der Analyse, inwiefern sich der untergeordnete ökonomische Status der Frau auf die Struktur des Außenhandels auswirkt (Çağatay 2001, S. 6; Grown/Elson/Çağatay 2000, S. 1145; Staveren 2003, S. 127).

“These [macroeconomic; C.F.] concepts are seen to be biased because macro-policies formulated within a framework of such [macro-economic concepts; C.F.], while appearing gender-neutral, in fact have a discriminatory effect on women.” (Mukhopadhyay 1994, S. 158)

Mittels der geschlechtersensiblen Analyse der Außenhandelstheorien von Ricardo und Heckscher-Ohlin konnte gezeigt werden, dass sich geschlechtsspezifische Auswirkungen bereits aus diesen ableiten lassen, da diesen zugrunde liegende Annahmen von einem Male-bias gekennzeichnet sind. Die Ergebnisse dieser Analyse werden in den folgenden drei Tabellen zusammengefasst.

Tabelle 1: Male-Bias in der realen Außenwirtschaftstheorie

Annahmen der Modelle	Male-bias
Der Staat wird als eine natürliche und immerwährende Gemeinschaft betrachtet. Er gilt als Variable, mit der das Allgemeinwohl messbar ist, da alle Individuen gleichermaßen erfasst sind.	Durch die Gleichsetzung der Individuen wird die geschlechtsspezifische ökonomische Ungleichheit egalisiert. Der untergeordnete ökonomische Status der Frau, welcher sich in der geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung widerspiegelt, wird ausgeblendet und perpetuiert.
Diese Betrachtung des Staates mündet in der Verwendung der community indifference curve als Indikator für das Allgemeinwohl. Die Vorteilhaftigkeit von Außenhandel wird mit einer höheren community indifference curve der einzelnen Staaten begründet.	Durch Aggregation entwickelte Größen signalisieren eine vermeintliche Geschlechtsneutralität; geschlechtsspezifisch differenzierte Auswirkungen werden nicht erfasst.
Der Produktionsfaktor Arbeit wird als gegeben betrachtet.	Die reproduktive Sphäre wird ignoriert. Die Arbeitskraft, die in diesem Sektor aufgewendet wird, wird als vollkommen elastisch betrachtet. Ein bestimmtes Niveau der geleisteten Reproduktionsarbeit, welche sich in der Qualität des Produktionsfaktors Arbeit widerspiegelt, wird vorausgesetzt.
Der Produktionsfaktor Arbeit ist innerhalb der nationalen Grenzen vollkommen mobil.	Erhöhte gesellschaftliche Kosten infolge eines Strukturwandels werden nicht in Betracht gezogen.

(Quelle: Eigene Darstellung)

Tabelle 2: Male-Bias im Ricardo-Modell

Annahme des Modells	Male-Bias
Der komparative Kostenvorteil basiert auf unterschiedlichen Arbeitsproduktivitäten. Der Produktionsfaktor Arbeit wird als homogen betrachtet.	Geschlechtsspezifische Unterschiede in Form von einer geschlechtsspezifisch diskriminierenden Entlohnung werden nicht beachtet.

(Quelle: Eigene Darstellung)

Tabelle 3: Male-Bias im Heckscher-Ohlin-Modell

Annahme des Modells	Male-bias
Der komparative Kostenvorteil basiert auf unterschiedlicher Ressourcenausstattung.	Geschlechtsspezifische Unterschiede in Form des geschlechtsspezifisch segmentierten Arbeitsmarktes werden nicht in Betracht gezogen.

(Quelle: Eigene Darstellung)

4 Ansätze für ein „engendering“ der realen Außenhandelstheorie

In der Außenwirtschaftslehre wird der internationale Handel als ein rein ökonomisches Phänomen dargestellt. Die verschiedenen theoretischen Ansätze der Außenwirtschaftslehre kommen zu dem Schluss, dass Außenhandel für den wirtschaftlichen Wohlstand vorteilhaft ist (Pugel 2004, S. 54).

„All [...] approaches conclude that trade is not a zero-sum game in which one country gains only what the other country loses. The whole world gains from trade and each country is at least as well off with free trade as with no trade.” (Pugel 2004, S. 54)

Auch die Quintessenz der hier untersuchten Außenhandelstheorien von Ricardo und Heckscher-Ohlin, welche trotz neuerer Entwicklungen auf dem Gebiet der Außenwirtschaftslehre nach wie vor die theoretische Basis dieser bilden (vgl. Krugman/Obstfeld 2003; Pugel 2004; Dieckheuer 2001; Bender 2003), lautet, dass Außenhandel sich vorteilhaft auf die ökonomische Wohlfahrt in den daran beteiligten Ländern auswirkt.

„The system of rules and agreements that currently governs international trade is based on the widely accepted view that expanding global trade is beneficial to all countries and their citizens. This derives from mainstream trade theory, which holds that production specialisation according to each nation's comparative advantage typically leads to a more efficient allocation of resources in the world economy and consequently to higher levels of output and growth in all countries.” (Çağatay 2001, S. 5)

Die Theorien der Außenwirtschaftslehre bilden die Basis der bi- und multilateralen Abkommen und Regelwerke, welche den internationalen Handel regulieren. Diese gelten, wie die konventionelle Makroökonomik generell, als geschlechtsneutral. So ist auch zu erklären, warum der Außenhandelstheoretiker Jagdish Bhagwati eine Integration geschlechtsspezifischer Themen in diese Regel-

werke und Abkommen, insbesondere dem Welthandelsabkommen, ablehnt. Für Bhagwati wird mit diesen Regelwerken und Abkommen lediglich ein Zweck verfolgt: Der Abbau von Handelsschranken, welcher den Weg für freien, uneingeschränkten grenzüberschreitenden Handel und damit für die Erhöhung des ökonomischen Wohlstands ebnen soll (Bhagwati 2004, S. 79f.).

Auf den ersten Blick ist gegen diese Argumentation Bhagwatis nichts einzuwenden. Wird sie doch selbst durch den von der UNCTAD 2004 veröffentlichten Bericht „Trade and Gender“ gestützt. In diesem wird eine Aufnahme geschlechtsspezifischer Themen in bi- und multilaterale Abkommen und Regelwerke mit der Begründung abgelehnt, dass die Aufnahme dieser die Tarnung protektionistischer Maßnahmen erleichtere (UNCTAD 2004, S. 74).

