

Die folgende Essay-Serie, die zwischen dem 9.März und dem 23.März 2017 publiziert wurde, erörtert verschiedene Aspekte der neueren Wirtschaftsentwicklung, die sich nicht mehr auf den Generalnenner „immer globaler“ bringen lassen

Ein Welthandel, der wesentliche Wirtschaftsfaktoren der teilnehmenden Länder außer Wert setzt, braucht Begrenzungen - im Namen der ökonomischen Vernunft und der Freiheit. (Die Neuverhandlung der Weltwirtschaft, Teil I)

Freihandel ist nicht alles

9. März 2017, Gerd Held

In diesem Text geht es nicht um eine Personalfrage sondern um eine Sachfrage. In Sachen Weltwirtschaft haben diejenigen, deren einziges Problem gegenwärtig „Trump“ zu sein scheint, eigentlich nur eine triviale Zweiteilung zu bieten: „Offenheit“ (gut) gegen „Abschottung“ (schlecht). Doch die Frage, wie die zukünftigen Wirtschaftsbeziehungen in der Welt aussehen sollen, lässt sich mit dieser Zweiteilung nicht erledigen. Eine Neuverhandlung steht, angesichts wachsender Einseitigkeiten, ernsthaft im Raum. Diese Aufgabe steht auch deshalb im Raum, weil nach dem Erfolg des Brexit-Referendums und der Wahl von Donald Trump nun konstruktiv erwiesen werden muss, dass es eine wirtschaftliche Alternative zur gegenwärtigen Entwicklung gibt.

Der Grundgedanke dieses Artikels (dieser Artikelfolge) ist folgender: Wenn ein unbeschränkter Freihandel wesentliche Wirtschaftsfaktoren von Ländern oder Weltregionen außer Wert setzt, dann können Beschränkungen vernünftig sein. Sie können **wirtschaftlich** vernünftig sein – sie können ökonomischer sein als ein grenzenloser Freihandel. In diesem Beitrag wird ein globaler Freihandel also nicht im Namen einer verletzten „sozialen Gleichheit“ kritisiert. Auch nicht im Namen einer verletzten „ökologischen Ordnung“. Nicht eine Moralisierung der Ökonomie ist das Anliegen, sondern eine wirklich ökonomische Ökonomie. Eine Weltwirtschaftsordnung, die viele Ressourcen und Fähigkeiten brachlegt, ist in der Gesamtbilanz unökonomisch, selbst wenn sie etliche hocheffiziente Wertschöpfungsketten enthält. Denn die brachgelegten produktiven Kräfte und Anlagen wiegen schwerer.

Wenn man das Ausmaß der Schiefelage sieht, die sich in der heutigen Welt entwickelt hat und sich immer noch weiter verschärft, liegt der Gedanke nahe, dass etwas mit der Freihandels-Idee nicht stimmt. Tatsächlich ist die Ordnungsvorstellung „Freihandel“ im Grunde erstaunlich trivial: Eine einfache Warenbewegung soll eine Weltwirtschaft regulieren, die sehr komplexe Vorgänge erfordert - große Vorleistungen, lange Entwicklungen, fragile Bildungsprozesse von Kapital und Arbeit. Es ist hochgradig unwahrscheinlich, dass das durch eine Steigerung von simplen Tauschbewegungen dargestellt werden kann. Ohne strukturierende Grenzen besteht eine hohe Kurzschluss-Gefahr (und das gilt auch für regulative Ideen wie „Offenheit“ oder „Vernetzung“).

Aus dieser Kritik ergibt sich die Richtung, in der eine Alternative zu suchen ist. Die Alternative kann nicht einfach im platten Gegenteil von Offenheit bestehen („Abschottung“). Sie kann auch nicht in einer detaillierten Steuerung der gesamten Weltwirtschaft bestehen. Eine solche Steuerung wäre ein viel zu komplexes, starres und undurchschaubares Unternehmen, wie man bei den TTIP-Versuchen sehen konnte. Die Ordnungselemente müssen einfacher und transparenter sein, damit die Akteure (auch die kleineren Akteure) ihre Anwendung kontrollieren und mit ihnen kalkulieren können. Exakt an dieser Stelle wird der Einsatz von flexiblen Öffnungen und Schließungen im Außenhandel (durch Zölle, aber auch durch Obergrenzen) wieder aktuell. Damit wird überhaupt die Unterscheidung zwischen Binnenhandel und Außenhandel wieder wichtig. So kann anstelle der monotonen Einheitsmarkt-Politik der gegenwärtigen Globalisierung ein Pluralismus der Märkte entstehen kann.

Für eine Neuverhandlung der Weltwirtschaft gibt es also tatsächlich Raum für neue Abwägungen. Welche Vorteile kann eine Wirtschaftsordnung haben, die mit der Unterscheidung von Binnenmärkten und Weltmarkt arbeitet? Was sind die Nachteile und Kosten, die eine solche Unterscheidung unvermeidlich auch enthalten wird?

Im Folgenden sollen dazu einige Materialien und Überlegungen vorgestellt werden – soweit dies dem Autor (der kein Fachökonom ist) möglich ist. In diesem ersten Artikel geht es um einen Mechanismus, durch den der Freihandel einen zerstörerischen Charakter bekommt. Es soll am Beispiel des Verhältnisses China-USA gezeigt werden, wie dieser Mechanismus in der Realität feststellbar ist. Und welche historischen Ausmaße er erreicht hat. Damit soll auch gezeigt werden, dass hinter der Wahl von Donald Trump ein gutes Stück ökonomische Vernunft steht.

Der chinesische Staubsauger

Am 27.1.2017 sendete das Magazin „Makro“ (beim Fernsehsender 3Sat) eine Ausgabe unter dem Titel „China-Beben“. Darin wurde ein chinesisches Stahlwerk gezeigt, eins der Größten der Welt, das gegenwärtig nicht ausgelastet ist und das deshalb exemplarisch ist für viele Produktions-Überkapazitäten des Landes. Chinas Lösung: Es wirft Stahl zu Niedrigstpreisen auf den Weltmarkt – mit der Gefahr, weltweit andere Stahlproduzenten noch weiter zu verdrängen als bisher. Ein zweiter Filmbeitrag zeigte eine chinesische Schuhfabrik in Äthiopien. Ein Riesenbetrieb, abgeschlossen von der Umgebung, mit chinesischer Betriebsleitung und einer regelrechten Armee afrikanischer Arbeiter (der Film zeigte die Massenübungen in Reih und Glied auf einem großen Platz in der Fabrik). Die Schuhe waren nicht nur für den äthiopischen Markt bestimmt, sondern für die Großregion Afrika-Nahost-Europa. Die beiden Beispiele mögen extrem sein, aber sie zeigen eine bestimmte Konstellation: Es ist heute möglich, mit extremer Effizienz von einigen wenigen Orten globale Märkte abzudecken. Diese Möglichkeit wächst, wenn fundamentale Zivilisationsunterschiede im Spiel sind (geringere „Schmerzgrenzen beim Arbeitsdrill und der Entlohnung). So kommt es nicht nur zu einer Verdrängung von Wettbewerbern, sondern zu einer Umdefinierung der Märkte. Das kann man einen Staubsauger-Effekt nennen.

