

"The rich are not working hard enough because they are not being paid enough, while the poor are not working hard enough because they are being paid too much."

J.K. Galbraith (zitiert bei Palley 1998: 132)

Wirtschaftswissenschaftler haben schlaflose Nächte in Deutschland. Sie haben schließlich das Faktorpreisausgleichstheorem (Sinn 2005: 19ff.) verstanden, das ausagt, dass sich die Löhne in globalisierten Wirtschaften angleichen. Bald ist es also Schluss mit dem guten deutschen Gehalt auf der C4-Stelle. Wie soll man all den gewohnten Luxus, das schöne Auto, gute Essen, die teure Wohnung, den langen Urlaub, die Kindererziehung noch mit den polnischen oder gar chinesischen Löhnen bezahlen können, an die man sich ja anpassen muss? Oder wenn man gar den Job verliert, weil der Staat schlanker werden muss und die Politiker bei jenen Staatsdienern mit dem Sparen anfangen, die ihnen die einschlägigen Empfehlungen gaben? Wenn der Leser jetzt stutzt, dann mit Recht. Weder werden die Basarökonomien ihren Job verlieren noch nur noch ein polnisches oder chinesisches Gehalt beziehen. Denn der Wink mit dem Zaunpfahl des Faktorpreisausgleichstheorems gilt natürlich nie dem Winkendem selbst, sondern anderen Mitbürgern in viel prekäreren Arbeitsverhältnissen.

Konkurrieren wir mit Niedriglohnländern?

Wer von Niedriglohnkonkurrenz betroffen ist, bestimmt sich durch die Marktmechanismen, die Arbeitnehmer in reichen Ländern mit denen in armen in Wettbewerb bringen. Es sind deren drei: Konkurrenz durch den Import billigerer Güter und Dienstleistungen, Produktionsverlagerung ins Ausland und Einwanderung von Arbeitnehmern aus Niedriglohnländern. Diese Prozesse gehen öfter Hand in Hand, wenn die verlagerte Produktion als billiger Import zurückkehrt, oder der Import von Dienstleistungen sich durch Ein-

Michael Dauderstädt

Sind unsere Löhne zu hoch? Schlaflose Nächte in der Basarökonomie

wanderung scheinselfständiger Subunternehmer vollzieht. Davon sind überwiegend relativ gering qualifizierte Jobs betroffen, die keine Kundennähe und/oder keine zeitnahe, enge Interaktion mit anderen, nur in reichen Ländern verfügbaren Koproduzenten erfordern.

Diese Konkurrenz ist nicht neu. Spätestens seit den 1970er Jahren gingen Wirtschaftszweige wie die Textilindustrie oder der Schiffbau an Billiglohnländer verloren, was schon damals zu einer Debatte um die „neue internationale Arbeitsteilung“ führte. Viele der ausländischen Anbieter waren nationale Unternehmen, oft aber auch damals schon multinationale Konzerne, also in der Regel Töchter von Unternehmen in reichen Ländern. Auch Arbeitsmigration ist kein neues Phänomen, sondern war in den 1960er Jahren eine gewünschte Politik, um durch angeworbene Gastarbeiter Engpässe auf dem Arbeitsmarkt in Deutschland und anderen westeuropäischen Länder zu überwinden.

Was sich geändert hat, ist zunächst die Lage auf eben diesem westeuropäischen Arbeitsmarkt. Angesichts von Massenarbeitslosigkeit (die auf vielfältige Ursachen zurückgeht) werden vorher als vorteilhaft empfundene Prozesse skeptischer bewertet. Neben dieser subjektiven Komponente gibt es aber auch objektive neue Wettbewerbslagen, die schlagwortartig mit Globalisierung zu beschreiben sind. Mit der Öffnung Osteuropas drängt ein neues, räumlich nahes und relativ gut qualifiziertes Arbeitskräftepotential auf den westeuropäischen Markt. Die Senkung der Transport- und Informationskosten und die Welle liberaler Reformen während der letzten 20 Jahre haben die Bedingungen für Investoren nicht nur in den postkommunistischen, sondern auch in vielen anderen armen Ländern enorm verbessert. Schließlich hat die europäische Integration einschließlich der Osterweiterung und der Assoziierung von Nachbarländern die Risiken und Schranken sowohl für Investoren als auch für Migranten deutlich reduziert.

Hätte Westeuropa keine Arbeitslosigkeit, würden auch diese neuen Bedingungen mit Wohlwollen betrachtet. Aber inwieweit sind diese Veränderungen für die Beschäftigungsprobleme wirklich verantwortlich bzw. verschärfen sie diese noch? Um diese Frage zu beantworten, sind die drei Marktmechanismen getrennt zu betrachten:

1. **Internationaler Handel:** An sich soll der Handel die Wohlfahrt aller beteiligten Länder mehren, d.h. zu höherem Realeinkommen (wenn auch nicht unbedingt höherer Beschäftigung) führen. Aber die klassische Ökonomie setzt dabei voraus, dass die Produktionsfaktoren, vor allem Arbeit, sich rasch aus den durch Importkonkurrenz ruinierten Branchen in die expandierenden Exportsektoren bewegt. Die Löhne müssten in diesem Prozess eher steigen und nicht fallen, da ja die neuen Arbeitsplätze per definitionem produktiver sind. Die absoluten Lohn- und Produktivitätsunterschiede spielen keine Rolle, da sie durch einen entsprechenden Wechselkurs ausgeglichen werden. Andere Ansätze der Außenhandelstheorie gehen davon aus, dass Länder die Branchen aufgeben, die knappe Produktionsfaktoren benutzen, und die expandieren, die reichlich vorhandene Faktoren nutzen. Dabei wird unterstellt, dass sich reiche Länder auf kapitalintensive Produktion spezialisieren, die qualifizierte Arbeitskräfte benötigt, und arme Länder auf arbeitsintensive Produktion, die vor allem gering qualifizierte Kräfte einsetzt. Damit würde die Lohnspreizung in den reichen Ländern zu- und in den armen Ländern abnehmen. Inzwischen ist allerdings in den reichen Ländern die unqualifizierte Arbeit nicht mehr knapp und in vielen armen Ländern das Kapital dank hoher Auslandsinvestitionen (siehe 2.) auch nicht. Aber Knappheit definiert sich letztlich über den Preis. Da auch die Löhne der unqualifizierten Arbeitnehmer in reichen Ländern höher sind als in den armen, ist es immer noch günstiger, derartige Produktionen dort anzusiedeln, solange nicht die dort niedrigere Produktivität die Stückkosten über das Niveau der reichen Länder treibt.
2. **Produktionsverlagerung:** Diese Logik treibt die Produktionsverlagerung, bei der Firmen Stufen des Produktionsprozesses und damit auch der Wertschöpfung an die Standorte verlegen, wo sie am kostengünstigsten und profitabelsten zu realisieren sind. Nicht alle Produktionsprozesse bieten sich dafür gleichermaßen an, aber dank immer weiter verbesserter Transport- und Informationstechnologien lassen sich immer mehr Arbeiten „outsourcen“ – oder genauer – „offshoren“. Damit wird letztend-

lich das Endprodukt billiger in der Herstellung. Der Profit steigt in dem Maße, wie die sinkenden Kosten nicht in die Preise weitergegeben werden. Für die verbliebenen Jobs in den reichen Ländern verbessert sich die Lage, dank höherer Wettbewerbsfähigkeit und Absätze (Klodt 2004). In den transnationalen Wertschöpfungsketten nehmen sie in der Regel ohnehin die privilegierten Stufen ein, auf denen die höchsten Wertzuwächse (sie entsprechen den hohen Löhnen) anfallen. Bei der Produktion eines Markenturnschuhs etwa machen die eigentlichen Produktionskosten (Material und Arbeit) weniger als ein Fünftel aus, während Design, Werbung und Vertrieb an kaufkräftigen Standorten den Rest einnehmen.

