

Die „holländische Krankheit“ – oder: Warum es nicht immer gesund ist, den Gürtel enger zu schnallen

Das Argument, das Regierung und Unternehmer vortragen, lautet: Die Kosten von Arbeit in Deutschland sind so hoch geworden, daß die Produktion in Deutschland nicht mehr lohnend ist und deshalb ausgelagert werden muß, wenn nicht bei den Lohnkosten Einsparungen möglich sein sollten, entweder durch Produktivitätssteigerungen, z.B. größere Flexibilität beim Arbeitseinsatz, oder durch Lohnkürzungen bzw. eine Kombination aus beidem, nämlich Lohnsteigerungen unter der durchschnittlichen Produktivitätssteigerung.

Dem steht als empirischer Befund gegenüber, daß Deutschland weiterhin hohe Exporte und Exportüberschüsse hat, insbesondere wenn die durch die Vereinigung bedingten Importsteigerungen berücksichtigt werden. Mehr noch: Die Kosten von Arbeit sind gemessen in deutscher Währung sehr viel langsamer gestiegen, als in den meisten mit Deutschland konkurrierenden Wirtschaften. Sie stiegen im internationalen Vergleich erst durch die laufende Aufwertung der DM, die Folge deutscher Exportüberschüsse war. Entgegen der herrschenden Meinung fragte das Ausland trotz hoher deutscher Arbeitskosten deutsche Produkte in hohem Umfang nach. Die somit verursachte Knappheit an deutscher Währung führte zum Anstieg des Preises der DM für Ausländer.¹ Gleichwohl gibt es Auslagerung und Vernichtung von Arbeitsplätzen, die den Vertretern der These zu hoher deutscher Arbeitskosten recht zu geben scheinen.

Dieser Widerspruch muß erklärt werden, um die derzeitigen Empfehlungen an die Arbeitnehmer beurteilen zu können.

Zur Erklärung ziehe ich zunächst Ricardos Spezialisierung entsprechend der komparativen Kosten heran, um zu zeigen, daß technische Führung umschlagen kann zu technischer Rückständigkeit, weil das führende Land ohne zu hohe Löhne einen zu hohen Wechselkurs haben kann; dann zeige ich, daß bei Teilnahme unterbeschäftigter Wirtschaften an einer freien Weltwirtschaft dies zu Beschäftigungslosigkeit aufgrund hoher Produktivität in führenden Ländern führen kann, wobei dies sogar unter bestimmten Annahmen für die heutige Weltwirtschaft aufgrund ihrer

historischen Genese normal sein kann; beides führt letztlich zu „dutch disease“. Der Ausweg einer Konzentration auf die Hochtechnologiebereiche kann nur die Krisentendenzen in der Weltwirtschaft steigern.

„Dutch disease“ kam als Theorie in Mode, als nach der Entdeckung der Gaslager in den Niederlanden die niederländischen Gasexporte so rasch wuchsen, daß der Preis des niederländischen Guldens anstieg. Die Folge war, daß die niederländische Industrie auf dem Weltmarkt und auf dem Binnenmarkt an Wettbewerbsfähigkeit verlor. Weil ein Wirtschaftssektor hochproduktiv war, verloren die anderen ihre Absatzmärkte.

Selbstverständlich ist „dutch disease“ nur möglich bei Internationalität der Wirtschaftsbeziehungen, und zwar in doppelter Hinsicht: Mobilität von Gütern und weitgehende Immobilität von Arbeit. Hätte das niederländische Gas nicht auf dem Weltmarkt verkauft werden können, wäre sein Preis im Inland soweit gefallen, bis das Niveau der in anderen Industriezweigen erzielbaren Profitrate bzw. zahlbaren Löhne erreicht worden wäre. Auch in der Frankfurter Innenstadt werden keine industriellen Massengüter hergestellt, doch gibt es wenige Kilometer entfernt Land und Arbeit, mit denen Industrieprodukte hergestellt werden können. Entscheidend ist also, daß die internationale Nachfrage angesichts der im Weltmaßstab möglichen Produktivität für einen inländischen Sektor eine so gute Gewinnsituation schafft, daß über die Nachfrage nach Währung dieses Landes, über die Nachfrage nach Arbeitskräften dieses Landes und über die Nachfrage nach nicht handelbaren Gütern in diesem Lande, die von diesem Sektor ausgeht, das Kostenniveau gemessen in internationalen Wechselkursen so stark ansteigt, daß die übrigen handelbare Güter produzierenden Sektoren wegen der – im Vergleich zu ihrer Produktivität hohen – Kosten nicht mehr wettbewerbsfähig sind. Ihre Produktivität hängt offenbar gegenüber der Produktivität des „dutch disease“ erzeugenden Sektors zurück. Sinnvoll ist diese Aussage auch wiederum nur durch Vergleich mit der in anderen Regionen der Welt erzielten Produktivität. Im Verhältnis zum Rest der Weltenergieproduzenten ist die Produktivität des niederländischen Gassektors so hoch, daß hohe Preise erzielt werden mit der Folge eines hohen Kurses der niederländischen Währung; im Verhältnis zu den Konkurrenten der übrigen niederländischen Wirtschaft auf dem Weltmarkt ist deren Produktivität nicht ausreichend, um bei diesem hohen Kurs der niederländischen Währung in niederländischer Währung noch kostendeckende Preise zu erzielen.