„Questions have been raised as to whether or not the gender issue should be brought into formal negotiating processes in the WTO and in regional trade agreements and elsewhere. Our case is that this would be not feasible and desirable, and that it may even be counterproductive in that it could well be used as a condition serving protectionist purposes, with resulting negative impacts both in terms of trade and women’s welfare.” (UNCTAD 2004, S. 74)

Da in diesem Zitat die Vorteilhaftigkeit von Außenhandel für die ökonomische Wohlfahrt vorausgesetzt und angenommen wird, dass eine Einschränkung des Außenhandels auch die Wohlfahrt von Frauen verringere, zeigt sich, dass auch diese Argumentation auf den Außenhandelstheorien und der Annahme, dass diese geschlechtsneutral sind, basiert. Vor dem Hintergrund der hier dargelegten Analyse ist diese Annahme allerdings anzuzweifeln. Es konnte gezeigt werden, dass die Außenhandelstheorien von Ricardo und Heckscher-Ohlin zwar geschlechtsblind aber nicht geschlechtsneutral sind. Es wurde dargelegt, dass diese Theorien von einem Male-bias durchdrungen sind (vgl. Kap. 3).

„The question of gender equality has multiple implications in the economic, social and cultural spheres because of women’s roles both as economic agents and caretakers of families and communities. Gendered social norms derived from the sole consideration of the reproductive role of women have tended to limit their status in both economic and political arenas, thus perpetuating gender inequality in society. Trade, while an essential economic phenomenon, has, nevertheless, significant consequences for social, and particularly gender, equality.” (UNCTAD, S. x)

Wie in Kap. 2.2.3 erläutert, verwendet die Außenhandelstheorie die gleichen analytischen Instrumente wie die auf den Binnenhandel bezogene Volkswirtschaftslehre. Die Motive und das Verhalten der Individuen unterscheiden sich im Außenhandel nicht von denen im Binnenhandel (Krugman/Obstfeld 2004, S. 27). Im Fokus der Analyse stehen deshalb die gleichen Aspekte wie in der geschlechtersensiblen Analyse der konventionellen Makroökonomik: Zum einen die mikroökonomische Fundierung der Außenhandelstheorien, zum anderen deren analytische Methode. Der erste Aspekt, der sich im Rahmen einer geschlechtersensiblen Analyse der realen Außenhandelstheorien als Untersuchungsgegenstand anbietet, ist die makroökonomische Variable Staat. Diese gewinnt in der Außenwirtschaft im Vergleich zur Analyse der Binnenwirtschaft an Gewicht, da im Fokus der Analyse der Außenwirtschaftslehre die grenzüberschreitenden ökonomischen Transaktionen zwischen souveränen Nationalstaaten stehen (Krugman/Obstfeld, S. 27). Sowohl im Ricardo-Modell in seiner heutigen Interpretation als auch im Heckscher-Ohlin-Modell geht die Verwendung der makroökonomischen Variable Staat, wie in der konventionellen Makroökonomik generell, auf den Ökonomen John Maynard Keynes zurück. Dieser entwarf mit dem Staat als makroökonomische Variable ein Konzept, mit dem das Allgemeinwohl erfassbar wurde (Adelstein 1991, S. 160f.; Bergeron 1996, S. 118f.; Felderer/Homburg, S. 29). Diesem Konzept liegt die Metapher vom Staat als einer natürlichen und immerwährenden Gemeinschaft zugrunde, in der alle Bürgerinnen und Bürger gleichermaßen erfasst sind (Bergeron 1996, S. 111f.). Es wurde gezeigt, dass die ökonomische Variable Staat sowohl hinsichtlich ihrer analytischen Methode als auch hinsichtlich ihrer mikroökonomischen Fundierung von einem Male-bias gekennzeichnet ist. Bezüglich der analytischen Methode ist die makroökonomische Variable Staat von einem Male-bias gekennzeichnet, da diese durch Aggregation entwickelt wurde. Zum einen signalisiert die im Zuge eines Aggregationsverfahrens hergeleitete Variable aufgrund der Gleichsetzung aller Individuen eine vermeintliche Geschlechtsneutralität (vgl. Elson 1991, S. 8f.). Zum anderen verschleiert die aggregierte gesamtgesellschaft-

liche Wohlfahrt als Indikator für die ökonomische Wohlfahrt eines Landes, dass sich die Wohlstandserhöhung unterschiedlich auf verschiedene gesellschaftliche Gruppen auswirkt und insofern auch Geschlechterverhältnisse ausgeblendet werden (Bergeron 1996, S. 121). Im Hinblick auf ihre mikroökonomische Fundierung ist die makroökonomische Variable Staat bezüglich der dieser zugrunde liegenden Metapher vom Staat als einer natürlichen und immerwährenden Gemeinschaft von einem Male-bias durchdrungen. Diese Metapher erweckt den Eindruck, dass alle BürgerInnen in gleichem Maße erfasst sind. Dies führt dazu, dass der Staat in der makroökonomischen Theorie, ähnlich wie der Haushalt, als eine Einheit betrachtet wird, die von Reziprozität und Kooperation geprägt ist. Geschlechtsspezifische Machtasymmetrien, die sich in dem unterschiedlichen ökonomischen Status der Geschlechter widerspiegeln, bleiben verborgen (Bergeron 1996, S. 120). Der untergeordnete ökonomische Status der Frau, welcher sich u.a. in der geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung ausdrückt, wird ausgeblendet und perpetuiert.

