

Institut für Soziologie
SV *Europäische Sozialstruktur und sozialer Wandel*
SS 1999
Prof. Dr. Hermann Schwengel

Hausarbeit zu:

Paul Krugman: „Der Mythos vom globalen Wirtschaftskrieg“

Kap I: Internationale Wettbewerbsfähigkeit – eine gefährliche Obsession
Kap III: Außenhandel, Arbeitsplätze und Löhne

Thomas Breitner
Merzhauserstr. 164 Zi 04/02/31
79100 Freiburg
Tel: 0761/4002961
mail to: tombreit@vauban.uni-freiburg.de

HSS 2
HF Soziologie (FS 2)
NF Kognitionsw. (FS 2)
NF BWL (FS 2)

Datum der Abgabe: 08.10.1999

Inhaltsverzeichnis:

1.1.	Paul Krugman: Der populäre Ökonom	1
1.2.	"Der Mythos vom globalen Wirtschaftskrieg"	1
1.3.	Exkurs: Der Keynesianismus	2
2.	Kapitel I: Internationale Wettbewerbsfähigkeit – eine gefährliche Obsession	3
2.1.	Die Hypothese ist falsch	3
2.2.	Eine Analogie ohne Sinn und Verstand: Staat und Unternehmen	3
2.2.1.	Lebensstandard, Welthandel und Binnenmarkt	4
2.3.	Der sorglose Umgang mit Daten und Fakten	5
2.4.	Der Reiz der Wettbewerbsmetapher	6
2.5.	Die Gefahren der Wettbewerbsmanie	7
3.	Kapitel III: Außenhandel, Arbeitsplätze und Löhne	8
3.1.	Ist der Welthandel für die Lohnstagnation verantwortlich?	8
3.2.	Wie wirkt sich der Welthandel auf den Arbeitsmarkt aus?	9
3.3.	Zusammenfassung und Fazit	10
4.	Würdigung	11
4.1.	Eine persönliche Leseweise des "Mythos vom globalen Wirtschaftskrieg"	12

Anlage:

- Literaturverzeichnis
- Handout zum Tutoratsreferat am 22.06.1999

Tutorat „Kapitalismus – Industrialismus – globale Marktwirtschaft“

Tutor: Dirk Johann

Hausarbeit zum Tutoratsreferat am 22.06.1999:

Paul Krugman, „Der Mythos vom globalen Wirtschaftskrieg“

Kapitel I: Internationale Wettbewerbsfähigkeit – eine gefährliche Obsession

Kapitel III: Außenhandel, Arbeitsplätze und Löhne

1.1. Paul Krugman: Der populäre Ökonom

Paul Krugman gilt Vielen heute als einer der bedeutendsten Ökonomen der jüngsten Generation. Diese Einschätzung verdankt Krugman zum Einen seiner vorbildlichen akademischen Laufbahn, zum Anderen seiner Art und Weise, wirtschaftliche Sachverhalte verständlich, hintergründig darzustellen und dabei nie den Bezug zur Realität zu verlieren. Geboren 1953, machte Krugman 1977 seinen Doktor am MIT. Von 1977 bis heute lehrt er in Yale und Stanford ebenso wie am MIT. Nach seinen eigenen Worten lehrreiche Erfahrungen sammelte er 1982 und 1983 als Council of Economic Advisers im Weißen Haus. Den entscheidenden Popularitätsschub erhielt Krugman 1991 durch die Zuerkennung der John Bates Clark Medal durch die American Economic Association (MIT/Krugman 1999, S. 1). Seine Laufbahn ist gepflastert mit mindestens 16 Büchern und hunderten von Artikeln. Darunter auch regelmäßige Veröffentlichungen in Zeitschriften, oft in Form von Kolumnen. Eine kleine Auswahl seiner Werke habe ich dem Literaturverzeichnis beigefügt.

