

EVANGELISCHE AKADEMIE LOCCUM

Arbeitspapier zur Tagung:

Globalisierung als Aufgabe

Handlungsmöglichkeiten und Gestaltungsoptionen der Politik

Expertenkolloquium der Evangelische Akademie Loccum

vom 10. bis 12. Dezember 1999

Michael Dauderstädt

Weder populäre Globalisierung noch globaler Populismus

Ein weltwirtschaftliches Gedankenexperiment

Entwurf vom 7.10.1999

Inhaltsverzeichnis:

Internationale Wirtschaftsbeziehungen im Kontext zwischenstaatlicher Konflikte	2
Das klassische Ricardomodell: Wohlfahrtsgewinne durch Handel und Strukturwandel	2
Bei mehreren Ländern kann es zum Verdrängungswettbewerb kommen	6
In der Geldwirtschaft beschleunigen sich Anpassungsprozesse	8
Die dynamische Entwicklung komparativer Vorteile	11
Faktormobilität schafft zusätzlichen Wohlstand und zusätzliche Konflikte	12
Gläubiger und Schuldner – oft ein problematisches Verhältnis	14
Schlussfolgerungen für die Politik	17

Die Globalisierung dient häufig dazu, wirtschaftliche oder soziale Probleme und die Unfähigkeit der Politik, sie zu lösen, zu erklären. Nicht nur Populisten weisen anderen Ländern, multinationalen Unternehmen oder globalen (Finanz-)Märkten die Verantwortung für Arbeitslosigkeit und Armut in ihren (armen und reichen) Ländern zu. In Entwicklungsländern befürchtet man oft, daß die reichen Länder, allen voran die USA, sich gegen die armen Länder verschworen haben und sie ausbeuten (wollen). In den reichen Ländern fühlt man sich durch die Konkurrenz der Armen bedroht, die Einkommen, Beschäftigung, Arbeitnehmerrechte und Umweltschutz gefährden (sollen).

Diese Sichtweise dient populistischen und nationalistischen Bewegungen weltweit. Sie entlastet aber auch Regierungen und soziale Gruppen, die von der eigenen Verantwortung ablenken wollen. Im Ergebnis nährt sie eine Disposition zum zwischenstaatlichen Konflikt, die im internationalen System strukturell angelegt ist. Dabei sind die ökonomischen Konflikte zwischen Ländern zwar nicht zu verleugnen, aber bei weitem geringer, als die Nationalisten und Populisten behaupten. Die folgenden Überlegungen versuchen präziser zu identifizieren, wo sich Länder über ihre wirtschaftlichen Beziehungen tatsächlich gefährden und wo es sich in Wirklichkeit um interne Anpassungs- und Verteilungsprobleme handelt, die nur nach außen projiziert werden.

Internationale Wirtschaftsbeziehungen im Kontext zwischenstaatlicher Konflikte

Bevor wir uns dieser Frage in ihrer „rein“ wirtschaftlichen Dimension widmen, die im Zentrum dieses Papiers steht, sei kurz die sicherheitspolitische Dimension betrachtet, mit der sie eng verwoben ist und mit der sie sich oft in der Wahrnehmung vermengt. Folgt man der realistischen Schule der Theorie der internationalen Beziehungen, so sind Nationalstaaten Akteure im anarchischen Weltsystem, die vor allem um Macht und Sicherheit kämpfen. Im Extremfall tun sie dies militärisch. Staaten gehen deshalb davon aus, daß sie sich gegen eine militärische Bedrohung wehren können müssen. Das militärische Potential – zur Verteidigung wie zum Angriff – hängt aber eng mit dem wirtschaftlichen und technologischen Potential eines Landes zusammen. Reiche, hoch entwickelte Länder sind daher gefährlicher. Um Bedrohungen zu begrenzen, liegt es deshalb nahe, einem möglichen Gegner den Erwerb fortgeschrittener Technologien, wenn nicht gar das Wirtschaftswachstum insgesamt zu verwehren. Dies haben die NATO-Mitglieder z.B. gegenüber dem Ostblock mittels des COCOM-Systems getan. Die USA tun es noch heute in Einzelfällen, z.B. gegenüber China (Satellitentechnik). Wirtschaftliche Schwäche kann auch die politische Durchsetzungsfähigkeit bzw. den Willen dazu in vorkriegerischen Konfliktlagen schwächen (z.B. Indonesiens Einlenken in der Osttimor-Frage nach der Krise).

In dem Maße, wie sich Länder grundsätzlich feindselig gegenüber stehen oder sich als Gegner wahrnehmen, interpretieren sie auch alle wirtschaftlichen Beziehungen in diesem Licht. Im Nord-Süd-Verhältnis gibt es eine Tendenz zu dieser gegenseitigen Wahrnehmung, die aus der Geschichte des Imperialismus und Kolonialismus herrührt. Diskurse wie der des „Zusammenstoß(es) der Zivilisationen“ beleben diese Sichtweise erneut. Die Sichtweise hat auch einen selbstbestätigenden Charakter. Denn das Gefühl, als Feind betrachtet zu werden, auch wenn man keine feindlichen Absichten hegt, bewegt den vorsichtigen Staat zu vorbeugenden Schutzmaßnahmen, die naturgemäß wieder als feindseliger Akt angesehen werden können.

In einer solchen außer-ökonomischen Konfliktkonstellation gewinnen ökonomische Beziehungen eine andere Qualität. Im Prinzip für beide Seiten nützliche Austauschbeziehungen werden unterbunden. Ein Land opfert mögliche Wohlfahrtsgewinne, um dem „Gegner“ zu schaden. Im günstigsten Fall kann Land A seinem Gegner, dem Land B, einen derartigen Schaden ohne eigenen Nutzenentgang zufügen, wenn es z.B. den politisch unterbundenen Austausch mit einem dritten Land C zu gleichen Preisen, Mengen und Qualität vornehmen kann.

Doch wenden wir uns der Kernfrage zu: Wie sieht es mit den Wirtschaftsbeziehungen zwischen Staaten aus? Sind sie eher wie ein Krieg zu sehen oder wenigstens wie ein Wettkampf oder Wettlauf¹? Oder ist diese Wahrnehmung abwegig – wie z.B. Krugman behauptet²? Ist der Nutzen des einen Landes der Schaden des anderen Landes oder wann nutzen die Beziehungen beiden?

Das klassische Ricardomodell: Wohlfahrtsgewinne durch Handel und Strukturwandel

Zur Beantwortung bedienen wir uns eines Gedankenexperiments, das sich auf ein einfaches Modell internationaler Wirtschaftsbeziehungen stützt. Wir beginnen mit dem Ricardo-Modell des internationalen Handels, das wir nach und nach mit weiteren Elementen (mehr als zwei Länder, Geld, Ersparnis, Faktormobilität) anreichern, um es etwas realitätsnäher zu gestalten.

¹ Wie viele Autoren befürchten, z.B. Lester Thurow und viele andere von Paul Krugman in: „Competitiveness: A Dangerous Obsession“ in ders.: „Pop Internationalism“ Cambridge/London 1996 (zuerst in *Foreign Affairs* March/April 1994), Endnote 1, zitierte Werke

² Paul Krugman, *ibid.*

Wichtige Dimensionen der ökonomischen Wirklichkeit bleiben trotzdem weitgehend unberücksichtigt – wie z.B. die Unternehmen. Aber wie sich zeigen wird, erlaubt dieses einfache Modell schon die Modellierung und Erklärung wichtiger Probleme internationaler Wirtschaftsbeziehungen.

Das klassische und wohl beste Argument für eine Beziehung zum gegenseitigen Nutzen liefert die Handelstheorie. Sie betrachtet Staaten als autonome Akteure, die ihren jeweiligen Nutzen optimieren. Schon in dieser Prämisse ist angelegt, daß eigentlich kein Schaden auftreten kann, da sonst das betroffene Land diese Beziehung (den Tausch- oder Kaufakt etc.) nicht eingegangen wäre. In der Tat kauft ein Land zunächst im Ausland, weil das importierte Gut im eigenen Land gar nicht vorhanden oder das konkurrierende eigene Gut teurer oder schlechter ist. In beiden Fällen ist ein offensichtlicher Nutzenzuwachs da. Aber der Tausch schafft gleichzeitig neue Abhängigkeiten. Wenn beim nächsten Tausch der Partner (das andere Land) den Tausch ablehnt, kann das schon Probleme auslösen, da der dadurch erzwungene Verzicht auf das inzwischen gewohnte Gut einen Nutzenentgang bedeutet. Handelsembargos sind bekannte Maßnahmen der internationalen Konfliktaustragung im vormilitärischen Bereich. Umgekehrt war in vielen Fällen die bloße Verweigerung, Handel zu treiben, schon Anlaß für kriegerische Auseinandersetzungen (z.B. die militärische Öffnung Japans oder Chinas im Opiumkrieg).