„The nation is a site that has remained somewhat resistant to our feminist gaze. This may be because one of those metaphors [through which economists make sense of the nation as an economic unit; C.F.], the nation-as-community, appears to include all of the citizens, male and female within its boundaries. [...] The narrative of inclusivity impedes our awareness and examination of the oppression of those in the ‘margins.’ [...] undertaking a feminist reading [...] to explore the interests that are served by naturalizing the nation in the discursive practice of mainstream economic theory.” (Bergeron 1996, S. 112)

Des Weiteren ist in der reproduktiven Sphäre ein weiterer Untersuchungsgegenstand für eine geschlechtersensible Analyse der Außenhandelstheorien gegeben. Wie die konventionelle Makroökonomik, wie in Kap. 2.2.2 und 2.2.3 erläutert, so blendet auch die Außenwirtschaftslehre die reproduktive Sphäre in ihren Analysen aus. Andererseits werden aber auch in den Außenwirtschaftstheorien die Güter und Dienstleistungen, welche in dieser Sphäre produziert werden, als existent und unerschöpflich vorausgesetzt (vgl. Kap. 3.1.3; 3.2.3). In den Modellen von Ricardo und Heckscher-Ohlin schlägt sich dies zum einen darin nieder, dass der Produktionsfaktor Arbeit, der wesentlicher Bestandteil beider Theorien ist, als

gegeben betrachtet wird. Es wird ignoriert, dass dieser Produktionsfaktor, anders als die anderen Produktionsfaktoren wie Kapital und Boden, selbst produziert werden muss (vgl. Elson 1991a, S. 10). Im Ricardo-Modell zeigt sich dies sehr deutlich, da hier Arbeit der einzige Produktionsfaktor ist und somit das Produktionsergebnis von einer bestimmten Qualität dieses Faktors, also von einem bestimmten Niveau der in der reproduktiven Sphäre geleisteten Arbeit, abhängig ist. Darüber hinaus impliziert die Ausblendung der reproduktiven Sphäre, dass die Arbeitskraft, die in dieser Sphäre aufgewendet wird, als vollkommen elastisch erachtet (Bakker/Elson 1998, S. 51ff.; Kap. 2.2.3). Dies zeigt sich darin, dass in beiden Modellen aufgrund der Annahme der vollständigen Mobilität der Produktionsfaktoren innerhalb nationaler Grenzen, gesellschaftliche Kosten, die sich infolge einer Spezialisierung der Produktionsstruktur und dem damit einhergehenden Strukturwandel ergeben, nicht in Betracht gezogen werden. Es wird angenommen, dass diese ohne weiteres absorbiert werden können. Hier konnte insofern ein Male-bias identifiziert werden, als dass erhöhte gesellschaftliche Kosten aufgrund der geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung zumeist von Frauen getragen werden.

„[E]mpirical work has investigated the strategies of [...] urban and rural households for surviving the adverse impacts of adjustment. These studies have revealed an intensification of and an increase in women's reproductive work [...].“
(Çağatay/Elson/Grown 1995, S. 1828)

Als weiterer Untersuchungsgegenstand für eine geschlechtersensible Analyse der realen Außenhandelstheorien haben sich die jeweiligen Bestimmungsgründe der Theorien für das Vorliegen eines komparativen Kostenvorteils herauskristallisiert. Im Ricardo-Modell wird die Existenz komparativer Kostenvorteile auf unterschiedliche Arbeitsproduktivitäten zurückgeführt (Kap. 3.1.1). Als Arbeitsproduktivität wird in der Ökonomik das Verhältnis zwischen dem Produktionsergebnis und der Einsatzmenge aller Produktionsfaktoren bezeichnet (Gabler 2000, S. 25). Die Einsatzmenge des Produktionsfaktors Arbeit spiegelt sich in den Kosten für diesen, dem Reallohn, wider. Die Arbeitsproduktivität kann demnach erhöht werden, indem die Kosten des Produktionsfaktors Arbeit

gesenkt werden. Somit ist der Reallohn eine wichtige Determinante des komparativen Kostenvorteils (Kap. 3.1.4). Geschlechtsspezifische Unterschiede in Form von einer geschlechtsspezifisch diskriminierenden Entlohnung werden nicht beachtet. Hier ist ein Male-bias darin zu erkennen, dass diese geschlechtsspezifisch diskriminierende Entlohnung die Struktur des Außenhandels insofern beeinflussen kann, als dass der geringere Reallohn weiblicher Arbeitskräfte, welcher lediglich auf Diskriminierung zurückzuführen ist, eine Erhöhung der Arbeitsproduktivität und somit die Nutzung weiblicher Arbeitskraft einen komparativen Kostenvorteil darstellt.

„In this way, women’s „comparative disadvantages“ in the labor market in any given country can, at some point in time, be translated into “comparative advantages” for companies, capitals and governments in the international markets.” (Arizpe/Aranda 1981, S. 473)

Im Heckscher-Ohlin-Modell wird der komparative Kostenvorteil auf unterschiedliche Ressourcenausstattungen in verschiedenen Ländern zurückgeführt (Kap. 3.2.1). Eine Erhöhung der Frauenerwerbsquote eines Landes entspricht einer Erhöhung der Verfügbarkeit des Produktionsfaktors Arbeit und somit gemäß der Annahme des Heckscher-Ohlin-Modells einem komparativen Kostenvorteil in der Produktion arbeitsintensiver Güter (Busse/Spielmann 2005, S. 8). Dieser auf einer Erhöhung der Frauenerwerbsquote basierende komparative Kostenvorteil wird durch die geschlechtsspezifische Lohndiskriminierung verstärkt. Hierin ist insofern ein Male-bias zu erkennen, weil nicht davon auszugehen ist, dass sich mit der Spezialisierung der Produktionsstruktur eines Landes auf arbeitsintensive Güter die geschlechtsspezifische Lohndiskriminierung verringert, da dies einer Verringerung des komparativen Kostenvorteils gleichkommen würde (vgl. Busse/Spielmann 2005, S. 9). Zum anderen gibt es selbst innerhalb der neoklassischen Logik Argumente dafür, dass eine solche Verringerung der geschlechtsspezifischen Lohnungleichheit im Zuge der Aufnahme von Außenhandel nicht zu erwarten ist. Das Stolper-Samuelson-Theorem, welches das von Heckscher und Ohlin entwickelte Faktorpreisausgleichstheorem auf die Frage nach den Auswirkungen der internationalen Faktorausstattungen auf die Realeinkommens-