Dies Beispiel sollte man vor Augen haben, wenn man über die sogenannte „internationale Arbeitsteilung“ spricht und über die Weltwirtschaft der Gegenwart. Wenn heute China als „Werkbank der Welt“ bezeichnet wird, so widerspricht das im Grunde der Idee der Arbeitsteilung. Es wird nichts **geteilt**, sondern es wird etwas extrem **zusammengezogen**. Ein Land zieht einen Großteil der industriellen Güterproduktion der Welt auf sich. Gewiss ist das Bild etwas überzogen und die Konzentration auf China verdeckt, dass hier eine größere Länder-

gruppe mitwirkt. Aber es gibt diese Industrie-Konzentration auf den ostasiatischen Teil der Welt, die als ihre Kehrseite eine starke De-Industrialisierung anderer Teile der Welt bewirkt. Dieser Staubsauger-Effekt ist zum Beispiel in den Leichtindustrien des Mittelmeerraums (Textil, Schuhe, Elektroartikel, Einrichtungsbedarf, Spielzeug...) seit vielen Jahren unübersehbar. Und er hat sich längst auf andere Bereiche (Schwerindustrie, Schiffbau, Automobile, Werkzeugmaschinen, Solarzellen) ausgedehnt und erobert inzwischen auch hochentwickelte Hightech-Segmente. Es handelt sich also nicht darum, dass nur ein begrenztes unteres Segment der Industrie konzentriert wird (und andere Segmente woanders wachsen). Es handelt sich auch nicht mehr um eine Ausgleichsbewegung gegenüber dem vorherigen Industriemonopol Europas und Nordamerikas. Vielmehr wird – in einem welthistorischen Trend, dessen Dynamik noch nicht erschöpft ist - die Industrie in ihrer ganzen Breite einseitig auf dem Erdball verteilt. Und damit wiederum wird ein wesentlicher Teil der Realwirtschaft einseitig verteilt, mit verheerenden Konsequenzen für andere Länder. Eine Entwertung, ein Brachlegen und schließlich ein gänzliches Verschwinden produktiver Kräfte findet statt. Das gilt für die menschlichen Fähigkeiten, für das Anlagekapital, für die Stadt- und Landschaftsentwicklung, für die kulturellen Ressourcen auf der Schattenseite der Konzentration. Ganze Länder „können nicht mehr Industrie“. In ihrem Denken spielt auch der Begriff „Wertschöpfung“ keine wichtige Rolle mehr.

Die De-Industrialisierung der USA

Diese Schattenseite der gegenwärtigen Globalisierung lässt sich exemplarisch in den USA beobachten, wobei dies Beispiel deshalb von besonderer Bedeutung ist, weil es sich um die industrielle Führungsmacht des 20. Jahrhunderts handelt. Die Außenhandelsbilanz (Warenexport minus Warenimport) bildet zwar nicht das ganze Wirtschaftsgeschehen ab, aber sie besagt etwas über die industrielle Stabilität eines Landes und damit auch über einen entscheidenden Teil seiner realwirtschaftlichen Grundlage.

Warenimporte und -exporte der USA, Januar bis November 2016 (in Milliarden Dollar)

<i>Land</i>	<i>Importe</i>	<i>Exporte</i>	<i>Bilanz</i>
<i>China</i>	<i>423,4</i>	<i>104,1</i>	<i>-319,3</i>
<i>Mexiko</i>	<i>270,6</i>	<i>211,8</i>	<i>-58,8</i>
<i>Kanada</i>	<i>254,8</i>	<i>245,6</i>	<i>-9,2</i>
<i>Japan</i>	<i>120,0</i>	<i>57,6</i>	<i>-62,4</i>
<i>Deutschland</i>	<i>104,6</i>	<i>45,0</i>	<i>-59,6</i>
<i>Südkorea</i>	<i>64,5</i>	<i>38,0</i>	<i>-8,5</i>
<i>Großbritannien</i>	<i>49,6</i>	<i>51,1</i>	<i>+1,5</i>

Das ist das Ergebnis eines längeren Prozesses. Vom Jahr 2000 bis zum Jahr 2010 sank der Anteil der USA am Weltexport von 17,4% auf 11,4%. Im gleichen Zeitraum stieg der Anteil Chinas (ohne Hongkong) von 5,6% auf 14,1%. Das Handelsbilanzdefizit der USA entwickelte sich seit 1987 folgendermaßen:

<i>1987</i>	<i>1997</i>	<i>2007</i>	<i>2015</i>
<i>-136 Mrd. Euro</i>	<i>-174 Mrd. Euro</i>	<i>-619 Mrd. Euro</i>	<i>-736 Mrd. Euro</i>

Noch bis Mitte der 1970er Jahre ist die Handelsbilanz der USA nahezu ausgeglichen gewesen. Nach einer Studie des MIT (zitiert von Philip Plickert in der FAZ vom 12.11.2016) haben die Importe aus China die USA seit dem Jahr 2000 zwei Millionen Arbeitsplätze gekostet.

Verschuldung ohne Perspektive

Offenbar gelingt es den USA auch nicht, die Defizite in der Handelsbilanz anderweitig auszugleichen. Der Beleg dafür sind die wachsenden Staatsschulden. Der Schuldenstand stieg von 2007 61,9% auf 2011 94,8% der BIP. Im Jahr 2016 betragen die US-Staatsschulden 108,2% des BIP. Dabei gibt es eine zunehmende Globalisierung der Schulden. Die USA finanzieren ihre Schulden zunehmend aus dem Ausland (insbesondere durch den Verkauf von Staatsanleihen an China). Offenbar führt die Verschuldung nicht zu einer Wiedergewinnung verlorenen wirtschaftlichen Terrains, insbesondere nicht im produzierenden Gewerbe. Sie führt nicht zu einer Wiederherstellung der Kapitalbildung durch die produktiven Kräfte der eigenen Wirtschaft. Sie ist keine vorübergehende Sanierungsverschuldung. Es gibt keine absehbare Wende im Rahmen dieser Entwicklung. Was in den USA in den letzten Jahrzehnten geschehen ist, ist nicht nur ein kleiner Strukturwandel, der bestimmte Regionen verlieren und andere Regionen gewinnen lässt, sondern ein wirklicher Abbau der Produktivkräfte des Gesamtlandes.

Eine neue Kalkulation des Außenhandels

Damit sind die Außenhandelsrechnungen, die von viel Umsatz auf wirtschaftliche Produktivität schließen, irrig. Das Problem kann nicht durch quantitative Steigerungen des Welthandels und durch eine bloße Umverteilung von Handelsgütern und Handelspartnern gelöst werden. Auf dem Weltmarkt stehen weder die Güter noch die Länder zur Verfügung, die die Industrialisierungsverluste in einem Land wie den USA kompensieren könnten. Sind bestimmte Branchen verloren, fehlt die Voraussetzung für ein neues Geben und Nehmen. Die neuen Aktivitäten stehen nicht (oder nicht im gleichen Maß) zur Verfügung. Deshalb muss jetzt anders abgewogen werden. Die ökonomische Rationalität muss den Verlust von produktiven Anlagekapazitäten und Fähigkeiten in ihre Kalkulation mit einbeziehen. In der Waagschale liegt auch der Erhalt der eigenen Industrie, auch wenn diese nicht so billig produzieren kann wie China. Wenn der Totalverlust von Aktivitäten und des entsprechenden Vermögens (der „assets“) droht, kann auch eine gewisse Verteuerung von Gütern vernünftig sein. Eine Weiterbeschäftigung der eigenen Industrie durch Importbegrenzungen kann – in richtiger Dosierung – ökonomischer sein als eine Nicht-Beschäftigung (und ein Verfall) der eigenen Industrie und eine unbegrenzte Einfuhr billiger Importgüter. Die Entscheidung für Außenhandelsbeschränkungen ist unter diesen Umständen rational. Sie rettet das produktive Vermögen der eigenen Nation, nicht zuletzt auch ihre historische erworbene Arbeitsfähigkeit und „Industriemoral“. Sie erfolgt im Namen einer aktiven, produktiven Freiheit. Der Raum für eine wirtschaftspolitische Alternative ist also da.

