

Wettbewerb – erfolgreiches Steuerungsinstrument oder gesellschaftsschädigender Auslesemechanismus?

Für die Veröffentlichung in „Wirtschaft und Erziehung“
überarbeitete **vorläufige** Fassung eines Vortrags im Rahmen der Veranstaltungsreihe
„Die Letzten werden die Ersten sein? Der Mensch zwischen Wettbewerb und Kooperation“
des Arbeitskreises Ökonomie und Kirche Berlin am 17. März 2010

Von Friederike Spiecker

Die Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise, die 2008 ihren Anfang nahm, sind bei weitem noch nicht überwunden. Die Diskussionen über die Staatsverschuldung, das ihretwegen geschnürte Sparpaket der Bundesregierung, die Krise des Euro oder das in die Kritik geratene deutsche Exportüberschussmodell zeigen, auf wie wackeligen Beinen die ökonomische Entwicklung unseres Landes steht. Die Skepsis vieler Bürger gegenüber unserem Wirtschaftssystem ist im Wachsen begriffen. Schon die Angst vor dem wirtschaftlichen Abstieg oder die Unsicherheit bezüglich zukünftiger Rentenzahlungen, Steuerlasten und Umweltproblemen, erst recht aber der Verlust des Arbeitsplatzes reichen aus, dass sich Menschen fragen, ob die Marktwirtschaft der Gesellschaft mehr schadet als nützt.

Gefragt nach dem Grundmechanismus der Marktwirtschaft würden wohl die meisten Menschen "Wettbewerb" antworten. Doch was ist „Wettbewerb“ eigentlich? Ein Mechanismus, der die richtigen Anreize setzt, damit jeder sein Bestes leistet? Der individuelles, am Eigeninteresse orientiertes Rationalverhalten in Wohlstand für alle verwandelt, wie es Adam Smith 1776 mit dem Bild der „invisible hand“ ausgedrückt hat? Ein Mechanismus, der jedem faire Chancen bietet, seine individuellen Möglichkeiten voll zu entfalten zum Vorteil für sich selbst und zum Nutzen seiner Mitmenschen? Oder ist Wettbewerb ein Mechanismus, bei dem sozusagen jeder gegen jeden kämpft, eine Art ökonomisches Faustrecht, mit dem nur der Stärkere komfortabel leben kann, während der Verlierer froh sein muss, wenn er am Rande der Gesellschaft vor sich hinvegetieren darf?

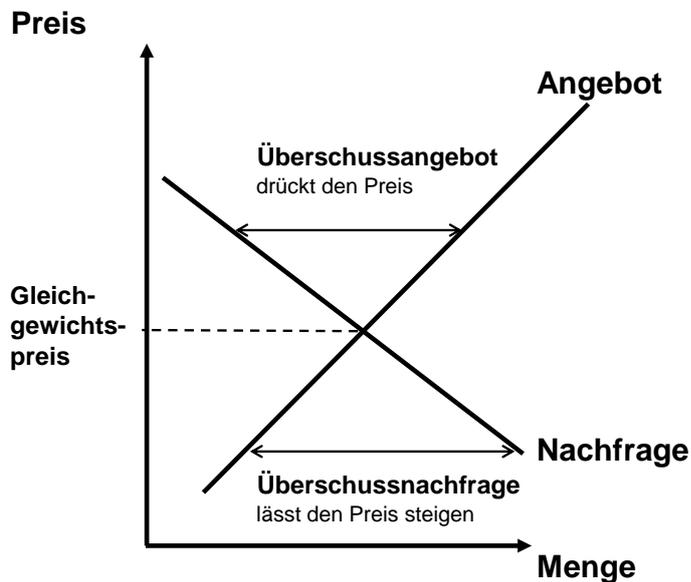
Wettbewerb im einfachen Marktmodell

Die Volkswirtschaftslehre erklärt Wettbewerb anhand eines einfachen Marktmodells. Der Preis dient als Steuerungsinstrument, das Angebots- und Nachfragemenge auf jedem einzelnen Markt auf Dauer in Einklang bringt (vgl. Grafik): Wird zu wenig produziert, steigt der Preis, so dass einerseits der Anreiz, mehr zu produzieren, zunimmt und andererseits die Nachfrage sinkt. Wird zu viel produziert, sinkt der Preis, so dass die Angebotsmenge fällt und die Nachfrage steigt. Auf diese Weise findet sich ein „Gleichgewichtspreis“. Man sagt auch: Der Markt ist geräumt.

Der Wettbewerb der Anbieter untereinander, der auf einem Markt die Preisbildung steuert, soll dafür sorgen, dass sich immer die beste Produktidee und die effizienteste Produktionstechnologie durchsetzen. Denn der unter Berücksichtigung der Qualität günstigste Anbieter zieht die Nachfrage auf sich und erobert so Marktanteile von der Konkurrenz. Diese kann das nur verhindern, wenn sie selbst kostengünstiger produziert, also den technologischen Vorsprung des Marktführers (des sog. Pionierunternehmens) aufholt. Das kann sie durch Nachahmung von dessen Konzept oder durch die Verfolgung eigener innovativer Ideen bewerkstelligen. Beides kommt den Verbrauchern zugute, weil sie dauernd Güter auf dem neuesten technischen Stand angeboten bekommen und hohe Monopolpreise des Pionierunternehmens auf Dauer herunter konkurriert werden. (Während der Laufzeit von Patenten gilt dies nur ein-

geschränkt.) Daher gilt der Wettbewerb als das erfolgreichste Instrument zur Förderung des technischen Fortschritts. Weil dieser den Wohlstand der Menschen erhöht, spricht auf ökonomischem Gebiet alles für den Wettbewerb und damit für die Marktwirtschaft. Soweit die Theorie.

Grafik: Modell eines einzelwirtschaftlichen Marktes



Versagt der Wettbewerb auf dem Arbeitsmarkt?

Aber wie sieht es in der Praxis aus? Offenbar leistet die Marktwirtschaft seit Jahrzehnten nicht das, was die Theorie verspricht. Seit den Ölkrisen in den 1970er Jahren ist die Zahl der Arbeitslosen in Deutschland nie mehr auf das Niveau der Wirtschaftswunderzeiten in den zwei Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg gesunken. Der Preismechanismus, der zur Markträumung auf jedem Markt führen soll, scheint zu versagen. In jeder Rezession nimmt die Arbeitslosigkeit stärker zu, als sie in der anschließenden Erholungsphase abgebaut wird. Darauf hat die Politik zu reagieren versucht.