Etwas präziser läßt sich die harmonische Sicht des internationalen Handels im Rahmen von Ricardo's Theorie der komparativen Vorteile fassen. Land A und Land B spezialisieren sich jeweils auf die Produktion des Gutes, das sie relativ kostengünstiger (mit geringerem Arbeitsaufwand, also produktiver) herstellen können. Beide können dann mit dem gleichen Arbeitsaufwand mehr Güter herstellen und auch konsumieren (bzw. die gleiche Menge mit geringerem Aufwand) als sie es ohne Spezialisierung gekonnt hätten. Im klassischen Beispiel von Ricardo spezialisiert sich Portugal auf Wein und England auf Tuch. Das Austauschverhältnis (terms of trade) wird begrenzt durch die relativen Produktivitäten, da kein Land mehr von seinem Produkt (und damit an darin erhaltener Arbeit) für eine Einheit des anderen Produktes zu bezahlen bereit ist, als es an Arbeit zur Erstellung dieser Einheit aufwenden müßte. In der Grundtendenz ist der internationale Handel bei Ricardo also arbeitssparend.

Zahlenbeispiel ³

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

Produktivität pro Region und Produkt

Land Region	Arbeiterjahre/Fahrrad	Arbeiterjahre/Computer
Ost/Süd	4	100
West/Nord	2	10

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

³ nach *Economist* 8th November 1997, S.99 f.

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

Schon in diesem scheinbar konsensualen Modell internationaler Wirtschaftsbeziehungen stecken einige Haken, die zu Konflikten führen können. Innerhalb der durch die jeweiligen Kosten gesetzten Grenzen sind unterschiedliche Austauschverhältnisse möglich, die den möglichen Nutzengewinn unterschiedlich zwischen den Ländern verteilen. Hier findet ein Nullsummenspiel statt, das aber angesichts der zu verteilenden Masse zu lösen sein müßte. Je größer die Produktivitätsunterschiede, desto größer sind die Spielräume und desto stärker nimmt die Festlegung des Austauschverhältnisses den Charakter eines Nullsummenspiels an. Tauschen z.B. die Deutschland und Saudiarabien Öl gegen Kampfpanzer, so sind in beiden Ländern die Produktionskosten des jeweils importierten Gutes fast unendlich. Im Zweiländermodell gibt es dann keine einfache Lösung für das Austauschverhältnis.

Die Wahl der Austauschverhältnisse hat aber auch Auswirkungen auf Konsumniveau (Realeinkommen) und Beschäftigungsniveau. Entweder reduzieren die Länder die Beschäftigung, um das Produktionsniveau vor der Spezialisierung zu erhalten, oder sie konsumieren mehr, um das bei Vollbeschäftigung und höherer Produktivität gewachsene Produkt zu absorbieren. Es geht um die Wahl der Verteilung der durch die Spezialisierung ermöglichten Produktivitätszuwächse. Je günstiger die Austauschverhältnisse für ein beteiligtes Land ausfallen, desto höher ist der notwendige Beschäftigungsabbau bzw. Realeinkommenszuwachs, wobei auch ein Mix vorstellbar ist.

Es gibt also einen intranationalen (einheimischen) Konflikt um die Nutzung der Produktivitätsgewinne und einen internationalen um die Austauschverhältnisse. Die gewählten Austauschverhältnisse legen dabei die Rahmenbedingungen für den nationalen Verteilungsspielraum fest. Wenn Vollbeschäftigung herrscht (alle Arbeitskräfte werden eingesetzt), dann bestimmen die Austauschverhältnisse die Verteilung der Spezialisierungsgewinne. Wenn – wie im folgenden Kasten unterstellt – die Produktion und der Konsum nach Spezialisierung nicht wachsen, dann kann Vollbeschäftigung nur in einem Land erzielt werden, indem – paradoxer Weise – dieses Land für sich ungünstigere Austauschverhältnisse gegenüber dem Handelspartner durchsetzt.

Verteilungsprobleme bei stagnierender Nachfrage

Erhöhen sich Produktion und Konsum nicht, so werden auch bei Spezialisierung nur 375 Fahrräder und 55 Computer produziert. Allerdings benötigt der Westen zur Produktion der 55 Computer nur 550 Arbeiter, was ihm erlauben würde, mit den übrigen 450 Arbeitern 225 Fahrräder herzustellen. Bei einem Tausch von 5 Computern gegen 25 Fahrräder erreicht der Westen wieder sein ursprüngliches Konsumniveau. Im Osten benötigt die Produktion der 150 Fahrräder, von denen 25 exportiert würden, nur 600 Arbeiter. 400 werden dort arbeitslos.

Bei einem Tauschverhältnis wie oben (1 Computer gegen 12 Fahrräder) würde der Westen für die fünf exportierten Computer 60 Fahrräder erhalten. Bei gleichbleibender Nachfrage von 250 sinkt die einheimische Produktion auf 190, wozu nur 380 Arbeiter benötigt werden. Zusammen

mit den 550 in der Computerproduktion beschäftigten Arbeitern sind somit noch 930 beschäftigt und 70 arbeitslos, während im Osten jetzt 185 Fahrräder herzustellen sind, wozu 740 Arbeiter benötigt werden. Die Arbeitslosenzahl im Osten sinkt also auf 260.

Bei einem Tauschverhältnis von 25 Fahrrädern pro Computer muß der Osten 250 Fahrräder herstellen (125 für den Export), was ihm Vollbeschäftigung sichert. Der Westen produziert dann nur noch 125 Fahrräder und die 55 Computer, wozu er $250+550=800$ Arbeiter benötigt. Die Arbeitslosenzahl steigt im Westen auf 200.

Wie bestimmt sich das Produktions- und Konsumniveau? Im realwirtschaftlichen Modell entscheiden die Produzenten. Eine Unterscheidung von Kapitaleigentümern und Lohnempfängern ist zunächst nicht vorgesehen und trägt auch wenig zur Erklärung bei, da beide Gruppen ein Interesse an Konsumsteigerung oder Arbeitsreduzierung haben könnten. Der Verdacht liegt aber nahe, daß die Arbeiter an einer Produktionsausweitung bei gleichbleibendem Beschäftigungsvolumen interessiert sind, da eine Arbeitsreduzierung mit Arbeitslosigkeit für einige verbunden sein dürfte. Das produktivere Land (bzw. in jedem Land der jeweils produktivere Sektor) hat die Qual der Wahl zwischen Realeinkommenssteigerung oder Arbeitsreduzierung (Produktionseinschränkung und -ausdehnung). Schon diese Tatsache mag zu internationalen Konflikten führen, wenn die nationalen Kontrahenten sich durch auswärtige Einflüsse zu umstrittenen Entscheidungen gedrängt sehen. Die jeweils benachteiligte Seite nimmt die Bedrohung ihrer Interessen dann als äußere Bedrohung statt als inneren Konflikt wahr.

Diese Entscheidung erhellt aber eine grundsätzliche Problematik, die im geldwirtschaftlichen Modell verstärkt auftritt: der umstrittene Nutzen von Exporten. Der offensichtliche Nutzen von Exporten liegt in der Möglichkeit zu importieren. Im realwirtschaftlichen Modell gibt es keine Exportüberschüsse im eigentlichen Sinne. Aber durch Verschlechterung des Tauschverhältnisses – wie im vorhergehenden Absatz erläutert – kann sich das Volumen der notwendigen Exporte und damit der notwendigen Arbeit erhöhen. Offensichtlich ist das einerseits eine Nutzenminderung, da mehr Arbeit zur Erzielung des gleichen Konsumniveaus aufgewandt werden muß. Andererseits sichert es Vollbeschäftigung. Letztlich steckt dahinter das Dilemma des Doppelcharakters der Arbeit als Arbeitsleid und Einkommensquelle.