3. **Migration:** Einwandernde Arbeitnehmer können nur dann langfristig zu niedrigeren Löhnen arbeiten, wenn sie entweder ihren Lebensmittelpunkt im Herkunftsland beibehalten, wo sie sich und ihre Familie zu niedrigeren Kosten ernähren können (steht hier für die gesamte Reproduktion), oder wenn sie dauerhaft mit einem erheblich schlechteren Lebensniveau zufrieden wären als ihre neuen Mitbürger im Gastland. Im ersten Fall sind sie eher Pendler, was ihre Zahl beschränkt; im zweiten ist anzunehmen, dass sie nach und nach auf einer Annäherung von Bezahlung und Lebensniveau bestehen werden, wenn sie nicht durch andere Unterdrückungsmechanismen davon abgehalten werden (weil sie z.B. als illegale Einwanderer die Abschiebung befürchten müssen). Solche, auch oft schlechte Jobs sind attraktiv für Einwanderer oder Pendler, da die in reichen Ländern erzielten – auch oft für dortige Verhältnisse niedrigen – Löhne in ihren armen Herkunftsländern eine erheblich (5-10 mal) höhere Kaufkraft haben. Gäbe es ein Nachbarland, das deutschen Arbeitnehmern zehnmal höhere Reallöhne als in Deutschland (also 250€/Std.) anböte, dann würden deutsche Arbeitnehmer sie auch eifrig annehmen, selbst wenn es Spargelstechen wäre.

Alle diese Prozesse sind mit einer Fülle von Beispielen zu belegen. In der volkswirtschaftlichen Statistik erscheint ihre Bedeutung aber in einem deutlich schwächeren Licht. Die meisten empirischen Untersuchungen (Kinkel 2006, Kierkegaard 2004, Clement/Natrop 2004, Geishecker/Görg 2004, Klodt 2004, Kucera/Milberg 2003, Geishecker 2002, Cline 1996, Wood 1994) finden nur eine geringe Wirkung des internationalen Wettbewerbs auf Beschäftigung und Löhne in den reichen Ländern. Zwar gingen dort Millionen Arbeitsplätze durch die Konkurrenz verloren; aber ihnen stehen Millionen anderer neuer Jobs gegenüber. Zwar

hat sich in den meisten Ländern die Einkommensverteilung verschlechtert, aber dahinter verbergen sich auch hausgemachte Prozesse wie technologischer Wandel, Strukturen im Bildungssystem oder spezifische Markt-konstellationen, die Renten erlauben. Allerdings können manche dieser hausgemachten Veränderungen (z.B. Automatisierung) auch als präventive Antwort auf die drohende Konkurrenz gesehen werden, um die Lohnkosten zu senken. Außerdem gehen weder die meisten deutschen (oder allgemein von reichen Ländern ausgehenden) Investitionen in Niedriglohnländer, noch kommen von dort die meisten Importe (siehe Tabelle 1).

Tabelle 1: Regionale Struktur deutscher Außenwirtschaftsbeziehungen

| Region | Direktinvestitionen (in %) | Import aus (in%) |
|--------------------|----------------------------|------------------|
| Industrieländer | 86,1 | 71,4 |
| EU | 53,5 | 60,0 |
| Reformländer * | 6,6 | 17,7 |
| Entwicklungsländer | 7,3 | 10,6 |

* Mittel- und Osteuropa + China + Vietnam
Quellen: Direktinvestitionen: Deutsche Bundesbank; Importe: Statistisches Jahrbuch 2005 für die BRD; eigene Berechnungen

Trotz der gigantischen weltweiten Unterschiede im Lohnniveau sind aber nicht alle Arbeitsplätze in die billigsten Länder abgewandert, wofür es gute Gründe gibt (Lucas 1990). Auch die Einkommensunterschiede zwischen armen und reichen Ländern haben sich nicht verringert, sondern sind eher gewachsen. Auch innerhalb der Länder gleichen sich die Faktorpreise anscheinend nicht aus, sondern die Einkommensunterschiede nehmen zu. Obwohl innerhalb von nationalen Wirtschaften die Wettbewerbsintensität höher ist als in der Weltwirtschaft mit ihren vielfältigen Schranken, hält sich auch in ihnen der Faktorpreisausgleich in Grenzen. Auch in der globalisierten Wirtschaft scheint es starke Gründe zu geben, die den Wettbewerb der zu Wechselkursen umgerechneten Nominallohndifferenzen in seiner potentiell verheerenden Wirkung auf Beschäftigung und Lohnniveau in den wohlhabenden Ländern einschränken.

Warum sind die Löhne woanders so niedrig und was sind die Folgen?

Der Hauptgrund liegt in der niedrigen Produktivität der Arbeit in den armen Ländern. Arme Länder sind arm, weil die Arbeitskräfte dort eine geringe Wertschöpfung haben, also in einer gegebenen Arbeitszeit eine geringere Menge an Gütern und Dienstleistungen erbringen. Das wiederum liegt an verschiedenen Ursachen, primär an einer geringen Kapitalausstattung mit Maschinen, Infrastruktur und Humankapital (Bildung, Gesundheit). Wenn internationale Investoren für die Arbeiter ähnliche Bedingungen wie in den hoch entwickelten Ursprungsländern bereitstellen, können sie in der Regel auch eine ähnliche Produktivität erzielen.

Derartige Modernisierungsprozesse verlaufen aber weder flächendeckend noch gleichzeitig. Es entstehen Inseln und Zonen, in denen sich moderne Produktion ansammelt, während in anderen Regionen Stagnation oder Niedergang die Entwicklung bestimmen. Das gilt sowohl für die ärmeren Länder als auch für die reichen Länder, in denen ebenfalls Agglomerationszentren neben Krisenregionen bestehen, die auch ein erhebliches gegenseitiges Einkommensgefälle aufweisen. Dabei unterscheiden sich nicht nur die Einkommen, sondern auch die Preise, deren Niveau in den reichen Ländern und Boomregionen höher ist als in armen Ländern und Krisenregionen. Insofern resultiert der Wettbewerbsdruck auf Hochlohnstandorte nicht nur aus anderen, ärmeren Ländern, sondern immer auch aus dem Angebot billigerer Arbeitskräfte im eigenen Land, die häufig aus Krisenregionen (wie z.B. Ostdeutschland) stammen.

Es macht einen riesigen Unterschied, je nach dem, ob man die Einkommen in reichen und armen Ländern zu Wechselkursen oder zu Kaufkraftparitäten vergleicht. Wechselt man einen Euro oder Dollar in die lokale Währung eines ärmeren Landes, so kann man dort mit dem eingetauschten Betrag mehr Güter und Dienstleistungen erstehen als zu Hause. Ein beliebter Indikator dafür ist der Preis eines Big Mac, der überall von fast gleicher Größe und Qualität ist, aber in China nur 1,26 USD kostet und im Euroland durchschnittlich dreimal so viel. Wäre der Big Mac typisch für den Warenkorb eines Arbeiters, so würde ein Chinese auch mit einem Drittel des europäischen Einkommens die gleichen Güter und Dienstleistungen kaufen können. Für den internationalen Arbeitgeber zählt aber sein in Wechselkursen umgerechneter Lohn, den er bei einem Kostenvergleich unterschiedlicher Standorte benutzt.

