

Im Würgegriff der Globalisierung?

Wie ein Denkmodell Globalisierungsangst schürt und Mittel empfiehlt, die die Krise verschärfen

Von Heiner Flassbeck und Friederike Spiecker

Blätter...

I.

Die größte wirtschaftliche und politische Bedrohung unserer Gesellschaft geht von der immensen Arbeitslosigkeit aus. Ist die Arbeitslosigkeit nicht der entscheidende Hinweis dafür, dass wir nicht so weitermachen können wie bisher? Ökonomen wie Nicht-Ökonomen, Arbeitgebervertreter wie Gewerkschafter, besonders aber wohlmeinende Philosophen und kritische Intellektuelle sehen das Land in einem Gegenstrom der Globalisierung, der die lieb gewordenen Annehmlichkeiten des Wohlfahrtsstaates unweigerlich hinwegspülen wird. Nur Ewiggestrige und blinde Isolationisten verweigern in ihren Augen noch die Einsicht in die historische Notwendigkeit, unseren Lebensstandard radikal in Frage zu stellen und individuelle Lebensrisiken wie Arbeitslosigkeit, Alter und Krankheit statt durch den Staat in Zukunft individuell abzusichern. Der störrische Bürger allerdings und der kleine Mann fürchten sich vor der Globalisierung und verlieren jede Orientierung.

Was ist geschehen? Ist die soziale Marktwirtschaft am Ende, weil ein paar mehr arme Länder dieser Erde aktiv am Welthandel teilnehmen? Überrennen Millionen Chinesen die Grenzen der reichen Länder und erzwingen mit Gewalt ihre Teilhabe am allgemeinen Wohlstand? Warum ist Deutschland besonders betroffen? Wieso hat kein reiches Land der Erde den Absatz seiner Güter in China rascher erhöhen können als Deutschland? Wieso können noch reichere Länder wie die USA ihren Wohlstand schneller als zuvor steigern und die Arbeitslosigkeit niedrig halten, obwohl ihr Märkte von weit mehr Menschen und mehr Gütern aus den armen Regionen überflutet werden?

Solche Fragen muss man in Deutschland offensichtlich nicht beantworten, wenn man nur den Domsday Propheten der Globalisierung gibt. Es genügt der herrschenden Lehre in der Ökonomie und denen, die zwar ökonomisch nicht bis drei zählen können, aber die Globalisierung analysieren, die entscheidenden Stichworte in den Raum zu werfen und schon ist der verhängnisvolle Kreislauf von Gürtel-enger-Schnallen und über-die-Verhältnisse-leben in Gang gesetzt, der immer im Schleifen des Wohlfahrtsstaates endet.

II.

Was verlangt die Globalisierung? Nun, die zentrale Regel für das friedvolle Zusammenleben der Nationen auf wirtschaftlichem Gebiet kann nur darauf hinauslaufen, dass sich jeder an seine Verhältnisse anzupassen hat, also nicht über seinen Verhältnissen leben darf. Mehr kann einfach kein Land von einem anderen einfordern und mehr kann keine globale Regelung von einzelnen Ländern erzwingen. Mehr zu fordern würde ja bedeuten, dass man von dem einen fordert, bewusst unter seinen Verhältnissen zu leben, was logischerweise bedeutet, dass man einen anderen zwingt, über seinen Verhältnissen zu leben, denn alle zusammen können weder unter noch über ihren Verhältnissen wirtschaften.

Übersetzt in ökonomische Terminologie bedeutet das: Jedes Land muss seine Ansprüche genau an seine eigene Produktivität anpassen. Auf einzelwirtschaftlicher Ebene ist diese Regel unmittelbar einleuchtend: Auf Dauer kann ein Wirtschaftssubjekt nicht mehr ausgeben, als es einnimmt, d.h. jeder muss das, was er beansprucht, auch erarbeiten. Gibt er mehr aus,

lebt er über seinen Verhältnissen, verschuldet er sich also, muss er einen Gläubiger finden, jemanden, der ihm glaubt, dass er seine Schulden eines Tages zurückzahlen kann, seine Produktivität ausreicht, um das in Anspruch Genommene zu begleichen.

In der anderen Richtung gilt das Gleiche: Auf Dauer kann man nicht weniger ausgeben, als man verdient. Denn wer unter seinen Verhältnissen leben will, muss einen finden, der bereit ist, über seinen Verhältnissen zu leben. Wer sparen, d.h. Gläubiger werden will, muss andere finden, die sich verschulden. Nur wenn die anderen etwas Produktives mit dem Ersparten anfangen, kann es Zinsen dafür geben. Und noch viel wichtiger: Wenn niemand bereit ist, sich in Höhe dessen zu verschulden, was ein anderer sparen möchte, gibt es keinen Abnehmer für das, was dieser andere quasi über seine eigenen gegenwärtigen Wünsche hinaus produzieren will. Dann fehlt ihm die Nachfrage, die er für seine Einkommenserzielung benötigt, und der Sparplan scheitert.

Was bedeutet die Regel, sich an seine Produktivität, sich an seine eigenen Verhältnisse anzupassen, für den internationalen Handel? Vom internationalen Handel, von der internationalen Arbeitsteilung können auf Dauer alle nur profitieren, wenn kein Land seine Wettbewerbsfähigkeit durch Protektionismus oder andere Maßnahmen auf Kosten anderer Länder steigert. Alle können nur gleichberechtigt Handel miteinander treiben, wenn kein Land auf Dauer über seine Verhältnisse lebt und keines darunter.