Wendet man das beschriebene einfache Marktmodell auf den gesamtwirtschaftlichen Arbeitsmarkt an, stellt Arbeitslosigkeit ein Überschussangebot auf diesem Markt dar, das durch sinkende Preise für die gehandelte „Ware Arbeit“, d.h. sinkende Löhne, verschwinden müsste. An dieser simplen Überlegung werden seit Jahren alle Arbeitsmarkt- und auch Sozialversicherungsreformen ausgerichtet mit dem immer gleichen Ziel, die Massenarbeitslosigkeit zu verringern. Man denke nur an die Lockerung des Kündigungsschutzes, die Aufweichung des Flächentarifvertrags durch Öffnungsklauseln, die Lockerung von Regeln zu Leih- und Zeitarbeitsverhältnissen, an staatliche Lohnzuschüsse im Niedriglohnbereich oder die zahlreichen Bemühungen, die Lohnnebenkosten zu senken. Die seit vielen Jahren vom Sachverständigenrat in seinen Jahresgutachten empfohlene Strategie, Lohnsteigerungen unterhalb des Produktivitätswachstums zu vereinbaren und dadurch „Produktivität für Beschäftigung zu reservieren“, zielt direkt auf die Lohnhöhe.¹ All diese Maßnahmen und

¹ Vgl. „Im Standortwettbewerb, Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 1995/1996“, dort z.B. Ziffer 58*, oder „Erfolge im Ausland – Herausforderungen im

Empfehlungen laufen darauf hinaus, das Lohnniveau zu senken bzw. langsamer steigen zu lassen als die Produktivität. Das ist seit Jahren gelungen, nur leider ohne den gewünschten durchschlagenden Erfolg am Arbeitsmarkt.

Die Realität auf dem Arbeitsmarkt

Zugleich bewirken diese Maßnahmen aber, dass der Wettbewerb auf dem Arbeitsmarkt immer mehr den Charakter eines brutalen Kampfes „jeder gegen jeden“ annimmt. Ein immer größerer Teil der Bevölkerung, vor allem der gering qualifizierten Arbeitskräfte, gerät unter Druck, lebt am Rande des Existenzminimums.

Dass es gerade die weniger Qualifizierten besonders hart trifft, liegt übrigens in der Natur der Sache und nicht – wie oft behauptet – daran, dass diese Gruppe von Arbeitskräften überdurchschnittlich faul oder überdurchschnittlich anspruchsvoll bei ihren Lohnforderungen wäre.² Denn wenn höher qualifizierte Arbeitskräfte ihre Beschäftigung verlieren und auf ihrer Qualifikationsstufe keine neue Stelle finden, weichen sie auf Dauer bei ihrer Stellensuche in das nächst tiefere Qualifikationssegment aus. Dort treffen sie mit allen anderen Arbeitssuchenden dieses Qualifikationsniveaus zusammen und erhöhen so den Angebotsüberhang an Arbeitskräften in diesem Segment. Je länger die konjunkturelle Durststrecke dauert, desto mehr Arbeitssuchende sammeln sich daher logischerweise im untersten Qualifikationssegment an. Zusätzlich sind die Arbeitsplätze gering qualifizierter Arbeitskräfte grundsätzlich die von Rationalisierung am stärksten betroffenen, weil einfache Arbeiten immer leichter von Maschinen übernommen werden können als komplexe. Insofern sind diese Arbeitsplätze durch den technischen Fortschritt ganz allgemein gefährdeter als die der höher Qualifizierten. Da auch die entsprechenden Arbeitsverhältnisse meist ungesicherter sind als die der übrigen Beschäftigten, sind die gering Qualifizierten oft die ersten, die in Krisenzeiten ihren Job verlieren. An diesen Faktoren liegt es, dass gerade im untersten Segment des Arbeitsmarktes die Arbeitslosigkeit am höchsten ist. Mit unterdurchschnittlicher Leistungsbereitschaft und Ausruhenwollen in der von Altkanzler Helmut Schmidt so bezeichneten „sozialen Hängematte“ haben diese Zusammenhänge nichts zu tun.³

Das Bemühen von Politik und Unternehmern, das Lohnniveau niedrig zu halten oder gar zu senken, führt dazu, dass eine wachsende Zahl von Menschen in unserem Wirtschaftssystem, so wie wir es seit Jahren betreiben, nicht mehr in der Lage ist, selbst für einen auskömmlichen Lebensunterhalt zu sorgen. Stattdessen sind immer mehr auf die Unterstützung durch den Staat, sprich: die anderen Bürger angewiesen. Die empfinden das nicht nur als Last, sondern eben wegen der steigenden Zahl der Transferempfänger auch als Gefahr für ihre eigene Existenz. Denn wenn, wie landauf landab gepredigt, „zu hohe“ Löhne Schuld sind an der Arbeitsmarktmisere bzw. ihrer Lösung im Weg stehen, dann zählen dazu auch „zu hohe“ Lohnnebenkosten. Die können aber gerade wegen der hohen Arbeitslosigkeit offenbar nicht weit genug gesenkt werden, um einen weiteren Anstieg der Arbeitslosigkeit zu verhindern, geschweige denn das bereits erreichte Niveau an Arbeitslosigkeit kräftig zu senken – ein Teufelskreis. Er führt quasi automatisch dazu, dass sich die Gruppe der (noch) Beschäftigten von der Gruppe der Arbeitslosen und sonstigen Transferempfänger (wie etwa der Rentner)

Inland, Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2004/2005“, dort z.B. Ziffer 50 ff.

² Vgl. dazu etwa „Zwanzig Punkte für Beschäftigung und Wachstum, Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2002/2003“, Ziffer 354.

³ Im Übrigen wird oft vergessen, dass die Besteuerung oder, technisch gesprochen, Grenzbelastung der Einkommen im Niedriglohnbereich besonders hoch ist – gelegentlich an die 100% –, weil Sozialtransfers des Staates sehr schnell sinken, wenn von den Anspruchsberechtigten eigene Markteinkommen erzielt werden. Das sollten gerade Politiker, die von der Leistungsfeindlichkeit von Spitzensteuersätzen um 50% herum überzeugt sind, bedenken, bevor sie den hoch besteuerten Leistungsschwächsten Arbeitsunwilligkeit vorwerfen.

bedroht fühlt. In dieser Situation lassen sich beide Gruppen von interessierter Seite bequem gegeneinander ausspielen.

Und nun auch noch die jüngste Finanzkrise. Sie scheint der beste Beweis dafür zu sein, dass unser Wirtschaftssystem systematisch zu ungerechten Ergebnissen führt, statt der ganzen Gesellschaft zu nützen. Denn diejenigen, die die Krise ausgelöst haben, haften größtenteils nicht für die von ihnen angerichteten Schäden, sondern die gesamte Gesellschaft muss für die Rettung der Wirtschaft, insbesondere des Finanzsektors, eintreten, so dass viele einzelne betroffen sind, die die Probleme nicht verursacht haben: der abhängig Beschäftigte, der sich mit Lohnkürzungen arrangieren oder den Verlust seines Arbeitsplatzes hinnehmen muss, der Arbeitslose oder Hartz-IV-Empfänger, der Verschärfungen der Anspruchsgrundlagen oder Transferkürzungen akzeptieren muss, der Sparer, der um sein Vermögen bangt oder bereits Teile davon verloren hat, der Steuerzahler, dem seine Steuern nicht in Form von z.B. besserer Infrastruktur zugute kommen, weil sie diversen Rettungsschirmen dienen müssen, die über dem Finanzwesen aufgespannt werden.