verteilung anwendet, besagt, dass beim Abbau von Handelsschranken der relativ gering vorhandene Produktionsfaktor Einkommenseinbußen hinnehmen muss, da die Nachfrage nach diesem aufgrund der Spezialisierung der Produktionsstruktur abnimmt (Scherrer/Greven/Frank 1998, S. 54; Ethier 1997, S. 152f.; Rose/Sauernheimer 1995, S. 599ff.). Scherrer/Greven/Frank haben daraufhin gewiesen, dass das Stolper-Samuelson-Theorem in Anwendung auf den Handel zwischen Industrie- und Entwicklungsländern erwarten lässt, dass vor allem gering qualifizierten Arbeitskräfte in Industrieländern Einkommenseinbußen hinnehmen müssen (Scherrer/Greven/Frank 1998, S. 54f.). Aufgrund der geschlechtsspezifischen Segmentierung des Arbeitsmarktes, sind Frauen im Bereich der gering qualifizierten und niedrig entlohnten Beschäftigung überrepräsentiert (ILO 2005a, S. 18). Ein Male-bias ist dahin gehend zu erkennen, als dass Frauen aufgrund der geschlechtsspezifischen Segmentierung des Arbeitsmarktes als Arbeitnehmerinnen verstärkt in dem Segment vertreten sind, welches im Zuge der Aufnahme von Außenhandel mit Einkommenseinbußen rechnen muss. Ferner gibt es selbst innerhalb der neoklassischen Logik Argumente dafür, dass sich der Realeinkommensunterschied zwischen Männern und Frauen, zumindest in entwickelten Gebieten, im Zuge der Aufnahme von Außenhandel nicht verringert, sondern im Gegenteil sogar noch verschärft (Young/Kerkmann/Widera 2006, S. 30f.).

„Firms will find it advantageous to pay higher wages to attract skilled workers, and reduce offset these costs by paying low wages to unskilled workers with weaker bargaining power. Therefore, trade and international competition would not result in an equalization of wages; instead, it would widen the wage disparities between skilled and unskilled workers, and between men and women.” (UNCTAD 2004, S. 24)

Damit wurde gezeigt, dass die Außenhandelstheorien von Ricardo und Heckscher-Ohlin keineswegs geschlechtsneutral sind. Auf der einen Seite blenden die realen Außenwirtschaftstheorien die Geschlechterverhältnisse, die sich unter anderem im untergeordneten ökonomischen Status der Frau widerspiegeln, aus. Auf der anderen Seite zeigt eine Untersuchung der diesen Theorien

zugrunde liegenden Annahmen, dass die gegebenen Geschlechterverhältnisse Bestandteil dieser sind. Ein „engendering“ der Außenhandelstheorien von Ricardo und Heckscher-Ohlin im Sinne einer jeweiligen Rekonstruktion dieser, erweitert um Kategorien, die eine Einbeziehung der hier herausgearbeiteten geschlechtsspezifischen Auswirkungen erlauben, konnte im Rahmen dieser Arbeit nicht geleistet werden. Es wurde aber durch die Erörterung der geschlechtsspezifischen Auswirkungen, die sowohl aus der Ausblendung der Geschlechterverhältnisse als auch aus der impliziten Einbeziehung dieser in verschiedenen Annahmen resultieren, das Fundament für ein „engendering“ der realen Außenhandelstheorien geschaffen. Um eine Analyse des Außenhandels auf Basis einer die Realität umfassender abbildenden Außenwirtschaftslehre vornehmen zu können, muss in Zukunft ein „engendering“ der Außenhandelstheorien noch geleistet werden.

5 Literaturverzeichnis

- ADELSTEIN, RICHARD (1991): *“The Nation as an Economic Unit”: Keynes, Roosevelt, and the Managerial Ideal*. In: *The Journal of American History*. Vol. 78, No. 1. (S. 160 – 187).
- ARIZPE, LOURDES UND ARANDA, JOSEFINA (1981): *The “Comparatives Advantages” of Women’s Disadvantages: Women Workers in the Strawberry Export Agribusiness in Mexico*. In: *Signs: Journal of Women in Culture and Society*. Vol. 7, No. 2. (S. 453 – 473).
- AVIN, ROSE-MARIE (2004): *International Economics*. In: Peterson, J. und Lewis, M. (Hrsg.): *The Elgar companion to feminist economics*. Northampton, Massachusetts: Edward Elgar Publishing Limited. (S. 489 – 499).
- BAKKER, ISABELLA (1994): *Introduction: Engendering Macro-economic Policy Reform in the Era of Global Restructuring and Adjustment*. In: Bakker, I. (Hrsg.): *The Strategic Silence. Gender and Economic Policy*. London u.a.: Zed Books. (S. 1 – 29).
- BAKKER, ISABELLA UND ELSON, DIANE (1998): *Für ein Budget, das mit Frauen rechnet. Ansätze zu einer makroökonomischen Analyse von Staatsbudgets aus Frauensicht*. In: *Olympe*. Heft 9/98. (S. 50 – 61).
- BARKER, DRUCILLA K. (2005): *Beyond Women and Economics: Rereading “Women’s Work”*. In: *Signs: Journal of Women in Culture and Society*. Vol. 30, No. 4. (S. 2189 – 2209).
- BECKER, GARY (1971): *The Economics of Discrimination*. 2. Aufl. Chicago, Illinois u.a.: The University of Chicago Press.
- BENDER, DIETER (2003): *Internationaler Handel*. In: Bender, D.; Berg, H.; Cassel, D. u.a. (Hrsg.): *Vahlens Kompendium der Wirt-*

schaftstheorie und Wirtschaftspolitik. München: Franz Vahlen. (S. 475 – 560).

- BENERIA, LOURDES (1995): Toward a Greater Integration of Gender in Economics. In: World Development. Vol. 23, No. 11. (S. 1839 – 1385).
- BENERIA, LOURDES (1979): Reproduction, production and the sexual division of labour. In: Cambridge Journal of Economic. Vol. 3, No. 3. (S. 203 – 225).
- BENERIA, LOURDES UND SEN, GITA (1982): Class and Gender Inequalities and Women's Role in Economic Development – Theoretical and Practical Implications. In: Feminist Studies. Vol. 8, No. 1. (S. 157 – 176).
- BENERIA, LOURDES UND SEN, GITA (1981): Accumulation, Reproduction, and Women's Role in Economic Development: Boserup Revisited. In: Signs: Journal of Women in Culture and Society. Vol. 7, No. 2. (S. 279 – 298).
- BERGERON, SUZANNE (1996): The Nation as a Gendered Subject of Macroeconomics. In: Bakker, I. (Hrsg.): Rethinking Restructuring: Gender and Change in Canada. Toronto u.a.: University of Toronto Press. (S. 111 – 125).
- BERGMANN, BARBARA (1986): The economic emergence of women. New York, New York: Basic Books, Inc.
- BERIK, GÜNSELİ (2004): Globalization. In: Peterson, J. und Lewis, M. (Hrsg.): The Elgar companion to feminist economics. Northampton, Massachusetts: Edward Elgar Publishing Limited. (S. 402 – 409).
- BERIK, GÜNSELİ; MEULEN RODGERS, YANA VAN DER UND ZVEGLICH, JOSEPH JR. (2003): Does Trade Promote Gender Wage Equity? Evidence from East Asia. Working Paper No. 373. The Levy Economics Institute of Bard College. URL [zuletzt abgerufen am 27.12.2005]:

http://www.levy.org/default.asp?view=publications_view&pubID=f73a203d31

- BHAGWAIT, JAGDISH (2004): In Defense of Globalization. Oxford University Press: New York, New York.
- BHAGWATI, JAGDISH (1964): The Pure Theory of International Trade. In: The Economic Journal. Vol. LXXIV, No. 293. (S. 1 – 84).
- BLACK, SANDRA UND BRAINERD, ELIZABETH (2004): Importing equality? The impact of Globalization on Gender Discrimination. In: Industrial and Labor Relations. Vol. 57, No. 4. (S. 540 – 559).
- BUSSE, MATTHIAS UND SPIELMANN, CHRISTIAN (2005): Gender Inequality and Trade. HWWA Discussion Paper 308. URL [zuletzt abgerufen am 27.12.2005]: http://www.hwwa.de/Forschung/Publikationen/Discussion_Paper/2005/308.pdf
- ÇAĞATAY, NILUFER (2001): Trade, Gender and Poverty. Background Paper, UNDP project on Trade and Sustainable Human Development. New York, New York: UNDP.
- ÇAĞATAY, NILUFER (1998): Engendering Macroeconomics and Macroeconomic Policies. Working Paper 6. New York, New York: UNDP. URL [zuletzt abgerufen am 27.12.2005]: <http://www.undp.org/poverty/publications/wkpaper/wp6/wp6-nilufer.pdf>
- ÇAĞATAY, NILUFER UND ERTÜRK, KORKUK (2004): Gender and globalization: a macroeconomic perspective. Working Paper No. 19. Genf: ILO. URL [zuletzt abgerufen am 27.12.2005]: http://www.ilo.org/public/english/bureau/integration/download/publicat/4_3_204_wcsdg-wp-19.pdf
- ÇAĞATAY, NILUFER; ELSON, DIANE UND GROWN, CAREN (1995): Introduction. In: World Development. Vol. 23, No. 11. (S. 1827 – 1836).
- ÇAĞLAR, GÜLAY (2004): Zum Begriff der Konstruktion in der feministischen Ökonomiekritik. In: Heldhuser, U.; Marx, D.; Paulitz, T.; Pühl, K. (Hrsg.): Under construction? Konstruktivistische

Perspektiven in feministischer Theorie und Forschungspraxis. Frankfurt a.M.: Campus.

- ÇAĞLAR, GÜLAY (2002): Engendering der Makroökonomie: Chancen und Grenzen feministischer Ansätze. In: *Femina Politica*. Heft 1/2002. (S. 48 – 57).
- CHIPMAN, JOHN S. (1966): A Survey of the Theory of International Trade: Part 3, The Modern Theory. In: *Econometrica*. Vol. 34, No. 1. (S. 18 – 76).
- CHIPMAN, JOHN S. (1965): A Survey of the Theory in International Trade: Part 1, The Classical Theory. In: *Econometrica*. Vol. 33, No. 3. (S. 477 – 519).
- DEUTSCHER BUNDESTAG (HRSG.) (2002): Schlussbericht der Enquete-Kommission Globalisierung der Weltwirtschaft. Opladen: Leske und Budrich.
- DIECKHEUER, GUSTAV (2001): Internationale Wirtschaftsbeziehungen. 5. Aufl. München u.a.: Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH.
- ELDER, SARA UND SCHMIDT, DOROTHEA (2004): Global employment trends for women, 2004. Employment Strategy Paper. No. 8. Genf: ILO. URL [zuletzt abgerufen am 27.12.2005]: <http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/download/esp8.pdf>
- ELSON, DIANE (2004): Development, Theories of. In: Peterson, J. und Lewis, M. (Hrsg.): *The Elgar companion to feminist economics*. Northampton, Massachusetts: Edward Elgar Publishing Limited. (S. 95 – 105).
- ELSON, DIANE (1999): Labor Markets as Gendered Institutions: Equality, Efficiency and Empowerment Issues. In: *World Development*. Vol. 27, No. 3. (S. 611 – 627).
- ELSON, DIANE (1998): *The Economic, the Political and the Domestic: Business, States and Households in the Organisation of Pro-*

duction. In: *New Political Economy*. Vol. 3, No. 2. (S. 189 – 207).

- ELSON, DIANE (1995): Rethinking strategies for development: from male-biased to human-centred development. In: Elson, Diane (Hrsg.): *Male bias in the development process*. 2. Aufl. Manchester u.a.: Manchester University Press. (S. 253 – 279).
- ELSON, DIANE (1994): Micro, Meso, Macro: Gender and Economic Analysis in the Context of Policy Reform. In: Bakker, I. (Hrsg.): *The Strategic Silence. Gender and Economic Policy*. London u.a.: Zed Books. (S. 33 – 45).
- ELSON, DIANE (1993): Feministische Ansätze in der Entwicklungsökonomie. In: *Prokla*. Jg. 23, Nr. 4. (S. 529 – 550).
- ELSON, DIANE (1992): From Survival Strategies to Transformation Strategies: Women's Needs & Structural Adjustment. In: Beneria, L. und Feldman, S. (Hrsg.): *Unequal burden: economic crisis, persistent poverty, and women's work*. Boulder, Colorado u.a.: Westview Press. (S. 26 – 48).
- ELSON, DIANE (1991a): Male bias in the development process: an overview. In: Elson, Diane (Hrsg.): *Male bias in the development process*. Manchester, u.a.: Manchester University Press. (S. 1 – 28).
- ELSON, DIANE (1991b): Male bias in macro-economics: the case of structural adjustment. In: Elson, Diane (Hrsg.): *Male bias in the development process*. Manchester u.a.: Manchester University Press. (S. 164 – 189).
- ENGLAND, PAULA (1993): The Separative Self: Androcentric Bias in Neoclassical Assumptions. In: Ferber, M. und Nelson, J. (Hrsg.): *Beyond economic man: feminist theory and economics*. Chicago, Illinois: The University of Chicago Press. (S. 37 – 53).
- ETHIER, WILFRIED (1997): *Moderne Außenwirtschaftstheorie*. 4. Aufl. München: R. Oldenbourg Verlag GmbH.