Geschieht dies dennoch, d.h. werden durch massive Eingriffe in die allgemeine Regel langfristig Gläubiger- und Schuldnerpositionen aufgebaut, kommt es zwischen souveränen Staaten über kurz oder lang zu Anpassungen der Wechselkurse. Verliert ein Land durch eine ständig anwachsende Schuldnerposition an Kreditwürdigkeit, wird seine Währung abgewertet und es wird schlimmstenfalls zahlungsunfähig. Umgekehrt muss ein Land mit einer immensen Gläubigerposition über kurz oder lang seine Währung aufwerten, d.h. seine Guthaben im Ausland entwerten. Das Wechselkursventil, obwohl in vieler Hinsicht problematisch, ist quasi der Beweis dafür, dass probatere Mittel zum Ausgleich der unterschiedlichen wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit von Nationen versagt haben.

III.

Länder sind allerdings keine Wirtschaftssubjekte, sondern bestehen aus einer Vielzahl von Wirtschaftssubjekten. Wie kann ohne das Notventil des Wechselkurses dafür gesorgt werden, dass die einzelwirtschaftliche Regel, jeder habe sich langfristig an seine Produktivität anzupassen, auch auf nationaler Ebene durchgesetzt wird? Ein Land passt sich langfristig automatisch an seine Produktivität an, wenn das durchschnittliche reale Pro-Kopf-Einkommen im gleichen Tempo wächst wie die durchschnittliche (reale) Produktivität. Dies wird logischerweise – und durch vielfältige empirische Erfahrung bestätigt - am besten dadurch erreicht, dass die Nominallöhne im Durchschnitt der Volkswirtschaft um die Summe aus erwarteter durchschnittlicher Produktivitätssteigerung und Zielinflationsrate der Notenbank wachsen.

Diese einfache Lohnregel impliziert zum einen, dass nicht nur die Beschäftigten, der "Faktor Arbeit", sondern auch die Kapitaleseite angemessen an der wirtschaftlichen Entwicklung beteiligt wird. Zum anderen erlaubt sie eine stabile Inflationsrate, weil der Abstand zwischen Nominallohnsteigerungen und Produktivitätssteigerung (die Entwicklung der so genannten Lohnstückkosten) die entscheidende Determinante der gesamten Kostenentwicklung ist, die wiederum die Preisentwicklung dominiert. Es ist also gerade die Teilhabe der breiten Masse der Bevölkerung an der Produktivitätsentwicklung via Lohnkostenzuwachs, der mit der Regel für die internationale Arbeitsteilung vollständig harmoniert. Dagegen führt eine Strategie des unter-den-eigenen-Verhältnissen-lebens, also der Versuch, die breite Masse über Jahre

hinweg nicht teilhaben zu lassen, mit Sicherheit in eine nationale und in eine internationale Sackgasse. Deutschland steckt seit Jahren in beiden, weil es der Globalisierung dadurch begegnen wollte, dass es selbst den Gürtel enger schnallte und damit darauf setzte, dass andere bereit waren, eine immer höhere internationale Verschuldung zu akzeptieren.

IV. Handel zwischen Hoch- und Niedriglohnland bei Immobilität von Kapital und Arbeit

In Deutschland verdiente ein Arbeiter im Jahr 2000 etwa 25000 €, ein chinesischer Arbeiter verdiente umgerechnet etwa 1150 €. Wie können zwei Länder miteinander Handel treiben, deren Lohnniveaus so weit auseinander liegen? Müssten nicht sämtliche Produkte in China hergestellt werden, und Deutschland alles von dort importieren?

Nein, entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit eines Produktes am Weltmarkt ist – neben der Qualität – sein Preis, und dieser wird nicht vom absoluten Niveau der Löhne bestimmt, mit dem es produziert wird, sondern von den Löhnen im Verhältnis zur Produktivität, also den Lohnstückkosten. Wie viel Lohn in einem Produkt, einem "Stück" steckt, hängt von der Höhe des Kapitalstocks ab, mit dessen Hilfe es hergestellt wird. Besteht das Gut z.B. nur aus Handarbeit und wird es an einem Tag von einem Handwerker produziert, so betragen die Lohnstückkosten genau den Tageslohn des entsprechenden Handwerkers. Wird das Gut jedoch mit einer Maschine produziert, die ein Arbeiter bedient, und kann der mittels dieser Maschine 10 Stück am Tag herstellen, dann betragen die Lohnstückkosten genau ein Zehntel seines Tageslohns. Verdient dieser Arbeiter z.B. das Fünffache des Handwerkers, kann er ein einzelnes Stück immer noch preiswerter anbieten als der Handwerker.