Das zweite Problem ist der Strukturwandel in den beiden Ländern, der die einheimischen Produzenten des importierten Gutes zur Geschäftsaufgabe bzw. zum Arbeitsplatzwechsel in die exportierende Industrie zwingt. Bei Ricardo wird unterstellt, daß diese Re-allokation der Arbeit kostenlos abläuft. Tatsächlich ist es eventuell schwierig oder unmöglich, die komparativ günstigere Produktion zu den Kosten, die vor Aufnahme des Handels herrschten, hinreichend auszuweiten. Die Arbeitskräfte verfügen nicht über die nötige Qualifikation oder sind nicht geographisch mobil. Komplementäre Produktionsfaktoren (z.B. Land) können knapp sein. Allgemeiner gesagt, wenn die Stückkosten steigen, gibt es einen Punkt, an dem weiterer Handel nicht mehr vorteilhaft ist. Im schlimmsten Fall bleibt das Land damit auf dem Realeinkommensniveau, das seiner autarken Produktivität entspricht. Dieser Konflikt ist somit primär ein Binnenkonflikt, auch wenn die Betroffenen ihn als Konflikt mit dem Ausland darstellen wollen.

Der typische internationale Interessenkonflikt entsteht dabei jedoch, wenn einheimische Unternehmen die Produktion einstellen müssen, weil sie der Konkurrenz billigerer Importe nicht gewachsen sind. Zwar böte sich den Kapitalisten und Arbeitern die Chance, in den produktiveren Sektor zu wechseln, der höhere Profite und Löhne verspricht. Aber sie verweigern diese Anpassung, da sie die sicheren Kosten angesichts unsicherer (wie das meiste Zukünftige) Gewinne scheuen. Die Politik könnte die Risiken reduzieren, indem sie Garantien oder Versicherungen für

den Fall ausbleibender Gewinne anbietet. Letztlich entsteht dieses Problem auch, wenn ein einheimischer billigerer Anbieter auftritt, der einen Weg gefunden hat, ein Gut kostengünstiger (produktiver) herzustellen. Die nationalen Gefühle, mit denen so begründeter Protektionismus aufgeladen ist, sind also nur bedingt berechtigt.

Eine weitere „klassische“ Konfliktlage ist die Bedrohung, die angeblich von der internationalen Konkurrenz auf Umwelt- und Sozialstandards ausgeht. Dazu sind zunächst diese Standards im Rahmen des statischen Modells zu interpretieren. Eine Umweltauflage oder Arbeitszeitbegrenzung läuft immer auf eine kurzfristige Produktivitätssenkung hinaus (langfristig mögen die Nutzen diesen Nachteil aufwiegen). Entschließt sich z.B. ein Land, seine Flüsse sauber zu halten, so steigt der Arbeitsaufwand in der Branche, die vorher verschmutzt hat, da sie jetzt nicht nur die Arbeit zur Produktion des Gutes, sondern auch zur Säuberung des Abwassers aufwenden muß. Dieser Produktivitätsverlust entsteht unabhängig davon, ob ein Handelspartner seine Flüsse weiter verschmutzt (und damit vielleicht einen komparativen Vorteil hat) oder ob er im Zuge einer international harmonisierten Umweltpolitik die gleichen Sauberkeitsstandards einführt.

Bei Einführung einer solchen Regelung in (nur) einem Land sinkt also auch ohne Handel bei konstantem Arbeitsinput (Beschäftigung) das Produktionsvolumen. Der Preis (d.h. das Austauschverhältnis in Arbeitskosten) des regulierten Produktes steigt. Bei Spezialisierung und internationalem Handel wird also – ceteris paribus – die Produktion dieses Gutes stärker dem Ausland überlassen. Die Entwicklung im einzelnen hängt davon ab, ob die Regulierung beide Sektoren gleich betrifft oder unterschiedlich. Bei unterschiedlicher Betroffenheit können sich im Extremfall sogar die relativen Arbeitskosten und komparativen Vorteile umkehren.

Schon im statischen Realmodell kann also der Effekt erklärt werden, der bei internationalem Handel in einem Land zur Aufgabe oder Einschränkung einer (aus sozialen oder ökologischen Gründen) regulierten Produktion führt. Es zeigt sich aber auch, daß der Wohlfahrtsverlust (Wohlfahrt hier eng klassisch als Produktionseinbuße oder erhöhter Arbeitsaufwand verstanden) durch Regulierung auch ohne Spezialisierung und Handel auftritt, ja dann noch größer ausfällt.

Bei mehreren Ländern kann es zum Verdrängungswettbewerb kommen

Die grundlegenden Argumente dieses Zweiländer-Modells bleiben auch beim Übergang zu mehr Ländern erhalten. Allerdings sind zusätzliche Konfliktlagen vorstellbar. Wenn z.B. zwei Länder die gleichen Produktivitäts- und Kostenstruktur haben, so konkurrieren sie um den für sie ja nützlichen Handel mit einem Drittland, das andere komparative Vorteile hat. Das Drittland kann unter diesen Bedingungen frei zwischen zwei Handelspartnern wählen. Damit treten die beiden strukturgleichen Länder in Konkurrenz und zwingen sich, die Austauschverhältnisse auf den für das Drittland optimalen Wert zu senken. Sind alle übrigen Kosten (z.B. Transport etc.) und somit die Tauschraten (Preise) gleich, so kann das Drittland die Entscheidung nur nach außerökonomischen Kriterien fällen. Die wirtschaftliche Wahlentscheidung transformiert sich dann in einen politischen Konflikt. Auch in diesem Fall wird kein Land schlechter als im Autarkiefall gestellt; ihm entgehen lediglich mögliche Spezialisierungsgewinne.

Sind die Produktivitäts- und Kostenstrukturen ungleich, so ergeben sich für alle Länder neue Spezialisierungsmöglichkeiten, wenn ein weiteres Land hinzukommt. Dabei können sich für einzelne sowohl Wohlfahrtsgewinne als auch -verluste gegenüber dem Zweiländerfall ergeben. Tritt in unserem Beispiel (siehe nächster Kasten) etwa ein weiteres hochentwickeltes Land in den „Weltmarkt“ ein, dessen Produktivität bei Computern noch höher liegt, so würde eine optimale Spezialisierung (maximaler Weltoutput) verlangen, daß nur noch dieses Land Computer produ-

ziert. Der zweite Computerproduzent müßte ebenfalls auf Fahrradproduktion umstellen. Damit sich diese Spezialisierung ergibt, muß die Austauschrelation Computer zu Fahrräder zugunsten der Fahrräder steigen. Das „arme“ Land gewinnt also durch das Auftreten des neuen Computeranbieters. Der schwächere der beiden „reichen“ Länder verliert gegenüber dem Zweiländerfall, da er die für ihn günstige Austauschrelation nicht durchsetzen kann, da dann gar nicht genug Fahrräder auf dem Markt wären.

Zahlenbeispiel

Zu den zwei Regionen, dem produktiveren Westen/Norden und dem weniger produktiven Osten/Süden, in denen je 1000 Arbeiter Fahrräder und Computer produzieren, tritt nun „NIC“ hinzu mit ebenfalls 1000 Arbeitern hinzu, das bei Fahrrädern die gleiche, bei Computern aber die doppelte Produktivität hat.

Produktivität pro Region und Produkt

Land Region	Arbeiterjahre/Fahrrad	Arbeiterjahre/Computer
Ost/Süd	4	100
West/Nord	2	10
NIC	2	5

Bei gleicher Verteilung der Arbeiter (also je 500) auf die beiden Produkte im Autarkiefall (vor Aufnahme des Handels) ergibt dies das unten in Spalte 2 und 3 ausgewiesene Produktionsvolumen. Bei der Spezialisierung wechseln nun im Westen und im Osten alle in die Fahrradindustrie. In NIC wechseln 500 Arbeiter aus der Fahrradproduktion in die Computerindustrie. Das Weltprodukt steigt für beide Güter (um 75 Fahrräder und 45 Computer) an. Der unten angegebene Konsum unterstellt eine Austauschrelation von 3 Fahrrädern pro Computer.

Land/Region	Produktion bei Autarkie		Produktion bei Spezialisierung		Konsum nach Handel	
	Fahrräder	Computer	Fahrräder	Computer	Fahrräder	Computer
Ost/Süd	125	5	250	0	130	40
West/Nord	250	50	500	0	260	60
NIC	250	100	0	200	310	100
Summe	625	155	700	200	700	200

Vergleicht man dies mit dem Zweiländermodell, so stellt sich Ost/Süd besser, West/Nord schlechter. Aber eine Austauschrelation von mehr als 5 Fahrrädern pro Computer würde verhindern, daß sich West/Nord spezialisiert. Damit könnte NIC nur noch Fahrräder von Ost/Süd kaufen, das aber in diesem Beispiel nur maximal 125 Fahrräder exportieren könnte.