Offensichtlich funktioniert der Preisausgleich auf internationalen Märkten nicht nur bei Faktorpreisen, sondern auch nicht bei Güterpreisen, obwohl die Güter eigentlich viel mobiler sein sollten als die Menschen. Selbst im EU-Binnenmarkt und Euroraum variieren noch die Preise selbst vieler handelbarer Güter (z.B. Autos) stark von Land zu Land, ganz zu schweigen von Immobilien wie Häuser und Grundstücke. Angewandt auf die Frage nach den Ursachen der Lohnunterschiede, ergeben sich zwei Aspekte:

1. Die Preise für die Güter und Dienstleistungen, die ein Arbeiter benötigt, sind niedriger als an Hochlohnstandorten. Sie sind das aber vor allem in Ländern, in deren Wirtschaft Lohngüter produktiv und ausreichend hergestellt werden wie in Asien. Dagegen müssten die meisten Länder in Afrika oder Arabien ihre Lohngüterimporte (vor allem von Nahrungsmitteln) zu Weltmarktpreisen erhöhen, um die Exportproduktion ausweiten zu können (Elsenhans 2001, 2004).
2. Die Menge, die Zusammensetzung und die Qualität der Güter und Dienstleistungen, die ein Arbeiter sich – trotz der niedrigeren Preise – leisten kann, ist geringer. Er muss für den Erwerb einzelner Produkte länger arbeiten als sein Kollege/Konkurrent im Hochlohnland.

Der zweite Faktor ist mitverantwortlich für die geringere Produktivität der Arbeitnehmer in armen Ländern. Schlechtere Ernährung, unzureichende Kleidung, eine dürftige Behausung, schlechtere Bildung und Gesundheitsvorsorge führen auf Dauer zu einer geringeren Leistungsfähigkeit. Diese Leistungsfähigkeit ist so gering, dass auch zu den dort bezahlten schlechten Löhnen keine Vollbeschäftigung herrscht. Die Arbeitslosigkeit in vielen Niedriglohnländern ist erschreckend hoch.

In der Folge der international ungleichen Löhne kommt es zu einem ungleichen Tausch. Die reichen Länder erhalten billige Arbeit in Form importierter Güter und Dienstleistungen. Ein Arbeitnehmer (und jeder andere Konsument) muss hier nur einige Minuten arbeiten, um ein Produkt zu erwerben, an dem sein Kollege/Konkurrent im Niedriglohnland Stunden gearbeitet hat. Leider sind die Arbeitnehmer in den armen Ländern wegen dieser Austauschverhältnisse kaum in der Lage, die Produkte der reichen Länder im gleichen Umfang zu kaufen. Das schränkt die Produktionsausweitung in den Exportsektoren der Hochlohnländer ein.

Trotzdem nutzt diese internationale Arbeitsteilung erst einmal den reichen Ländern. Sie erhöht die Produktivität der Beschäftigten in den in Hochlohnländern befindlichen Produktionsstufen der transnationalen Wertschöpfungsketten, da Vorprodukte billiger hereinkommen. Solange die Kostensenkungen nicht in die Preise weitergegeben werden, steigt die Wertschöpfung (= Differenz des Werts der Vorprodukte und Endprodukte). Deswegen ist die Basarökonomie auch wettbewerbsfähig und exportstark und kann sich hohe Löhne (in den verbleibenden Arbeitsplätzen) leisten. Inwieweit die höhere Wertschöpfung tatsächlich an die Beschäftigten in Form höherer Löhne oder nur an die Kapitaleigner fließt, hängt von der Lage auf dem Arbeitsmarkt und der Stärke der Tarifpartner ab.

Den Basarökonomern beunruhigt dabei, dass ein (sinkender) Teil der Wertschöpfung, der in den Vorprodukten inkorporiert ist, ins Ausland abgegeben wird. Aber wo ist die Messlatte dessen, was sinnvoll im Inland produziert werden soll? Sollen wir Benzin aus heimischer Kohle herstellen, damit auch diese Wertschöpfung im Inland verbleibt? Die ganze klassische Theorie des Freihandels und der Marktwirtschaft baut darauf auf, dass man alles, was man im Ausland billiger kriegen kann, auch von dort holen sollte. Wenn man diese Politik übertreibt, merkt man es daran, dass die Handelsbilanz ins Defizit rutscht, und nicht daran, dass man Arbeitslose hat.

Das Handelsbilanzdefizit wäre dann in der Tat durch eine Abwertung und eine dadurch erleichterte Verlagerung von Produktion (mehr für Export oder zum Ersatz von Importen) und Konsum (mehr einheimische und weniger importierte Produkte) wieder auszugleichen. Aber ohne ein solches Defizit macht eine allgemeine Anpassung des Preis- und Konsumniveaus an das Niveau armer Länder keinen Sinn. Der deutsche Exportboom, der auch auf den – im Verhältnis zu den Handelspartnern – geringen Lohnsteigerungen in Deutschland beruht, ist nämlich tatsächlich „pathologisch“ (Sinn 2006). Aber die pathologischen Effekte spüren vor allem die von der deutschen Konkurrenz bedrängten Importeure unserer Billigexporte im Euroraum, deren Wirtschaft immer tiefer ins Defizit gerät, was allerdings dank der gemeinsamen Währung nicht sofort auffällt. Es ist aber auch nicht mehr durch Abwertungen zu korrigieren, sondern nur durch Lohnsenkungen, die das Wachstum im Euroraum weiter bremsen würden (Flassbeck/Spiecker 2006).

Wenn unsere Löhne auf Dauer sinken sollen, so stellt sich die Frage, ob es um die Reallöhne geht (also um eine Reduktion des Konsums) oder um im internationalen Vergleich geringere Nominallohne. Letzteres wäre am besten durch eine Abwertung zu erreichen. Eine Senkung der Geldlöhne in Euro würde – solange die Preise nicht nach unten folgen – auf die erste Option (Konsumreduktion) hinauslaufen. Dies dürfte auf Dauer die Produktivität der Arbeitskräfte senken, was wiederum weitere Lohnsenkungen nötig machen würde. In der Tat sind in Europa dank entsprechender arbeitsmarktpolitischer „Reformen“ die Produktivitätszuwächse gesunken (Sapir 2003) und Deutschland weist ohnehin viel niedrigere Lohnsteigerungen als seine wichtigsten Handelspartner (Schulten 2005; Hirschel 2004) auf, was auch schon dazu geführt hat, dass im nicht-industriellen Bereich die deutschen Löhne unter dem Durchschnitt der Eurozone liegen (DIW 2005: 420).

Lassen wir mal das Geld außen vor und denken nur an den wirklichen Wohlstand der Güter und Dienstleistungen, die wir dafür erwerben. Dann produziert Deutschland einen gigantischen Berg von Gütern und Dienstleistungen, von dem es mehr als ein Drittel exportiert und im Gegenzug etwa ein Drittel importiert, womit schon ein deftiger Exportüberschuss entsteht. Was soll eine Lohnsenkung bewirken? Dass die Lohnempfänger einen geringeren Teil dieses Güterbergs beanspruchen? Was soll dann mit dem Rest geschehen? Soll er den Überschuss erhöhen oder von anderen Menschen in Deutschland, also den Vermögensbesitzern, verbraucht werden?

Bedroht die Globalisierung unseren Wohlstand?

Es ist das Paradox der Globalisierungs- und Standortdebatte, dass sie einerseits gern am Befund der Außenwirtschaftstheorie, dass der Freihandel den Wohlstand mehrt, festhalten will, andererseits aber ständig Einkommensbeschränkungen zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit fordert. Politisch gilt: Entweder senkt die Teilnahme an der globalen Ökonomie den nationalen Wohlstand, dann sollte die Politik für Protektionismus und politische Beschränkungen der grenzüberschreitenden Wirtschaftsbeziehungen eintreten. Oder sie erhöht ihn, dann kann es politisch nur um die gerechte Verteilung dieses Wohlstandszuwachses gehen.

Die Basarökonomien haben ansatzweise gemerkt, in welche Sackgasse sie mit ihrer Argumentation gelaufen sind. Schon gibt es einige, die den Außenhandel – jedenfalls bei den unterstellten Lohnrigiditäten – als wohlfahrtsmindernd ansehen, auch wenn sie keine realistische Alternative zur Weltmarktintegration sehen (Schmid 2006:8; Seidel 2006: 15). Jedenfalls haben sie sich entschlossen, Begriffe wie „Standortqualität“ und „Wettbewerbsfähigkeit“ ohne Rücksicht auf den Exporterfolg daran zu messen, wie ein Land bei Wachstum und Beschäftigung abschneidet. Das ist einerseits ein Fortschritt, weil diese klassischen Kampfbegriffe der Reformdebatte für große Volkswirtschaften ohnehin weitgehend sinnlos sind. Andererseits müssen sie immer noch krampfhaft nach außenwirtschaftlichen Gründen für die Wachstumsschwäche und die Arbeitslosigkeit suchen.