Daraus folgt, die gegenwärtigen hohen Lohnkosten in Deutschland sind so wenig vom Himmel gefallen wie die niedrigen chinesischen. Beide haben sich in kleinen Schritten aus der Vergangenheit heraus entwickelt. Sie sind der Spiegel der Produktivität, die wiederum auf dem erwirtschafteten Kapitalstock eines Landes beruht. Wer den aktuellen Stand der Lohnstückkosten hierzulande für generell zu hoch erklärt, ignoriert die historische Entwicklung von Produktivität und Kapitalstock, oder er behauptet, der (west)deutsche Kapitalstock sei wegen der allmählich stärkeren Öffnung der Märkte seit dem Ende des Ost-West-Konflikts schlagartig obsolet geworden, entwertet durch die zunehmende Globalisierung. Diese Vorstellung ist angesichts der Spitzenstellung vieler deutscher Exporteure auf den Weltmärkten und speziell in Niedriglohnländern offensichtlich absurd.

Der Preis eines Gutes hängt allerdings nicht nur von den Lohnstückkosten, sondern auch von den Kapitalkosten ab, also den Kosten, die der in der Produktion eingesetzte Kapitalstock verursacht. Um in unserem Beispiel zu bleiben: Der Arbeiter muss die Maschine erst einmal haben, bevor er mit ihr produzieren kann. Würden die Lohn- und Kapitalkosten der kapitalintensiven Produktionsweise zusammen den Produktivitätsvorteil gegenüber der arbeitsintensiven Herstellung überwiegen, wäre das kapitalintensiv produzierte Gut nicht konkurrenzfähig. Die kapitalintensive Produktionsweise wäre dann entweder gar nicht entstanden oder sie würde von einer arbeitsintensiveren Produktionsweise verdrängt.

Doch wer hat jemals beobachtet, dass Wasserleitungen stillgelegt wurden zugunsten des Einsatzes von Wasserträgern, dass maschinelle Webstühle Handwebern weichen mussten? Im Gegenteil: Stets war und ist die Menschheit bemüht, einen möglichst großen Kapitalstock aufzubauen, weil der technische Fortschritt vergleichsweise wenig produktive Tätigkeiten überflüssig macht und man sich produktiveren Beschäftigungen zuwenden kann, mit denen höhere Einkommen erzielt werden können und damit ein größerer Wohlstand. D.h. mittel- bis langfristig ist die Entwicklung hin zu einem ständig steigenden Kapitaleinsatz eine Art Naturgesetz in der Welt der Ökonomie. Könnten Wasserträger oder Weber langfristig so

schlecht bezahlt werden, dass sich der Bau und die Nutzung einer Wasserleitung oder eines maschinellen Webstuhls niemals rentierten? Nein, das ist nicht vorstellbar. Das aber bedeutet zwingend, dass weder die historische Entwicklung unseres Kapitalstocks noch die unserer Löhne ein Fehler war.

Ist nun die Produktivität in Deutschland aufgrund des vorhandenen Kapitalstocks um so viel höher als in China, dass die Lohnstückkosten trotz der unterschiedlichen Lohnniveaus gleich sind, findet keine Verdrängung am Weltmarkt statt, importiert das Hochlohnland nicht automatisch alles aus dem Niedriglohnland. In den Bereichen, in denen die deutschen Lohnstückkosten über den chinesischen liegen, findet Handel statt, bei dem die billigeren Anbieter die teureren auf dem Weltmarkt verdrängen. Das ist der internationale Strukturwandel, bei dem Deutschland bisher hervorragend abgeschnitten hat.

Hochlohnländer spezialisieren sich auf Güter, die nur mit einer speziellen Technologie hergestellt werden können. Nur wer über einen entsprechend großen und hoch spezialisierten Kapitalstock und das entsprechende Fachwissen verfügt, kann hoch spezialisierte Güter auf dem Weltmarkt anbieten. Das sind in der Regel nicht die Anbieter aus Niedriglohnländern. Denn diese Länder zeichnen sich ja gerade dadurch aus, dass sie (noch) nicht so stark industrialisiert und spezialisiert sind. Sobald man also, anders als die meisten ökonomischen Lehrbücher, nicht nur von zwei Handelsgütern auf dem Weltmarkt ausgeht, sondern realistischere eine riesige Produktpalette in Betracht zieht, verliert die Vorstellung vom knallharten internationalen Verdrängungswettbewerb, in dem die reichen Nationen unweigerlich verlieren, jede Plausibilität. Das übliche theoretische Modell, in dem Produzenten beliebig zwischen verschiedenen Produktionstechniken wählen können, um sich optimal an das Faktorpreisverhältnis für die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital, also das Lohn-Zins-Verhältnis, anzupassen, ist unrealistisch und irreführend.

Dabei ist es nicht nur Anpassungsfriktionen oder zeitlich begrenzte Immobilität von Faktoren, die dafür verantwortlich zu machen ist, dass keine beliebige Anpassung an das Faktorpreisverhältnis gibt, es geht um etwas viel Grundsätzlicheres. Man kann schlicht ein Handy oder einen Mercedes nicht beliebig arbeitsintensiv produzieren. Wollte man das, müsste man erst eine völlig neue, auf höhere Arbeitsintensität zielende Produktionsweise erfinden. Das wäre nicht nur teuer, sondern auch sinnlos. Die kapitalintensive Produktionsweise ist langfristig immer die überlegene, weil sie mehr Wohlstandspotenzial und damit die Voraussetzung für auf der ganzen Welt steigende Löhne schafft. Daher führte eine durch niedrigere Arbeitskosten getriebene hypothetische Parallelentwicklung arbeitsintensiverer Produktionsverfahren auf lange Sicht immer ins Aus. Wer das nicht glaubt, suche einen Unternehmer, der in China oder Indien mit der Technologie der 70er Jahre heutige weltmarktgängige Rechner herstellt.