Man ahnt schon das Ende und will nicht die Wende

Im Jahr 2002 erschien in der FAZ (21.2.2002) ein Artikel zum Handelsbilanzdefizit der USA, der die Überschrift trug: „Amerikas Mut zur Lücke“. Der Artikel ist nicht deshalb bemerkenswert, weil er besonders extrem oder umfassend ist, sondern weil er exemplarisch ist für die Problemsicht in der Vergangenheit. Der Autor, Marco Dettweiler, schreibt:

„Die Amerikaner benötigen also rein rechnerisch pro Tag ungefähr eine Milliarde Dollar vom Ausland, um ihre Einfuhren zu finanzieren. Und die kriegen sie auch. Das Land lebt quasi seit zwanzig Jahren gut auf Pump. Trotz des hohen Handelsbilanzdefizits ist das Vertrauen ausländischer Investoren gegenüber den USA ungebrochen, der Kapitalstrom hat bis heute nicht nachgelassen.“

Kurzum, das Außenhandelsdefizit wurde als eine vorübergehende oder doch immer wieder kompensierbare Erscheinung angesehen. Unter diesen Umständen kam es also auf „Mut, „Hoffnung“, „Vertrauen“, und wie die ganzen Formeln für gute Nerven sonst noch heißen mögen, an. Zitiert wird auch der Volkswirt Patrick Franke (Commerzbank) mit der Aussage, die USA hätten den Vorteil, „dass sie die Währung selber drucken, in der sie sich im Ausland verschulden“. Doch am Ende des Artikels wird Franke mit einer weniger optimistischen Aussage zitiert: „Über einen Horizont von 50 Jahren ist es sicher nicht aufrecht zu erhalten...“ Das entspricht der Aussage, die der ehemalige Notenbankpräsident Alan Greenspan im Sommer des Jahres 2000 vor dem US-Repräsentantenhaus gemacht hat: „Irgendwann muss es zu einer Anpassung kommen, wir wissen aber nicht, wo und wie.“ Seitdem sind schon fast zwei Jahrzehnte vergangen und an erheblichen Erschütterungen hat es nicht gefehlt.

Hat Donald Trump das historische Momentum auf seiner Seite?

Die Außenhandels-Schiefelage der USA wird gegenwärtig immer noch dadurch gelöst, dass sie in eine zweite Schiefelage (die Schuldenfinanzierung von außen) überführt wird und dadurch noch gesteigert wird. Auch das ist auf Dauer nicht durchzuhalten - zumal es für ausländische Investoren, je weiter die Schiefelage zunimmt, immer näher liegt, sich von der Finanzierung der US-Schulden zurückzuziehen. Insofern ist es jetzt rational, die ursprünglichen Probleme anzupacken, und die Schiefelage des Außenhandels – und damit das Beschäftigungsproblem der Realwirtschaft – zu korrigieren. Wie die USA auf einem anderen Weg, ohne Beschränkungen des Freihandels, aus ihrer Falle herauskommen können, hat noch niemand gezeigt. Mehr als eine Fortsetzung der Defizit- und Schuldenpolitik der USA haben die Moralisten der „Weltoffenheit“ nicht zu bieten. Insofern ist klar, dass mit jedem Tag, an dem dieser Irrweg weiterläuft, die Kräfte, die zu einer Korrektur neigen, stärker werden. Sie wachsen dort, wo die Industrie und die Realwirtschaft brachfallen. Sie wachsen aber auch dort, wo wirtschaftlicher Sachverstand regiert und wo die Selbstabschaffung der Wirtschaftsmacht USA nicht hingenommen wird.

Hat Donald Trump das historische Momentum also schon auf seiner Seite? Schwer zu sagen. Auf jeden Fall gibt es ein bemerkenswertes Missverhältnis in der täglich wiederholten Anti-Trump-Litanei: Da wird der Präsident der USA zu einem völlig irrationalen, geradezu psychopathischen Charakter erklärt. Und dann haben diejenigen, die da so vollmundig urteilen, für das eigene Land und die Weltwirtschaft nicht mehr zu bieten als ein Gestammel, dass es erstmal (hoffentlich) noch ein bisschen so weitergehen möge wie bisher.

(erschieden bei „Tichys Einblick“ am 9.3.2017)

Der heutige Weltmarkt ist nicht nur durch China als „Werkstatt der Welt“ in eine Schiefelage geraten. Denn neben dem staatswirtschaftlichen Dumping-Mechanismus gibt es noch einen zweiten Verdrängungsmechanismus.
(Die Neuverhandlung der Weltwirtschaft, Teil 2)

Raising rivals' cost

18. März 2017, Gerd Held

Im ersten Teil dieser Artikel-Folge wurde dargestellt, wie ein unbegrenzter Welthandel dazu führen kann, dass Produktionsfaktoren (assets) in großem Maßstab außer Wert gesetzt werden und dauerhaft brachfallen. Es wurde ein bestimmter Mechanismus dargestellt, durch den die „Offenheit“ der Handelsbeziehungen einen zerstörerischen Charakter bekommen kann: Ein großes Land oder eine Ländergruppe, die mit niedrigen Löhnen und harten Umweltbelastungen leben kann, kann auf einem globalen Einheitsmarkt einen Großteil der weltweiten Produktion auf sich konzentrieren und die Produktionsfaktoren anderer Länder brachfallen lassen. Ein solcher Staubsauger-Effekt durch Unterbietung geschieht gegenwärtig durch China/Ostasien. Die zerstörerischen Wirkungen zeigen sich in den USA, und dies Beispiel der vormals führenden Industrienation der Welt deutet darauf hin, dass es um einen Vorgang von historischen Dimensionen geht. Nicht nur einzelne Branchen sind betroffen, sondern das industrielle Produzieren überhaupt. Und nicht nur den Ausgleich einer vormaligen Sonderstellung der USA handelt es sich, sondern um eine neue globale Schiefelage: um eine weltweite Teilung zwischen Industrialisierung und De-Industrialisierung, zwischen Beschäftigung und Nicht-Beschäftigung der produktiven Kräfte. Vor diesem Hintergrund kann es ökonomisch vernünftig sein, ein gewisses Maß von Handelsbeschränkungen einzuführen – weil dies produktive Kräfte in weiten Teilen der Welt schützt. Das wäre auch im Sinne eines wohlverstandenen Liberalismus, weil es den Pluralismus der Nationen und Weltregionen sichert. Es genügt gegenwärtig also nicht, die Freihandelstheorie nur plakativ ins Feld zu führen. Die Lage zwingt dazu, noch einmal neu nachzudenken und sich ein umfassenderes Bild des Geschehens zu machen.