Für viele Bürger zeigt sich da der Wettbewerb nicht mehr als das erfolgreiche Prinzip, das Ideenreichtum, Risikobereitschaft und Leistung belohnt, sondern als Mittel, eine Art Sozialdarwinismus zu installieren, der die Reichen und Mächtigen reicher und mächtiger macht, die Mittelschicht aushöhlt und immer mehr Arme an den Rand der Gesellschaft drängt. Denn hinter der an sich schon unbefriedigenden Entwicklung des durchschnittlichen Reallohns steht obendrein ein Auseinanderdriften der unteren und oberen Arbeitseinkommen.

Viele Ökonomen argumentieren in dieser Situation, dass die zunehmende Globalisierung permanent und unvermeidlich zu einem immer härteren internationalen Wettbewerb führe. Die Volkswirtschaften rücken quasi enger zusammen, damit gerieten die reichen Industrieländer automatisch unter Druck; und zwar den Druck, der von den vielen Arbeitskräften in den ärmeren Ländern ausgehe. Prinzipiell müssten sich die Arbeitskräfte hierzulande darauf einstellen, mit diesem Problem nur dadurch fertig werden zu können, dass sie durch höhere Qualifikation, mehr Fleiß und zurückhaltenden Lohnvorstellungen produktiver und kostengünstiger und damit wettbewerbsfähiger würden. Das bedeute auch eine Abkehr vom Anspruchsdenken vor allem gegenüber dem Staat, ja eine gewisse Verzichtshaltung gepaart mit mehr Eigenverantwortung und Leistungsbereitschaft. Dies sei der Preis für eine der internationalen Arbeitsteilung und dem internationalen Warenaustausch zugängliche Welt, die all denen einen angemessenen Lebensstandard in Aussicht stelle, die sich anstrengten und dem Wettbewerb stellten. So oder so ähnlich lautet das Credo, das vielfach zu hören und zu lesen ist.

Ist die Systemfrage angebracht?

Doch was ist dran an dieser Art der Verteidigung unseres Wirtschaftssystems? Wenn ein Wirtschaftssystem nicht verhindern kann oder sogar verursacht, dass die ökonomische und damit soziale Spaltung der Gesellschaft voranschreitet, wie passt es dann zur Demokratie? Wieso sollte der Teil der Bevölkerung, der mit gravierenden Nachteilen unserer Art zu wirtschaften konfrontiert ist, seiner eigenen Ausgrenzung politisch tatenlos zusehen? Wenn immer mehr Leute an den Früchten des angeblich fabelhaften Entdeckungsverfahrens namens Wettbewerb nicht teilhaben können, wie ist dann die Aufrechterhaltung dieses Systems in einer Demokratie noch zu rechtfertigen?

Ein Politiker, der tatsächlich glaubt, dass Marktwirtschaft beim besten Willen nicht grundsätzlich anders betrieben werden kann, als wir es derzeit tun, muss dieses Wirtschaftssystem

ernsthaft in Frage stellen und nach einer Alternative suchen, die demokratischen Grundprinzipien wie etwa der Menschenwürde, der Chancengleichheit aller Bürger und einem Recht auf Teilhabe an der Gesellschaft besser Rechnung trägt. Oder er sollte so ehrlich sein zuzugeben, dass das faktische Machtungleichgewicht zwischen Reichen und Habenichtsen die Demokratie immer mehr auf eine formale Ebene reduziert. Soviel Klarheit muss von den Volksvertretern gefordert werden. Denn weder die demokratische Bemäntelung der faktischen Machtungleichverteilung noch die gefühlte Alternativlosigkeit seit dem Untergang der Planwirtschaft sind auf Dauer ein sicherer Boden, die Marktwirtschaft zu verteidigen.

Oder haben wir das System Marktwirtschaft falsch verstanden?

Anders sieht es aus, wenn die Marktwirtschaft seit vielen Jahren falsch betrieben worden sein sollte. Denn dann besteht die Chance, dass ein richtiges Betreiben *systematisch* zu besseren Ergebnissen führt, die auch besser zur Demokratie passen. Dann muss sich aber jeder Politiker fragen, worin die bisherigen Fehler bestehen und wie sie abgestellt werden können.

Ein Schlüssel für das richtige Betreiben der Marktwirtschaft liegt im Verständnis des Prinzips „Wettbewerb“. Es besteht eben nicht einfach darin, die Marktkräfte möglichst frei schalten und walten zu lassen in dem Glauben, dass der Preismechanismus in Verbindung mit Wettbewerb quasi automatisch zu optimalen Ergebnissen führt. Vielmehr muss genau analysiert werden, *unter welchen Bedingungen* der Wettbewerb das leisten kann, was man sich im einfachen Marktmodell von ihm verspricht. Die Funktionstüchtigkeit der Marktwirtschaft beruht nämlich nicht allein auf dem Wettbewerb, sondern auf der *Arbeitsteilung in Verbindung mit dem Wettbewerb*. Arbeitsteilung gelingt langfristig aber nur, wenn alle an ihr Teilnehmende in dem Sinne kooperieren, dass keiner die anderen auf unfaire und unproduktive Weise erpresst. Es reicht aber nicht aus, das einfach nur normativ von den Menschen zu erwarten, sondern der Staat muss die Rahmenbedingungen so setzen, dass Erpressung nicht möglich ist.

Unerlässlich für einen fairen Wettbewerb ist, dass alle Marktteilnehmer zu *gleichen* Bedingungen antreten. Aus der Welt des Sports ist das bekannt: Dort sollen Athleten ungedopt in einen Wettkampf gehen, weil nicht die Manipulationskraft von Medikamenten, sondern die durch Training erworbene Leistungsfähigkeit der Sportler festgestellt werden soll und weil Doping der Gesundheit der Sportler langfristig schadet. Deswegen werden Spitzensportler kontrolliert.

Das „Law of one price“

Das Antidoping-Gesetz der Wirtschaft ist das „Law of one price“, das Gesetz des einheitlichen Preises. Es bedeutet, dass alle Akteure für das gleiche Gut – sei es ein Rohstoff, eine Maschine, Kapital oder Arbeit der gleichen Qualität – den gleichen Preis zahlen müssen. Das ist ziemlich genau das Gegenteil dessen, was seit Jahren für den Arbeitsmarkt gefordert und auf ihm umgesetzt wird. Früher war der Flächentarifvertrag der Garant dafür, dass Arbeit der gleichen Qualität gleich entlohnt wurde. Mit der Durchlöcherung des Flächentarifvertrags – von Ökonomen wie Politikern gefeiert als *die* Flexibilisierung des Arbeitsmarktes – ist erreicht worden, dass sich Arbeitnehmer untereinander und auch Firmen gegenseitig in Grund und Boden konkurrieren können durch Preisunterbietungswettläufe, *die von keinerlei technischem Fortschritt unterfüttert sind*. Dieser Unterschied zwischen einer Preissenkung für ein Gut, weil technischer Fortschritt sie ermöglicht, und der Preissenkung für ein Gut, weil der Produzent niedrigere Löhne durchsetzen kann, ist von zentraler Bedeutung für die Entwicklung einer Marktwirtschaft und die Beurteilung des Instruments Wettbewerb.