Doch selbst wenn das Vorhalten einer arbeitsintensiveren Produktionsweise technisch möglich wäre, fände es nicht statt. Und zwar aus dem einfachen Grund, weil es viel rentabler ist, die heute üblichen kapitalintensiven Produktionstechniken mit den Billiglöhnen der aufholenden Länder zu kombinieren. Die dadurch möglichen temporären Monopolgewinne machen jede andere Lösung von vornherein unwirtschaftlich. Nur weil die ökonomischen Standardmodelle unterstellen, Monopolgewinne spielten in den Kalkülen der Unternehmen keine Rolle, hat die herrschende Lehre keinerlei Zugang zu einer realistischen Analyse des internationalen Handels und der Faktorwanderung. Tragisch ist nur, dass sich fachfremde Intellektuelle, freilich ohne zu wissen, was sie tun, die Annahmen der Standardmodelle zu Eigen machen und auf dieser Basis die Globalisierung zu analysieren versuchen.

V. Internationaler Handel bei Kapitalwanderung

Befürworter von Lohnkostensenkungen in Deutschland führen regelmäßig die Möglichkeit des Kapitals, in Niedriglohnländer abzuwandern, als den Hauptgrund für ihre Forderung an. Die hiesige Arbeitslosigkeit zeige, dass zu wenig im Inland investiert werde. Das läge daran, dass aufgrund der vergleichsweise zu hohen Löhne die Rentabilität des Kapitals zu gering sei. Böten sich außerhalb Deutschlands gewinnträchtigere Anlagemöglichkeiten, würden diese auch genutzt und das Kapital fließe ab. Dieser Mechanismus habe seit Ende des Ost-West-Konflikts und der damit einhergehenden intensiveren Teilnahme ärmerer Volkswirtschaften am Welthandel eine neue Dynamik erreicht, an die es sich hierzulande anzupassen gelte. Die Knappheitsverhältnisse der Produktionsfaktoren hätten sich damit grundlegend gewandelt: Es stünden eben sehr viel mehr Arbeitskräfte zur Verfügung, zugleich brächten diese aber keinen auch nur annähernd so hohen Kapitalstock mit in die Weltwirtschaft ein wie ihre Kollegen aus den Industrienationen, so dass der Faktor Kapital im Vergleich zu Arbeit viel knapper geworden sei. Diese gestiegene Knappheit mache es notwendig, das Kapital durch niedrigere Löhne hierzulande zum Bleiben zu bewegen, da die Attraktivität der niedrigen Löhne in den aufholenden Volkswirtschaften eine enorme Sogwirkung auf das hiesige Kapital ausübe.¹

Richtig ist an dieser Sichtweise, dass es für hiesige Unternehmer tatsächlich lohnend sein kann, ihre kapitalintensiven Produktionstechnologien mit den in den aufholenden Volkswirtschaften herrschenden Billiglöhnen zu kombinieren. Das war schon immer eine Möglichkeit, vorübergehende Monopolgewinne zu erzielen, und mag seit 1989 einfacher zu realisieren sein. Auch für Unternehmer in den Billiglohnländern selbst besteht ein großer Anreiz, die westlichen Technologien zu kopieren, d.h. diese zu importieren, um in Kombination mit den niedrigen heimischen Löhnen dann überdurchschnittliche Gewinne zu erwirtschaften. Denn sofern die Lohnentwicklung im Niedriglohnland der *durchschnittlichen* Produktivitätsentwicklung in der dortigen Gesamtwirtschaft folgt, können über Jahre und sogar Jahrzehnte hinweg beachtliche Monopolgewinne erwirtschaftet werden, weil das Produktivitätsniveau dort aufgrund des niedrigen Ausgangswertes des Kapitalstocks noch lange unterhalb dessen liegt, was in den reichen Ländern erreicht ist.

Abwegig ist es jedoch, die Kapitalwanderung in Niedriglohnländer für die hiesige Arbeitslosigkeit verantwortlich zu machen. Denn wer die wirtschaftliche Entwicklung der Bundesrepublik nach dem Zweiten Weltkrieg oder etwa die Polens seit dem Fall der Mauer betrachtet, stellt fest, dass Kapitalwanderungen nicht schlagartig und in großem Maßstab, sondern allmählich erfolgen. Sonst hätte der Aufbau des westdeutschen Kapitalstocks nach dem Krieg viel schneller geschehen müssen. Auch Polen müsste mit seinen Billiglöhnen nach 15 Jahren längst hoch industrialisiert sein, wenn die Nettokapitalbewegung von Hoch- zu Niedriglohnländern so gewaltig wäre, wie dies die Globalisierungspessimisten behaupten.

Das überschaubare Ausmaß von Kapitalverlagerungen erklärt sich einerseits dadurch, dass sie nicht risikolos zu bewerkstelligen sind. Es muss das erforderliche Humankapital im Niedriglohnland vorhanden sein, d.h. das know how auf allen Ebenen des Produktionsprozesses, und die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen der aufholenden Volkswirtschaft müssen stabil genug sein, um langfristig zu investieren. Häufig wechselnde Regierungen mit unterschiedlichen wirtschaftspolitischen Konzepten können auf in- wie ausländische Investoren ebenso abschreckend wirken wie mangelnde innere Sicherheit.