Dabei muss man nicht komplizierte Modelle (Sauerheimer 2006, Seidel 2005, Schmid 2006) bemühen, um zu erklären, wie Freihandel zu Arbeitslosigkeit in dem Land führt, dass sich für mehr Wohlstand (höhere Löhne) entscheidet. Schon Ricardos klassische Theorie der komparativen Vorteile liefert die gewünschte Erklärung. Entweder geben sich die beteiligten Länder mit dem Produktionsniveau vor der Spezialisierung zufrieden und reduzieren die Beschäftigung oder sie konsumieren mehr, um das bei Vollbeschäftigung und höherer Produktivität gewachsene Produkt zu absorbieren. Nur eine Steigerung des Konsums und der Nachfrage, d.h. der Reallöhne, im Gleichschritt mit der Produktivität verhindert Arbeitslosigkeit!

Dabei gibt es einen intranationalen (einheimischen) Konflikt um die Nutzung der Produktivitätsgewinne, also um die Höhe der Einkommen im Exportsektor und in der von Importen bedrohten Branche, und einen internationalen um die Austauschverhältnisse. Die gewählten Austauschverhältnisse legen dabei auch den nationalen Verteilungsspielraum fest. Wenn Vollbeschäftigung herrscht (alle Arbeitskräfte werden eingesetzt), dann bestimmen die Austauschverhältnisse die Verteilung der Spezialisierungsgewinne. Wenn die Produktion und der Konsum nach Spezialisierung nicht wachsen, dann kann Vollbeschäftigung nur in dem Land erzielt werden, das – paradoxerweise – für sich ungünstigere Austauschverhältnisse gegenüber dem Handelspartner und damit niedrigere Reallöhne durchsetzt (siehe Zahlenbeispiel im Kasten).

Zahlenbeispiel zum Ricardo-Modell

In zwei Regionen, dem produktiveren Westen/Norden und dem weniger produktiven Osten/Süden, produzieren je 1000 Arbeiter Kleider und Computer.

Produktivität pro Region und Produkt

| Land/Region | Arbeiterjahre/Kleider | Arbeiterjahre/Computer |
|-------------|-----------------------|------------------------|
| Ost/Süd | 4 | 100 |
| West/Nord | 2 | 10 |

Bei gleicher Verteilung der Arbeiter (also je 500) auf die beiden Produkte im Autarkiefall (vor Aufnahme des Handels) ergibt dies das unten in Spalte 2 und 3 ausgewiesene Produktionsvolumen. Bei der Spezialisierung wechseln im Westen 200 Arbeiter aus der Textilproduktion in die Computerindustrie. Bei völliger Spezialisierung des Westens auf Computer würden insgesamt zu wenig Kleider produziert. Im Osten wechseln alle in die Textilindustrie. Der hier angenommene Konsum ergibt sich bei einem Austausch von 10 Computern für 120 Kleider.

| Land/Region | Produktion bei Autarkie | | Produktion bei Spezialisierung | | Konsum nach Handel | |
|--------------|-------------------------|-----------|--------------------------------|-----------|--------------------|-----------|
| | Kleider | Computer | Kleider | Computer | Kleider | Computer |
| Ost/Süd | 125 | 5 | 250 | 0 | 130 | 10 |
| West/Nord | 250 | 50 | 150 | 70 | 270 | 60 |
| Summe | 375 | 55 | 400 | 70 | 400 | 70 |

Verteilungsprobleme bei stagnierender Nachfrage

Erhöhen sich Produktion und Konsum nicht, so werden auch bei Spezialisierung nur 375 Kleider und 55 Computer produziert. Allerdings benötigt der Westen zur Produktion der 55 Computer nur 550 Arbeiter, was ihm erlauben würde, mit den übrigen 450 Arbeitern 225 Kleider herzustellen. Bei einem Tausch von 5 Computern gegen 25 Kleider erreicht der Westen wieder sein ursprüngliches Konsumniveau. Im Osten benötigt die Produktion der 150 Kleider, von denen 25 exportiert würden, nur 600 Arbeiter. 400 werden dort arbeitslos. Bei einem Tauschverhältnis wie oben (1 Computer gegen 12 Kleider) würde der Westen für die fünf exportierten Computer 60 Kleider erhalten. Bei gleichbleibender Nachfrage von 250 sinkt die einheimische Produktion auf 190, wozu nur 380 Arbeiter benötigt werden. Zusammen mit den 550 in der Computerproduktion beschäftigten Arbeitern sind somit noch 930 beschäftigt und 70 arbeitslos, während im Osten jetzt 185 Kleider herzustellen sind, wozu 740 Arbeiter benötigt werden. Die Arbeitslosenzahl im Osten sinkt also auf 260. Bei einem Tauschverhältnis von 25 Kleidern pro Computer muss der Osten 250 Kleider herstellen (125 für den Export), was ihm Vollbeschäftigung sichert. Der Westen produziert dann nur noch 125 Kleider und die 55 Computer, wozu er $250 + 550 = 800$ Arbeiter benötigt. Die Arbeitslosenzahl steigt im Westen auf 200.

Quelle: Dauderstädt 2000

Findigen Basarökonomen (Schmid 2006, Seidel 2005 und 2006) ist es gelungen, theoretische Modelle auf der Basis der neoklassischen Außenhandelstheorie (Heckscher-Ohlin u.a.) zu konstruieren, bei denen rigide Löhne im mit Importen konkurrierenden Sektor nicht nur dazu führen, dass dort die Beschäftigung sinkt, sondern die Exporte zusätzlich („pathologisch“) steigen und trotzdem netto die Beschäftigung fällt. Allerdings brauchen sie – wie jedes Modell (auch das Ricardo-Modell oben) – recht unrealistische Annahmen (z.B. über Produktionsfunktionen – ohne Rücksicht auf Lucas 1990) und vernachlässigen den Wechselkurs.¹ So bleibt offen, warum bei niedrigeren Löhnen der Export niedriger als bei den hohen rigiden Löhnen sein sollte. Die Erklärung könnte nur darin liegen, dass gar nicht genug Arbeit vorhanden wäre, was angesichts der hohen Arbeitslosigkeit kaum Sinn hat. Verblüffenderweise fehlt eine naheliegendere Erklärung, nämlich dass Deutschland an einer „holländischen Krankheit“ leidet, d.h. der superwettbewerbsfähige Exportsektor (im Fall Hollands war das in den 1970er Jahren das Erdgas) die Währung real so aufwertet, dass andere Produktionen nicht mehr wettbewerbsfähig sind (Elsenhans 2001).

Warum kommen wir so schwer zu mehr Wachstum und Beschäftigung?

Der Zustand der Basarökonomie lässt sich auch so beschreiben: Wir produzieren mit immer weniger Arbeitseinsatz ein – allerdings sehr langsam – steigendes Sozialprodukt, ohne in außenwirtschaftliche Probleme zu geraten. Für die klassische Wirtschaftswissenschaft ist das erst mal Wohlstandsmehrung, da sie Arbeit als ein notwendiges Übel oder Leid ansieht (eine Meinung, die sie mit vielen Menschen teilt, die aber nicht mehr öffentlich ausgesprochen werden darf). Die Basarökonomie hat die Produktivitätsgewinne aus dem internationalen Handel (und dem technischen Fortschritt) also bisher vor allem in Arbeitsreduktion umgesetzt, sei es – eher in den 1970er Jahren – in kürzere Wochenarbeitszeiten und längeren Urlaub, sei es in Frühverren-

tung und Arbeitslosigkeit. Diese Strategie bringt naturgemäß Wachstumseinbußen mit, da die nicht mehr Beschäftigten weder zum Angebot an Gütern und Dienstleistungen beitragen (außer wahrscheinlich in der Schattenwirtschaft) noch zur Nachfrage, da das Geld, das sie ausgeben können, ja aus den Taschen der aktiven Beschäftigten stammt und dort das verfügbare Nettoeinkommen und damit die Nachfrage reduziert.