Bei Hinzutreten anderer Anbieter mit anderen Kostenstrukturen können sich im Verhältnis zum ursprünglichen Zweiländermodell andere Spezialisierungsmuster und Austauschverhältnisse ergeben, die entsprechend andere Anbieter begünstigen oder schlechter stellen (wenn auch nie schlechter als im Autarkiefall). Aber das globale Optimum wird nur bei bestimmten Austauschverhältnissen erreicht. Wenn das Austauschverhältnis so ist, daß für einzelne Länder die Speziali-

sierung nicht mehr lohnt, fallen sie aus dem internationalen Austausch heraus und verlieren die damit verbundenen Chancen einer Wohlstandsmehrung.

Das ist besonders schmerzlich im Fall hoher Kostenunterschiede wie im obigen Beispiel (Deutschland-Saudiarabien, Öl für Panzer). Da sich hier die Austauschverhältnisse in einem riesigen Spektrum bewegen können, hängen die realen Verhältnisse von der Konkurrenz anderer Öl- und Panzerproduzenten ab. Ihr Auftreten kann für den bisherigen Monopolisten gewaltige Wohlfahrtsverluste bedeuten, die im Falle gänzlicher Verdrängung vom Markt einer Katastrophe gleich kämen..

In der Geldwirtschaft beschleunigen sich Anpassungsprozesse

Die Lage kompliziert sich, wenn man Geld in die bisher realwirtschaftlich geprägte Betrachtung einführt. Die terms of trade wandeln sich dann von einem Austauschverhältnis zweier Produkte zu einem zweier Preise in unterschiedlichen Währungen, die durch einen Wechselkurs verknüpft sind. Günstigere Austauschverhältnisse entsprechen dann einem höheren Außenwert der Währung. Das Land mit der „besseren“ Währung hat das höhere Wachstum (Konsum). Im Extremfall findet das gesamte Wachstum im begünstigten Land mit der stärksten Währung statt. Hier ist offensichtlich Stoff für internationale Konflikte gegeben. Im Grunde geht es wie bei jedem Kaufakt um den vorteilhaftesten Preis. Solange beide Länder Vollbeschäftigung haben, kann aber kein Land schlechter gestellt werden als ohne jeden internationalen Handel.

Unser Beispiel mit Preisen und Wechselkursen						
Im oben genannten Zahlenbeispiel unterstellen wir folgende Preise (die absolute Höhe ist unerheblich, aber die relativen Preise ergeben sich aus den Kosten bzw. Arbeitsaufwand):						
Land/Region	Preis Fahrrad		Preis Computer			
Ost/Süd (Kronen)	400		10.000			
West/Nord (Euro)	200		1000			
Daraus ergibt sich in beiden Ländern aus der Multiplikation der Produktion bei Autarkie mit diesen Preisen ein Sozialprodukt von 100.000 Kronen bzw. Euro. Das entspricht Arbeitskosten von 100 Kronen oder Euro pro Arbeiter und Jahr. Bei Spezialisierung verändert sich (bei unveränderten Preisen) das monetäre Produkt nicht. Nun tauschen die Länder 10 Computer gegen 120 Fahrräder. Damit ergibt sich ein Wechselkurs von 4,8 Kronen/Euro. Nach diesem Austausch steigt das konsumierte Sozialprodukt in alten Preisen auf 152.000 in Ost/Süd und auf 114.000 in West/Nord. Die Wachstumsrate ist also bei unveränderten Preisen und bei dem angenommenen Austauschverhältnis mit 52% viel höher im weniger produktiven Land als im produktiveren mit nur 14%.						
Rechnung in Geldwert						
Land/Region	Produktion bei Autarkie		Produktion bei Spezialisierung		Konsum nach Handel	
Produkt	Fahrräder	Computer	Fahrräder	Computer	Fahrräder	Computer
Ost/Süd (Kr)	50000	50000	100000	0	52000	100000
West/Nord	50000	50000	30000	55000	54000	60000
Summe (Anzahl)	375	55	400	70	400	70

Ost/Süd (Kr.)	100000		100000		152000	
West/Nord	100000		85000		114000	

Der Wechselkurs kann sich nur zwischen zwei Werten bewegen, die durch die beiden extremen Austauschverhältnisse bestimmt sind, die ihrerseits von den relativen Preisen in den beiden beteiligten Ländern abhängen. In unserem Beispiel sind die Austauschverhältnisse 25 Fahrräder gegen 1 Computer das eine Extrem (Ost/Süd-Preisstruktur) und 5 Fahrräder gegen 1 Computer (West/Nord-Preisstruktur) das andere. Diesen Austauschverhältnissen entsprechen die Wechselkurse von 10 Kronen/Euro und 2Kronen/Euro. Bei diesen Grenzwchselkursen bleibt das Sozialprodukt des schwächeren Landes unverändert, während das gesamte Wachstum im anderen Land anfällt. Bei einem Kurs von 10 Kronen/Euro nimmt also der Konsum in Ost/Süd nicht zu; dafür wächst West/Nord um 40%.

Bei stagnierender Produktion und Nachfrage kompliziert sich die Lage. In dem Maße, wie ein Land die Produktivitätszuwächse in Produktions- und damit Arbeitsrückgang umsetzt, sinkt der Geldwert der Produktion. Dabei bleibt zunächst offen, ob alle Arbeiter weniger arbeiten oder einige voll beschäftigt sind und der Rest arbeitslos. Nach vollzogenem Austausch erreicht der Konsum und damit auch das Realeinkommen aber wieder den Wert vor Spezialisierung. Genauer ist dies so zu erklären: Bei der Produktion in der produktiveren Branche entsteht ein Einkommen, das durch internationalen Handel zum Erwerb eines Güterkorbs ausreicht, dessen Wert zu ursprünglichen Preisen dem Einkommen bei Autarkie entspricht. Die Konsumenten erzielen also eine Konsumentenrente, die sie für den Rückgang des monetären Einkommens entschädigt.

Wechselkurs: 2 Kronen/Euro (schwacher Euro)						
Land/Region	Produktion bei Autarkie		Produktion bei Spezialisierung		Konsum nach Handel	
Produkt	Fahrräder	Computer	Fahrräder	Computer	Fahrräder	Computer
Ost/Süd	125	5	150	0	125	5
West/Nord	250	50	225	55	250	50
Summe	375	55	375	55	375	55
Geldwert						
Ost/Süd	100000		60000		100000	
West/Nord	100000		100000		100000	

Wechselkurs: 10 Kronen/Euro (starker Euro)						
Land/Region	Produktion bei Autarkie		Produktion bei Spezialisierung		Konsum nach Handel	
Produkt	Fahrräder	Computer	Fahrräder	Computer	Fahrräder	Computer
Ost/Süd	125	5	250	0	125	5
West/Nord	250	50	125	55	250	50
Summe	375	55	375	55	375	55
Geldwert						
Ost/Süd	100000		100000		100000	
West/Nord	100000		80000		100000	

Im ersten Fall des „schwachen Euro“ benötigt Süd/Ost nur 100 Arbeiter mehr in der Fahrradbranche, aber dafür 500 weniger in der Computerindustrie. Die Arbeitskosten sinken auf 60.000

Kronen, den Wert von 150 Fahrrädern (2. Spalte). Da die Preise wie bisher sind, kaufen die Arbeiter für 50.000 Kronen 125 Räder. Für die restlichen 10.000 Kronen kaufen sie 5 Computer, die bei alten Preisen aber 50.000 Kronen gekostet hätten. Die „Konsumentenrente“ beträgt also 8000 Kronen pro Computer, womit das Realeinkommen wieder den Autarkiestand erreicht (3. Spalte der Tabelle). Beim zweiten Fall des „starken Euro“ liegt es umgekehrt zugunsten Nord/West. Die Gesamtproduktion bleibt in diesem Beispiel unverändert.

Bis jetzt wurde immer alles konsumiert, was produziert wurde. Unterstellen wir nun, daß in einem Land netto gespart, also mehr gespart als investiert wird. Dann bleiben realwirtschaftlich Güter übrig. Geldwirtschaftlich wird entstandenes Einkommen nicht verausgabt. Damit stehen die Güter zum Export zur Verfügung. In der normalen Saldenmechanik müssen sie sogar per definitionem exportiert werden, da die Lagerung über die laufende Periode hinaus als Investition betrachtet wird. Diesen Exporten stehen erst mal keine Importe gegenüber, da ja die Einkommensbezieher keine zusätzlichen importierten Güter erwerben, sondern das Geld sparen.