Gegen die Angst vor massiver Kapitalabwanderung in Niedriglohnländer und drohender Kapitalknappheit in Hochlohnländern spricht jedoch noch ein viel grundlegenderes Argument. Fasst man die wirtschaftliche Entwicklung als einen Prozess auf, *in dessen Verlauf* Gewinne und damit Kapital entstehen, geht es gar nicht in erster Linie um das gegenseitige Ausstechen der Unternehmer, Arbeitnehmer oder Länder beim angeblich nur sehr langsam

¹ Vgl. dazu etwa Hans-Werner Sinn: "Ist Deutschland noch zu retten?" Econ Verlag 2003³, S. 91 ff.

(via Sparen) vermehrbaren Produktionsfaktor Kapital. Wenn tatsächlich Gewinnchancen genutzt werden können in Niedriglohnländern, vermehrt sich das im Entwicklungsprozess der aufholenden Länder so dringend benötigte Kapital durch den Prozess selbst, also auf eine Weise, die die Kapitalbilanz des Niedriglohnlandes nicht belastet und es dem Entwicklungsland erlaubt, mehr Güter als sonst möglich aus den Hochlohnländern zu importieren.

Der Import von Kapital und Know how ist am Ende aus der Sicht des Entwicklungslandes und aus der Sicht der reichen Länder vorteilhaft. Aus Sicht des Niedriglohnlandes ist zunächst entscheidend, dass das Land wegen seines geringen Kapitalstocks nur mit einer sehr kleinen Palette von Gütern am Weltmarkt konkurrenzfähig. Jeder ausländische Investor trägt zum Aufbau des Kapitalstocks und damit der Basis für mehr Einkommen und Wohlstand bei. Selbstverständlich findet auch hier ein Strukturwandel statt und in der Regel ein viel gewaltigerer als in den Hochlohnländern. Denn das Nachahmen von Produktionsprozessen für weltmarktgängige Produkte funktioniert schneller als das Erfinden und Umsetzen neuer Technologien. Entwicklungsländer können beim Aufbau ihres Kapitalstocks Sprünge im technologischen Wandel realisieren, die den hoch entwickelten Volkswirtschaften nicht möglich sind. In China müssen nicht erst die während der 60er Jahre in den westlichen Industrieländern vorherrschenden Technologien angewendet werden, sondern kann von Investoren sofort die aktuelle Technik eingesetzt werden.

Dass mit dem internationalen Strukturwandel immense Veränderungen für die Bevölkerung des Niedriglohnlandes verbunden sind, der meist kein mit unserem vergleichbares soziales Sicherungsnetz zur Verfügung steht, wird hierzulande oft übersehen. Dennoch stellt die Kombination der niedrigen Löhne mit der Technologie aus Industrieländern die große Chance dar, wirtschaftlich aufzuholen und das Wohlstandsgefälle zu den reichen Ländern zu verringern. Der Standortvorteil in Form von Niedriglöhnen ermöglicht es, technologisches Wissen zu importieren, die Palette weltmarktfähiger Produkte nach und nach auszuweiten und so vom Welthandel zu profitieren.

Durch die Forderung nach Lohnsenkungen in Hochlohnländern wird folglich implizit versucht, die Chancen der Entwicklungsländer zum Aufholen zu schmälern oder sie ihnen gar gänzlich zu nehmen. Diese Position wird üblicherweise von Leuten vertreten, die strikt gegen Protektionismus sind und den ärmeren Ländern alle Chancen dieser Welt versprechen, wenn sie nur ihre Märkte vollständig öffnen. Wenn aber zugleich die Wettbewerbsfähigkeit der Industrieländer auf den Weltmärkten durch lohninduzierte Preissenkungen zunimmt, werden den sich entwickelnden Volkswirtschaften zugleich die Märkte genommen, weil sie ihre wenigen Produkte noch schlechter international platzieren können. Am Sonntag das Elend dieser Welt zu beklagen und am Montag den Arbeitnehmern hierzulande das Gürtel-Enger-Schnallen zu empfehlen, ist entweder heuchlerisch oder dumm.

Hinzu kommt, geht man in die Richtung einer absoluten Angleichung der deutschen Löhne an die chinesischen oder indischen, ist eindeutig das Wechselkursventil gefordert, weil Deutschland dann gegen die zentrale Regel des internationalen Handels- und Kapitalverkehrs verstößt. Bei Lohnkostensenkung in Deutschland ist eine weitere drastische Aufwertung des Euro unvermeidlich. Wechselkurse gleichen nun mal systematisch Lohnstückkostendifferenzen aus und niemals die absoluten Löhne. Anders als viele Ökonomieprofessoren wissen Devisenhändler nämlich, worauf es im internationalen Vergleich ankommt.