Wer also mehr Beschäftigung und Wachstum haben will, muss Wege finden, um möglichst viele der derzeit nicht Arbeitenden wieder in Arbeit zu bringen. Das Konzept der liberalen Basarökonomen ist einfach: Der Preis für die Arbeit muss runter, damit mehr Arbeit nachgefragt wird. Und da menschenwürdige Sozialleistungen eine Untergrenze für attraktive Löhne darstellen, müssen auch die Transfereinkommen weiter abgesenkt werden, um die dann stärker bedürftigen Empfänger zur Annahme auch schlecht bezahlter Arbeit zu bewegen. In einer sozial etwas abgefederten Variante sieht diese Politik eine Aufstockung der Niedriglöhne durch Entlastung bei Steuern und Sozialabgaben oder direkte Lohnsubventionen vor.

Die Grundidee ist dabei, dass die Arbeitskosten für den Arbeitgeber unter der (Grenz-) Produktivität liegen müssen. Nur wenn die (erwartete) zusätzliche Wertschöpfung des zusätzlich einzustellenden Arbeitnehmers höher ist als sein Lohn, wird er eingestellt. Neben der Lohnsenkungsstrategie erlaubt das einen weiteren beschäftigungspolitischen Zugang, den der Qualifizierung der Arbeitslosen, um ihre Produktivität über ein akzeptables Lohnniveau zu heben. Aber alle diese Ansätze bleiben auf einige Fragen die Antworten schuldig:

1. Was bestimmt eigentlich die Produktivität eines potentiellen Arbeitsplatzes, unter der der Lohn liegen sollte?
2. Wie wird vermieden, dass einfach bestehende, durchaus wettbewerbsfähige Hochlohnjobs durch Niedriglohnjobs ersetzt werden?
3. Wo kommt die zusätzliche Nachfrage her, die die Güter und Dienstleistungen kauft, die von den so wieder beschäftigten Arbeitnehmern angeboten werden? Die zusätzliche Nachfrage muss sowohl monetär gesichert werden (also durch interne Kreditschöpfung oder Außenhandelsüberschuss) als auch in ihrer stofflichen Zusammensetzung (also Angebot von Gütern und Dienstleistungen, an denen Bedarf besteht).

¹ Dabei ist das Modell von Seidel (2005), das in den Beiträgen zum Schwerpunkt „Pathologischer Exportboom“ im ifo-Schnelldienst 1/2006 gern als Beleg zitiert wird, völlig ungeeignet, den Exportboom zu erklären. Im Gegenteil: In Seidels holzschnittartigem Ein Gut-Zwei Faktoren-Modell hätte das Hochlohnland ein Handelsdefizit, da es ja nach dem Kapitalexport höhere Kapitalerträge hat, die einer Produktion im Niedriglohnland entsprechen. Dieser Produktionsanteil (Differenz von Nationaleinkommen und Inlandsprodukt) wird parallel zu den Erträgen an die Investoren im Hochlohnland geliefert, wie es empirisch auch im Fall Irland zu sehen ist (Dauerstädt 2001).

- Produktivität hat nur noch wenig mit dem klassischen Konzept zu tun, dass produzierte Gütermengen pro aufgewandte Arbeitszeit misst. In einer kapitalistischen Marktwirtschaft zählt nicht die physische, sondern die monetäre Produktivität, die bei vollständiger Konkurrenz überall gleich wäre, da die Produktionsfaktoren solange von der weniger ertragreichen zur profitableren Verwendung wandern würden, bis der Ausgleich erreicht ist. Aber die Wirklichkeit sieht anders aus. Preiseffekte bei Vor- und Endprodukten bestimmen die Wertschöpfung oft mehr als prozessbedingte Mengeneffekte. Einmal sind viele Märkte so strukturiert, dass die Preise der Vorprodukte und der Endprodukte sich weniger durch Wettbewerb als durch Sonderbedingungen bestimmen. Dazu zählen z.B. konzerninterne Verrechnungspreise, die die Wertschöpfung an steuerünstigen Standorten anfallen lassen – wie z.B. im bei Basarökonomien geschätzten Irland, wodurch dort buchhalterisch eine extrem hohe Produktivität entsteht, hinter der die Löhne weit zurückbleiben, oder monopolartige Situationen (z.B. Microsoft) und Nischenmärkte, die teilweise auch durch Patente geschützt sind. Zum anderen bestimmen gerade im zunehmend bedeutsameren Dienstleistungssektor die Löhne die Produktivität. Ein Hochlohnarbeitsplatz ist per definitionem hochproduktiv. Ein Friseur, der 100 € pro Haarschnitt verdient, ist zehnfach so produktiv wie einer, der nur 10 € pro Schnitt nimmt. Was ist die Produktivität einer Lehrerin, einer Krankenschwester, eines Putzmanns? Sie entspricht den Löhnen, die entweder politisch festgelegt sind oder durch den Wettbewerb bestimmt werden, an dem auch Billiglohnanbieter teilnehmen, der aber auch durch staatliche und tarifvertragliche Regelungen beschränkt wird.
- Bei Lohnsubventionen droht die Gefahr, dass – im Extremfall – Unternehmen Arbeitnehmer entlassen, deren Löhne keineswegs die Ertragskraft des Unternehmens überfordern, und sie – eventuell sogar durch dieselben Personen – zu subventionierten Niedriglöhnen ersetzen. Natürlich steht das Unternehmen danach noch besser da: Es kann entweder seine Preise senken und damit seinen Marktanteil vergrößern oder seine Gewinne erhöhen. Wenn es den Absatz steigern kann, so entstehen dabei vielleicht sogar weitere Arbeitsplätze, allerdings potentiell auf Kosten anderer Unternehmen, was im Fall ausländischer Konkurrenten für die Beschäftigungsbilanz hier weniger problematisch wäre. Aber eine direkte oder indirekte Subventionierung wäre nur sinnvoll, wenn damit netto Arbeitsplätze gerettet werden würden.
- Unternehmen werden nur neue Stellen für bisher Arbeitslose schaffen, wenn sie erwarten, dass sie den zusätzlichen Output auch absetzen können. Die klassische Angebotstheorie geht davon aus, dass jedes Angebot auch seine Nachfrage findet (Say'sches Theorem). In der Tat würden die Löhne der neu eingestellten Arbeitnehmer ja auch zur Nachfrage beitragen. Das gilt übrigens für jede Lohnhöhe. Höhere Löhne würden auch mehr nachfragen. Aber die Wirklichkeit mangelnder Angebots- und Beschäftigungsexpansion zeigt deutlich, dass hier in der Marktwirtschaft ein Koordinationsproblem besteht. Nur wenn viele Unternehmen gleichzeitig einstellen und expandieren, entsteht auch die Nachfrage. Außerdem fallen die Erträge erst nach verkaufter Produktion an, während die Investitionskosten einschließlich der ersten Löhne ja vorher fällig sind. Es bedarf also zunächst einer Kreditexpansion, d.h. Unternehmen, Haushalte oder der Staat müssen Kredite aufnehmen oder frühere Ersparnisse abbauen, um neue Nachfrage zu finanzieren. Die Alternative ist das Ausland, also Exportnachfrage, die aber die Importe übersteigen muss, um einen Nettoeffekt auf die Nachfrage zu haben. Ein solcher Exportüberschuss ist aber monetär auch ein Kredit ans Ausland und sei es in der Form angesammelter Devisenreserven.