Im Partnerland wiederum steht eigentlich kein Geld zur Verfügung, um zusätzliche Importe zu erwerben. Sie müssen den Importüberschuß also geschenkt erhalten oder das Spargeld des exportierenden Landes muß an das importierende verliehen werden. Diese Nachfrage nach der Währung des exportierenden Landes müßte in der Regel bald zu einer Aufwertung führen. Letztlich sollte der Zwang zur langfristig ausgeglichenen Zahlungsbilanz (hergestellt durch den Wechselkursmechanismus) eine dauerhafte Unterbietung verhindern. Wenn ein Land durch reale Unterbewertung (durch niedrige Preise/Löhne oder nominale Abwertung der Währung) seine Exporte verbilligt, so kann es einen Überschuß erzielen. Aber das korrespondierende Defizit des Importlandes erzwingt dort dann Anpassungsreaktionen beim Wechselkurs oder bei den Preisen und Löhnen. Diese Anpassung kann aber sehr lang dauern, wenn die Exportüberschußländer die Importeure durch Kredite oder Transferzahlungen alimentieren (z.B. Exportfinanzierung, Entwicklungshilfe, EU-Transfers). Vorstellbar ist auch ein Unterbietungswettlauf von *competitive devaluations*, bei denen sich die beteiligten Länder durch ständige Abwertungen und Kostensenkungen die Märkte wegnehmen wollen. Dieser Wettlauf ist ein internationaler Konflikt, der aber auch ebenso im nationalen Rahmen vorstellbar ist, wenn bei gleicher Produktivität einzelne Unternehmen etwa durch niedrigere Löhne Kostenvorteile erwerben.

Das Verhalten der Abwerter oder Exportfinanzierer ist dabei eigentlich selbstschädigend, wie oben im realwirtschaftlichen Modell schon bei der Verschlechterung der Austauschverhältnisse erläutert wurde. Eigene Arbeit bzw. Produktion wird verschenkt, wenn auch mit dem Ergebnis höherer Beschäftigung. Letztlich geht es um eine Umverteilung im Lande. Die Konsumenten verzichten auf möglichen Konsum zugunsten der Beschäftigten in der Exportbranche. Alle zahlen höhere Preise (bei Abwertung) oder Steuern (bei staatlicher Exportfinanzierung, z.B. durch Hilfe), um den Absatz (und damit die Einkommen) der Exporteure zu erhöhen.

Mit dem Dazwischentreten des Geldes verändern sich die Anpassungsprobleme. Reale Anpassungen können verschoben und verzögert werden. Paßt ein Land seine Produktionsstruktur kurzfristigen Währungs- und Preiskonstellationen an, so kann sich das als voreilige Fehlentscheidung herausstellen. Verändern sich die Preise erneut, so wäre die gegebenenfalls gerade eingestellte Produktion wieder rentabel und müßte erneut aufgenommen werden. Hier können Kosten auftreten, die höher liegen als die einer konservativen Strukturpolitik. Beispiel: Erdöl. Bei niedrigen Ölpreisen wird ein Ölimporteur (z.B. Deutschland) seine Kohleproduktion stilllegen. Bei hohen Ölpreisen verlieren im Ölexportland (z.B. Norwegen) andere Exporte ihre Wettbewerbsfähigkeit. Verändern sich die Preise, wäre die deutsche Kohle vielleicht wieder eine kostengünstige

Alternative oder das norwegische Öl ist zu teuer und auf dem Weltmarkt nicht mehr absetzbar. Dagegen wird z.B. seine Fischerei wieder wettbewerbsfähig.

Die unterschiedliche Zeitstruktur von Preis- bzw. Mengenanpassungen und Investitions- oder Desinvestitionsprozessen kann wirtschaftspolitische Eingriffe rechtfertigen, um überflüssige, sozial und politisch disruptive Anpassungen zu vermeiden. Da es dabei um die Bewertung und Einschätzung künftiger Verläufe geht, sind derartige Maßnahmen immer mit Risiko verbunden. Wie lange soll ein Staat z.B. bestimmte mögliche Exporte beschränken oder wie hoch besteuern, um ein *dutch disease* zu vermeiden (sinkenden Wettbewerbsfähigkeit wegen der Exportstärke eines Industriezweigs, im niederländischen Fall: Erdgas)? Wie lange soll er eine nicht mehr wettbewerbsfähige Industrie subventionieren, um sie für den Fall von Preissteigerungen oder Versorgungsproblemen auf dem Weltmarkt produktionsreif zu erhalten? Diese Entscheidungen sind schon schwer zu treffen, wenn es nicht um Interessenkonflikte ginge, die durch die Einkommensveränderungen einzelner Gruppen innerhalb des Landes ausgelöst werden.

Die dynamische Entwicklung komparativer Vorteile

Schon die Wahrnehmung vorhandener komparativer Vorteile ist also mit erheblichen Entscheidungsproblemen und Konflikten behaftet, obwohl es sich weitgehend um ein Positivsummenspiel handelt. Schwieriger wird die Problemlage, wenn es um mittel- bis langfristige Vorteile handelt, die eventuell auch um den Preis kurzfristiger Nachteile zu erzielen sind. Ein typischer Nachteil ist der Verzicht auf billige Importe, wenn eine – unter Umständen erst noch aufzubauende – einheimische Produktion geschützt wird. Bekannt ist hier die nachholende Industrialisierung Deutschlands, die sich im 19. Jahrhundert gegen die wirtschaftliche Vormachtstellung Großbritanniens durchsetzen mußte und dazu u.a. die von List propagierten Schutzzölle einsetzte. Aber die bedingungslose Mitnahme der jeweils gerade vorhandenen statischen komparativen Vorteile, d.h. die Spezialisierung auf die derzeit wettbewerbsfähige Branche, verhindert wahrscheinlich, daß das Land die Produktivität in anderen Branchen jemals steigert.

Das Beispiel oben (siehe 1. Kasten) läßt die Problematik erkennen. Bei (kurzfristig) optimaler Spezialisierung stellt das weniger entwickelte Land (Osten bzw. Süden) die Computerproduktion ein und konzentriert sich auf Fahrräder. Die Fahrradproduktion ist aber für die Entwicklung eines Landes eine weniger vorteilhafte Industrie als die Computerbranche. Vorgelagerte und nachgelagerte Industriezweige bieten weniger Entwicklungschancen. Die weltweite Nachfrage weist ein geringeres Wachstumspotential aus.

Aus dieser Perspektive geht es nicht mehr um die Spezialisierung bei gegebener Produktivität und damit gegebenen komparativen Vorteilen, sondern um die Entstehung oder gestaltete Entwicklung, ja Schaffung von Vorteilen. Dabei kann ein historischer Zufall oder ein frühzeitiger voluntaristischer Schritt über kumulative Prozesse langfristige Produktivitätsvorteile und damit komparative Vorteile schaffen. Aber die meisten Produktivitätssteigerungen ergeben sich durch systematische Investition in die Bildung der Arbeitskräfte, in die Kapitalausstattung (Maschinen etc.) und in die Organisation der Produktionsprozesse. Vor allem im letzten Bereich kann internationale Arbeitsteilung dazu beitragen, die Produktivität zu erhöhen. In dem Maße wie einzelne Produktionsschritte global verteilt werden, treffen sich Ricardo's Wein und Tuch (inter-industry trade) mit Adam Smith's Nadelfabrikation (intra-industry trade). Es wird dann immer schwieriger, von der Wettbewerbsfähigkeit oder Produktivität einer nationalen Branche zu sprechen. An ihre Stelle tritt die Wettbewerbsfähigkeit von Wertschöpfungsketten, die sich durch verschiedene Länder ziehen, am Ende aber konkurrierende Produkte herstellen.

Die zweite wichtige Dimension der dynamischen Perspektive ist – neben der Produktivitätssteigerung – die Nachfrageentwicklung. Besteht für ein Produkt keine, eine geringe oder sinkende Nachfrage, so gibt es entsprechend geringe Chancen für einen vorteilhaften Handelsaustausch. Neben einem Spitzenplatz in der Produktivitätsliga und damit preislich wettbewerbsfähig sollte ein Land daher möglichst Anbieter in Märkten zu sein, auf denen langfristig wenig andere Anbieter und zahlreiche Nachfrager da sind. Auf diese Weise lassen sich langfristig ausreichende Tauschmengen zu günstigen Austauschverhältnissen und entsprechende Wohlstandsgewinne erzielen. Zu vermeiden ist die Position eines Produzenten eines Produktes, das viele andere anbieten, wo man nur durch Preisnachlass im Markt bleibt.