Mindestens ebenso gravierend sind jedoch die Folgen der Lohnsenkungsstrategie im Hochlohnland Deutschland für all die Länder, die auf der Industrialisierungsleiter zwischen den Weltmarktführern und den gering entwickelten Ländern stehen, noch dazu, wenn sie die gleiche Währung haben, wie z.B. Italien, Spanien, Portugal oder Griechenland. Versuchen

deutsche Unternehmen durch Lohnsenkungen auf den Weltmärkten wettbewerbsfähiger zu werden, trifft das alle diejenigen, die nur etwas niedrigere Löhne haben als wir und den bisherigen Abstand bei der Ausstattung mit Kapital gegenüber uns durch eben diese Lohndifferenz wett gemacht haben. Diese Länder müssen dann unserem Lohnsenkungspfad folgen, wenn sie nicht sämtliche Marktanteile verlieren wollen. Dass dies auf mittlere Sicht unweigerlich zu einer Aufwertung des Euro führt und insofern die Bemühungen der Deutschen, sich dem chinesischen Lohnniveau anzunähern, zunichte macht, ist ein Glück für die Entwicklungsländer, aber eine Katastrophe für die ärmeren Mitglieder der Währungsunion. Das scheint der für die Währungsunion zuständigen Europäischen Zentralbank erst allmählich zu schwanen.² Von der auf diesem Wege heraufbeschworenen Deflationsgefahr ganz zu schweigen.

Diese Argumente mögen jene Arbeitnehmer in einem Hochlohnland wenig überzeugen, die ihren Arbeitsplatz wegen der Verlagerung eines Produktionsstandortes ihres bisherigen Arbeitgebers in ein Niedriglohnland verloren haben. Das ist zweifellos eine schwierige Situation für die Betroffenen. Die Gesellschaft muss für diese Fälle ein soziales Sicherungsnetz aufgebaut, das den Betroffenen ein Existenzminimum garantiert und oft auch die Möglichkeit bietet, durch z.B. Umschulung in anderen Wirtschaftszweigen wieder Fuß zu fassen.

Trotz dieser Einzelschicksale stellt sich die Situation jedoch gesamtwirtschaftlich ganz anders dar: Deutschland exportiert wesentlich mehr Güter als es importiert. Das bedeutet, dass der damit einhergehende Mehr-Absatz von Waren im Ausland unsere Wirtschaft stützt und hier per Saldo Arbeitsplätze schafft. Das dürfte in der Regel zwar in anderen Branchen der Fall sein als in denen, die Arbeitsplätze ins Ausland verlagern. Aber in der Summe stellt sich Deutschland durch den internationalen Handel in Sachen Arbeitsplätze besser und nicht schlechter. Der notwendige Anpassungsprozess an den internationalen Strukturwandel muss zweifellos sozial abgefedert werden. Jedoch so zu tun, als ob unsere Gesellschaft insgesamt in Hinblick auf die Arbeitsplätze der Verlierer bei der Globalisierung sei, ist schlicht falsch. Wer bei der Analyse der Ursachen unserer gravierenden Arbeitsmarktprobleme auf die Globalisierung verweist, drischt den falschen Esel, den nämlich, der uns von großem Nutzen ist.

Dass Lohnsenkungen im Hochlohnland nicht nur negative Wirkungen für Niedriglohnländer wie China oder Indien haben, liegt an einem anderen Zusammenhang. Das Hochlohnland schadet sich mit einer solchen Strategie durch den Ausfall von Binnennachfrage selbst und verschenkt auf diese Weise eigenes Wachstums- und Einkommenspotenzial. Das ist das zentrale Übel, an dem unser Land seit gut 10 Jahren krankt. Die Therapie der Lohndrücker reproduziert und verschärft die Krankheit, die sie heilen soll (Fussnote: Flassbeck/Spiecker...Brenner-Gutachten...).

VI. Internationaler Handel bei Wanderung des Faktors Arbeit

Was geschieht, wenn einzelne oder auch ganze Gruppen von Arbeitnehmern aus den Niedriglohnländern nicht warten wollen, bis ihnen Kapital zur Verfügung steht, sondern sich selbst auf den Weg zum Kapital machen, sprich: in die Hochlohnländer einwandern? Ob das wirklich ein Massenphänomen werden könnte oder aus demographischen Gründen gar sollte und welche rechtlichen Grenzen eine solche Wanderungsbewegung einschränken, soll hier

² Vgl. ECB Monthly Bulletin May 2005. Hier werden die relevanten Daten zwar sorgfältig zusammengestellt (z.B. Table 2, p. 64), jedoch die nahe liegende Schlussfolgerung nicht gezogen. Wer allerdings die Marktanteilsgewinne deutscher Unternehmen auf Kosten anderer Europäer mit ins Bild nimmt (vgl. The Economist 17.2.2005 "The real picture"), kann sich ausmalen, welche Explosivkraft hier verborgen liegt.

nicht diskutiert werden. Welche ökonomischen Mechanismen laufen aber zwischen den betroffenen Ländern ab und welche ökonomischen Spielregeln sollten gelten, um die Wanderung des Faktors Arbeit für Herkunfts-, also Niedriglohnland, wie Einwanderungs-, also Hochlohnland sinnvoll zu gestalten?

Arbeitskräfte aus Niedriglohnländern wandern in Hochlohnländer, weil sie dort mehr Jobs oder einen höheren Lohn oder beides erwarten. Bei normaler Arbeitsmarktsituation im Hochlohnland gilt de facto ein Bestimmungslandprinzip, das heißt, die Zuwanderer verdienen im Hochlohnland bei gleicher Qualifikation den gleichen Lohn wie die einheimischen Arbeitskräfte. Welche wirtschaftlichen Folgen hat das im Hochlohnland? Da die zuwandernden Arbeitskräfte reibungslos Arbeitsplätze finden, ist die Zuwanderung kein Problem für das Hochlohnland, sie erhöht sogar sein Wachstumspotential.