In welchen Sektoren und Produktionslinien könnten neue Arbeitsplätze entstehen, weil ihr Output nachgefragt wird? Die ganze Geschichte des bisherigen Strukturwandels deutet darauf hin, dass neue Jobs ganz überwiegend im Dienstleistungsbereich entstehen werden (Klodt 2003). Zu einem wichtigen Teil geht es dabei um die Verlagerung von haushaltsinternen, unbezahlten Tätigkeiten (kochen, putzen, Kinder- und Altenbetreuung) in den Markt (Freeman/Schettkat 2005). Dabei haben sich in verschiedenen nationalen Wohlfahrtsstaatskontexten unterschiedliche Strategien durchgesetzt. In den USA (und partiell auch in Großbritannien) kam es zu einer Expansion privater Dienstleistungen, oft zu niedrigen Löhnen, während die skandinavischen Länder (und Großbritannien nach 1998) den öffentlichen Sektor ausdehnten. Die kontinentalen Wohlfahrtsstaaten leiden insofern unter den hohen Lohnnebenkosten, als sie Dienstleistungen zwischen Haushalten unattraktiv machen, da ein Dienstleister etwa zwei Stunden arbeiten muss, um im Gegenzug eine Stunde der Arbeit seines Auftraggebers einkaufen zu können, wenn man davon ausgeht, dass auf beiden

Seiten nach Abzug von Steuern und Sozialabgaben jeweils nur die Hälfte des Bruttoeinkommens als Nettoeinkommen bleibt.

Fabrikgesellschaft statt Basarökonomie ?

Nehmen wir einmal ausnahmsweise die Basarökonomien ernst und unterstellen, dass wir zu viele Arbeitsplätze an Niedriglohnländer verlieren. Wie können wir unsere Arbeitsplätze verteidigen oder gar wieder zurückholen?

Zur Verteidigung bestehender Arbeitsplätze stehen die klassischen Optionen nicht mehr zur Verfügung: Das europäische Gemeinschaftsrecht und diverse internationale Mitgliedschaften und Verträge erlauben Deutschland nur noch in engen Grenzen Zölle, Quoten oder andere Handelshemmnisse zur Rettung bedrohter Unternehmen. Obendrein schützt das nur Jobs, die für den (dann theoretisch geschützten) Binnenmarkt produzieren, aber nicht die, die von Konkurrenten auf ausländischen Märkten bedroht sind. Subventionen, die auch die Wettbewerbsfähigkeit auf Drittmärkten unterstützen, sind in der EU von der Zustimmung Brüssels abhängig. Aber nichts spricht dagegen, dass die Arbeitnehmer – wie ja auch schon mehrfach geschehen – „freiwillig“ auf einen Teil ihres Lohnes verzichten. Der Staat könnte solche Konzessionen honorieren, indem er die Lohndifferenz mindestens bis in die Höhe des sonst fälligen Arbeitslosengeldes ersetzt, etwa in Form einer Senkung oder gar negativen Lohnsteuer. Um der Gefahr unnötiger Subventionen vorzubeugen, müsste die subventionierende Stelle (sagen wir die Arbeitsplatzsicherungsbehörde oder „Job Security Agency“) in Verbindung mit dem Betriebsrat das Recht haben, die Unternehmensfinanzen im Detail zu prüfen, um die wirkliche Gefährdung der Arbeitsplätze einzuschätzen.

Wie könnte der Gegenangriff aussehen? Deutschland (bzw. andere Hochlohnländer) richten „Import Processing Zones“ ein (das Gegenstück zu den notorischen „Export Processing Zones“ der Billiglohnländer). Im Zuge der „Onshoring“-Offensive stellen dort Unternehmen oder staatlich organisierte Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen Arbeitslose zu Löhnen ein, die denen in Billiglohnländern entsprechen, wobei dieser Lohn ebenfalls (ähnlich wie im Defensivfall) durch die bisherige Arbeitslosenunterstützung aufgestockt wird. Damit halten sich die Lohnkosten für den Staat auf der Höhe der derzeitigen Transferleistungen. Damit der

Output dieser Zonen nicht mit den eigenen Unternehmen und ihren einheimischen Arbeitsplätzen konkurriert, werden nur Produktionen gefördert, die Importe aus Billiglohnländern ersetzen.

Das letzte große Leck, aus dem die Wertschöpfung aus Deutschland (zwar nicht aus dem Land, aber aus dem „Volk“) strömt, ist die Beschäftigung von Ausländern in Deutschland. Ihre Löhne steigern zwar das Bruttoinlandsprodukt, senken aber das Nationaleinkommen (eine Erfahrung, die Irland bei ausländischen Investoren macht). Diese Menschen dürften nur dann eine Arbeitserlaubnis erhalten, wenn keine deutschen Arbeitskräfte zur Verfügung stehen. Damit sind auch die Spargelstecher gemeint. Das impliziert umgekehrt, dass derartige Arbeiten zumutbar sein müssen. Auch hier könnte ein Teil der gesparten Arbeitslosenunterstützung als Subvention eingesetzt werden, um die Beschäftigung der – vielleicht weniger leistungsfähigen – deutschen Arbeiter für beide Seiten attraktiver zu machen.

Im Erfolgsfall, wenn eine Million deutsche Langzeitarbeitslose wieder arbeiten, sinken unsere Importe, die einheimische Wertschöpfung steigt und in einigen armen Ländern verlieren eine Million Arbeiter ihren bisherigen Job, der jetzt wieder von niedrig qualifizierten deutschen Ex-Arbeitslosen ausgeübt wird. Deswegen steigt der Exportüberschuss allerdings vielleicht gar nicht so sehr, weil ja in diesen Ländern Kaufkraft verloren geht. Aber, wie die Basarökonomien sagen: Hauptsache, wir haben (wieder) Arbeit, denn „auf die Faktormärkte kommt es an!“ (Sinn 2005: 13).

Dabei muss man sich fragen, ob es denn mit den Löhnen überhaupt getan wäre? Der deutsche Standort weist ja in vielen lokalen Inputs hohe Kosten auf. Was ist mit den Grundstückspreisen? Wie sieht es mit den Mieten aus? Was ist mit den Managergehältern (siehe Tabelle 2)? Alles Kosten, die die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Produkte auf den globalen Märkten beeinträchtigen und dafür verantwortlich sind, dass Produktion an billigere Standorte verlagert wird. Da gibt es auch noch eine Menge einzusparen, um schlank und stark zu werden. Ganz zu schweigen von den Unternehmenssteuern, die ja um der Wettbewerbsfähigkeit willen immer weiter zu senken sind, wie gerade wieder die „Stiftung Marktwirtschaft“ fordert (Kommission „Steuergesetzbuch“ 2006).

Tabelle 2: Die Kaufkraft deutscher Managergehälter im internationalen Vergleich (in €)

| | |
|-------------|---------|
| Deutschland | 107 734 |
| Irland | 85 855 |
| Spanien | 79 795 |
| Portugal | 62 724 |
| Polen | 62 202 |
| Slowakei | 42 253 |
| Estland | 30 922 |
| Lettland | 27 957 |
| Indien | 23 825 |
| Vietnam | 21 252 |

Quelle:

<http://www.mercerhr.com/pressrelease/details.jhtml/dynamic/idContent/1179670> (Zugriff am 20.6.2005)

Aber, wie oben schon gesagt, alle Kosten in Deutschland zu senken, um alle Preise senken zu können, macht keinen Sinn, außer man will das Ausland dauerhaft mit Exportüberschüssen und dem dazugehörigen Geld beglücken. Die Kosten der einen sind die Einkommen der anderen. Wer die Kosten und damit die Einkommen senkt, muss sich fragen, wer die billigeren Produkte kaufen soll. Letztlich entspricht der gesamte Konsum in etwa der Bruttolohnmasse und nur, wenn diese wächst, wächst auch der Konsum und das Volkseinkommen.