Ein Land, das langfristig exportstark sein will, muß versuchen, in Wachstumsmärkten Fuß zu fassen, also in schnell wachsenden Ländern oder Produktmärkten. In beiden Fällen gibt es in der wirklichen Welt (im Gegensatz zum Modell vollkommener Konkurrenz) Zugangsbarrieren, deren Überwindung Kosten verursacht. Der etablierte Anbieter kann daraus zusätzliches Einkommen (Renten) gewinnen. Damit verbunden sind eventuell wachsende Grenzerträge, wenn nach hohen Einstiegskosten die Angebotsverweigerung Kostensenkungen bzw. Produktivitätsgewinne ermöglicht.

Internationale Konfliktslagen treten auf, wenn neue Anbieter alte verdrängen oder Nachfrager die Nachfrage reduzieren oder einstellen. Auch hier darf man aber nicht die Sicht aus der Unternehmensperspektive mit der aus der volkswirtschaftlichen verwechseln.

- Tritt ein kostengünstigerer Anbieter auf, so profitieren im Prinzip alle Abnehmer dieses Produktes von der günstigeren Versorgungsmöglichkeit. Problematisch ist nur die Reallokation der nicht mehr wettbewerbsfähig genutzten Ressourcen, die das Produkt vorher zu höheren Kosten erstellt haben. Sind sie nur weniger produktiv einsetzbar, so sinkt das Volkseinkommen. Das entsprechende Unternehmen bleibt entweder am Binnenmarkt wettbewerbsfähig, da das Land aus dem Tauschhandel ausscheidet, oder muß seine Faktoren anders einsetzen bzw. geht bankrott und stellt damit die Ressourcen für neue Verwendungen zur Verfügung.
- Wenn die Nachfrage aus anderen als Preisgründen sinkt (z.B. wegen Marktsättigung oder weil ein qualitativ besseres Produkt auf den Markt kommt; Auto statt Kutsche), so stellt sich letztlich ein ähnliches Problem der Umwidmung von Ressourcen. Ansonsten gilt das oben (Kasten auf S.4) über die Nachfrage gesagte. Es ist die Entscheidung der Konsumenten/Arbeiter, ob sie Produktivitätsgewinne in „Freizeit“ + gleichem Konsumniveau oder in ein höheres Konsumniveau bei gleichem Arbeitsaufwand umsetzen wollen.

In beiden Fällen mag sich der Konflikt als ein internationaler zwischen Ländern darstellen, da jedes Land (bzw. die Leute) den Handelspartner bzw. Konkurrenten als Verursacher der Kosten und Probleme der Umstellung ansieht, was in diesem Fall auch zutrifft, obwohl das Problem letztlich in der – eventuell naturgegebenen – Unfähigkeit des Landes liegt, eine weltmarktfähige Nutzung seiner Ressourcen zu organisieren.

Faktormobilität schafft zusätzlichen Wohlstand und zusätzliche Konflikte

Eine Zunahme des nationalen Wohlstands entstand in unserem Modell bisher aus Spezialisierungsgewinnen bei gleichbleibender Faktorausstattung und gegebenen Produktivitäten. Längerfristige Wachstumsprozesse ergeben sich aus einer Zunahme der eingesetzten Produktionsfaktoren (z.B. mehr Arbeit) und Produktivitätssteigerungen. Soweit diese Prozesse national durch Investitionen, Bevölkerungswachstum und technischen Fortschritt stattfinden, führen sie im Ergebnis zu veränderten Variablen, die dann in unser Modell einfließen und zu einer neuen Spezialisierung führen.

Läßt man aber internationale Faktorströme zu, so ändert sich das Bild erheblich. Um den weltweiten Wohlstand (d.h. die Produktion) zu maximieren, müssen alle Produktionsfaktoren an die Standorte mit der höchsten Produktivität verschoben werden. Bei sinkenden Grenzerträgen führt diese Verschiebung zu einem neuen Gleichgewicht, wenn sich die Produktivitäten international angeglichen haben. Damit begrenzt sich der notwendige bzw. sinnvolle Faktorstrom. Vorstellbar sind aber auch steigende Erträge (Agglomerationsvorteile etc.).

Im Gegensatz zum Ricardomodell werden dabei die absoluten Vorteile (Produktionskosten / Produktivitäten) maßgebend. Die Faktoren sind im Optimalfall dort einzusetzen, wo sie die höchste absolute Produktivität haben. Dadurch werden prinzipiell Produktionszuwächse möglich, die Spezialisierungsgewinne im Handel weit übertreffen. Diese Wohlfahrtsgewinne wären dann international zu verteilen, in der Regel als Faktoreinkommen. Die Höhe der Faktorentlohnung stellt einen möglichen Konfliktgegenstand zwischen den Ländern dar.

Zwei Ströme wären zu unterscheiden:

1. Die Arbeit wandert aus dem weniger produktiven Land in das produktivere, um dort mit höherer Produktivität eingesetzt zu werden.
2. Das Kapital wandert aus dem Land mit der produktiveren Hochlohn-Arbeit in das Land mit der weniger produktiven Niedriglohn-Arbeit, um dort deren Produktivität und damit die Produktion zu erhöhen.

Migration von Ost/Süd nach West/Nord

Wenn alle Arbeiter aus Ost/Süd nach West/Nord wandern und dort die Produktion mit der gleichen Produktivität (was der eher unwahrscheinliche Extremfall wäre) wie die dortigen Arbeiter aufnehmen, so wächst die Weltproduktion erheblich von 375 Fahrrädern und 55 Computern im Autarkiefall bzw. 400 Fahrrädern und 70 Computern bei Spezialisierung ohne internationale Faktormobilität auf 500 Fahrräder und 100 Computer. Für die Arbeiter aus Ost/Süd würde sich die Wanderung lohnen, wenn sie mehr konsumieren könnten (Lohn erhielten) als im Autarkiefall oder bei der Handelsspezialisierung. Dies erlaubt aber immer noch auch einen erhöhten Konsum für den Westen/Norden.

Land/Region	Produktion bei Autarkie		Produktion bei Handelsspezialisierung		Produktion nach Migration	
Produkt	Arbeiter/Fahrräder	Arbeiter/Computer	Arbeiter/Fahrräder	Arbeiter/Computer	Arbeiter/Fahrräder	Arbeiter/Computer
Ost/Süd	500/125	500/5	1000/250	0/0	0/0	0/0
West/Nord	500/250	500/50	300/150	700/70	1000/500	1000/100
Summe/Welt	1000/375	1000/55	1300/400	700/70	1000/500	1000/100

Das genaue Ergebnis hängt von der Verteilung des Mehrprodukts ab. Insgesamt könnten 125 Fahrräder und 45 Computer mehr produziert werden als im Autarkiefall. Werden sie produziert und konsumiert, dann erhöht sich das Realeinkommen der Konsumenten/Arbeiter in diesem Umfang. Bleibt der Konsum auf dem Autarkieniveau, so können 700 Arbeiter eingespart oder die Arbeitszeit entsprechend reduziert werden.

Führt man Geld in das Modell ein, so erhielten die Arbeiter in Ost/Süd früher 100 Kronen Lohn. Das entsprach dort im Autarkiefall einem Viertelfahrrad oder einem Hundertstel Computer. In West/Nord betrug der Lohn 100, was dort einem halben Fahrrad oder einem Zehntel Computer entsprach. Wenn die Migranten mit dem gleichen Konsum zufrieden sind, erhalten sie zwischen 10 (Preis eines Hundertstel Computer in West/Nord) und 50 (Preis eines viertel Fahrrads in West/Nord). Das Gesamtkonsumvolumen der 1000 Ost/Süd-Arbeiter betrug im Autarkiefall 125 Fahrräder und 5 Computer, also 100.000 Kronen zu dortigen Preisen oder 30.000 zu West/Nord-Preisen. Bei einem Produktionswert von 100.000 entsteht also ein „Mehrwert“ von 70.000. Das ist der Lohn der 700 überflüssigen West/Nord-Arbeiter.

Wandert die gesamte Arbeit aus dem armen (weniger produktiven) Land aus, so führt das im Extrem dort zur Entvölkerung. Die Zuwanderung kann im produktiveren Land zu Verteilungsproblemen führen. Zunächst könnten die „Gastarbeiter“ mit einem Konsum wie in ihrem Ursprungsland zufrieden sein, wie er ihrer alten Produktivität entsprach. Dann würde der gesamte Überschuss an die eingesessenen Arbeiter (bzw. Unternehmer) fließen und diesen ein deutlich höheres Einkommen oder weniger Arbeit ermöglichen. Stellt sich im zweiten Fall Arbeitslosigkeit ein, so sähen die einheimischen Arbeiter wahrscheinlich in den Zuwanderern Konkurrenten, die sie um ihre Arbeitsplätze bringen.