Ist die vorteilhafte Stellung auf einem Markt nicht durch technischen Fortschritt erworben, sondern durch Ausübung von z.B. größenbedingter Marktmacht, hat die Gesellschaft insgesamt nur Nachteile vom Wettbewerb. Ein Unternehmen gewinnt dann Marktanteile, weil es auf seine Beschäftigten am geschicktesten Druck ausübt, Lohnsenkungen zuzustimmen, oder weil es seine Vorleistungslieferanten am erfolgreichsten herunterhandelt. Dann können die benachteiligten Konkurrenten nicht durch Imitation eines effizienteren Produktionsverfahrens wieder aufholen – es gibt in diesen Fällen ja gar keine überlegene Technik –, sondern sie können nur dadurch versuchen wieder mitzuhalten, dass sie die Erpressungsstrategie des erfolgreichen Anbieters kopieren nach dem Motto „Was dem einen recht ist, ist dem anderen billig“. Damit wird aber lediglich eine preisliche Abwärtsspirale (Deflation) erzeugt, jedoch kein reales Wachstum durch technischen Fortschritt mit Produktivitätssteigerung. Welche verheerenden Folgen eine Deflationsspirale nach sich zieht, kann man am Beispiel Japans studieren oder an der Weltwirtschaftskrise von 1929.

Zweifellos sind einzelne Arbeitgeber nicht die einzigen in unserer Gesellschaft, die ihre Marktmacht gesellschaftsschädigend ausnutzen und dadurch das Instrument Wettbewerb in Misskredit bringen. Einzelne, gut organisierte Berufsgruppen wie z.B. die Lokführer, die Piloten oder Ärzte können sich in einer hoch spezialisierten arbeitsteiligen Volkswirtschaft zum Flaschenhals der Produktionskette erklären und per Streik für sich höhere Lohn- und Gehaltssteigerungen herausholen, als die durchschnittliche Produktivitätssteigerung der Gesamtwirtschaft hergibt. Natürlich wird es immer ein differenziertes Lohngefüge in einer Marktwirtschaft geben, weil die einzelnen Fähigkeiten unterschiedlich stark angeboten und nachgefragt werden, so dass sie unterschiedlich knapp sind. Diese Art von Knappheit hat aber nichts mit dem Missbrauch einer kurzfristigen Monopolstellung durch einzelne Berufsgruppen zu tun. Ein solcher Missbrauch leugnet schlicht das Angewiesensein aller aufeinander in einer arbeitsteiligen Wirtschaft. Selbst der Staat verlegt sich zunehmend auf Methoden, die einer Erpressung ähneln: Unverschuldet arbeitslos gewordene Bürger werden mit der Begründung, der Staat müsse seine Ausgaben zurückfahren, zur Annahme jeder beliebigen Arbeit zu fast beliebig niedrigen Löhnen gezwungen, wenn sie ihre oft über Jahre erworbenen versicherungsrechtlichen Transferansprüche an die Arbeitslosenversicherung nicht verlieren wollen.

Der Staat ist der einzige Anwalt der Gesamtwirtschaft

Wettbewerb ist nur dann gut, wenn jeder, auch der Schwache, eine faire Chance hat, an der arbeitsteiligen Wirtschaft teilzunehmen. Werden die weniger von der Natur Begünstigten oder mit weniger Ellbogigkeit Ausgerüsteten durch falsch verstandenen Wettbewerb in eine Lage gedrängt, in der sie auf Almosen angewiesen sind und ansonsten irgendwie autark zurecht kommen müssen, verliert für sie das System Marktwirtschaft jede Daseinsberechtigung und die Gesellschaft an Bindungskraft. Der Staat muss das primitive ökonomische Faustrecht durch Ordnungspolitik in einen Wettbewerb um die besten Ideen ummünzen. Erst dann treibt der Wettbewerb tatsächlich das Räderwerk des technischen Fortschritts an, für das die Marktwirtschaft so gelobt wird.

Damit dabei niemand unter diese Räder gerät und ein mehr oder weniger menschenunwürdiges, zumindest gesellschaftlich ausgegrenztes Dasein fristen muss, hat der Staat noch zwei weitere Aufgaben. Er muss ein soziales Netz spannen zur Abfederung des Strukturwandels, den der technische Fortschritt mit sich bringt, und er muss die der Marktwirtschaft innewohnende Instabilität durch eine geld- wie fiskalpolitisch antizyklische Konjunkturpolitik unter Kontrolle halten.

Es ist ein Irrglaube, dass die „freien“ Märkte die Kanalisierung des Wettbewerbs und die Stabilisierung der Gesamtwirtschaft von allein zustande brächten und der Staat allenfalls zur Bereitstellung von ein paar öffentlichen Gütern wie innere Sicherheit und Verwaltung gebraucht würde, ansonsten aber am besten ein Nachtwächterdasein zu fristen und die freien Märkte in Ruhe zu lassen habe. Die jüngste Finanzkrise hat zum einen gnadenlos offengelegt, dass der Staat bei der Ordnungspolitik schwere Fehler begangen hat, indem er sich dem Diktat der „freien“ Märkte (vor allem der Finanzmärkte) unterwerfen zu müssen meinte.⁴ Zum anderen ist der weltweite Absturz der „freien“ Märkte, eben auch der *Gütermärkte*, in dieser Krise der beste Beweis für die systemimmanente Instabilität der Marktwirtschaft. Als einziger Motor zur Gegensteuerung in der Not haben sich die Fiskal- und Geldpolitik erwiesen.

Das verwundert nicht, denn die Summe einzelwirtschaftlichen Rationalverhaltens führt gesamtwirtschaftlich keineswegs automatisch zu wünschenswerten Ergebnissen, anders als das das Bild der „invisible hand“ suggeriert. Wenn etwa alle Privaten wie 2008/2009 unter den Folgen einer Schuldenkrise leiden, versuchen sie alle gleichzeitig sich zu entschulden bzw. zu sparen, was in der Summe den Abwärtsstrudel verstärkt. Aus diesem Teufelskreis kann nicht der einzelne aussteigen, sondern nur alle zusammen. Einziger Vertreter der Gesamtheit der Bürger ist aber der Staat mit seinen gewählten Volksvertretern und der Zentralbank. Einen anderen Anwalt hat die Gesamtwirtschaft nicht. Deshalb darf der Staat seine Rolle niemals nur im Abwägen von Lobbyistenpositionen sehen, wie es das Parteiengezänk seit Jahren widerspiegelt, sondern er muss eine ganz eigene Position vertreten, eben die der Gesamtwirtschaft.

In dem seit Jahren geführten Streit in der Wirtschaftspolitik wie in den Wirtschaftswissenschaften, ob „mehr Staat“ oder „mehr Markt“ der richtige Weg zu ökonomischem Erfolg unseres Landes sei, sind die ordnungs- und die prozesspolitische Aufgabe des Staates aus dem Blick geraten, weil sozusagen auf der falschen Ebene diskutiert wird. Es geht nicht um ein Mehr oder Weniger eines einzelnen (wenn auch großen) Mitspielers namens Staat in einem einzelwirtschaftlich aufgebauten Spiel namens Marktwirtschaft. Vielmehr geht es darum, dass das System Marktwirtschaft nur funktioniert, wenn es außer all den einzelwirtschaftlich agierenden Privaten noch einen Akteur gibt, der außerhalb der einzelwirtschaftlichen Logik gesamtwirtschaftlich denkt und handelt.