Welche alternativen Strategien gegen den Lohndruck sind vorstellbar?

Folgt man also weniger dem basarökonomischen Paradigma, so bieten sich eine Reihe andere Politiken an, um aus einem Nullsummenspiel um Arbeitsplätze herauszukommen:

- **Eine rigorose Kontrolle des deutschen Arbeitsmarktes verbunden mit Mindestlohnregelungen:** Alle in Deutschland tätigen Arbeitnehmer dürfen nur zu den gleichen Bedingungen wie die einheimischen Arbeitskräfte arbeiten, was Entlohnung, soziale Sicherung und sonstige Rechte und Pflichten betrifft. Mindestlöhne müssen sicherstellen, dass jeder Arbeiter eine ausreichende Nachfrage nach zu seiner Reproduktion notwendigen Gütern und Dienstleistungen entfalten kann. Dazu zählen auch die Ausgaben für soziale Sicherung und öffentliche Güter und Dienstleistungen. Die Zuwanderung sollte weitgehend auf EU-Mitgliedstaaten beschränkt werden. Der Bruch dieser Regelungen

und die Beschäftigung illegaler Einwanderer werden entschlossen unterbunden und mit prohibitiven Strafen belegt.

- **Eine expansive Nachfragepolitik in Deutschland:** Die von der Globalisierung verursachte Nachfrageschwäche muss durch Politiken bekämpft werden, die das Einkommen und die Ersparnisse der Globalisierungsgewinner wieder in den Kreislauf realer Investitionen (im Gegensatz zu spekulativen Vermögensmarktaktionen, die nur die Vermögenspreise inflationieren) und Nachfrage bringen. Dazu können eine Vermögenssteuer, die Schließung von Steuerschlupflöchern und/oder öffentliche Kreditaufnahme zum Zweck öffentlicher Investitionen dienen. Die realen Zinsen müssen fallen. Da die nominalen Zinsen im Euroraum nur begrenzt zu beeinflussen sind, sollte die Lohnpolitik expansiver werden. Die positiven Effekte auf die Binnennachfrage dürften die negativen auf die Lohnstückkosten überwiegen (Hallwirth 2005).
- **Eine Europäische Wirtschaftspolitik:** Im Euroraum kann Deutschland zwar real abwerten, indem es (wie auch in den letzten Jahren) seine Lohnstückkosten durch eine zurückhaltende Lohnpolitik senkt – gegenüber Italien um 40% seit 2000 (Economist 21. Mai 2005: 66). Wenn gleichzeitig der Euro aufwertet, hilft das nichts gegenüber Drittländern. Was benötigt wird, ist also eine Kombination von europaweiter Lohnpolitik, Zins- und Wechselkurspolitik und Fiskalpolitik im Sinne einer makroökonomischen Koordination. Ziel dieser koordinierten europäischen Politik muss es sein, die Wettbewerbsfähigkeit nach außen zu erhalten, ohne die Binnennachfrage abzuwürgen (Filc 2005, Flassbeck/ Spiecker 2005).
- **Eine Industriepolitik in Deutschland:** Da höhere Einkommen in transnationalen Wertschöpfungsketten nur in bestimmten Produktionsstufen oder in innovativen Sektoren zu erzielen sind, muss deren Entwicklung gefördert werden. Der Materialingenieur, Designer oder der creative director der Werbekampagne des Markenturnschuhs verdienen mehr als der Produktionsarbeiter, nicht weil sie länger und härter arbeiten, sondern weil von ihrem Erfolg der Verkauf von Millionen Schuhen abhängt, während der einzelne Arbeiter nur die Qualität weniger Schuhe beeinflusst. Investitionen in Forschung, Bildung und eine Kultur der Kreativität und Innovation tragen dazu bei, den lokalen Jobmix qualitativ zu verbessern.

- **Eine Wachstumspolitik in Billiglohnländern:** Der wichtigste Beitrag zur Lösung der Probleme der Niedriglohnkonkurrenz ist die Erhöhung der Einkommen in den armen Regionen und Ländern. Sie kann nicht schneller als die Produktivität dort erfolgen, sollte aber auch nicht langsamer sein. Die Menschen dort sollten rasch mehr Güter und Dienstleistungen (auch öffentliche) konsumieren, was letztlich wieder ihre Produktivität erhöht. Sozialstandards in der Produktion (insbesondere in der weltmarkt-orientierten) sollten rigoros kontrolliert und durchgesetzt werden.
- **Eine internationale Finanzpolitik und –ordnung, die Unterbewertungen entmutigt und nominale Aufholprozesse erleichtert:** Aber nicht nur der reale Konsum pro Kopf sollte in den armen Ländern zunehmen. Das wachsende Einkommen sollte sich auch nominal zu Wechselkursen dem der reichen Länder schnell annähern. Dazu ist die Lücke zwischen Kaufkraftparität und Marktwechselkurs so schnell wie möglich zu schließen, um den armen Ländern ausreichend Kaufkraft auf den „reichen“ Märkten zu verschaffen und den ungleichen Tausch zu beenden. Innerhalb der EU geht das besser (wenn auch noch sehr langsam), wie die reale Aufwertung der neuen Mitgliedstaaten zeigt. Ein rascher Beitritt zur Eurozone ist dagegen eher hinderlich. Allerdings drängen die Strukturen der Weltfinanzordnung die armen Länder dazu, ihre Währungen unterzubewerten und Überschüsse zu erzielen, um Schulden zurückzuzahlen oder Devisenreserven anzuhäufen, um sich vor verheerenden Finanz- und Schuldenkrisen zu schützen. Entschuldung, verstärkte Kontrolle vor allem spekulativer internationaler Kapitalbewegungen und bessere Garantien für den Fall von Krisen könnten diese falschen Anreize korrigieren.

Ausblick: Ist Armut unser Schicksal? Nein!

Der Pessimismus schlägt Wogen. Das Wachstum anderer Länder (besonders Chinas) wird nur noch als Bedrohung gesehen (O'Neill 2005). Aber das Wachstum anderer Länder schadet uns nicht, vor allem dann nicht, wenn deren eigene Nachfrage wächst. Jetzt geht es erst einmal darum, den Menschen in den armen Ländern den gleichen Lebensstandard zu ermöglichen wie uns. Das bedeutet dort vor allem Produktion für den eigenen Markt. Dazu muss z.B. China seine außenhandelsorientierte Schiefelage aufgeben, bei der

wertmäßig 30% des BIP exportiert werden, obwohl diese Teilökonomie in der Küstenregion nur einen Bruchteil der Chinesen integriert – was z.B. an den niedrigen Exporten pro Kopf der Bevölkerung deutlich wird (Dauderstädt/Stetten 2005). Millionen Arme in der globalen Wirtschaft wollen reich werden, nicht um uns billig zu versorgen, sondern um selbst mehr zu konsumieren. Langfristig bedeutet diese Entwicklung auch das einzig sinnvolle Ende der Niedriglohnkonkurrenz. Der künftige Reichtum heute noch armer Länder sollte uns nicht ängstigen, sondern erfreuen. Ein bescheidener Teil dieses Einkommens wird immer nach Deutschland fließen und sei es in die Hotels bei Neuschwanstein oder beim Karl-Marx-Museum in Trier.

Schlimmstenfalls droht mittel- bis langfristig ein „Kampf um Rohstoffe“, der unsere terms of trade verschlechtert. Eine zweite langfristige Gefahr ist paradoxerweise die Umkehr der heutigen Bedrohung, die aus der Verlagerung arbeitsintensiver Produktionen in Länder wie China herrührt. Denn, wenn die Modernisierung z.B. Chinas vollzogen ist, ist der Austausch wegen des Verschwindens komparativer Vorteile nicht mehr sinnvoll (Samuelson 2004) und die jetzt spürbaren Wohlfahrtsgewinne (die unangenehm als Beschäftigungsverluste auffallen) werden wieder verloren gehen (und unangenehm als Zwang zur eigenen Arbeit auffallen). Aber von dieser Situation dürften wir noch einige Jahre, wenn nicht Jahrzehnte entfernt sein.