1. Spezialisierung auf Rückständigkeit

„Dutch disease“, nämlich Wachstumsverluste durch einen hochproduktiven Sektor mit begrenztem Beitrag für langfristige technische Innovation, entspricht den Voraussagen der klassischen Außenhandelstheorie und zeigt, warum die meisten Länder ihr nur in bestimmten Situationen folgen. Ricardo hat ein Modell konstruiert, in dem das entwickeltere Land alle Güter mit geringerem Aufwand als seine Handelspartner herstellt. Dennoch, so argumentiert er, läge es im Interesse des entwickelteren Landes, sich zu spezialisieren auf das Produkt, bei dem es den höchsten Vorsprung, also einen komparativ höheren als bei den anderen Produkten habe. Indem es das Produkt, wo sein komparativer Vorteil am höchsten sei, auf dem Weltmarkt verkaufe, könne es aus den Erlösen mehr Mengen an anderen Gütern kaufen, als es selbst ohne Spezialisierung mit gleichem Aufwand herstellen könne. Setzen wir für das entwickeltere Land Deutschland, das seinen höchsten Produktivitätsvorsprung bei Werkzeugmaschinen und chemischen Produkten hat, und für das weniger entwickelte Land die südostasiatischen Schwellenländer, und machen wir zusätzlich die Annahme, daß diese südostasiatischen Schwellenländer relativ geringe Produktivitätsrückstände gegenüber Deutschland bei Erzeugnissen der Mikroelektronik haben: dann müßte im Fall des Freihandels sich Deutschland weiterhin auf die alte Technologie der Werkzeugmaschinen spezialisieren, obwohl es auch bei der Mikroelektronik zunächst vorne liegt.

Die Lohnsätze haben darauf keinen Einfluß. Im Beispiel Ricardos müßten die englischen Verbraucher portugiesischen Wein kaufen, obwohl dieser mit einem höheren Arbeitsaufwand hergestellt worden ist als englischer. Dies können sie aber nur, wenn der portugiesische Wein beim Händler billiger ist als der englische. Dazu muß die portugiesische Arbeit auf dem Weltmarkt über den Wechselkurs billiger sein als die englische. Ob die Engländer in der Folge auch höhere Reallöhne als die Portugiesen erhalten, hängt von den Preisen der nichthandelbaren Güter ab, ist allerdings wahrscheinlich. Aber selbst wenn dies nicht der Fall ist, könnte England nicht vermeiden, daß sein Wein nicht konkurrenzfähig bleibt.

Von der Seite der absoluten Höhe der Produktionskosten gibt es nur eine Grenzbedingung, die eine Spezialisierung entsprechend der komparativen Kosten verhindern kann: Die Produktivität des rückständigen Landes liegt im Bereich der Güter, bei denen es einen komparativen Kostenvorteil hat, soweit zurück, daß mit den Exporten weniger am Weltmarkt verdient wird, als die Mindestarbeitskosten bei Subsistenzniveau

erbringen. Relevant wird diese Grenzbedingung dann, wenn gleichzeitig der Überschuß der Landwirtschaft zu klein ist, um Arbeitskräfte im Exportsektor zu ernähren, die für andere Tätigkeiten nicht produktiv eingesetzt werden können. Eine wenig produktive Wirtschaft mit einer „armen Landwirtschaft“ mag zwar komparative Kostenvorteile bei einem bestimmten Produkt haben, kann jedoch zur Herstellung dieses Produktes keine Arbeitskräfte einsetzen, weil diese dennoch absolut so unproduktiv sind, daß sie am Weltmarkt ihre Subsistenzmittel nicht Erlösen, während gleichzeitig Überschuß und Produktivität der Landwirtschaft nicht groß genug sind, als daß auf die Freistellung dieser Arbeitskräfte von landwirtschaftlicher Tätigkeit verzichtet werden kann, oder diese Arbeitskräfte überhaupt eingesetzt werden können.

Damit nun eine solche Spezialisierung entsprechend komparativer Kostenvorteile zu „dutch disease“ führt, gibt es Zusatzbedingungen auf der Seite der Nachfrage. Die Nachfrage für den Sektor mit hoher Produktivität muß wachsen; dies wird als hohe Einkommenselastizität bezeichnet. Bei Wirtschaftswachstum im Rest der Welt wächst die Nachfrage nach Produkten dieses Sektors mit. Die Preiselastizität muß zudem gering sein: Um den Absatz zu steigern, müssen die Preise nicht fallen. Bei hoher Preiselastizität der Nachfrage verschwindet „dutch disease“ und tritt eine gegenüber Weltmarktpreisschwankungen zwar empfindliche, aber eher diversifizierte Wirtschaft ein. Niedrige Preiselastizität und niedrige Einkommenselastizität führen zu einem Wirtschaftstyp, der durch einen hohen Grad von Einkommensungleichheit, Außenabhängigkeit und Arbeitslosigkeit gekennzeichnet ist.