Das Wissen darum, dass sich Wettbewerb nicht von allein „sinnvoll“ organisiert, ist hinsichtlich der Gütermärkte noch nicht vollständig verloren gegangen. Man hat eine Kartellbehörde, man versucht wenigstens im Ansatz, Monopole zu kontrollieren. Man weiß, dass das einfache Marktmodell nur unter der Annahme funktioniert, dass auf dem Markt sehr viele kleine Anbieter sehr vielen kleinen Nachfragern gegenüberstehen und es sich um einen einzelnen Markt handelt.

⁴ Einer der prominentesten Verfechter des neoliberalen Marktglaubens, der ehemalige Chef der Deutschen Bundesbank Hans Tietmeyer, bekräftigte diese Auffassung auf dem Weltwirtschaftsforum 1996 in Davos mit dem Satz: „Ich habe bisweilen den Eindruck, dass sich die meisten Politiker immer noch nicht darüber im Klaren sind, wie sehr sie bereits heute unter der Kontrolle der Finanzmärkte stehen und sogar von diesen beherrscht werden.“ Damit bereitete er der Finanzmarktderegulierung den Weg, unter deren Folgen wir noch lange Zeit leiden werden. Ausgerechnet dieser Ökonom wurde im Februar 1999 von den Finanzministern der G7-Staaten als Reaktion auf die Asienkrise von 1997/1998 damit betraut, eine Institution zur Überwachung der Stabilität der Finanzmärkte, das sog. Financial Stability Forum, ins Leben zu rufen. Obwohl dieses Gremium bei seiner Aufgabe komplett versagte – es übersah die krisenhaften Entwicklungen auf den Finanzmärkten in den Folgejahren und versäumte es daher vollständig, rechtzeitig Vorschläge zur Abhilfe zu entwickeln –, wurde es dennoch im April 2009 in das sog. Financial Stability Board umgewandelt und mit einem größeren Mandat ausgestattet.

In Bezug auf die Finanzmärkte versucht die Wirtschaftspolitik nur zaghaft und mit wenig Erfolg, sich auf ihre ordnungspolitische Aufgabe zurück zu besinnen. Die Erfolglosigkeit ist dabei nicht in erster Linie mangelnder internationaler Kooperationsbereitschaft der Staatengemeinschaft geschuldet, sondern vor allem theoretischer Orientierungslosigkeit. Die entstammt dem mangelnden Verständnis für die generelle Andersartigkeit der Finanzmärkte im Vergleich zu allen sonstigen Märkten.⁵

Doch hinsichtlich des Arbeitsmarktes ist das Wissen um die ordnungspolitische Aufgabe des Staates praktisch vollkommen verschwunden. Das Gesetz des einheitlichen Preises für vergleichbare Arbeit wird inzwischen fast gänzlich ignoriert. In der Regel steht ein Unternehmen vielen Arbeitnehmern gegenüber, hat also von vornherein eine ganz andere Verhandlungsposition, vor allem wenn Arbeitslosigkeit herrscht. Das ist regional besonders problematisch, weil Arbeitskräfte nicht beliebig mobil sein können, um dem Lohndruck eines dominierenden Großunternehmens auszuweichen. Auch die Politik ist dann leicht erpressbar, d.h. zu Subventionen bereit. Doch wie kommt es, dass die Politik wie oben beschrieben *aktiv* dazu beigetragen hat, die konsequente Anwendung des „Law of one price“ zu untergraben? Nun, sie hat sich vom einzelwirtschaftlichen Marktmodell leiten lassen, das ihr die Senkung des Marktpreises (des Lohnes) bei Überschussangebot (bei Arbeitslosigkeit) sinnvoll erscheinen ließ.

Warum das simple Marktmodell auf *den* Arbeitsmarkt nicht anwendbar ist

Damit hat die Politik einen großen logischen Fehler gemacht. Denn man kann das einzelwirtschaftliche Marktmodell mit seiner Wettbewerbslogik nicht einfach auf *den* Arbeitsmarkt anwenden. Warum? Man könnte doch argumentieren, dass auf *dem* Arbeitsmarkt insgesamt viele Arbeitgeber vielen Arbeitnehmern gegenüberstünden und insofern die Bedingung für das Funktionieren des Preismechanismus gegeben sei. Doch hier wird übersehen, dass das Marktmodell nur für jeden *einzelnen* (Teilarbeits-) Markt gilt, nicht gleichzeitig für alle (Teilarbeits-) Märkte zusammen. Wie ist das zu verstehen? Auf jeden kleinen Teilarbeitsmarkt mag das Modell anwendbar sein, sofern die jeweiligen Arbeitgeber nicht automatisch durch ihre geringere Anzahl oder durch allgemein herrschende Arbeitslosigkeit sowie eine gewisse Immobilität der Arbeitskräfte Marktmacht gegenüber den Beschäftigten haben. (Umgekehrt gibt es, wie bereits erwähnt, auch Fälle, in denen Gruppen von Beschäftigten den Spieß zu ihren Gunsten und zu Lasten des Rests der Gesellschaft umdrehen können.)

Aber auf dem gesamtwirtschaftlichen Arbeitsmarkt gilt der beschriebene Preismechanismus zum Ausgleich von Angebot und Nachfrage *nie*. Denn je größer ein Markt im Vergleich zur Gesamtwirtschaft und damit seine Bedeutung für sie ist, desto weniger gilt die Annahme der sogenannten Unabhängigkeit von Angebot und Nachfrage, auf der das Marktmodell beruht. Diese Annahme ist zwingend erforderlich, wenn das Marktmodell irgendeine Aussagekraft haben soll. Sobald man einen gesamtwirtschaftlichen Markt betrachtet, ändern sich mit dem Preis auf diesem Markt die Rahmenbedingungen für alle übrigen Märkte und über diesen Umweg auch wieder die Ausgangslage für den betrachteten Markt. Technisch gesprochen: Die beim Marktmodell implizit unterstellte Gültigkeit der *ceteris paribus*-Klausel („Im Übrigen bleibt alles gleich“-Annahme) ist nicht erfüllt: Auf einem gesamtwirtschaftlichen

⁵ Es würde an dieser Stelle zu weit führen, die wichtigsten ordnungspolitischen Eckpunkte zu skizzieren, die zur Neuordnung der Finanzmärkte dringend erforderlich sind. Der interessierte Leser kann sich darüber in dem Beitrag „The market is always right – Der Neoliberalismus verurteilt den Staat zur Ohnmacht und führt damit die Marktwirtschaft an den Abgrund“ von Heiner Flassbeck und Friederike Spiecker im ifo Schnelldienst 9/2010 informieren, der über die Internetseite www.fspiecker.de zugänglich ist.

Markt gibt es die beiden oben in der Grafik dargestellten, sich kreuzenden Linien von Angebot und Nachfrage nicht.