In der Zwischenzeit sollten wir die Situation nutzen, in der wir vieles im Ausland billiger kriegen. Dieser zusätzliche Wohlstand ist aber auch gerecht zu verteilen. Wer Deutschlands Wachstumsschwäche beklagt, kann kaum für niedrigere Löhne sein. Welche Einkommen sollen denn in einer Wirtschaft wachsen, etwa nur die Gewinne? Mehr Wachstum heißt immer auch eine höhere Lohnsumme, d.h. mehr Lohnempfänger und/oder höhere Löhne. Lohnzurückhaltung, wie in den letzten Jahren praktiziert, hat offensichtlich das Wachstum kaum befördert. Für Deutschland gilt das gleiche wie für China: Wir arbeiten, um zu konsumieren. Der Rat der Basarökonomen treibt den globalen Konvergenzprozess in die falsche Richtung. Wir würden ärmer, ohne dass die armen Länder dadurch reicher würden.

Bibliographie

- Clement, Reiner und Johannes Natrop (2004) Offshoring – Chance oder Bedrohung für den Standort Deutschland?, in: *Wirtschaftsdienst* Heft 8 (August), 84. Jg., S. 519–528.
- Cline, William (1996) *Trade and Income Distribution*, Washington.
- Dauderstädt Michael (2000) Weder populäre Globalisierung noch globaler Populismus: ein weltwirtschaftliches Gedankenexperiment, Bonn (FES).
- Dauderstädt Michael (2001) Irland, der "keltische Tiger" – Vorbild oder Warnung für ein wachsendes Europa?, in: *ifo Schnelldienst* Heft 6.
- Dauderstädt, Michael und Jürgen Stetten (2005) China and Globalization, in: *intereconomics. Review of European Economic Policy*, I. 40, No.4, S. 226-234.
- DIW (2004) Lohnkosten im internationalen Vergleich, Wochenbericht, 71. Jg. Nr. 14.
- DIW (2005) Tendenzen der Wirtschaftsentwicklung 2005/2006, Wochenbericht 72. Jg., Nr. 26-27.
- Elsenhans, Hartmut (2001) Das internationale System zwischen Zivilgesellschaft und Rente, Münster.
- Elsenhans, Hartmut (2004) A Benign Globalization versus a Doomsday Scenario: How to Make Globalization in a Capital and Welfare Perspective, paper presented at the Euro-Asia Academic Conference "Globalization: its Implications and Influences on Political, Economic and Cultural Developments in the World" October 5, 2005.
- Geishecker, Ingo (2002) Outsourcing and the Demand for Low-Skilled Labour in German Manufacturing: New Evidence, DIW Discussion Papers 313.
- Geishecker, Ingo und Holger Görg (2004) Winners and Losers: Fragmentation, Trade and Wages Revisited (Updated Version) DIW Discussion Papers 385.
- Filc, Wolfgang (2005) Die Europäische Wirtschafts- und Währungsunion: Ein unvollendetes Kooperationsprojekt, in: *WSI-Mitteilungen. Monatszeitschrift des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Instituts der Hans-Böckler-Stiftung*, Heft 12, S. 667-674.
- Flassbeck Heiner und Friederike Spiecker (2005) Die deutsche Lohnpolitik sprengt die Europäische Währungsunion, in *WSI-Mitteilungen. Monatszeitschrift des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Instituts der Hans-Böckler-Stiftung*, Heft 12, S. 707-713.
- Freeman, Richard B. und Roland Schettkat (2005) Marketization of Household Production and the EU-US Gap in Work, in: *Economic Policy* Heft 41, January, S. 5-50.
- Hallwirth, Volker (2005) Beschäftigungsorientierte Lohnpolitik, in: *Wirtschaftsdienst. Zeitschrift für Wirtschaftspolitik* 85. Jg., Heft 5, S. 295-303.
- Hirschel, Dierk (2004) Lohnzurückhaltung und Beschäftigung im internationalen Vergleich, in *WSI-Mitteilungen. Monatszeitschrift des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Instituts der Hans-Böckler-Stiftung*, Heft 8, S. 435-443.
- Kinkel, Steffen (2006) Produktionsverlagerungen – eine Bestandsaufnahme? Präsentation auf der Konferenz „Arbeitsplätze auf der Flucht?“ Bonn (FES), 26. Januar 2006
- Kirkegaard, Jacob F. (2004) Offshore Outsourcing – Much Ado about What?, in: *CES ifo Forum* Vol. 5, No. 2, Summer, S. 22–29.
- Klodt, Henning (2003) Strukturwandel und Arbeitsmarktprobleme in Deutschland, in: *Die Weltwirtschaft* Heft 3, S. 301-316.
- Klodt, Henning (2004) Mehr Arbeitsplätze durch Auslandsinvestitionen, in: *Die Weltwirtschaft* Heft 4, S.373-389.
- Kucera, David and William Milberg (2003) Deindustrialization and Changes in Manufacturing Trade: Factor Content Calculations for 1978 – 1995, in: *Review of World Economics* Vol. 139 No. 4, pp. 601–624.
- Lucas, Robert E., Jr. (1990) Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries?, in: *American Economic Review*, Vol. 80, No. 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Second Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1990), S. 92-96.
- Milberg, William (2004) The changing structure of trade linked to global production systems: What are the Policy Implications?, in: *International Labour Review* Vol.143 No. 1-2, S. 45-90.
- O'Neill, Jim (2005) Achtung Europa: Die BRICs kommen!, in: *Internationale Politik* Bd. 60 Heft 5, S. 78-79.
- Palley, Thomas (1998) Plenty of Nothing. The Downsizing of the American Dream and the Case for Structural Keynesianism, Princeton.
- Samuelson, Paul A. (2004) Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization, in: *The Journal of Economic Perspectives* Vol. 18 No. 3 Summer, S. 135-146.
- Sapir, André (2004) An Agenda for a Growing Europe - The Sapir Report, Oxford.
- Sauernheimer, Karl-Heinz (2006) Export und Wohlfahrt, in: *ifo-Schnelldienst* Jg. 59, Heft 1, S. 9-13.
- Schmid, Michael (2006) Pathologischer Exportboom und Basarökonomie, in: *ifo-Schnelldienst* Jg. 59, Heft 1, S. 5-9.
- Schulten, Thorsten (2005) Europäischer Tarifbericht des WSI – 2004/2005, in: *WSI-Mitteilungen. Monatszeitschrift des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Instituts der Hans-Böckler-Stiftung*, Heft 7, S. 375-382.
- Seidel, Tobias (2005) Welfare Effects of Capital Mobility with Rigid Wages, in: *Applied Economics Quarterly. Supplement. Beihefte der Konjunkturpolitik* 56, S. 61-75.
- Seidel, Tobias (2006) Mehr Handel kann ein schlechtes Zeichen sein, in: *ifo-Schnelldienst* Jg. 59, Heft 1, S. 13-16.
- Sinn, Hans-Werner (2005) Basar-Ökonomie Deutschland. Exportweltmeister oder Schlusslicht? in: *ifo-Schnelldienst* 6/2005.
- Sinn, Hans-Werner (2006) Der pathologische Exportboom, in: *ifo-Schnelldienst* 1/2006, S. 3-4.
- Kommission Steuergesetzbuch (2006) Einfacher, gerechter, sozialer: Eine umfassende Ertragssteuerreform für mehr Wachstum und Beschäftigung, http://www.stiftung-marktwirtschaft.de/module/Steuerpolitisches_Programm_30.1.06.pdf (Zugriff am 31.1.2006).
- Wood, Adrian (1994) North-South Trade. Employment, and Inequality. Changing Fortunes in a Skill-Driven World, Oxford.