Kapitalzufluß von West/Nord nach Ost/Süd

Geht das Kapital nach Ost/Süd und erhöht dort die Produktivität auf das West/Nord-Niveau, so steigt die Produktion dort auf das gleiche Volumen wie in West/Nord, da ja ebenfalls 1000 Arbeiter zum Einsatz kommen. Diese produzieren dann 250 statt 125 Fahrräder und 50 statt 5 Computer. Das entspricht einer Steigerung des Volkseinkommens von 100.000 auf 500.000 Kronen. Blicke die Lohnsumme der einheimischen auf den alten 100.000 Kronen, so könnten 400.000 Kronen als Gewinn nach West/Nord fließen (in Form von z. B. 125 Fahrrädern und 45 Computern). Selbst bei einer Lohnverdoppelung auf 200.000 Kronen blieben noch 300.000 Kronen (z. B. 250 Fahrräder und 10 Computer) übrig.

Wenn die Arbeit nicht wandert, kann alternativ das Kapital zur Arbeit gehen. In diesem Fall könnte durch den Kapitalzustrom die Produktivität der Arbeiter am Investitionsstandort steigen – im unwahrscheinlichen Extremfall bis auf das Niveau im Herkunftsland. Der gewaltige Produktionszuwachs könnte zwischen den – inzwischen viel produktiveren – Arbeitern und den ausländischen Investoren verteilt werden. Das Problem ist spiegelbildlich das gleiche wie bei der Wanderung der Arbeit. Wenn die einheimischen Arbeiter mit dem alten Konsumniveau (d. h. Lohnniveau) zufrieden sind, entsteht ein gewaltiges Mehrprodukt, was beim Transfer ins Land der Investoren dort entweder die Realeinkommen steigen läßt oder – bei gleich bleibendem Konsum – einen großen Teil der Arbeit überflüssig macht.

Gläubiger und Schuldner – oft ein problematisches Verhältnis

Im folgenden sollen die Fragen betrachtet werden, die sich ergeben, wenn Geld zwischen Ländern transferiert wird, ohne daß es unmittelbar der Bezahlung von Importen oder Faktorleistungen dient. Geld dient auch innerhalb der geschlossenen nationalen Volkswirtschaft nicht nur als Tauschmedium, sondern auch der Wertaufbewahrung. Es berechtigt immer zum unmittelbaren oder künftigen Bezug einer Ware oder Dienstleistung. Im internationalen Bereich geht es zunächst vor allem um den Bezug einer anderen Währung, wenn man von den Situationen ab-

sieht, in denen eine fremde Währung unmittelbar gültiges Zahlungsmittel in einem Land ist. Damit tritt als erste Preisfrage der Wechselkurs auf. Wenn er nicht fest ist, so kann jede doppelte Tauschaktion (Hin- und Rücktausch) zwischen Währungen schon Gewinne oder Verluste mit sich bringen.

Die Wertaufbewahrungsfunktion kommt zum Tragen, wenn ein Land weniger oder mehr konsumiert als es produziert. Die Differenz muß importiert bzw. exportiert werden. Der realen Ersparnis bzw. Entsparnis stehen Finanzströme gegenüber. Nehmen wir an, Land A spare und exportiere den Überschuß ins Land B, das mehr konsumiert als es produziert. Wird dieser Überschuß nicht verschenkt, so muß Land B zahlen. Wenn Land B keine Vorräte an der Währung des Landes A aus eigener früherer Ersparnis hat, so kann es entweder eigene Währung anbieten oder eine Verbindlichkeit in eigener oder der anderen Währung eingehen. Den letzten Fall kann man sich so vorstellen, daß das in Land A gesparte Geld an Land B geliehen wird und dazu dient, die berschussigen Importe zu bezahlen.

Für die beteiligten Länder stellen Wechselkursänderungen mögliche Konflikte dar. Ist Land A in der Gläubigerposition und besitzt es einen Vorrat an Währung des anderen Landes, dann verschlechtert sich die eigene Vermögenslage, d.h. der Anspruch auf eine bestimmte Menge von Gütern und Dienstleistungen des anderen Landes, wenn sich die Währung des anderen Landes inflationiert, also real aufwertet. Denn dann nimmt die Gütermenge ab, die für einen bestimmten Wahrungsbetrag zu erhalten ist. Eine rein nominale Wechselkursänderung ohne Inflation hat dagegen keine Auswirkung. Nur beim Rücktausch in die eigene Währung verändern sich die Forderungen. Da der Rücktausch innerhalb des Landes erfolgt (das andere Land sei erst mal ohne Fremdwahrungsvorrate), so macht der Verkaufser der inzwischen aufgewerteten Währung einen Gewinn zulasten des Käufers. Das gleiche gilt bei Verbindlichkeit in der Schuldnerwahrung. Auch sie verliert bei Inflation an Kaufkraft.

Verpflichtet sich das Schuldnerland zur späteren Zahlung in der Glaubigerwahrung, so kann es durch eigene Inflation die Forderung nicht entwerten. Es muß dann durch Exportüberschüsse gegenüber dem Glaubigerland entsprechende Mengen von dessen Währung erwerben. Hat inzwischen eine Aufwertung der Glaubigerwahrung (oder Abwertung der Schuldnerwahrung) stattgefunden, so sind mehr Güter und Dienstleistungen notwendig, um die Schuld zu begleichen.

Betrachtet man diese Dynamik von Ersparnis und Entsparnis, so geht es im Kern um eine intertemporale Konsumverteilung. Selbst bei zwei Ländern, die beide nur ein Gut herstellen, ist dabei ein Positivsummenspiel vorstellbar, wenn Land A in Periode 1 gerne mehr von dem Einheitsgut verbrauchen will als es selbst produziert und dafür in Periode 2 weniger und Land B umgekehrt. Die zeitlichen Konsumpräferenzen ergänzen sich in diesem Fall. Da Land B den zukünftigen Konsum höher bewertet als den gegenwärtigen, muß es für den Aufschub eigentlich auch nicht durch Zinsen entschädigt werden. Real wäre so eine Konstellation z.B. bei unterschiedlicher, aber komplementärer demographischer Entwicklung vorstellbar, wenn Land A in der Periode 2 eine Rentnerschwemme erwartet, während Land B sich in Periode 1 mit hohen Ausgaben für Kinderbetreuung und Ausbildung konfrontiert sieht, aber in Periode 2 einen Outputanstieg aufgrund einer gewachsenen Arbeiterschaft erwartet.

Dieses harmonische Bild verändert sich eventuell, wenn die Präferenzen weniger ausgeprägt sind und das zunächst sparende Land eine Verzinsung dafür verlangt, daß es seine Ersparnis zur Verfügung stellt. Die Höhe der Zinsen ist dann sicher ein offensichtlicher Konflikthanla. Noch problematischer wird die Lage im Falle einer Prferenzanderung in der Zukunft, wenn das verschuldete Land keine ausreichende Ersparnis erwirtschaftet, das Glaubigerland aber entsparen will

oder umgekehrt der Schuldner zwar einen Exportüberschuß produziert, der Gläubiger aber eine geringere Konsumneigung als erwartet zeigt. Der erste Fall stellt sich in der Regel als Zahlungsunfähigkeit dar und ruft den IWF auf den Plan, der einerseits Überbrückungskredite gibt, andererseits per Auflagen die Konsumpräferenzen reduziert. Der zweite Fall ist weniger offensichtlich, aber auch nicht abwegig. Denn der Importüberschuß des Gläubigerlandes verdrängt bei gleich bleibender Konsumneigung einheimische Produktion und führt dort zu Arbeitslosigkeit (die im Beispiel der Rentnerwelle gewünscht, aber ansonsten eher unerwünscht ist).