Ein zweiter Verdrängungsmechanismus

Zu diesem umfassenderen Bild gehört ein zweiter Mechanismus, durch den die „Offenheit“ eines großen Einheitsmarktes eine zerstörerische Wendung bekommt und der gegenwärtig zu beobachten ist. Beim Mechanismus 1 ging es um ein **Unterbieten** („Dumping“), wodurch das Preisgefüge nach unten verschoben wird und dadurch Anbieter ausgebootet werden. Beim Mechanismus 2 geht es um ein **Anheben** („Raising“) von Mindeststandards. Diese Form findet zunächst auf Binnenmärkten statt, wo schwächere Standorte und Landesteile buchstäblich zum Untergang gebracht werden. Ein Beispiel sind Mindestlöhne, die in Niedrigertragsbetrieben und –branchen nicht bezahlt werden können. Dieser Mechanismus kann aber auch international zur Anwendung kommen: Wenn ein Land oder eine Ländergruppe mit günstigen Bedingungen wirtschaftet, kann es Kosten tragen, die andere Länder mit schwierigeren Bedingungen nicht stemmen können. Wenn einige „wohlhabende“ Weltregionen im Welthandel hohe Mindeststandards (zum Beispiel bei Sozial- oder Umwelt-Normen) durchsetzen, können

sie damit andere Standortregionen außer Funktion setzen und Konkurrenten loswerden. Man nennt diesen Verdrängungsmechanismus auch „Raising rivals' cost“ (siehe Fußnote 1).

Eine Erfahrung bei der deutschen Wiedervereinigung

Ein Beispiel für die Wirkung dieses Mechanismus ist die deutsche Wiedervereinigung. Sie führte bei Normen, Preisen und Löhnen weitgehend das hochentwickelte Niveau der alten Bundesländer ein, wobei die Relationen der Währungseinheit eine wichtige Rolle spielten. Das konnten viele Betriebe in den neuen Bundesländern nicht tragen und gingen unter. Ähnliches geschah in vielen Fällen im Rahmen der EU in den Volkswirtschaften an der südlichen und östlichen Peripherie Europas. Die Übernahmepflicht aufwendiger und kostspieliger Sozial- und Umweltstandards im Namen einer „europäischen Vereinheitlichung“ belastete die dortigen Standorte – man denke nur an die „Umweltdesign-Richtlinie“ oder die „Chemie-Richtlinie“ der EU. Auch die Einführung des Euro wirkte in diese Richtung. Sie senkte zwar Kreditkosten, aber sie setzte auch die Möglichkeit außer Kraft, Schwächen bei der Entwicklung der Produktivität durch Abwertungen der Währung aufzufangen. Eine weitere Form sind wachsende Bürokratiekosten. Die Regeln und Förderprogramme der EU sind vielfach so kompliziert, dass sie von Klein- und Mittelbetrieben (auch von vielen Kommunen oder von Forschungseinrichtungen) nicht allein bewältigt werden können. Das gilt auch für viele Regionen und Kommunen oder für Forschungseinrichtungen. Schon für die Teilnahme an Ausschreibungen brauchen sie technische und juristische Spezialisten, die sie oft weder bezahlen noch kontrollieren können.

Dieser Raising-Mechanismus führt aber auch zu Selbstblockaden. Das zeigte sich beim Scheitern des Freihandelsabkommens zwischen den USA und der EU („TTIP“). Hier haben sich zwei Hoch-Normen-Systeme gegenseitig lahmgelegt. Die Undurchschaubarkeit und der Regelungsaufwand erschienen so groß, dass die Hoffnung auf Skaleneffekte eines großen, einheitlichen Marktraums dies nicht mehr ausgleichen konnte.

Dieser Mechanismus wirkt nicht nur in Form des „Absaufen-Lassens“, sondern auch in Form des Absaugens von Arbeitskräften und Talenten. Sie werden von den bessergestellten ertragsstarken Ländern angezogen. Die schwächeren Länder verlieren ihre qualifizierten Arbeitskräfte und Talente, ihr personelles Rückrat („brain drain“) (siehe Fußnote 2). Zugleich wirkt die Durchsetzung verbindlicher Aufnahmequoten von Sozialmigranten (wie sie Deutschland betreibt) wie eine EU-weite Erhöhung der Sozialleistungen.

Schließlich noch ein Aspekt dieses Mechanismus, der oft unauffällig ist, weil er tief ins Privatleben reicht. Märkte umfassen nie alle menschlichen Aktivitäten. Sie befinden sich einem breiteren Umfeld von menschlichen Aktivitäten, die ohne Ware-Geld-Beziehungen stattfinden. Das Privatleben (die Haushalte) funktioniert nur auf einer breiten Grundlage unbezahlter, nicht geregelter Arbeit (Alltags-Verrichtungen). Die Gewinnung und Zubereitung von Nahrungsmitteln und die Gesundheitspflege sind solche Bereiche. Oft reichen sie weit in Landwirtschaft und Bauwirtschaft hinein. Sehr viele Volkswirtschaften wären ohne diese „Subsistenzwirtschaft“ gar nicht überlebensfähig. Aber durch gesteigerte Normen kann dies Selber-Machen außer Kraft gesetzt werden. Die Selbsthilfe-Kräfte können zur Untätigkeit verurteilt werden. So legt das „raising“ bei den Menschen viele Alltags-Fähigkeiten zur selbständigen Lebensführung brach. An ihre Stelle treten bestimmte, konsumtive Dienstleistungen, insbesondere in den großen Metropolen, aber auch in den digitalen Netzen – zum Beispiel in Gestalt von Apps und Portalen wie Momondo, Lieferando und Co. Deren Produktivität ist mit

der Ausschaltung vieler Erfahrungen und Fähigkeiten erkauft, mit denen sich die Menschen (und ihre Nachbarschaften) früher selbst geholfen haben.

Die beiden Mechanismen der Brachlegung

Ein unbeschränkter Welthandel kann wichtige Produktivkräfte außer Funktion setzen, hieß es am Anfang dieser Artikelserie. Die Erkenntnis dieses Problems ist dadurch etwas erschwert, weil es in zwei verschiedenen Formen auftritt, die sich gegenseitig auszuschließen scheinen: Dumping und Raising - Senken und Heben. Doch wenn man beide Formen unterscheidet und im Blick hat, kann man das ganze Ausmaß des Problems erfassen. Sie sind heute beide in der Weltwirtschaft anzutreffen, manchmal auch an ein und demselben Ort. Es gibt Länder, die von beiden Mechanismen betroffen sind. Sie sind sozusagen zwischen die Mühlsteine von Dumping und Raising geraten. Ein Beispiel sind die europäischen Mittelmeerländer. In ihren Häfen liegen die Container-Schiffe mit den chinesischen Massenkonsumgütern. Und zugleich unterliegen ihre eigenen Konsumgüter-Industrien den erhöhten Normen der EU-Regulierung - und einer für ihre Verhältnisse zu starken Währung, dem Euro.

Entscheidend ist: Die Wirkung beider Mechanismen ist nicht auf die Enge von Märkten zurückzuführen, sondern sie entfalten ihre verheerende Kraft auf **großen** Einheitsmärkten. Denn mit der Größe des Raums wachsen die Unterschiede in den Bedingungen des Wirtschaftens – und das sowohl für die natürlichen als auch für die historischen Bedingungen. Aber die Einheitsmärkte setzen das Ungleiche gleich.