„Dutch disease“ hat Auswirkungen auf das Wachstum von Sektoren, in denen in der Zukunft wichtige Innovationen stattfinden. Hat eine Wirtschaft komparative Vorteile in einem Wirtschaftssektor, in dem die für die Zukunft wichtigen Technologien nicht entwickelt werden, fällt diese Wirtschaft technologisch zurück, auch wenn sie selbst zunächst bei diesen Zukunftstechnologien führend war. Bis zu Beginn des Zweiten Weltkriegs lag Großbritannien stets mit der durchschnittlichen Produktivität vor Deutschland. Obwohl viele Erfindungen, die die Grundlage für Chemie und Elektroindustrie Ende des 19. Jhs., also die sogenannte „zweite industrielle Revolution“ schufen, (auch) in Großbritannien gemacht wurden, hat in diesen beiden Industrien Deutschland Großbritannien frühzeitig überholt, weil Deutschland in den traditionellen Industrien sehr viel weiter hinter Großbritannien zurücklag, als bei den neuen Industrien, bei denen Großbritannien nur einen geringen Vorsprung hatte: Diese waren

für beide Länder neu. Japan hat seine Exportoffensive bei den heutigen high-tech Industrien zu einem Zeitpunkt gestartet, wo es in allen dafür in Betracht kommenden Branchen deutlich hinter den USA zurücklag. Es lag hier allerdings weniger zurück als bei für den amerikanischen Export wichtigen anderen Branchen, die den Außenwert des U.S.- Dollars bestimmten, so daß Japan trotz geringerer Produktivität wegen des niedrigen Kurses des Yen gegenüber dem Dollar auch absolute Kostenvorteile hatte, ähnlich wie Portugal in Ricardos Beispiel bei Wein.

Dagegen sind Auswirkungen auf das Beschäftigungsniveau dann eher gering, wenn alle beteiligten Wirtschaften als kapitalistische entwickelte durch eine dominante Tendenz zu Vollbeschäftigung gekennzeichnet sind. Verliert die durch einen zu hohen Wechselkurs gekennzeichnete Wirtschaft Arbeitsplätze, kann sie durch dann auftretende Abwertung wieder in neuen oder alten Produktionszweigen wettbewerbsfähig werden. Die Wirtschaft, die aufgrund eines hochproduktiven Sektors Produktionszweige an andere abgibt, löst bei den anderen eine verstärkte Nachfrage nach Arbeit aus, die dort im Fall eines hohen Beschäftigungsstands wiederum zu Lohnsteigerungen und verstärkten Importen führt.

Die Bedingung lautet, daß in der Wirtschaft, in die Produktionszweige verlagert werden, das Beschäftigungsniveau so hoch ist, daß selbst in den Produktionszweigen, in denen keine Produktivitätssteigerung erzielt wird, die Löhne durch die verstärkte Nachfrage nach Arbeit steigen. Hinzuzufügen wäre, daß im Fall der Auslagerung in eine zu Vollbeschäftigung neigende Wirtschaft dort auch über den neuen Exportsektor hinausreichende Innovationen stattzufinden pflegen.

2. Spezialisierung zur Arbeitslosigkeit

Wir erweitern deshalb das Modell und nehmen an, daß die Welt aus zwei Typen von Wirtschaften bestehe: Der eine Typ sind wachsende Wirtschaften, die Produktivitätssteigerungen aufweisen und in denen entsprechend der üblichen Annahmen wegen einer Tendenz zu Vollbeschäftigung die Reallöhne parallel zum gesamtwirtschaftlich durchschnittlichen Produktivitätswachstum steigen. Der andere Typ sind Wirtschaften, bei denen die Löhne in internationaler Währung nicht entsprechend der wachsenden Produktivität von Arbeit steigen können. Dafür gibt es einen für die Partner harmlosen und einen gefährlichen Fall. Den eher harmlosen Fall stellen die Flächenstaaten unter den sogenannten Tigern Ostasiens dar: Hier wurde

durch einschneidende Agrarreformen Nahrungsmittelselbstversorgung erreicht. Auch wenn diese Wirtschaften bei vielen Gütern in der Produktivität sehr weit zurücklagen, konnten sie einen komparativen Kostenvorteil durch Abwertungen in einen absoluten verwandeln, weil sie die in den neuen Exportsektoren beschäftigten Arbeitskräfte mit Lohngütern (bei niedrigem Reallohniveau zu 50 – 70 Prozent Nahrungsmittel) aus eigener Produktion versorgen konnten. Sehr hohe Abwertungssätze waren damit möglich, aber auch eine Tendenz zu Vollbeschäftigung und damit zu einer verstärkten Verhandlungsposition von Arbeit, durch die dann allmählich auch die Reallöhne stiegen. Die Bedrohung des Beschäftigungsniveaus in den westlichen Industrieländern erwies sich als tendenziell vorübergehend. Der internationale Preis von Arbeit steigt in Südkorea und Taiwan heute nicht nur wegen der Lohnkämpfe, sondern auch als Folge von Aufwertung.