Praktisch ausgedrückt: Auf dem gesamtwirtschaftlichen Arbeitsmarkt bedeutet eine Lohnsenkung nicht nur, dass die Kosten der Unternehmer reduziert werden und sie deshalb mehr Arbeitskräfte nachfragen, sondern automatisch auch, dass die (nominale) Güternachfrage der Arbeitnehmer sinkt, weil die Löhne das Einkommen der Arbeitnehmer darstellen. Das bekommen die Unternehmer beim Absatz zu spüren und reagieren darauf z.B. mit Produktionsdrosselung, was ihre Nachfrage nach Arbeitskräften eben nicht steigert – ganz anders als es das einfache Marktmodell suggeriert. Oder die Unternehmer reagieren auf den Nachfrageausfall mit Preissenkungen. Dann wird eine Deflationsspirale in Gang gesetzt.

Die Deflation aber, also ein Prozess des Sinkens von Preisen und Löhnen auf breiter Front, verhindert jedes reale Wachstum, denn kein Sachinvestor mag sich zu einem festen Zinssatz verschulden, wenn er nicht weiß, ob er die seiner Kalkulation zugrunde liegenden Absatzpreise auch tatsächlich in Zukunft erzielen kann. Bei sinkenden Preisen werden Schulden real dauernd drückender (so wie sie umgekehrt bei Inflation leichter abzutragen sind), was die Bereitschaft zu innovativem unternehmerischen Handeln senkt. Hinzu kommt die zögerliche Kaufhaltung der Konsumenten, die in einem Umfeld sinkender Preise in der Hoffnung auf noch günstigere Angebote morgen das Kaufen heute zurückstellen oder reduzieren. Das führt zu fallender Auslastung der Produktionskapazitäten und liefert damit den Unternehmern ein weiteres Signal, den Sachkapitalstock nicht auszuweiten und entsprechend keine neuen Mitarbeiter einzustellen – trotz sinkender Löhne.

Sinkende Löhne senken die Auslastung

Wie man es auch dreht und wendet, das simple Marktmodell führt zwingend in die Irre, wenn man es aus seinem einzelwirtschaftlichen Gültigkeitsbereich in gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge verpflanzt. Es lohnt sich aber, die Argumentation der Lohnsenkungsverfechter noch einmal genauer unter die Lupe zu nehmen, weil sie so populär ist. Viele Ökonomen, darunter der Sachverständigenrat⁶, argumentieren, dass eine Lohnsenkung die Gewinnaussichten der Unternehmer so verbessere, dass diese mit Neueinstellungen reagierten, weshalb die Lohnsumme, also alle an die Beschäftigten ausgezahlten Arbeitseinkommen, insgesamt nicht abnähme. Die Reduktion pro Kopf würde durch ein Mehr an Köpfen kompensiert und auf Dauer sogar mehr als kompensiert, so dass es zu keinen Umsatzeinbußen und folglich auch zu keiner Deflation komme.

Dieses Argument ist falsch. Denn in einer Situation der Unterauslastung – und um eine solche handelt es sich regelmäßig, wenn Arbeitslosigkeit herrscht – stellt kein einziger Unternehmer nur dank sinkender Lohnkosten mehr Arbeitskräfte ein. Für sein unternehmerisches Handeln ist nämlich der Auslastungsgrad seiner Produktionsanlagen entscheidend. Erst wenn der zunimmt und alle Reserven an Arbeitskraft (durch Abbau von Kurzarbeit, Auffüllen von Jahresarbeitszeitkonten, Anhäufung von Überstunden etc.) mobilisiert sind, kommen für ihn Neueinstellungen in Betracht. Die Lohnkürzung hingegen wirkt sofort negativ auf die Einkommenssituation der Arbeitnehmerhaushalte (und darüber hinaus auf deren Einschätzung zukünftiger Einkommenschancen), was sich in ihren Konsumausgaben niederschlägt. Damit sinkt die Auslastung der Kapazitäten, und die Unternehmer halten sich folgerichtig mit der Schaffung neuer Arbeitsplätze weiter zurück. Den Arbeitnehmern wird daraufhin signalisiert, es sei eben noch nicht genug gekürzt worden, das Lohnniveau sei immer noch zu hoch. Die

⁶ Vgl. dazu etwa „Erfolge im Ausland – Herausforderungen im Inland, Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2004/2005“, Ziffer 701 ff und Kasten 37.

nächste Sparrunde beginnt und führt erneut zu keinem positiven Ergebnis, weil sie genau das Problem erzeugt und zementiert, das sie zu bekämpfen vorgibt.

Weil das ein *logischer* Zusammenhang ist, sind alle Versuche, unsere Arbeitslosigkeit durch ein Absenken des Lohnniveaus beseitigen zu wollen, *systematisch* zum Scheitern verurteilt. Diese Versuche mit dem Wettbewerbsgedanken des einzelwirtschaftlichen Marktmodells begründen zu wollen, zeugt entweder von wissenschaftlicher Unbedarftheit oder Abhängigkeit von einseitiger (und übrigens kurzsichtiger) Interessenpolitik.

Die Globalisierung als Sündenbock

Dem beschriebenen Zusammenhang wird oft entgegengehalten, dass er im nationalen Kontext vor mehreren Jahrzehnten vielleicht eine gewisse Bedeutung gehabt habe, aber in den Zeiten der Globalisierung seit den 1990er Jahren mit ihren wesentlich härteren Wettbewerbsbedingungen an Gültigkeit eindeutig verloren habe. Dieser Hinweis ändert nichts an dem logischen Fehler, das einzelwirtschaftliche Marktmodell auf einen gesamtwirtschaftlichen Markt anzuwenden. Das wäre etwa so, als ob man die Gültigkeit von $1+1=2$ im Zahlenraum bis 100 nicht bestreiten wollte, sie aber im Zahlenraum bis 1 Million für hinfällig erklärte. Zudem ist die Globalisierung ein weit älteres Phänomen als die kapitalistische Marktwirtschaft. Sie hat spätestens zu Kolumbus' Zeiten begonnen. Auch wenn das Tempo der Globalisierung zugenommen haben mag, ist sie nicht wirklich neu.

Viele halten den Fall des Eisernen Vorhangs für den Startschuss eines gnadenlosen Wettlaufs zwischen reichen Industrieländern und aufholenden Schwellenländern um Spitzenpositionen im internationalen Handel. Doch kann tatsächlich der internationale Wettbewerb hier als Argument herhalten, die auf Arbeit beruhende Lebensgrundlage vieler Menschen in Frage zu stellen oder gar zu zerstören? Wie ist der Wettbewerb zwischen Nationen zu beurteilen? Besagt das „Law of one price“, dass ein deutscher Arbeiter nicht mit einem z.B. rumänischen konkurrieren kann, solange sein Lohn um ein Vielfaches über dem der ausländischen Arbeitskraft liegt? Und dass genau aus diesem Grund die deutschen Löhne sinken müssen, wenn wir ein Abwandern der hiesigen Firmen in Billiglohnländer und einen entsprechenden Verlust von Arbeitsplätzen hierzulande verhindern wollen? Um es klar zu sagen: Das genau besagt das „law of one price“ nicht. Warum?