Ganz offensichtlich sind die beiden Phänomene „Brexit“ und „Trump“, soweit sie wirtschaftliche Fragen betreffen, ziemlich genau an diesen beiden Konfliktlinien entstanden. Die Trump-Mehrheit hängt zusammen mit der Besetzung amerikanischer Märkte durch chinesische (ostasiatische) und mexikanische Niedrigpreis-Industrien. Die Brexit-Mehrheit hängt zusammen mit der Hoch-Regulierung durch die bürokratische Vereinheitlichung des Brüsseler Verhandlungskartells und durch die extensiven Regulierungsansprüche des Luxemburger Europagerichts (EuGH). (siehe Fußnote 3)

Die Ordnungsalternative muss doppelt angelegt sein

Diese Situation macht Handelsbeschränkungen legitim. Sie müssen die schlechte Einheitlichkeit großer Märkte aufbrechen und es den am Welthandel teilnehmenden Ländern möglich machen, ihre jeweilige, besondere Lage zur Geltung zu bringen. Es geht also nicht um einen „Ausstieg“ aus dem Welthandel, sondern um Souveränität bei der Gestaltung der Teilnahme. Wenn man nun davon ausgeht, dass es zwei gefährliche Mechanismen gibt und die Gefahren einer Brachlegung produktiver Kräfte von zwei Seiten drohen, muss auch die Antwort doppelt angelegt sein. Gewöhnlich denkt man bei Handelsbeschränkungen immer nur an eine Antwort: Die Einfuhr von Gütern zu Niedrigpreisen soll eingeschränkt werden, um das Preisniveau eines Binnenmarkts zu schützen. So kommt es vorzugsweise zu Importsteuern. Aber was kann man tun, wenn man sich in einem durch überhöhte Mindeststandards überteuerten Markt befindet? Dann muss man (begrenzte) Importe zu anderen, niedrigeren Normen zulassen, um den Normenzwang abzuschwächen und aufzubrechen. Dies ist mit Zollschränken nicht zu machen, sondern erfordert – soweit ich das überblicken kann – die Festlegung von Kontingenten (Obergrenzen) von Importgütern. Und wie wäre es mit folgender Pointe: Man spart sich bei Handelsabkommen zwischen verschiedenen Ländern eine detaillierte Aushandlung gemeinsamer Normen und lässt Güter des Partner-Landes **nach dessen Norm** in begrenzter

Zahl zu. Man zeichnet sie entsprechend aus („hergestellt nach XY.Norm“) und überlässt es den Käufern, ob sie sie erwerben.

Eine Dosierung im Außenhandel muss also gar nicht zwangsläufig nur in Richtung „Abwehr“ (Protektion) ausfallen. Sie kann auch umgekehrt als „Zulassung“ eingesetzt werden. Die Dosierungsmöglichkeit muss nur **da sein**, damit man sie im Außenhandel einsetzen kann. Deshalb muss man sich von dem „Einheitsmarkt“, wo nur ein Alles-oder-Nichts gilt, verabschieden. Da liegt der Einsatz einer Neuverhandlung der Weltwirtschaft.

Und damit kommen wir auf die Regulierung **der Migration** zurück. Denn auch diese ist nicht pauschal nach einem Alles-oder-Nichts zu regeln. Auch hier brauchen wir Kontingente mit einem doppelten Charakter: Abwehr von Massimmigration in die über Jahre aufgebauten Sozialsysteme eines Landes, Zulassung von Migrationskontingenten unter verschiedenen Titeln (Arbeitsmigration unterschiedlicher Dauer, eventuell auch Bevölkerungsaufbau, politisches Asyl/Kriegsflucht,). Oh, höre ich da einwenden, dieser üble Schreiberling will Menschen wie Güter behandeln. Nein, antwortet der üble Schreiberling, aber ich sehe in Gütern die Menschen mit ihren produktiven Kräften und deshalb kommt mir „der Mensch“ nicht nur in den Sinn, wenn ich einen Migrant sehe, sondern auch, wenn ich die Fabriken meines Landes sehe.

Fußnoten:

1. Siehe zum Beispiel: Oliver Williamson, Wage cost as a Barrier to Entry: The Pennington Case. 85 Q. J. Econ. 16 (Feb.1968)
2. Paul Collier hat dies als akute Gefahr für die heutigen Herkunftsländer von Massenmigration analysiert (Paul Collier, Exodus – Warum wir Einwanderung neu regeln müssen, München 2014)
3. Als der britische Botschafter bei der EU, Ivan Rogers, Anfang 2017 zurücktrat, war sofort davon die Rede, dass dies für Großbritannien schwerste Konsequenzen haben würde, weil den Briten nun „one of the greatest experts“ in der komplizierten europäischen Regulation abhandengekommen sei. Soll heißen: dass sie damit gar nicht mehr fähig wären, den EU-Austritt vernünftig auszuhandeln. (vgl. „UK has lost `one of the greatest experts` on EU, says ex-Foreign Office chief“, Artikel in “The Guardian” am 4.1.2017)

(erschieden bei „Tichys Einblick“ am 18.3.2017)

Eine zunehmende, weltweite Markt-Vereinheitlichung verspricht wegen seiner Skaleneffekte höhere wirtschaftliche Erträge. Aber der realwirtschaftliche Raum für neue produktive Nutzungen dieser Erträge wird gegenwärtig immer enger.
(Die Neuverhandlung der Weltwirtschaft, Teil 3)

Die Produktivitätskrise

23. März 2017, Gerd Held

In den ersten beiden Folgen wurden zwei Mechanismen vorgestellt, die dazu führen, dass produktive Kräfte in vielen Teilen der Welt außer Wert gesetzt werden und brachfallen. Diese Mechanismen entfalten ihre zerstörerische Wirkung gerade auf „offenen“ Märkten, die ihnen unbeschränkten Zugang zu allen Volkswirtschaften verschaffen. Allerdings darf man ein Urteil über den Freihandel nicht fällen, ohne die guten Argumente, die für ihn sprechen, zu prüfen. Werden die bisher beschriebenen Zerstörungen nicht mehr als aufgewogen durch eine gesteigerte Effizienz und immer wieder neue Wachstumsimpulse? Findet nicht das statt, was Schumpeter als „produktive Zerstörung“ bezeichnet hat? So jedenfalls argumentieren diejenigen, die den Weg, der sich mit „Trump“ und „Brexit“ andeutet, für einen historischen Irrweg halten. In diesem Sinn schreibt Klaus-Dieter Frankenberger, dass „die Bevölkerung in Ländern, die sich von der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung fernhalten, alles andere als frei, sicher und wohlhabend sind“ (in der FAZ vom 8.2.2017).

Vom Nutzen und Nachteil großer Einheitsmärkte

In der Tat haben große Märkte ein gutes Argument auf ihrer Seite. Adam Smith (und andere klassische Ökonomen) haben gezeigt, wie diese Märkte große Serien und eine erweiterte Arbeitsteilung ermöglichen (Spezialisierung und Skaleneffekte). Diese Gewinne gleichen die erhöhten Transportkosten eines weiträumigen Handels aus. Das gilt übrigens auch für die Umweltkosten: Denn ökologische Kosten gibt es nicht nur beim Transport, sondern auch beim Herstellungsprozess, und eine Volkswirtschaft, die wegen der kürzeren Wege alle Produkte im eigenen Land (oder gar „regional“) herstellen will, ist ineffizient und verbraucht unnötig viel Stoffe und Energie. (siehe Fußnote 1)

Allerdings zeigen die hier dargestellten Verdrängungen, dass es auch einen „zusammenziehenden“ Effekt großer Märkte geben kann. Die Aktivität konzentriert sich auf wenige Standorte, Regionen und Länder. Daneben bleiben die produktiven Anlagen und Fähigkeiten ungenutzt und verfallen schließlich ganz. Landstriche veröden, Menschen werden zu Almosenempfängern. Der Begriff der „globalen Arbeitsteilung“ ist dann trügerisch. Denn es handelt sich nicht um eine Aufteilung der Arbeit auf alle im Weltmaßstab vorhandenen produktiven Kräfte, sondern um eine Teilung zwischen Beschäftigung und Nicht-Beschäftigung. Um eine schlechte, zerstörerische Teilung. Die Bezeichnung Chinas als „Werkbank der Welt“ mag faszinierend klingen, aber sie bedeutet auch eine extreme Beschäftigungs-Konzentration (siehe Fußnote 2). Das gilt auch für die internationalen „Wertschöpfungsketten“, von denen heute viel die Rede ist. Sie sind durchaus Mehr-Nationen-Veranstaltungen, denn sie sind räumlich keine Konzentrationen („Punkte“) in einem Land, sondern transnationale „Linien“. Aber auch diese Linien nehmen keineswegs flächendeckend alle Fähigkeiten und Ressourcen auf, sondern setzen Vieles „rechts und links am Wegesrand“ außer Funktion.