Lohnsteigerungen können aber dann nicht auftreten, wenn die Zahl verfügbarer Arbeitskräfte in einer Wirtschaft so groß ist, daß ein Teil von ihnen auf keinen Fall produktiv beschäftigt werden kann, weil er keinen Überschuß produziert. Dies ist der Fall, wenn zwei Bedingungen zugleich auftreten:

1. Die Grenzproduktivität in der Landwirtschaft ist niedrig; viele Arbeitskräfte erarbeiten, insbesondere angesichts raschen Bevölkerungswachstums – weniger, als sie zum Überleben benötigen; sie werden unter kapitalistischen Bedingungen arbeitslos.
2. Die Produktivität liegt in möglichen Exportbranchen nur im Bereich von Gütern wenig zurück, in denen die Preiselastizität der Nachfrage gering ist. Abwertungen führen dann nur zu geringen Steigerungen der Beschäftigung. Sie können nicht unbegrenzt sein, weil ohne Nahrungsmittelselbstversorgung ein wachsender Exportsektor bei sinkenden Exporterlösen in Folge weiterer Abwertungen allmählich zu einem Wechselkurs führt, bei dem die Subsistenzmittel für die zusätzlichen Arbeiter nicht mehr bezahlt werden können. Jede weitere Transformation komparativer in absolute Kostenvorteile durch Abwertung ist unmöglich.

Die eigene Landwirtschaft kann aufgrund geringer Grenzerträge nicht zur Ausweitung der landwirtschaftlichen Produktion beitragen. Weil ihr Überschuß begrenzt ist, ist die Möglichkeit durch Abwertung komparative in absolute Kostenvorteile zu verwandeln, beschränkt. Wie immer sich die Produktivität der Arbeit entwickelt, verharrt der Lohnsatz beim Preis der Subsistenzgüter für eine Arbeitskraft, der am Weltmarkt bezahlt werden muß. Auslagerung von Produktionszweigen aus technisch fortgeschrit-

teneren Wirtschaften führt dann im Extremfall nicht zu einer Dynamisierung der neue Exportzweige aufnehmenden Wirtschaften. Meist reichen die von den Exportsektoren ausgehenden Effekte nicht aus, um über die Anregung des Binnen-(Massen-)markts Vollbeschäftigung mit den schon beschriebenen Folgen zu erreichen.

Dann gilt folgendes Szenario: Aufgrund von Innovationen steigt die durchschnittliche Produktivität in den führenden Wirtschaften. Es gibt ein „Proletariat im Süden“ im Umfang der Arbeitskräfte, die durch Überschüsse von Landwirtschaften im Süden und durch Agrarüberschüsse im Norden bei Subsistenzlöhnen ernährt werden können. Je höher die Produktivität der Landwirtschaften im Norden und je höher die Überschüsse der Landwirtschaften im Süden, desto höher die Zahl dieser Anbieter von Arbeit.

Im Norden steigt über das Wachstum der Reallöhne und, solange auch die Arbeitsproduktivität in der Landwirtschaft steigt, über die relative Verbilligung der Nahrungsmittel auf dem Weltmarkt die Zahl der Arbeitsplätze, bei denen relative Kostenvorteile des Südens zu absoluten Kostenvorteilen werden. Diese Arbeitsplätze werden ausgelagert, ohne daß in Marginalitätsländern des Südens die Reallöhne steigen.

Arbeitsplätze, in denen der Süden komparative Kostenvorteile hat, sind im Regelfall in Produktionszweigen, in denen im Norden die Produktivität unterdurchschnittlich wuchs. Theoretisch wäre zwar möglich, daß gleich dem Ei des Kolumbus die Lernkosten bei einer fulminanten Innovation und ihrer Anwendung gering sind, so daß diese sofort mit ähnlicher Effizienz, also geringem Produktivitätsrückstand im Süden betrieben werden könnte. Tatsächlich hängt technischer Fortschritt von einer kritischen Mindestmasse von hochqualifiziertem Personal ab, so daß dieser Fall bisher nicht auftrat. Deshalb verlieren die Industrieländer Arbeitsplätze in Produktionszweigen mit unterdurchschnittlicher Produktivitätssteigerung. Der Anteil der Produktionszweige mit überdurchschnittlicher Produktivitätssteigerung an ihrer Gesamtproduktion steigt durch die Vertiefung von Spezialisierung. Die jeweils ausgewiesene durchschnittliche Produktivitätssteigerung liegt demnach über der in den noch verbleibenden Sektoren erreichten. Die produktivitätsgerechte Steigerung der Reallöhne liegt dann über dem technischen Fortschritt und deshalb über dem gegenüber den rückständigen Wirtschaften erreichten Produktivitätsvorsprung. Dies wird durch zweierlei verschärft, einen Terms-of-Trade Effekt und die Folgen der Senkung der Kosten für Technologietransfer.