Herrscht im Hochlohnland jedoch Arbeitslosigkeit, ist die Wahrscheinlichkeit gering, dass Zuwanderer zum herrschenden Lohn Arbeit finden. Denn warum sollte ein Zuwanderer unter sonst gleichen Bedingungen der inländischen Arbeitskraft, die keine Sprachschwierigkeiten und sonstigen Anpassungsprobleme haben dürfte, vorgezogen werden? Finden die Zuwanderer keine Arbeit, beanspruchen sie Leistungen der sozialen Sicherungssysteme. Das aber wird keine Gesellschaft in größerem Umfang tolerieren. Denn den Mindestlebensstandard, den eine reiche Gesellschaft durch soziale Sicherungssysteme für ihre Mitglieder zu garantieren versucht, um den sozialen Frieden und den Zusammenhalt der eigenen Nation zu sichern, kann sie nicht für den Rest der Welt oder auch nur einen spürbaren Teil davon zur Verfügung stellen. Wäre sie bereit dazu, könnte sie ihre Solidarität viel effektiver über eine Erhöhung der Entwicklungshilfe unter Beweis stellen.

Was aber geschieht, wenn die Zuwanderer bei Arbeitslosigkeit im Hochlohnland bereit sind, dort zu einem wesentlich geringeren Lohn die heimischen Arbeitskräfte zu arbeiten und das Gastland bereit ist, das zu tolerieren? Die Zuwanderer erhöhen ja durch diese Bereitschaft die Wahrscheinlichkeit, im Gastland Arbeit zu erhalten. Dass sie sich trotz des niedrigeren Lohnes oft besser stellen als in ihrem Herkunftsland, ist sicher ein zentrales Motiv für die Wanderung.³ Und welcher inländische Unternehmer wollte diese Gewinnchance (bei gleicher Qualifikation der Arbeitskräfte und unter Vernachlässigung sonstiger Anpassungsschwierigkeiten) nicht nutzen, seinen hoch effizienten Kapitalstock mit nicht der Arbeitsproduktivität entsprechenden niedrigen Löhnen (diesmal im Inland statt im Niedriglohnland) zu kombinieren?

Durch die Außer-Kraft-Setzung des Bestimmungslandprinzips und die Einführung eines Herkunftslandprinzips (s. Dienstleistungsrichtlinienvorschlag der EU-Kommission...) verdrängen die Zuwanderer einheimische Arbeitskräfte. Diese werden entweder arbeitslos und müssen über die sozialen Sicherungssysteme finanziert werden – ein für die Gesellschaft kaum akzeptabler und auf Dauer finanzierbarer Zustand – oder sie passen ihre Löhne nach unten an die der Zuwanderer an.

Gerät auf diesem Wege das Lohnniveau des Hochlohnlandes insgesamt ins Rutschen, treten alle oben bereits beschriebenen negativen Folgen ein: Nachfrageausfall im Inland, dadurch sinkende Gewinne der Unternehmen und verschenkte Wachstums- und Wohlstandsmöglichkeiten, verstärkter Verdrängungswettbewerb auf den Weltmärkten und/oder Aufwertung der heimischen Währung. Das heißt, dass auch die Herkunftsländer der Zuwanderer durch die von ihnen ausgelöste Lohnsenkung geschädigt werden. Zwar wird ihr

³ Dass diese Rechnung nicht immer aufgehen muss, weil etwa die Lebenshaltungskosten unterschätzt werden, der Wohnraum knapp und entsprechend teuer ist oder die soziale Integration nicht funktioniert, steht auf einem anderen Blatt.

Arbeitsmarkt möglicherweise unmittelbar entlastet⁴, aber durch die Wanderung wird kein zusätzlicher Kapitalstock im Niedriglohnland aufgebaut, wie das im Fall der Kapitalwanderung geschieht. Die zurückbleibende Bevölkerung profitiert nicht von den Abwandernden, das durchschnittliche Produktivitätsniveau steigt nicht und damit auch nicht das durchschnittliche Lohnniveau: Es findet kein Aufholprozess statt. Vielmehr sehen sich die Anbieter aus dem Niedriglohnland noch wettbewerbsfähigeren Anbietern auf dem Weltmarkt gegenüber; denn die Lohnsenkung im Hochlohnland schafft Raum für Weltmarktanteilsgewinne der dortigen Unternehmer mittels Preissenkung. Zwar wird eine Aufwertung der Währung des Hochlohnlandes am Ende diesen Gewinn wieder zunichte machen, aber die Folgeschäden sind in der Regel enorm. Zudem reißt das Lohndumping all die Länder mit in die Abwärtsspirale, die mit dem Hochlohnland zusammen Mitglied einer Währungsunion sind oder aus sonstigen Gründen ihren Wechselkurs fixieren.

Nur die konsequente Anwendung des Bestimmungslandprinzips auch bei hoher Arbeitslosigkeit im Hochlohnland kann diesen alle schädigenden Teufelskreis verhindern. Das bedeutet, dass in Deutschland kein ungebremseter Strom von Zuwanderern verkraftet werden kann und – im ureigensten Interesse der uns umgebenden Niedriglohnländer - auch nicht verkraftet werden darf. Für jede einzelne Nation, jede sich kulturell zusammengehörig fühlende Gesellschaft oder jeden Raum der gleichen Entwicklungsstufe, d.h. ähnlicher Kapitalausstattung, muss das "law of one price" gelten, der Grundsatz des gleichen Lohns für gleiche Arbeit also.