Doch gegen dies Verengungs-Szenario (**kontraktives Szenario**) des Weltmarkts gibt es wiederum ein wichtiges Argument: Die Gewinne der Marktvergrößerung können in neue produktive Aktivitäten investiert werden. Dadurch würden unentdeckte Güter, Branchen und Länder aktiviert. Der verengende und verdrängende Effekt wäre damit aufgehoben. In diesem Sinn argumentiert Adam Smith und begründet, in sich durchaus logisch, dass der Wohlstand der Nationen parallel zu einer Vergrößerung der Märkte geht. Seine größeren Märkte entstehen also in einem Erweiterungs-Szenario des Weltmarkts (**expansives Szenario**), in dem sozusa-

gen immer „produktives Neuland“ zur Verfügung steht. Die Möglichkeit eines solchen Szenarios besteht tatsächlich und es wäre töricht, es prinzipiell auszuschließen.

Erweiterungs-Szenario oder einem Verengungs-Szenario?

Es wäre aber auch töricht, es von vornherein als gegeben anzunehmen. Ein Blick in die Wirtschaftsgeschichte zeigt, dass es unterschiedliche Phasen von erheblicher Dauer gibt: expansive Phasen, stagnierende oder sogar rückläufige Phasen. Es geht ja nicht nur um natürliche Gegebenheiten und unentdeckte geographische Räume, sondern auch um technologische, wissenschaftliche, kulturelle Entwicklungen, die nicht einfach linear wachsen und auch nicht vom Willen der Menschen abhängen. Der Fortschritt kann nicht einfach frei „erfunden“ werden, wenn die Menschen sich nur ordentlich Mühe geben. Gelegenheiten zum Fortschritt tauchen in ihrem eigenen Rhythmus auf. Die Emergenz hat ihre Trägheiten und Sprünge. Die Zone der Realität, die wir hier berühren, hat ihre eigenen Gesetze und Restriktionen (siehe Fußnote 3). Die Konsequenz ist: Es muss empirisch geschaut werden, in welchem Szenario wir uns in einem gegebenen geschichtlichen Moment befinden. Leben wir gerade in einer expansiven oder einer kontraktiven Welt?

Wenn man so argumentiert, verabschiedet man sich von all den Patentlösungen, die in Umlauf sind: Dass man nur den richtigen produktiven Weg einschlagen müsse. Dass man sich nur „neu erfinden“ müsse. Wie auch immer die Formeln des ökonomischen Konstruktivismus lauten mögen, sie laufen alle darauf hinaus, dass man sich die Welt machen kann, wie sie einem gefällt. Dieser Kurzschluss nimmt schnell eine polemische Wendung. Dass nämlich diese oder jene Nation, die in Schwierigkeiten ist, „etwas falsch macht“. In diesem Sinn liegt bei den Deutschen gegenwärtig ein antiamerikanischer Reflex nahe: Dass die USA wirtschaftlich leicht (und mit offenen Märkten) ihre De-Industrialisierung überwinden könnten, wenn sie sich nur ordentlich „um ihre Konkurrenzfähigkeit kümmern“ (und „in Bildung investieren“, wie eine geläufige Idee lautet). (siehe Fußnote 4)

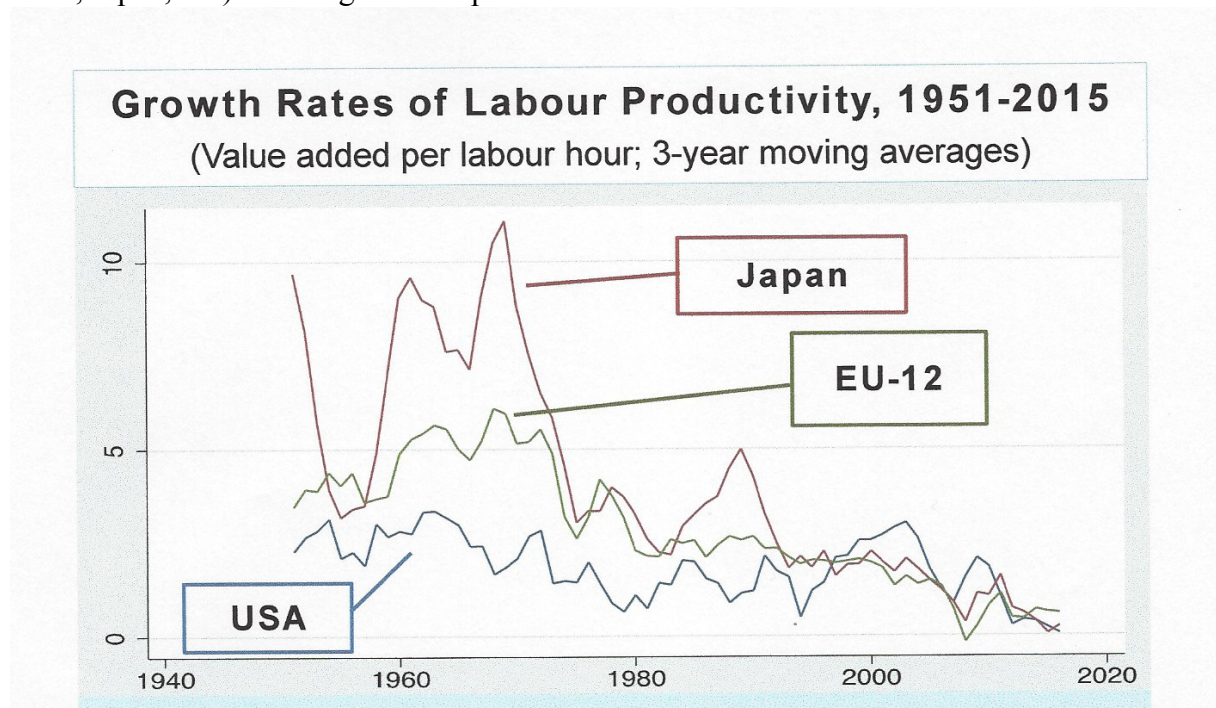
So wohlfeil soll hier nicht diskutiert werden. Diejenigen, die behaupten, dass alle Nationen im Rahmen einer weiteren Globalisierung der Märkte ihre Probleme lösen können, müssen zeigen, welche innovativen Anlagemöglichkeiten tatsächlich zur Verfügung stehen, die Ersatz für das verlorene industrielle Terrain bieten. Vor allem müssten sie zeigen, dass diese Anlagemöglichkeiten nicht nur „neu“, sondern auch produktiv (im Sinn von Wertschöpfung) sind. Wo gibt es die schlafenden produktiven Kräfte, die darauf warten, geweckt zu werden?