Auf diesem realwirtschaftlichen Hintergrund sind drei Formen von internationalen Finanzströmen sind zu unterscheiden:

- **Schenkungen:** Auf den ersten Blick sind Schenkungen ein direkter Wohlfahrtstransfer vom Geber zum Beschenkten. Die Gründe für den Geber liegen damit zunächst jenseits der Ökonomie, wenn er nicht Hintergedanken hat (z.B. Markterschließung). Die Beschenkten können die Güter und Dienstleistungen sofort nutzen oder – im Falle eines Geldgeschenkes – zu einem zukünftigen Zeitpunkt käuflich erwerben. Im letzteren Fall können sich Konflikte zwischen den Ländern ergeben, wenn zu diesem zukünftigen Zeitpunkt im Geberland keine ausreichend große freiwillige reale Ersparnis da ist. Ansonsten gibt es nur ein Problem im Empfängerland, wenn es seine Konsumneigung bei der Annahme des Geschenks überschätzt hat und eigene Produktion verdrängt wird. Weitere Probleme können sich aus dem konkreten Charakter (Gebrauchswert) der Schenkung ergeben, wenn sie zur Nutzung z.B. weitere Importe erfordert (Verschleißteile, Betriebsstoffe etc.). Aber auch dann gilt, daß das Empfängerland nicht schlechter gestellt ist als ohne das Geschenk, wenn man mal von Anpassungskosten absieht.
- **Kredit:** Die entscheidenden Konfliktlagen sind oben schon erörtert. Es geht einmal um Zinshöhe und die Modalitäten der Rückzahlung, zum anderen um Präferenzänderungen im Geberland, wenn die kreditfinanzierten Realtransfers zu einem Zeitpunkt stattfinden, an dem sie nicht mehr erwünscht sind. Da der Investitionsfall als nächstes betrachtet wird, können wir uns hier auf den Konsumkredit beschränken, bei dem nur gegenwärtiger Konsum gegen zukünftigen abzuwägen ist.
- **Investitionen:** Im weitesten Sinn kann auch eine Schenkung und erst recht ein Konsumtenkredit als Investition betrachtet werden. Hier ist jedoch eine Transaktion gemeint, die in der Zukunft einen realen Ertragsstrom produziert, der den Investor für seinen Konsumverzicht in der Gegenwart entschädigt. Dabei gibt es eine Fülle von Formen, die von einem Kredit über eine Unternehmensbeteiligung bis zum Erwerb eines Vermögensgegenstandes (z.B. Immobilie) reichen.

Land A (bzw. Investoren dort) investieren in Land B, wenn sie Ersparnis zur Verfügung haben und der erwartete Einkommensstrom (bzw. sein Gegenwartswert) größer ist als bei einer vergleichbaren Investition im Inland (A). Zwar findet dann das aus der Investition resultierende Wachstum im Land B statt. Aber, wenn der nach A fließende Ertrag in Form eines Exports von Gütern und Dienstleistungen größer ist als der entsprechende Ertrag bei Investition in A, ist der Nutzen für A größer. Es entstehen Konsummöglichkeiten ohne Arbeitsaufwand, was für die Beschäftigung schädlich ist, aber prinzipiell eher wünschenswert. Ein Konflikt zwischen Ländern entsteht, wenn sich kein derartiger Ertragsstrom ergibt. Dies kann an unerwartet geringeren Erträgen der Investition selbst liegen, aber auch an einem fehlenden Außenüberschuß des Landes B. Dieses Risiko wird im Idealfall über den Zins abgegolten, ist aber nicht auszuräumen.

Die sonst bekannten Konflikte sind Binnenkonflikte innerhalb eines Landes (etwa zwischen Kapital und Arbeit) um die Verteilung von Einkommen. Ist etwa die Kapitalproduktivität in Land B höher, weil die Löhne dort niedriger sind, so führt bei voller Kapitalmobilität der dauernde Abfluß der Ersparnis von A nach B so lange zu Wachstums- und Beschäftigungsverlusten in A, bis in B die Kapitalproduktivität auf das inzwischen gestiegene Niveau in A gesunken ist.

Diese Wachstumseinbußen in A sind höher als die in A wegfallenden Kapitalerträge, da auch mögliche Beschäftigung und damit Löhne ausbleiben. In B entstehen dagegen zusätzliche Arbeitsplätze, deren Löhne in B anfallen, auch wenn die Kapitalerträge von B nach A transferiert werden. Ein neuer Gleichgewichtspunkt kann u.a. durch Lohnanpassungen (nach unten in A, nach oben in B) erreicht werden. Das würde aber die beschäftigten Lohnempfänger in A nicht stören, wenn sie gleichzeitig in einem Umfang an den Erträgen der Investitionen in B beteiligt wären, der ihre Lohnausfälle kompensiert. Diese Beteiligung gibt es im klassischen Kapitalismus nicht. Der daraus resultierende Konflikt präsentiert sich als internationaler, bei dem sich die Arbeiter in A durch die in B bedroht sehen.

Aber die unterschiedliche Kapitalproduktivität könnte auch aus anderen Gründen resultieren, z.B. günstigen Bodenschätzen.

Als internationale Beziehung betrachtet, ist ein Gläubiger-Schuldner-Verhältnis immer konfliktträchtig. Zwar mag der ursprüngliche Kreditvertrag in beiderseitigem Interesse sein (interne Verteilungskonflikte mal beiseite gelassen), aber angesichts der Risiken, mit denen die Zukunft immer behaftet ist, gibt es naturgemäße Unterschiede in den Erwartungen sowie zwischen den Erwartungen und den sich später einstellenden Realitäten. Die einen äußern sich primär im Konflikt um das anzusetzende Zinsniveau, die anderen eventuell in Zahlungsunfähigkeit. Letzteres könnte schon ein Problem werden, wenn die Kapitalexporthoren von heute morgen nicht bereit sind, Kapital und Güter und Dienstleistungen im Umfang der Rückzahlungsverpflichtungen zu importieren.

Schlussfolgerungen

Sicher läßt das oben dargestellte Modellargument der wirtschaftlichen und politischen Realität noch jede Menge Spielraum. Im Alltagsgeschäft spielen gerade die im Modell nur als Nebeneffekt auftretenden Kosten des Strukturwandels, die Inflexibilität von Unternehmen und Arbeitnehmern, die externen Effekte, Monopolrenten und Marktunvollkommenheiten eine wichtige Rolle. Trotzdem erhellt das Gedankenexperiment, wo die tatsächlichen Ursachen liegen und welche Kosten und Nutzen bei rationaler Betrachtung abzuwägen wären.

Auf dem Hintergrund der Globalisierungsdebatte ergeben sich einige Schlußfolgerungen:

1. Die meisten internationalen Wirtschaftskonflikte sind Verteilungsprobleme, die meist national bedingt sind und dort gelöst werden könnten. Will die Politik das Verhältnis zu anderen Ländern entspannen, so sollte sie versuchen, einheimische Verteilungsprobleme als solche zu behandeln und nicht als internationale darzustellen. Damit würde sich ein großer Teil von zwischenstaatlichen Pseudokonflikten erledigen und sich die entsprechenden Anstrengungen, sie durch international koordiniertes Vorgehen zu lösen, erübrigen. Allerdings würde sie diese außenpolitische Entlastung mit zusätzlichen innenpolitischen Konflikten erkaufen. Dieser *trade-off* begründet das beobachtbare Verhalten der meisten Politiker.
2. Ein zentrales Verteilungsproblem ist die Wahl zwischen mehr Arbeit, mehr Produktion und mehr Konsum einerseits und weniger Arbeit mit entsprechend weniger Produktion und Konsum andererseits. Da internationale Wirtschaftsbeziehungen die durchschnittliche Produktivität durch intersektorale und internationale Reallokation von Kapital steigern, erzwingen sie ständig Entscheidungen darüber, ob der Produktivitätszuwachs als Freizeit (bzw. Arbeitslosigkeit) oder höherer Konsum verteilt wird. Diese Wahl trifft aber nicht jeder Mensch für sich, sondern Sozialsysteme verteilen Arbeit und Konsum. Das (konfliktreiche) Zusammenspiel von Unternehmen, Konsumenten und Staaten produziert planlos Verteilungsergebnisse, die Einzelinteressen entsprechen, ohne die wirklichen Optionen einer rationalen Nutzenabwägung zu unterwerfen.

3. Die geringsten Probleme entstehen, wenn sicher gestellt wird, das neue Produktionspotential ausgeschöpft werden oder eine konsensuale Arbeitszeitverkürzung bei vollem Einkommensausgleich erfolgt.
4. Die Möglichkeiten von Ländern, sich im Zuge gegenseitiger Wirtschaftsbeziehungen zu nutzen oder zu schaden, sind beschränkt. Der größte Schaden liegt fast immer in der Verweigerung der Wirtschaftsbeziehungen. Dieser Schaden trifft aber beide Seiten. Der Schaden ist besonders schmerzhaft, wenn länger bestehende Beziehungen abgebrochen oder reduziert werden, da sich dann die Betroffenen an das höhere Einkommen gewöhnt haben.
5. Die größten Vorteile werden weltweit möglich, wenn die Produktivität der armen Länder gesteigert wird.