- FELDERER, BERNHARD UND HOMBURG, STEFAN (2003): Makroökonomik und neue Makroökonomik. 8. Aufl. Berlin u.a.: Springer-Verlag.
- FLORO, MARIA (1995): Economic Restructuring, Gender and the Allocation of Time. In: World Development. Vol. 23, No. 11. (S. 1913 – 1929).
- FERBER, MARIANNE UND NELSON, JULIE (1993): Introduction: The Social Construction of Economics and the Social Construction of Gender. In: Ferber, M. und Nelson, J. (Hrsg.): Beyond economic man: feminist theory and economics. Chicago, Illinois: The University of Chicago Press. (S. 1 – 22).
- FOX KELLER, E. (1986): Liebe, Macht und Erkenntnis. Männliche oder weibliche Wissenschaft? München u.a.: Carl Hanser Verlag.
- FRANTZKE, ANTON (1999): Grundlagen der Volkswirtschaftslehre. Mikroökonomische Theorie und Aufgaben des Staates in der Marktwirtschaft. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.
- FUNCK, ROLF (1975): Außenwirtschaftstheorie. In: Ehrlicher, W.; E-senwein-Rothe, I.; Jürgensen, H. u.a. (Hrsg.): Kompendium der Volkswirtschaftslehre. Band I. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht. (S. 421 – 473).
- GABLER (2000): Wirtschaftslexikon. 15. Aufl. Wiesbaden: Verlag Dr. Thomas Gabler GmbH .
- GLASTETTER, WERNER (1998): Außenwirtschaftspolitik: eine problemorientierte Einführung. 3. Aufl. München u.a.: Oldenbourg.
- GREVEN, THOMAS UND SCHERRER, CHRISTOPH (2005): Globalisierung gestalten. Weltökonomie und soziale Standards. Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung.
- GROSSEKETTLER, HEINZ (2003): Öffentliche Finanzen. In: Bender, D.; Berg, H.; Cassel, D. u.a. (Hrsg.): Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik. München: Franz Vahlen. (S. 561 – 717).

- GROWN, CAREN; ELSON, DIANE UND ÇAĞATAY, NILUFER (2000): Introduction. In: World Development. Vol. 28, No. 7. (S. 1145 – 1156).
- HANSMEYER, K. H. (1975): Lehr- und Methodengeschichte. In: Ehrlicher, W.; Esenwein-Rothe, I.; Jürgensen, H. u.a. (Hrsg.): Kompendium der Volkswirtschaftslehre. Band I. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht. (S. 474 – 511).
- HARBERLER, GOTTFRIED (1970 (1964)): The Relevance of the Theory of Comparative Advantage under Modern Conditions. In: Harberler, G. (1970): Der internationale Handel. Berlin u.a.: Springer-Verlag. (S. 1 – 20).
- HARBERLER, GOTTFRIED (1970 (1933)): Der internationale Handel. Theorie der Weltwirtschaftlichen Zusammenhänge sowie Darstellung und Analyse der Aussenhandelspolitik. In: Harberler, G. (1970): Der internationale Handel. Berlin, BRD u.a.: Springer-Verlag. (S. 1 – 289).
- HARDING, SANDRA (1990): Feministische Wissenschaftstheorie: zum Verhältnis von Wissenschaft und sozialem Geschlecht. 2.Aufl. Hamburg u.a.: Argument.
- HECKSCHER, ELI (1970 (1919)): The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income. In: Ellis, H. und Metzler, L. (Hrsg.): Readings in the Theory of International Trade. 6. Aufl. London: George Allen and Unwin LTD. (S. 272 – 300).
- HEINTZ, BETTINA (1994): Die Auflösung der Geschlechterdifferenz. Entwicklungstendenzen in der Theorie der Geschlechter. In: Wechselwirkung. Bd. 16, Nr. 69. (S. 49 – 52).
- HOPPE, HELLA (2002): Feministische Ökonomik: Gender in Wirtschaftstheorien und ihren Methoden. Berlin: Edition Sigma.
- ILO (2005a): Trends in the employment intensity of economic growth. KILM 4th Edition. Genf: ILO. URL [zuletzt abgerufen am 28.12.2005]:
<http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/kilm//download/chap1a.pdf>

- ILO (2005b): Global trends in wages by sector and occupation. KILM 4th Edition. Genf: ILO. URL [zuletzt abgerufen am 28.12.2005]: <http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/kilm/download/chap1b.pdf>
- ILO (2005c): Unit labour costs, productivity and international competitiveness. KILM 4th Edition. Genf: ILO. URL [zuletzt abgerufen am 28.12.2005]: <http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/kilm//download/chap1c.pdf>
- JOEKES, SUSAN (1995): Trade-Related Employment For Women In Industry And Services In Developing Countries. Occasional Paper 5. Genf: UNRISD. URL [zuletzt abgerufen am 27.12.2005]: [http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/httpNetITFramePDF?ReadForm&parentunid=608F5D4F133083B580256B67005B6B37&parentdoctype=paper&netitpath=80256B3C005BCCF9/\(httpAuxPages\)/608F5D4F133083B580256B67005B6B37/\\$file/opb5.pdf](http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/httpNetITFramePDF?ReadForm&parentunid=608F5D4F133083B580256B67005B6B37&parentdoctype=paper&netitpath=80256B3C005BCCF9/(httpAuxPages)/608F5D4F133083B580256B67005B6B37/$file/opb5.pdf)
- KRÜGER, HELGA (1998): Geschlechtersensible Chancenforschung. In: WSI-Mitteilungen. Jg. 51, Nr. 2. (S. 143 – 152).
- KRUGMAN, PAUL (1994): Introduction. In: Krugman, P. und Smith, A. (Hrsg.): Empirical Studies of Strategic Trade Policy. Chicago, Illinois u.a.: The University of Chicago Press. (S. 1 – 9).
- KRUGMAN, PAUL R. UND OBSTFELD, MAURICE (2004): Internationale Wirtschaft. Theorie und Politik der Außenwirtschaft. 6. Aufl. München: Pearson Studium.
- KUIPER, EDITH UND SAP, JOLANDE (1995): Introduction. In: Kuiper, E.; Sap, J. u.a. (Hrsg.): Out of the Margin. Feminist Perspectives on Economics. London: Routledge. (S. 1 – 13).
- LEONTIEF, WASSILY (1969 (1953)): Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-Examined. In: Bhagwati, J. (Hrsg.): International trade. Harmondsworth: Penguin Books. (S. 93 – 139).