Hier hört man, nach meinem Eindruck, wenig Positives. Gewiss gibt es immer einzelne Innovationen, die auch produktiv sind. Aber insgesamt gibt es Anzeichen dafür, dass die Weltwirtschaft sich seit einiger Zeit nicht in einem expansiven Szenario bewegt. Es kann nicht zu produktiven Neuanlagen im großen Maßstab kommen, weil die Voraussetzungen in diesem, unserem historischen Moment nicht zur Verfügung stehen. Wir müssen uns mit dem Gedanken anfreunden, dass die Entwicklung der Weltwirtschaft gegenwärtig (und seit einiger Zeit) **in einem restriktiven Szenario** stattfindet. Was sind die Anzeichen, die auf dies Szenario hindeuten? Ein Anzeichen soll hier genannt werden: die Produktivitätskrise.

Die Produktivitätskrise

Seit den 1970er Jahren gibt es einen Langzeit-Trend, nach dem die Zuwächse bei der Wertschöpfung je Arbeitsstunde immer geringer werden. Sie wachsen noch, aber dies Wachstum

hat sich signifikant abgeschwächt. Das gilt für alle hochentwickelten Wirtschaftsregionen (die USA, Japan, EU). Die folgende Graphik lässt den Trend deutlich erkennen:



Quelle: Groningen Growth and Development Centre (www.ggdc.net)

„Produktivität“ wird hier als Verhältnis zwischen den Gesamtarbeitsstunden und dem Bruttoinlandsprodukt eines Landes gemessen. Damit wird, soweit ich das erkennen kann, eine Gesamtproduktivität ermittelt, die nicht einfach die Outputs der Einzelbetriebe und Branchen addiert. Vielmehr schlägt sich hier auch die Tatsache nieder, dass nicht alle Erträge eine Weiterverwendung finden (produktiv genutzt werden), sondern verzehrt werden (konsumtiv genutzt werden). Wenn Dienstleistungen in großen Sektoren wie dem Bildungswesen und Gesundheitswesen nicht zu einer Erhöhung der Wertschöpfung in anderen Bereichen beitragen, so bremst das die Entwicklung der volkswirtschaftlichen Gesamtproduktivität. Wenn Beschäftigung aufgrund von Umweltauflagen geschaffen wird, die aus der Wertschöpfung des produzierenden Gewerbes bezahlt werden muss, so drückt das ebenso die Gesamtproduktivität einer Volkswirtschaft. Insofern ist die Relation zwischen Gesamtarbeitsstunden und Bruttoinlandsprodukt eine kritische Größe. Sie sagt etwas über die produktiven Anlagemöglichkeiten. Sie ist ein Indiz, ob sich Volkswirtschaften in einem expansiven oder einem kontraktiven Szenario bewegen.

Wenn ein Land oder ganze Ländergruppen hartnäckig große Defizite in ihren Handelsbilanzen und in ihren Staatshaushalten haben, und wenn die Verschuldung im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt unaufhörlich wächst, dann fördert die Produktivitätsrelation eine tiefere Schicht des Problems zu Tage. Wenn eine Lösung im Rahmen eines Weiter-So bei der Globalisierung möglich sein soll, müsste hier eine Trendwende feststellbar sein. Sie ist es nicht.

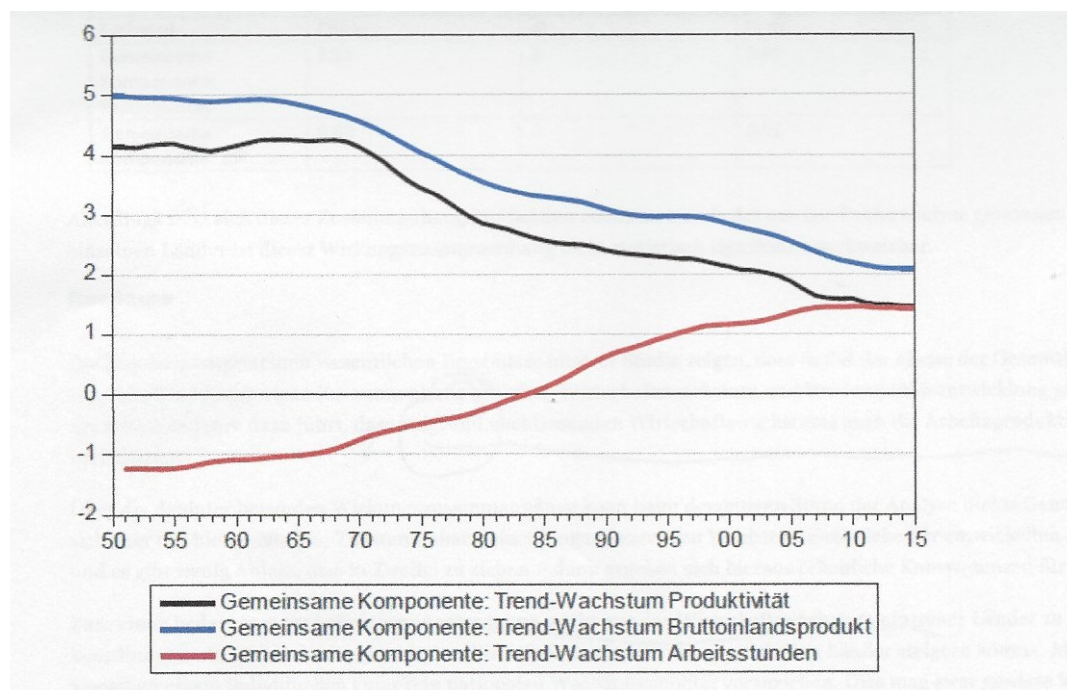
Greifen wir das Beispiel der USA heraus: Ende 2014 und Anfang 2015 ist die Arbeitsproduktivität in den USA, trotz der führenden Stellung bei der Digitalisierung, in zwei aufeinander folgenden Quartalen sogar gesunken. In den drei Jahrzehnten nach dem Krieg stieg die Produktivität in den USA noch um durchschnittlich 2,8 Prozent im Jahr. Nach 1973 halbierte sich

die Rate. In den 1990er Jahren und bis 2005 stieg die Produktivität wieder um jährlich 2,5 Prozent. Aber seitdem beobachtet man nur noch geringere Produktivitätssteigerungen und teilweise sogar Rückgänge. Das ist vor allem auch deshalb bedeutsam, weil die sehr hoch gehandelte „digitale Revolution“ offenbar keinen nachhaltigen produktiven Schub entfaltet hat. Jedenfalls keinen Schub, der mit früheren industriellen Revolutionen vergleichbar wäre. (siehe Fußnote 5)

Die „Produktivitätskrise“ ist inzwischen zu einem vieldiskutierten Phänomen geworden, ohne schon den ersten Rang in der medialen Aufmerksamkeit erlangt zu haben. Eine Studie von G. Erber, U. Fritsche und P. Harms (2016) gibt einen Überblick (siehe Fußnote 6). Die Autoren schreiben:

„Ein zentrales Ergebnis besteht darin, dass ...sich eine starke Parallelität zwischen dem Verlauf der Arbeitsstundenproduktivität und des Wirtschaftswachstums... konstatieren lässt. Der Rückgang der Arbeitsproduktivität begann auch bereits sehr frühzeitig Mitte der 1970er Jahre und hat sich, wie auch die Wachstumsschwäche, relativ stetig bis in die jüngste Zeit entwickelt. Bemerkenswert ist, dass die 'Große Wirtschafts- und Finanzkrise' hier keinen wesentlichen positiven oder negativen Einfluss auf diesen Langfristrend erkennen lässt.“

Aus der gleichen Publikation stammt die folgende Abbildung der Langzeit-Trendlinien beim Wachstum der drei Größen Arbeitsstunden, Bruttoinlandsprodukt und Produktivität (in Prozent):