Ein Produktionszweig wird im allgemeinen erst ausgelagert, wenn die absoluten Kostenvorteile an einem neuen Standort sicher sind. Hohe

Anlaufkosten, Ungewißheit über mögliche Steigerungen der Produktivität, zu erwartende, aber nicht sichere Verbesserungen der Infrastruktur etc. führen zu im Verhältnis zum späteren Ergebnis noch relativ hohen Anfangskosten, die allein als sicher erreichbar angesehen werden. Erst wenn diese als sicher zu erwartenden Kostensenkungen gegenüber den Hochlohnstandorten Konkurrenzfähigkeit erwarten lassen, wird ausgelagert. Spätere Erfolge führen zu weiteren Kostensenkungen: die Einnahmen, die Kapitalisten und Arbeiter aus dem ausgelagerten Sektor beziehen, sind dann wenigstens um den Betrag der Kostensenkungen geringer als die Einnahmen, die der ausgelagerte Sektor vor Auslagerung im hochentwickelten Industrieland erzielte.

Eine Verbilligung von Technologietransfers führt zur Auslagerung von Produktionszweigen, weil die Zahl der Produktionszweige wächst, bei denen Arbeitskräfte im Süden ein Produktionsergebnis erzielen, mit denen ihre Subsistenzkosten bestritten werden können, während diese Arbeitskräfte mit Einsatz eigener Technologie dazu früher nicht in der Lage waren. Wieder werden hochbezahlte durch gering bezahlte Arbeitsplätze ersetzt.

Die Terms-of-Trade zwischen den in den Industrieländern verbleibenden und den ausgelagerten Sektoren verbessern sich in beiden Fällen. Um diese zusätzliche Verbesserung müssen die Reallöhne – annahmegemäß in den hochentwickelten Industrieländern – über die in den hochentwickelten Industrieländern erzielte durchschnittliche Produktivitätssteigerung hinaus steigen, soll die Weltkonsumtionskapazität der Weltproduktionskapazität entsprechen.

3. Warum verschärft sich das Problem heute?

Zu Recht ist zu fragen, weshalb der Produktivitätsfortschritt in den hochentwickelten Industrieländern nicht schon seit langem zur Auslagerung von Produktionszweigen mit komparativem Kostenvorteil rückständiger Länder geführt hat.

Dafür gibt es drei Gründe: Die Verbilligung der Subsistenzkosten in den ökonomisch rückständigen Gebieten aufgrund des Fortschritts der Produktivität auch in der Landwirtschaft in den führenden Industrieländern, Übertragbarkeit technischen Fortschritts auf die rückständigen Länder durch Direktinvestitionen oder Eigenanstrengungen und die Verteilung der Produktivitätsvorsprünge der führenden Länder als Folge einer wachsenden Mobilität von Technik.

Technischer Fortschritt vollzieht sich in den wachsenden kapitalistischen Wirtschaften nicht nur in der Industrie, sondern auch bei der Produktion von Nahrungsmitteln. Oben wurde erwähnt, daß Wirtschaften mit hohen Produktivitätsrückständen Chancen zur Transformation komparativer Kostenvorteile in absolute Kostenvorteile durch Abwertungen dann nicht wahrnehmen können, wenn die dazu notwendigen Abwertungssätze so hoch sind, daß die Kosten der Subsistenzgüter für zusätzliche Beschäftigung nicht mehr verdient werden. Liegt die Produktivitätssteigerung in der Landwirtschaft der führenden Länder über der Produktivitätssteigerung bei den hier relevanten Produkten der nichtlandwirtschaftlichen Produktion, trägt dies bei Subsistenzlöhnen in den rückständigen Wirtschaften durch relative Verbilligung der Nahrungsmittel gegenüber diesen Produkten entscheidend dazu bei, daß diese Schranke für Konkurrenzfähigkeit der rückständigen Länder beseitigt wird.

In die gleiche Richtung wirkt sich die Möglichkeit von Produktivitätssteigerungen in den rückständigen Wirtschaften aus, ohne daß sich die komparativen Kostenvorteile verändern. Die von Exportarbeitern produzierten Mengen in Produktionszweigen, bei denen schon vorher komparative Kostenvorteile bestanden, steigen.

Beides läßt sich wie folgt formulieren: Schranken für die Verstärkung der Spezialisierung werden in allen Produktionszweigen abgebaut, bei denen die Differenz zwischen Produktivitätssteigerungen in den führenden Ländern und Produktivitätssteigerungen in den rückständigen Ländern kleiner als die Produktivitätssteigerung in der Landwirtschaft der führenden Länder ist.

Die Entwicklung der Reallöhne in den Industrieländern hat darauf keinen unmittelbaren Einfluß, auch wenn solche Steigerungen der Produktivität in der Landwirtschaft der führenden Länder ohne Reallohnsteigerungen schwer vorstellbar sind. Würden die Löhne im führenden Land in internationaler Währung konstant bleiben, sanken eben die Nahrungsmittelpreise für im Exportsektor rückständiger Länder Beschäftigte schneller als die Weltmarktpreise für die Produkte, bei deren Produktion sie komparative Vorteile haben. Wo früher die Transformation komparativer Vorteile in absolute durch Abwertung nicht möglich war, wird dies jetzt möglich, weil für das Produktionsergebnis dieser Arbeiter mehr Nahrungsmittel auf dem Weltmarkt gekauft werden können.