- LEßMANN, ORTRUD (2005): Die Rolle des Capability-Ansatzes von Amartya Sen für die Sozialpolitik. Eine konzeptionelle Umorientierung in der deutschen Sozialpolitik? In: ZeS-Report. Jg. 10, Nr.1. (S. 9 – 12).
- MACDOUGALL, G. (1951): British and American exports: A study suggested by the theory of comparative costs. Part I. In: Economic Journal. 61. (S. 697 – 724).
- MAIER, FRIEDRIKE (1993): Homo Oeconomicus. Zur geschlechtsspezifischen Konstruktion der Wirtschaftswissenschaften. In: Prokla. Jg. 23, Nr. 4. (S. 551 – 571).
- MANKIW, GREGORY (2000): Makroökonomik. 4. Aufl. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- MANSKE, ALEXANDRA UND YOUNG, BRIGITTE (2002): Engendering der Makroökonomie: Eine Einleitung. „What is Feminist Economics All About?“. In: Femina Politica. Heft 1/ 2002. (S. 9 – 12).
- MUKHOPADHYAY, SWAPNA (1994): The Impact of Structural Adjustment Policies on Women: Some General Observations Relating to Conceptual Bias. In: Bakker, I. (Hrsg.): The Strategic Silence. Gender and Economic Policy. London u.a.: Zed Books. (S. 158 – 164).
- NELSON, JULIE (2004): Economic Man. In: Peterson, J. und Lewis, M. (Hrsg.): The Elgar companion to feminist economics. Northampton, Massachusetts: Edward Elgar Publishing Limited. (S. 284 – 289).
- NELSON, JULIE (1996): What is Feminist Economics All About? In: Challenge. Vol. 39, No. 1. (S. 4 – 8).
- NELSON, JULIE (1995): Feminism and Economics. In: Journal of Economic Perspectives. Vol. 9, No. 2. (S. 131 – 148).
- NIEHANS, JÜRIG (1995): Geschichte der Außenwirtschaftstheorie im Überblick. Tübingen: J.C.B Mohr (Paul Siebeck).

- OHLIN, BERTIL (1971 (1930/1931)): Die Beziehungen zwischen internationalem Handel und internationalen Bewegungen von Kapital und Arbeit. In: Rose, K. (Hrsg.): Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Köln u.a.: Verlag Kiepenheuer & Witsch. (S. 31 – 68).
- OHLIN, BERTIL (1967 (1933)): *Interregional and International Trade*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- OOSTENDORP, REMCO (2004): *Globalization and the Gender Wage Gap*. World Bank Policy Research Working Paper 3256. (S. 1 – 49). URL [zuletzt abgerufen am 30.12.2005]: http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2004/05/19/000009486_20040519163334/Rendered/PDF/wps3256globalization.pdf
- PUGEL, THOMAS (2004): *International economics*. 12. Aufl. New York, New York: McGraw-Hill/Irwin.
- PUJOL, M. (1992): *Feminism and Anti-Feminism in Early Economic Thought*. Aldershot: Elgar.
- RICARDO, DAVID (1969 (1817)): *The Principles of Political Economy and Taxation*. London: Aldine Press.
- ROBEYNS, INGRID (2004): The capabilities approach: a theoretical survey. In: *Journal of Human Development* 2005, 6(1), pp. 93-114. URL [zuletzt abgerufen am 28.12.2005]: <http://www.ingridrobeyns.nl/Downloads/JHD.pdf>
- ROBEYNS, INGRID (2003): Sen's Capability Approach and Gender Inequality: Selecting Relevant Capabilities. In: *Feminist Economics*. Vol. 9, No. 2-3. (S. 61 – 92).
- ROBEYNS, INGRID (2001): Sen's capability approach and feminist concerns. Paper prepared for the conference on Sen's capability approach, St. Edmundscollege, June 5-7 2001. URL [zuletzt abgerufen am 28.12.2005]: <http://www.st-edmunds.cam.ac.uk/vhi/sen/papers/robeyns.pdf>

- ROBEYNS, INGRID (2000): Is there a Feminist Economic Methodology? Paper presented at the Workshop on Realism and Economics, University of Cambridge, February 22, 1999. URL [zuletzt abgerufen am 28.12.2005]: <http://www.ingridrobeyns.nl/Downloads/method.pdf>
- ROSE, KLAUS UND SAUERNHEIMER, KARLHANS (1995): Theorie der Außenwirtschaft. München: Verlag Franz Vahlen.
- SAMSON, MELANIE (1995): Towards a 'Friday' model of international trade: a feminist deconstruction of race and gender bias in the Robinson Crusoe trade allegory. In: Canadian Journal of Economics. Vol. XXVIII, No. 1. (S. 143 – 158).
- SCHERRER, CHRISTOPH; GREVEN, THOMAS UND FRANK, VOLKER (1998): Sozialklauseln: Arbeiterrechte im Welthandel. Münster: Westfälisches Dampfboot.
- SCHIRM, STEFAN (2004): Internationale Politischer Ökonomie. Eine Einführung. Baden-Baden: Nomos.
- SCHMIDT, KARL-HEINZ (2002): Merkantilismus, Kameralismus, Physiokratie. In: Issing, O. (Hrsg.): Geschichte der Nationalökonomie. 4. Aufl. München: Verlag Franz Vahlen. (S. 37 – 66).
- SEGUINO (2000a): Accounting for Gender in Asian Economic Growth. In: Feminist Economics. Vol. 6, No. 3. (S. 27 – 58).
- SEGUINO, STEPHANIE (2000b): Gender Inequality and Economic Growth: A Cross-Country Analysis. In: World Development Vol. 28, No. 7. (S. 1211 – 1230).
- SEN, AMARTYA (2002): Ökonomie für den Menschen. Wege zu Gerechtigkeit und Solidarität in der Marktwirtschaft. 2. Aufl. München: Deutscher Taschenbuch Verlag.
- SEN, AMARTYA (1992): Inequality reexamined. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- SEN, AMARTYA (1990): Gender and Cooperative Conflicts. In: Tinker, I. (Hrsg.): Persistent Inequalities. Women and World Develop-