Quelle: Erber, Fritsche, Harms 2016

Diese Ausführungen sind sicher noch kein definitiver Beweis dafür, dass die Weltwirtschaft wirklich in einem Verengungs-Szenario ist. Vielleicht wäre es angemessener zunächst einmal von einer Stagnation zu sprechen. Auch diese hat schon erhebliche Auswirkungen auf die Möglichkeit der Defizit-Länder, sich im Rahmen eines unbegrenzten, weltweiten Freihandels zu regenerieren. Diese Möglichkeit (Ausgleich von Produktiv-Verlusten durch neue Produktiv-Investitionen) ist sehr eingeschränkt. Das bedeutet, dass niemand die produktiven Faktoren, die er im Lande hat, leichtfertig aufgeben sollte, sondern sich um ihre Pflege und Vertei-

digung kümmern sollte. Gewiss gibt es bei der hier dargestellten Produktivitätskrise noch manches Fragezeichen. Aber der Fakten-Trend ist auffällig und hartnäckig genug, um eine andere Diskussionsrichtung einzuschlagen – weg von den pauschalen Prinzipien, hin zu dem realwirtschaftlichen Szenario, zu den Möglichkeiten und Grenzen der Wertschöpfung. (siehe Fußnote 7)

Drei mögliche Haltungen zur Produktivitätskrise

Eine erste Haltung zur schleppenden Produktivitätsentwicklung könnte sein, dass man diese Entwicklung gar nicht mit dem Freihandelsproblem in Verbindung bringt. Man betreibt einfach die Öffnung der Grenzen und die Vereinheitlichung der Märkte weiter. Das würde bedeuten, dass man eine verschärfte Konkurrenz und eine verstärkte Verdrängung in Kauf nimmt. Bei einer schmaleren Produktivitätsbasis wird die Schieflage zwischen Gewinnern und Verlierern größer werden.

Eine zweite Haltung könnte darin bestehen, aus der Produktivitätskrise die Schlussfolgerung zu ziehen, dass „Produktivität“ und „Wachstum“ damit unwichtiger würden. Manche Wachstumskritiker sehen jetzt ihre Stunde gekommen, um zu fordern, dass das ganze leidige und stressige Thema nun ganz von der Tagesordnung verschwinden sollte. Wir haben Ökologie und Soziales – schmeiß weg die Produktivität. Das ist, gelinde gesagt, nicht logisch. Um nicht zu sagen: Es ist die typische Schlussfolgerung von Scharlatanen. Denn das Leben eines Landes muss ja nach wie vor durch Arbeit und Investition errungen werden. Wer in einer Produktivitätskrise vom Produzieren nichts mehr wissen will, verschärft diese Krise und treibt diejenigen, die die Arbeit tun müssen, in eine größere Mühsal und Plackerei.

Eine dritte Haltung könnte die Krise ernstnehmen und, da größere Produktivitätsgewinne nicht zu machen sind, sich darauf konzentrieren, die gegebenen Kräfte, Ressourcen und Anlagen zu stabilisieren. Dazu gehört die Fähigkeit, sich durch die Krise nicht in eine Blindheit hineintreiben zu lassen, die, weil die großen Aussichten fehlen, gleich gar nichts mehr sieht. Es sind ja immer noch viele Produktivkräfte in der Welt – sind sogar in vielen Ländern mehr geworden, wenn man an die großen und kleinen Schwellenländer denkt. Auch die hochentwickelten Länder sind nicht nur mit einkaufen beschäftigt. In einem Verengungs-Szenario gibt es kein Zwangsgesetz der Abwärtsspirale. Deshalb geht es jetzt um vernünftige Anteile, um Grenzen, um Kontingente.

Die Neuverhandlung der Weltwirtschaft findet nicht in einem Szenario der großen Zugewinne statt. Es ist seltener möglich, Vereinbarungen auf Basis von Win-Win-Situationen zu schließen. Aber auch unter Knappheitsbedingungen kann es faire Vereinbarungen geben. Es ist die Stunde eines neuen Pluralismus in der Weltwirtschaft.

Fußnoten:

1) Zu den vielfältigen Vorteilen des Süd-Nord-Handels am Beispiel der Orange: Gerd Held, Die Südfrucht. (wordpress.gerdheld.de/wp-content/uploads/2014/06/Manuskript-2009-Südfrucht.pdf). Hingegen begrüßt Rebecca Hahn die Verringerung des Süd-Nord-Handels mit Gemüse in Europa (wegen des harten Winters im Mittelmeerraum im Jahr 2017), siehe Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung vom 12.2.2017, S.60.

- 2) Die Bezeichnung ist sicher übertrieben, aber diese „Werkbank“ bedeutet viele stillstehende Werkbänke in anderen Teilen der Welt
- 3) Der ganz eigene Rhythmus technischer und wissenschaftlicher Entdeckungen wird u.a. in den Forschungen von Nikolai D. Kondratjew und Thomas S. Kuhn deutlich. Vgl.: N.D.Kondratjew (1926), die langen Wellen der Konjunktur. In: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Band 56, 1926, S. 573-609. T.S.Kuhn (1967), Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen. Frankfurt/M.
- 4) Der WTO-Präsident Roberto Azevedo hat dem US-Präsidenten empfohlen, statt durch Strafzölle US-Unternehmen zu schützen, die eigene Wirtschaft durch Bildungs-Investitionen zu stärken. (s. Berliner Zeitung v. 1.3.2017); Die Internationalisierungsstrategie der Bundesregierung setzt, nach einem Bericht von Heike Schmoll in der FAZ (2.2.2017) auf Bildungsinvestitionen (in Deutschland, in Südeuropa, in Entwicklungsländern, in Schwellenländern)
- 5) Bericht von Philip Plickert, Die mühsame IT-Revolution (in der FAZ vom 30.8.2015)
- 6) Einige Literaturhinweise:
Georg Erber; Ulrich Fritsche; Patrick Harms (2016), Labor Productivity Slowdown in the Developed Economies – Another Productivity Puzzle? SSRN-Working Paper. Hamburg-Berlin (https://www.papers.srn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2838212)
(Kurzform: <http://oekonomenstimme.org/artikel/2016/10>)
Robert J. Gordon, Is U.S. Economic Growth Over? Faltering Innovation Confronts The Six Deadwinds. National Bureau of Economic Research (NBER), Working Paper 18315. Cambridge Massachusetts. August 2012
Lawrence H. Summers, U.S. Economic Prospects: Secular Stagnation, Hysteresis, and the Zero Lower Bounds. In: Business Economics. Vol. 49(2), pp. 65-73
Daniel Stelter, Eiszeit in der Weltwirtschaft, Frankfurt/M. 2016, S. 66-76)
- 7) Während die EU sich offiziell als Anhänger des Freihandels ausgibt und europäische Politiker mit dem Finger auf Trump zeigen, betreiben sie selbst schon eifrig Schutzzollpolitik, unter anderem auch gegen Billigstahl-Schwemme aus China (siehe Alois Berger, Chinas Stahl und Europas Not. Deutschlandfunk, 6.11.2016). In einem Verfahren vor dem Europäischen Gerichtshof in Luxemburg hat der EuGH Strafzölle (von durchschnittlich 48 Prozent) auf billige Solarpaneele aus China für rechtens erklärt. (siehe Torsten Knuf, EU-Strafzölle sind rechtens. In: Berliner Zeitung 1.3.2017)

(erschieden in verkürzter Form bei „Tichys Einblick“ am 23.3.2017)