Wird dieser Grundsatz durchlöchert, werden Mittel zur Behebung der Krise empfohlen, die eine Abwärtsspirale in Gang setzen: Lohnsenkung schwächt die Binnennachfrage, lässt dadurch die Gewinne und mit ihnen die Investitionsbereitschaft im Inland sinken, stärkt zwar vorübergehend die Exporte, aber nie in dem Maße, wie es zur Kompensation des inländischen Nachfrageausfalls notwendig wäre, steigert die Aufwertungswahrscheinlichkeit, die jede Lohnsenkung gegenüber dem Ausland wieder zunichte macht, erhöht die Arbeitslosigkeit und damit erneut den Druck auf die Löhne.

Zugleich ist der Staat finanziell völlig überfordert, die sozialen Sicherungssysteme wirken zu lassen, die ja in der Tat nicht für dauerhaftes Versagen der Wirtschaftspolitik geschaffen wurden, sondern zur temporären Abfederung des intertemporalen wie des internationalen Strukturwandels. Die falsche Analyse findet hier sofort den nächsten Schuldigen für unsere Misere: Der Staat insgesamt müsse radikal in seine Schranken gewiesen werden, wolle man die Herausforderung der globalisierten Märkte annehmen. Wen wundert es da noch, dass die Bevölkerung sich zunehmend vor der Globalisierung fürchtet und Fremdenfeindlichkeit auf dem Vormarsch ist? Wer die gesamte Gesellschaft in ihren Grundfesten in Frage stellt, sollte sich nicht nur über die wirtschaftlichen, sondern auch die politischen Folgen seiner Ratschläge im Klaren sein.

VII. Resümee

Was ist zu tun? Deutschland muss wieder beginnen, entsprechend seinen Verhältnissen zu leben, also den Gürtel *weiter* zu schnallen, und zwar auf allen Ebenen. Insbesondere die deutschen Tarifparteien müssen schnellstens zu gesamtwirtschaftlichen Lohnabschlüssen zurückfinden, die sich aus der durchschnittlichen gesamtwirtschaftlichen Produktivitätssteigerung plus einer angemessenen Zielinflationsrate ergeben. Wer seine erwirtschaftete Produktivität nicht verfrühstückt, bedroht alle übrigen Marktteilnehmer und schließlich auch sich selbst. Nur wenn die zurückhaltende Lohnpolitik der letzten 10 Jahre

⁴ Wenn jedoch gerade die fähigsten und flexibelsten Arbeitskräfte die Wanderungswilligen sind, ist die Abwanderung eher als ein "brain drain" für das Niedriglohnland anzusehen und insofern ebenfalls ein Schaden.

aufgegeben wird, kann die drohende Deflationsspirale aufgehalten werden. Wir stecken nicht im Würgegriff der Globalisierung, sondern im Würgegriff der Lohnpolitik. Damit würgen wir nicht nur uns selbst, sondern auch den Rest der Welt, vor allem unsere Partner in der europäischen Währungsunion.

Zum anderen sorgt der Wechselkurs eines Landes dafür, dass keine riesigen Nettokapitalströme entstehen. Da parallel zu jedem Nettokapitalimport ein Nettogüterimport erfolgt⁵, die Devisenmärkte aber nicht über längere Zeiträume hin große Leistungsbilanzdefizite bzw. -überschüsse tolerieren, sondern mit Ab- bzw. Aufwertungen reagieren, werden Kapitalwanderungen durch die Wechselkursentwicklung abgepuffert. Wollten deutsche Unternehmen massiv Kapital exportieren, müssten sie stets mit einer Aufwertung des Euro rechnen, die den Wert des in Nicht-Euro-Ländern wie China investierten Kapitals senkte. Dieses Wechselkursrisiko vermindert die Wanderungsbereitschaft des Kapitals.

EXKURS: Leistungsbilanzüberschüsse und Nettokapitalexporte – die zwei Seiten einer Medaille

Ein Land, das mehr Güter importiert als exportiert, muss sich gegenüber dem Rest der Welt verschulden. Dem Nettogüterimport entspricht ein Nettokapitalimport in gleicher Höhe. Umgekehrt verhält es sich genau so: Ein Land, das mehr exportiert als importiert, wird gleichzeitig Gläubiger anderer Länder. In Höhe des Nettogüterexports entsteht ein Nettokapitalexport. Das heißt auch, dass ein Land, das mehr Kapital ex- als importiert, einen Leistungsbilanzüberschuss aufweisen muss. Das ist keine ökonomische Theorie, sondern reine Rechenlogik. Wer Nettokapitalexporte beklagt ("Das Kapital flieht"), kann Leistungsbilanzüberschüsse nicht gutheißen ("Wir müssen Exportweltmeister bleiben"). Wer Leistungsbilanzdefizite skeptisch sieht ("Das Land lebt über seine Verhältnisse"), kann nicht über Nettokapitalimporte jubeln ("Wir sind ein attraktiver Investitionsstandort").

(Ende des EXKURSES)

⁵ Vgl. Exkurs.