Subventionierte Agrarexporte stören deshalb nicht nur die Transformation der Landwirtschaften im Süden und verhindern dort, daß Marginalität² durch eine steigende Grenzproduktivität von Arbeit gemildert wird, sondern bedrohen über die Möglichkeit, nunmehr niedrigere

Preise für Exportprodukte hinnehmen zu können, Arbeitsplätze im Norden.

Mit der Steigerung der Agrarproduktivität im Norden kann die rückständige Welt Spezialisierungschancen wahrnehmen, die ihr trotz schon lange bestehender komparativer Vorteile verwehrt waren, weil ihre unproduktiven Landwirtschaften die zur Erreichung absoluter Kostenvorteile notwendigen Abwertungssätze nicht erlaubten. Diese neue Konkurrenzfähigkeit stellt den Nachvollzug von in der internationalen Arbeitsteilung bisher verwehrtten Chancen dar und ließe sich von den Industrieländern nur durch künstliche Verteuerung ihrer Agrarexporte abwehren.

Ebenso läßt sich die neue Konkurrenzfähigkeit der rückständigen Länder aufgrundeigener Anstrengungen zur Verkürzung der Produktivitätsrückstände in Produktionszweigen, bei denen sie schon komparative Vorteile haben, nicht durch Lohnzurückhaltung in den führenden Ländern unterlaufen. Dies wäre nur dann der Fall, wenn durch solche Lohnbegrenzung der Preis der Subsistenzgüter gegenüber den neuen Exportprodukten der rückständigen Länder stiege. Lohnkürzungen im Norden führen aber weder im Norden noch im Süden zu höheren Nahrungsmittelpreisen.

Auch die Verteilung der Produktivitätsvorsprünge in einer Wirtschaft gegenüber einer anderen ist für die Frage wichtig, weshalb plötzlich komparative Kostennachteile zu rascher Auslagerung führen. Der vorherrschenden Außenwirtschaftstheorie liegt implizit die Annahme zugrunde, daß es ein Kontinuum der komparativen Kostenvor- und -nachteile gebe, insbesondere, wenn nur zwei Güter betrachtet werden, wobei dann in jedem Land bei einem der beiden Produkte komparative Vorteile bestehen.

Der durchschnittliche Produktivitätsvorsprung einer Wirtschaft kann auf eine Vielzahl von ähnlich hohen gegenüber dem Durchschnitt kleinen Vorsprüngen bei gleichzeitigem starkem Zurückhängen eines begrenzten Sektors beruhen. Der Partner, der dann einen hohen komparativen Vorteil bei diesem Sektor hat, erzielt aus ihm Devisenerlöse eines Umfangs, der zu einem Wechselkurs führt, bei dem seine übrigen Wirtschaftssektoren nicht mehr wettbewerbsfähig sind. Bei Beginn der industriellen Revolution befand sich die sich entwickelnde kapitalistische Welt in der Situation, in vielen Bereichen Produktivitätsvorsprünge ähnlichen Umfangs zu haben. Produktivitätssteigerungen hingen in allen Branchen der verarbeitenden Industrie von Qualifikation, Infrastruktur und Nähe zu anderen Industrien ab, während sich in der Primärgüterproduktion die Verschlechterung der natürlichen Voraussetzungen für die Produktion, die Erschöp-

fung günstiger Rohstofflager und die Begrenztheit nutzbarer Böden behindert auf Produktivitätssteigerungen auswirken.

Eine wesentliche Form des Kampfs kapitalistischer Unternehmen gegen steigende Kosten ist die Senkung der Ansprüche an die Qualifikation von Arbeit, um sich von der Abhängigkeit von knapper Qualifikation zu befreien, entweder indem die Ansprüche an die Qualifikation gesenkt oder die Produktion von Qualifikation erweitert wird. Nur dadurch kann ein Kostenanstieg für qualifizierte Arbeit vermindert werden.

Durch Anstrengungen bei der Entwicklung von Technologien, die mit breit gestreuten, leicht erwerbbaaren Qualifikationen betrieben werden können, wird Technologie zumindest in ihrer Anwendung mobil. Viele, vielleicht die meisten Technologien können heute im Süden so effizient angewandt werden wie im Norden. Die heutigen führenden Länder verdanken ihren Produktivitätsvorsprung demnach der Beschäftigung kleinen high-tech Sektor, insbesondere der Investitionsgüterindustrie, bei der der Süden bei im realistischen Bereich beliebigen Abwertungen nicht wettbewerbsfähig wird. Dieser high-tech Sektor sichert gute Exporteinnahmen trotz eines Wegbrechens der Arbeitsplätze in vielen Bereichen der Investitionsgüter anwendenden verarbeitenden Industrien und übt damit die Wirkungen aus, die zu „dutch disease“ gehören, nämlich hohe Exporterlöse für einen kleinen Bereich, die zu hohen Wechselkursen führen, bei denen Arbeitskräfte mit geringen Produktivitätsvorsprüngen gegenüber Konkurrenten nicht mehr wettbewerbsfähig sind. Dieser Sektor ist heute noch einkommensunelastisch und preisunelastisch, wie die Überwälzung aller DM-Aufwertungen auf die internationalen Preise deutscher Exportgüter zeigen. Er übt damit die gleichen Wirkungen auf die deutsche Wirtschaft aus wie die Gasindustrie auf die niederländische, mit Ausnahme der technischen Innovation, die hier hoch ist. Zu klären ist aber, ob dies die technische Innovation ist, die für die Wettbewerbsfähigkeit im 21. Jh. bedeutsam ist.