Der nationale Kapitalstock ist die Richtschnur des nationalen Lohnniveaus

Zunächst muss man verstehen, wie es historisch gesehen überhaupt zu der absoluten Höhe der deutschen Löhne gekommen ist. Sie ist ja nicht einfach vom Himmel gefallen, sondern hat sich im Laufe vieler Jahre in Relation zu dem hierzulande aufgebauten Kapitalstock entwickelt. Mit anderen Worten: Das hohe deutsche Lohnniveau hat etwas mit dem hohen deutschen Produktivitätsniveau zu tun. Hat sich dieser ökonomische Zusammenhang durch den Fall des Eisernen Vorhangs über Nacht in Luft aufgelöst oder ist er seither zumindest fundamental in Frage gestellt? Nun, in den Ländern östlich des Eisernen Vorhangs war die Pro-Kopf-Ausstattung mit Sachkapital im Vergleich zu den westlichen Industrieländern sehr gering, entsprechend gering war die Produktivität und damit auch die Entlohnung. Diese Situation hat sich nach zwanzig Jahren bei unseren östlichen Nachbarn etwas verbessert, aber keineswegs ist es so, dass dort die durchschnittliche Produktivität das Niveau der westlichen Industrieländer erreicht, geschweige denn überholt hätte. Das spiegelt sich logischerweise weiterhin in einem Lohngefälle wider. Ein Sachkapitalstock lässt sich eben nicht im Handumdrehen aufbauen, das haben auch die Finanzkapitalströme in Richtung unserer östlichen

Nachbarn nicht bewerkstelligen können – anders als von vielen Ökonomen ursprünglich erwartet.

Die Frage ist, ob aus diesem Produktivitätsgefälle automatisch eine Konkurrenz zwischen den Arbeitskräften der Länder mit sehr hohem und sehr niedrigem Kapitalstock folgt, die die Einbebnung der produktivitätsbedingten Lohnunterschiede erzwingt. Das wäre nur dann der Fall, wenn der hiesige Kapitalstock durch die Grenzöffnung und den freien Warenhandel entwertet worden wäre. Davon kann jedoch keine Rede sein. Denn für die Konkurrenzfähigkeit im internationalen Handel spielt nicht das absolute Lohnniveau (in gleicher Währung, also etwa in Euro oder US-Dollar berechnet) die entscheidende Rolle, sondern das Niveau der Lohnstückkosten. Diese bestimmen (in Verbindung mit den Wechselkursen), zu welchen Preisen ein Produkt auf dem Weltmarkt angeboten werden kann. Hiesige Unternehmen können dank ihrer Produktivität mit den Wettbewerbern aus den aufstrebenden Ländern gut mithalten, weil das Lohngefälle durch das Produktivitätsgefälle ausgeglichen wird.

Erzeugt internationales Lohngefälle Kapitalflucht?

Bleibt die Frage, was geschieht, wenn hiesige Unternehmen ihre hohe Produktivität mit den niedrigen Löhnen in den aufstrebenden Volkswirtschaften kombinieren, also mit den hierzulande üblicherweise eingesetzten Maschinen Produktionsstätten in Niedriglohnländern aufbauen. Zunächst einmal ist das aus Sicht der Unternehmer rational, weil dieses Vorgehen enorm hohe Gewinne verspricht. Selbst wenn im Niedriglohnland erst Arbeitskräfte ausgebildet und an den für sie neuartigen Maschinen trainiert werden müssen, selbst wenn undurchsichtige Zahlungen an die öffentliche Verwaltung oder andere einflussreiche Gruppen im Niedriglohnland geleistet werden müssen, damit Produktion und Vertrieb reibungslos ablaufen können und erwirtschaftete Gewinne wenigstens teilweise tatsächlich an die ausländischen Investoren fließen, selbst unter solch widrigen Umständen kann sich ein Aufbau von Produktionsstätten in Niedriglohnländern rentieren. Zwar haben viele deutsche Firmen nach entsprechend negativen Erfahrungen wieder den Rückzug z.B. aus osteuropäischen Staaten angetreten, doch bleibt es bei einem beachtlichen Teil an deutschen Direktinvestitionen im Niedriglohnausland. Sie dienen im Inland nach wie vor der Untermauerung der gegen „überzogene“ Lohnforderungen vorgetragenen Drohung, das Kapital werde den Standort Deutschland fliehen und entsprechend Lücken im Arbeitsplatzangebot aufreißen.

Zieht man aber eine gesamtwirtschaftliche Bilanz, stellt man fest, dass wir netto, d.h. in einer Aufrechnung aller negativen und positiven Effekte der Globalisierung auf unseren Arbeitsmarkt, mehr Arbeitsplätze durch den Handel mit Niedriglohnländern gewonnen als verloren haben. Denn unsere Leistungsbilanz weist nicht nur insgesamt, sondern auch gegenüber vielen Niedriglohnländern ein Plus aus. Das erklärt sich zum einen daraus, dass der Aufbau des Kapitalstocks im Niedriglohnausland vor allem mit Maschinen erfolgt, die hierzulande produziert werden. Zum anderen werden mit den im Ausland kostengünstig hergestellten Waren nicht nur unsere Märkte bedient, sondern auch die Märkte in den Niedriglohnländern selbst. D.h. die Verlagerung von Produktionsstätten ins bzw. deren Aufbau im Niedriglohnausland unterstützt dort ein Nachfragewachstum, von dem wir an anderer Stelle deutlich profitieren. In der Summe exportieren wir also mehr hier produzierte Güter, als wir vom Ausland dort billig hergestellte Güter importieren. Das heißt, unsere Arbeitsplatzbilanz gegenüber dem Ausland ist positiv.

Sozialversicherungen sind die gesellschaftspolitischen Eckpfeiler des Strukturwandels

Natürlich gehen Direktinvestitionen in Niedriglohnländern nicht ohne einen deutlich spürbaren Strukturwandel vor sich, weil die Arbeitsplätze, die durch die Verlagerung von Produktionsstätten ins Ausland im Inland wegfallen, nicht die gleichen sind wie die neu z.B. in der Investitionsgüterindustrie entstehenden. Daher sind an dieser Stelle unsere Sozialversicherungssysteme gefordert, damit der im Zuge der Globalisierung auftretende Strukturwandel sozial verträglich bewältigt werden kann.

Werden die Sozialversicherungssysteme hingegen so stark beschnitten und versagt der Staat bei seiner gesamtwirtschaftlichen Stabilisierungsaufgabe so eklatant, dass die vom Strukturwandel negativ Betroffenen keine Chance mehr haben, in den Arbeitsmarkt zurückzukehren und ein angemessenes Einkommen zu erzielen, dann breitet sich zurecht Angst vor der Globalisierung aus. Dann nützt es auch nichts, wenn die Gewinner des internationalen Strukturwandels nicht müde werden, auf die positiven Seiten der Globalisierung hinzuweisen. Sind sie nicht bereit, ihren Teil zum Abfedern der negativen Folgen beizutragen, indem sie entsprechend hohe Sozialversicherungsbeitrags- und Steuersätze akzeptieren statt sie als den internationalen Wettbewerb verzerrendes Grundübel zu brandmarken, werden ihre Erklärungen als rein interessengeleitet abgetan. Dann müssen sich diese Globalisierungsgewinner nicht wundern, dass es mit der Akzeptanz von wirtschaftlicher Öffnung, Freihandel, Freizügigkeit, Wettbewerb, ja mit der Akzeptanz des marktwirtschaftlichen Systems selbst in wachsenden Teilen der restlichen Bevölkerung nicht mehr weit her ist.