- ment. New York, New York u.a.: Oxford University Press. (S. 123 – 149).
- Sen, AMARTYA (1987): Gender and Cooperative Conflicts. WIDER Working Papers. Working Paper 18. Helsinki: WIDER Publications.
- SIEBKE, JÜRGEN UND THIEME, H. JÖRG (2003): Einkommen, Beschäftigung und Preisniveau. In: Bender, D.; Berg, H.; Cassel, D. u.a. (Hrsg.): Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik. München: Franz Vahlen (S. 95 – 187).
- SPARR, PAMELA (1994): Feminist Critiques of Structural Adjustment. In: Sparr, P. (Hrsg.): Mortaging Women's Lives. Feminist Critiques of Structural Adjustment. London u.a.: Zed Books Ltd. (S. 13 – 39).
- STAVEREN, IRENE VAN (2003): Monitoring Gender Impacts of Trade. In: The European Journal of Development Research. Vol. 15, No. 1. (S. 126 – 145).
- STRASSMANN, DIANA (2004): Feminist Economics. In: Peterson, J. und Lewis, M. (Hrsg.): The Elgar companion to feminist economics. Northampton, Massachusetts: Edward Elgar Publishing Limited. (S. 360 – 373).
- STROBER, MYRA H. (1994): Can Feminist Thought Improve Economics? Rethinking Economics Through a Feminist Lens. In: American Economic Review. Vol. 84, No. 2. (S. 143 – 147).
- SUNTUM, ULRICH VAN (2001): Die unsichtbare Hand: ökonomisches Denken gestern und heute. 2. Aufl. Berlin u.a.: Springer.
- UNCTAD (Hrsg.) (2004): Trade and Gender. Opportunities and Challenges for Developing Countries. New York, New York u.a.: United Nations. URL [zuletzt abgerufen am 28.12.2005]: http://www.unctad.org/en/docs/edm20042_en.pdf
- UNCTAD (Hrsg.) (1999): Trade, sustainable development and gender. Papers prepared in support of the themes discussed at the Pre-UNCTAD X Expert Workshop on Trade, Sustainable

Development and Gender (Geneva, 12 – 13 July 1999). New York, New York u.a.: United Nations. URL [zuletzt abgerufen am 28.12.2005]:
<http://www.unctad.org/en/docs/poedmm78.en.pdf>

UNDP (Hrsg.) (2005): Human Development Report 2005. International cooperation at a crossroads: Aid, trade and security in an unequal world. New York, New York: Oxford University Press. URL [zuletzt abgerufen am 04.01.2006]:
http://hdr.undp.org/reports/global/2005/pdf/HDR05_complete.pdf

UNDP (Hrsg.) (1999): Human Development Report 1999. Globalization with a Human Face. New York, New York: Oxford University Press. URL [zuletzt abgerufen am 28.12.2005]:
http://hdr.undp.org/reports/global/1999/en/pdf/hdr_1999_full.pdf

UNIFEM (Hrsg.) (2005): Progress of the World's Women 2005: Women, Work and Poverty. New York, New York: United Nations Development Fund for Women (UNIFEM). URL [zuletzt abgerufen am 28.12.2005]:
http://www.unifem.org/attachments/products/PoWW2005_eng.pdf

UNIFEM (Hrsg.) (2000): Progress of the World's Women 2000. UNIFEM Biennial Report. New York, New York: United Nations Development Fund for Women (UNIFEM). URL [zuletzt abgerufen am 28.12.2005]:
http://www.unifem.org/resources/item_detail.php?ProductID=9

UNITED NATIONS (2000): The World's Women 2000. Trends and Statistics. New York, New York: United Nations Statistical Division.

UNITED NATIONS (1995): The World's Women 1995. Trends and Statistics. New York, New York: United Nations Statistical Division.

- WALTERS, BERNARD (1995): Engendering Macroeconomics: A Reconsideration of Growth Theory. In: World Development. Vol. 23, No. 11. (S. 1869 – 1880).
- WILLIAMS, MARIAMA (2005): Tensions between the role of trade, development and gender equality. Speaker's Notes for The Role of Trade in the Global Economy. High Level Session on Trade, Economics and Growth. "WTO After 10 Years: Global Problems and Multilateral Solutions". 20-22 April 2005. WTO Public Symposium. WTO, Geneva, Switzerland. URL [zuletzt abgerufen am 28.12.2005]: http://www.igt.n.org/pdfs//374_Williams%20WTO%2005%20High%20Panel.pdf
- WILLIAMS, MARJORIE (1994): Gender, Productivity and Macroeconomic Policies in the Context of Structural Adjustment and Change. In: Bakker, I. (Hrsg.): The Strategic Silence. Gender and Economic Policy. London u.a.: Zed Books. (S. 71 – 87).
- WHITEHEAD, ANN (1979): Some preliminary notes on the subordination of women. In: IDS bulletin. Vol. 10, No. 3. (S. 10 – 13).
- YOUNG, BRIGITTE (UNTER MITARBEIT VON KERKMANN, MARKUS UND WIDERA, ADAM) (2006): Governance von Dienstleistungsliberalisierung (GATS). Handel – Finanzen – Soziale Reproduktion: EU und China. Unveröffentlichtes Manuskript.
- YOUNG, BRIGITTE (1998): Editorial: Globalisierung und Gender. In: Prokla. Jg. 28, Nr. 2. (S. 168 – 173).
- YOUNG, BRIGITTE UND HOPPE, HELLA (2004): Globalisierung: Aus Sicht der feministischen Makroökonomie. In: Becker, R. und Kortendiek, B. (Hrsg.): Handbuch Frauen und Geschlechterforschung. Theorie, Methoden, Empirie. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften. (S. 485 – 493).
- YOUNG, BRIGITTE UND HOPPE, HELLA (2003): The Doha Round, Gender and Social Reproduction. Occasional Papers. Dialogue on Globalization. Friederich-Ebert-Stiftung: Berlin. URL [zuletzt

abgerufen am 28.12.2005]:
<http://library.fes.de/pdf-files/iez/global/02037.pdf>