4. Gefahren der Bewältigung des Dilemmas

Es gibt in der Weltwirtschaft offensichtlich ein Dilemma: die Realeinkommen im Süden wachsen nicht mit der Produktivitätsentwicklung. Wegen dieser Produktivitätsentwicklung und der Mobilität von Technologie können die Reallohnvorsprünge im Norden gegenüber dem Süden nur noch in wenigen Produktionssektoren gehalten werden, die für Vollbeschäftigung nicht ausreichen. Die Produktivität in den hochproduktiven

Sektoren ist aber hoch genug, um über die Devisenmärkte alle Versuche zur Begrenzung des Lohnanstiegs in internationaler Währung zu unterlaufen. Im harmlosen wie im gefährlichen Fall, nämlich ob Nahrungsmittelselbstversorgung in rückständigen Gebieten erreicht wird, oder ob Abhängigkeit vom Weltmarkt bei Subsistenzgütern gegeben ist, kann sich der Süden bis zur Erreichung dauerhafter Exportüberschüsse der Kostenbegrenzung durch Lohnstopp im Norden mit den Mitteln der Abwertungssätze entziehen, entweder weil die Kostenbegrenzung im Norden sich auch auf die Weltpreispreise auswirkt, oder weil beliebige Abwertungen möglich sind.

Die Situation ist dramatisch, weil sie den Nachvollzug schon lang bestehender Spezialisierungschancen darstellt, die jetzt eröffnet werden, weil – durch Regierungsanstrengungen im Süden, die Agrarentwicklung im Norden und die Mobilität von Technologie – schützende Schranken für eine Konkurrenzfähigkeit des Südens entsprechend der komparativen Vorteile wegfallen, ohne daß dadurch im Süden rasch Vollbeschäftigung entsteht, durch die die Kosten von Arbeit und nicht nur deren Produktivität im Süden zunehmen.

Zur Lösung dieses Dilemmas gibt es einen zum Scheitern verurteilten, aber einfach erscheinenden Weg, und einen Erfolg versprechenden, aber schwierigen Weg.

Alle Industrieländer streben heute den einfachen Weg an: durch Steigerung ihres Anteils an den hi-tech Branchen, bei denen der Produktivitätsvorsprung gegenüber dem Süden hoch ist, sollen die eigenen Arbeitsplätze gegenüber Niedriglohnkonkurrenz abgesichert werden. Mit international niedrigen Löhnen will man Märkte für high-tech Produkte erobern und andere von diesen verdrängen. Langfristig können dann wieder die eigenen Löhne steigen. Dagegen sprechen drei Umstände:

1. Alle führenden Industrieländer und einige Schwellenländer können auf solchen Märkten vordringen. Lohnkostenwettläufe sind die Folge und führen zur wirtschaftlicher Rezession.
2. Der Markt für high-tech Produkte besteht aus Investitionsgütern und high-tech Konsumgütern. Der Markt für high-tech Konsumgüter wird v.a. durch Konsumenten in den hochentwickelten Industrieländern gebildet. Lohnkostenwettläufe zwischen den hochentwickelten Industrieländern beschränken gerade diesen Markt. Der Markt für Investitionsgüter hängt letztlich vom Wachstum der Nachfrage nach Konsumgütern ab, weil im Kapitalismus die Konkurrenz alle jene Technologien ausschließt, die nicht die Produktionskosten senken, und damit die Nachfrage nach Kapitalgütern beschränkt. Wachstum über den ver-

stärkten Einsatz teurerer Investitionsgüter ist also von der Seite der Kosten her nur begrenzt möglich.

3. Deutschland hat bei einem solchen Wettlauf um neue Märkte den Nachteil hoher Wettbewerbsfähigkeit bei traditionellen Technologien. Die Gefahr einer Überbewertung der DM macht Deutschland zu einem wenig attraktiven Standort für neue Technologien. Dieser Faktor ist wichtiger als die deutschen Löhne, die politischen Handlungsmöglichkeiten unterliegen. Aufwertungen der DM aufgrund deutscher Exportüberschüsse bei den traditionellen deutschen Exportindustrien kann die deutsche Regierung und erst recht die deutsche Arbeiterbewegung nicht bekämpfen.

Bei der Option für eine Stärkung der eigenen Stellung auf hi-tech Märkten muß Deutschland mehr als die anderen führenden Industrieländern wegen der Wettbewerbsfähigkeit in traditionellen Technologien zum Instrument des staatlichen Eingriffs greifen. Dies kann nicht ohne Auswirkungen auf die „innenpolitische Landschaft“ abgehen, die mitbedacht werden sollten.