Allein die gedankliche Unterscheidung der Belastungen der Sozialversicherungssysteme in solche, die durch den (internationalen) Strukturwandel zustande kommen, und solche, die auf Konjunkturkrisen oder die deutsche Wiedervereinigung zurückzuführen sind, überfordert unsere Wirtschaftspolitiker. Lieber belässt man alles in einem Topf und erklärt diese Sicherungssysteme für überholt, wenn nicht gar ursächlich für die Arbeitslosigkeit (s.o.), als dass man ihre gesellschaftliche Grundaufgabe anerkennt und sie von den Lasten befreit, für die sie nicht zuständig und denen sie nicht gewachsen sind, nämlich für das Versagen der Konjunkturpolitik und für die historische, gesamtgesellschaftliche Aufgabe der Angleichung der Lebensverhältnisse zwischen Ost- und Westdeutschland.

Beim internationalen Lohnsenkungswettkampf verlieren alle

Im Niedriglohnausland schaffen die Direktinvestitionen zunächst einmal Arbeitsplätze. Zugleich verschuldet sich das Niedriglohnausland beim Inland, weil es in der Summe mehr (Investitions-) Güter importiert als (Konsum-) Güter exportiert. Das ist im Zuge eines wirtschaftlichen Aufholens bis zu einem gewissen Grade unproblematisch, nämlich genau solange realistische Aussichten für das kapitalstockschwache Land bestehen, dass es seine Schulden eines Tages dank ausgebauten Kapitalstocks und entsprechend international wettbewerbsfähiger Güter zurückzahlen kann.

Doch was geschieht mit den Löhnen im Niedriglohnausland? Sie werden in dem Maße zunehmen und damit den Abstand zu den Arbeitseinkommen in den Hochlohnländern verringern, in dem die gesamtwirtschaftliche Produktivität steigt.⁷ Dieser Aufholprozess bei Produktivität und Einkommen ist erwünscht (zumindest in den Sonntagsreden der Vertreter der Industrieländer), wird aber noch Jahrzehnte in Anspruch nehmen. Insofern ist das Verständnis, worauf es bei der Beurteilung dieses Angleichungsprozesses ankommt, nämlich auf die Lohnstückkosten in internationaler Währung (und nicht auf die Löhne), noch lange vonnöten. Sonst wird auch in Zukunft von interessierter Seite den relativ Armen hier mit den ab-

⁷ Dieser Prozess lässt sich derzeit etwa in China beobachten.

solut Armen dort gedroht und dadurch ein lohnpolitischer Kampf auf dem hiesigen Arbeitsmarkt begründet werden, der uns deflatorische Probleme bereitet und eine wesentliche Quelle von Finanzkrisen, etwa der gegenwärtigen Euro-Krise, ist.⁸

Wenn die hoch produktiven Hochlohnländer ihre Löhne mit Verweis auf den internationalen Wettbewerb nach unten anzupassen versuchen, erschweren sie es den weniger produktiven Niedriglohnländern, in Sachen Kapitalstock aufzuholen, weil sich ausländische Sachinvestitionen in Niedriglohnländern dann weniger rentieren. Und – schlimmer noch – die Hochlohnländer zwingen durch eine solche Lohnpolitik die Niedriglohnländer entweder zu einer ebenfalls deflationären Lohnpolitik (mit allen sich daraus ergebenden Wachstumseinbußen) oder zur Abwertung ihrer Währung. In beiden Fällen besteht keinerlei Perspektive, dass wir unsere angeblich globalisierungsbedingten Arbeitsmarktprobleme grundlegend lösen – anders als das die Arbeitgeberseite hierzulande, gestützt auf die Meinung vieler Ökonomen, suggeriert. Denn die scheinbare Ursache unserer Arbeitsmarktmisere, das internationale Lohngefälle, bleibt ja durch die Abwehrreaktion der Niedriglohnländer bestehen. Obendrein geht den ärmeren Ländern auf diese Weise die Möglichkeit verloren, von der zunehmenden internationalen Arbeitsteilung tatsächlich zu profitieren und beim Lebensstandard aufzuholen.

Resümee

Das „law of one price“ muss immer auf jedem einzelnen Markt innerhalb eines Landes, insbesondere auch in allen Arbeitsmarktsegmenten durchgesetzt werden, soll der Wettbewerb seine Funktion als Bahnbrecher des technischen Fortschritts tatsächlich ausüben und nicht bloß als Deckmantel für einen Auslesemechanismus dienen, der unsere Gesellschaft spaltet und auf Dauer ihre demokratische Grundlage zerstört. Darüber hinaus sollte das Gesetz des einheitlichen Preises zweifellos auf allen internationalen Märkten, auf denen mit Gütern und Kapital gehandelt wird, gelten.⁹ Beim weitgehend immobilen Faktor Arbeit jedoch kann das „law of one price“ international nur dort angewendet werden, wo unter gleichen oder zumindest ähnlichen nationalen Ausgangsbedingungen bei Kapitalstock und Inflationsrate gewirtschaftet wird. Anderenfalls löst man auf den nationalen Arbeitsmärkten deflationäre Unterbietungswettkämpfe aus, die ganze Bevölkerungsgruppen ins Elend treiben.

Die Quintessenz dieser Überlegungen lautet: Die Teilhabe der breiten Masse der Bevölkerung am Erfolg der Wirtschaft durch eine strikt produktivitätsorientierte Lohnpolitik stellt auch und gerade in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit keinen Verstoß gegen die Regeln des Wettbewerbs dar. Diese Teilhabe ist kein humanitärer Wunschtraum und keine normative Forderung an das System Marktwirtschaft, vorgetragen von wohlmeinenden Menschenfreunden. Vielmehr ist sie eine der wesentlichen *logischen Bedingungen* für das Funktionieren der Marktwirtschaft in einer globalisierten Welt. Ohne diese Teilhabe artet der Wettbewerb zu einem Kampf „jeder gegen jeden“ aus und ist die Marktwirtschaft auf Dauer zum Scheitern verurteilt. Wir brauchen kein neues Wirtschaftssystem, sondern ein neues Verständnis für das alte, um es richtig betreiben zu können.

⁸ Vgl. Heiner Flassbeck und Friederike Spiecker: „Lohnpolitische Konvergenz und Solidarität oder offener Bruch – Eine große Krise der EWU ist nahezu unvermeidlich.“ Wirtschaftsdienst 2010/3, S. 178-184.

⁹ Dass dies nur dann systematisch möglich ist, wenn es ein Weltwährungsregime gibt, das für konstante reale Wechselkurse sorgt, würde hier zu erklären zu weit führen. Der interessierte Leser kann sich aber dazu im Trade and Development Report der UNCTAD von 2009 informieren.