Die Alternative des schwierigen Wegs besteht in der Beseitigung von Marginalität in den Ländern des Südens, wo diese existiert. Dazu sind Agrarreformen³ und ähnliche starke Eingriffe in den entsprechenden Wirtschaften notwendig, die nur dann durchsetzbar sind, wenn den „Eliten“ eine faire Chance angeboten wird, am späteren Wirtschaftswachstum teilzuhaben. Wenn solche Alternativen nicht durchsetzbar sind, gäbe es immer noch die Möglichkeit einer künstlichen Tätigkeit für Marginalisierte, die arbeitsintensiv ist, wie ich dies in der Schaffung einer künstlichen Rohstoffindustrie vorgeschlagen habe.⁴

Auch der Weg der Beseitigung von Marginalität wird nicht einfach sein, weil er zunächst impliziert, daß mehr Länder in die Lage versetzt werden, an Abwertungswettläufen teilzunehmen. Bisher war die Untergrenze der internationalen Kosten der Arbeit das Niveau der Kosten der Subsistenzgüter aus westlicher Produktion, wenigstens für den Fall der durch Marginalität gekennzeichneten Länder. Nach solchen Reformen sind es die Produktionskosten für einen solchen Subsistenzgüterkorb im Fall lokaler Produktion. Bei dieser lokalen Produktion werden die eingesetzten Produktionsfaktoren mit abgewertet, wenn der Wert der nationalen Währung vermindert wird.

Die Verhandlungsmacht der Arbeiter in den fortgeschrittenen Industrieländern bleibt auch im Fall von Reformen bedroht. Anders als im Fall der Gefährdung von Arbeitsplätzen, die bisher von Ländern ausgeht, in denen Marginalität herrscht, kann diese Bedrohung aber nach Reformen

im Süden durch Kämpfe von Arbeit in den heutigen Niedriglohngemeinden beseitigt werden bzw. wird, der neoklassischen Theorie folgend, Folge der Tatsache sein, daß es keine marginale Arbeitskraft mehr gibt.

Es gibt eine Option gegen die Verwandlung der Wirtschaften der Industrieländer in Rentiersökonomien, in denen dann ein kleiner high-tech Sektor auf dem Weltmarkt die nötigen Devisen verdient, um einem übrigen, auf dem Weltmarkt nicht mehr konkurrenzfähigen Rest zu ermöglichen, in staatlich subventionierter Beschäftigung zu überleben, z.B. in Beschäftigung in sozialen Dienstleistungen, wie wichtig sie immer sein mögen. Dazu müßte aber auch in Deutschland die politische Klasse aufhören, von nationalen Alleingängen zur Wiedergewinnung von Vollbeschäftigung über Exportüberschüsse zu träumen. Dieser Traum ist allein deshalb unrealistisch, weil er auf der Beibehaltung einer derzeit schon gegenüber anderen westlichen Industrieländern privilegierten Stellung beruht. Bisher hatte Deutschland schon einen überproportionalen Anteil an den von Konkurrenz aus Niedriglohnländern nicht bedrohten high-tech Sektoren, allerdings in einem inzwischen nicht mehr führenden Bereich. Die Wiedereroberung eines solchen überproportionalen Anteils an neuen high-tech Sektoren der Zukunft von einer Ausgangssituation komparativen Nachteils wegen technischer Überlegenheit bei heute veraltenden Technologien wird zu handelspolitischen Maßnahmen der anderen Industrieländer führen.

Daraufhin ist die deutsche politische Klasse nicht vorbereitet: Sie schreit schon nach Maßnahmen, wenn die privilegierte Position ihrer Wirtschaft dem Trend zur Angleichung im kapitalistischen Weltsystem ausgesetzt ist, so wie sie – trotz Vorherrschaft in Europa – vor hundert Jahren von einem „Volk ohne Raum“ faselte und 1919-1930 die enormen Möglichkeiten des Friedenschlusses von 1919 für Deutschland nicht erkannte.

- 1 Handelsblatt 3.8.1994, S. 3; 11.8.1994, S. 2; 5/6.11.1993, S. 13. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Gefährdet die Lohnkostenentwicklung die Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik Deutschland, in: DIW-Wochenbericht, 59, 11 (März 1992), S. 128. H. Flasseck, Die Standortqualität der Bundesrepublik Deutschland, in: Konjunkturpolitik, 34, 5/6 (1988), S. 255-267. E. Neuhinger, Germany's Enduring Current Account Surplus, in: Intereconomics, 24, 3 (Mai/Juni 1989), S. 141.
- 2 H. Elsenhans, Rent, State and the Market: The Political Economy of the Transition to Self-sustained Capitalism, in: Pakistan Development Review, 33, 4 (Dezember 1994), i.E.
- 3 Ders., Agrarverfassung, Akkumulationsprozeß, Demokratisierung, in: H. Elsenhans (Hrsg.), Agrarreform in der Dritten Welt, Frankfurt a.M./New York 1979, S. 505-652.
- 4 Ders., Problems Central to Economic Policy Deregulation in Bangladesh, in: Internationales Asienforum, 22, 3-4 (November 1991), S. 281-286.