1.2. "Der Mythos vom globalen Wirtschaftskrieg"

Wie Krugman schon durch den Titel seines Werkes ankündigt, geht es ihm um die Abrechnung mit einem Mythos – dem Mythos vom globalen Wirtschaftskrieg. Er plädiert für einen marktwirtschaftlichen Keynesianismus (Kappler/Meier 1999, S. 1) und will durch seine Arbeit all jene widerlegen, von denen er behauptet, sie verstehen nichts von der globalen Wirtschaft von der sie schreiben oder sprechen. Dabei macht Krugman auch vor großen Namen nicht halt.

Die vorliegende Arbeit behandelt Krugmans 1996 unter dem Titel "Pop Internationalism" erschienenes Buch, dessen deutsche Fassung – "Der Mythos vom globalen Wirtschaftskrieg" – hierzulande 1999 auf den Markt kam.

Bevor ich nun aber auf das Werk an sich zu sprechen komme, möchte ich noch kurz auf die Theorie des Keynesianismus eingehen, die Krugmans Denken zugrundeliegt.

1.3. Exkurs: Der Keynesianismus

Die ökonomische Theorie des Keynesianismus geht auf J.M. Keynes und sein Hauptwerk *"Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes"* (1936) zurück. Als wesentliche Kennzeichen des Keynesianismus lassen sich v.a. fünf Punkte aufführen: Erstens werden der ökonomischen Analyse bestimmte Gesamtgrößen des wirtschaftlichen Kreislaufs zugrunde gelegt. Zweitens geht der Keynesianismus nicht von der harmonischen Vorstellung der Klassik aus, Störungen im wirtschaftlichen Kreislauf würden durch die "Selbstheilungskräfte" des Marktes behoben. Der dritte Punkt bezieht sich auf die Erkenntnis, daß es einen Zusammenhang von güterwirtschaftlichem und monetärem Bereich gibt. Demnach weicht der Keynesianismus von der bis dahin vorherrschenden Auffassung einer "Neutralität" des Geldes ab. Der Keynesianismus impliziert des weiteren, daß wirtschaftliche Handlungsmuster auch durch psychologische Annahmen wie "Konsumzwang" oder "Liquiditätspräferenz" beeinflusst werden. Zuletzt geht die ökonomische Theorie von Keynes von vielfältigen Implikationen der Faktoren Einkommen, Zinssatz und Konsum aus. Es wird ein Zusammenhang der eben genannten Faktoren mit der Geldmenge, mit Investitionen und der Beschäftigung ausgemacht. Grundlegend für den Keynesianismus ist die Auffassung, eine staatliche Wirtschaftspolitik darf nicht auf einen selbstregulierenden Markt vertrauen und muß sich demnach direkt "einmischen". Dies kann z.B. dadurch geschehen, daß die Nachfrage durch eine Erhöhung der Reallöhne angekurbelt wird. Geschichtlich prägend für den Keynesianismus ist meiner Meinung nach die Idee des "deficit spending" – die Beeinflussung der Nachfrage gegebenenfalls auch durch ein Haushaltsdefizit.

(Meyers Taschenlexikon 1999, Bd.11, S. 317)

Im Folgenden möchte ich nun auf zwei ausgewählte Kapitel aus Krugmans Buch eingehen. Seine Argumentation stützt sich hauptsächlich auf die Entwicklung und Situation in den USA. Zum leichteren Nachvollziehen der Argumentation behalte ich die Gliederung Krugmans im Großen und Ganzen bei.

2. Kapitel I: Internationale Wettbewerbsfähigkeit – eine gefährliche Obsession

2.1. Die Hypothese ist falsch

Seine Ausführungen beginnt Krugman mit der Darstellung der derzeitig vorherrschenden Auffassung, die internationale Wettbewerbsfähigkeit sei für einen Großteil der nationalen wirtschaftlichen Probleme – in der EU wie in den USA – verantwortlich. Als repräsentative Vertreter dieser Auffassung nennt Krugman zum Einen Jaques Delors – der die Arbeitslosigkeit in der EU auf die mangelnde internationale Wettbewerbsfähigkeit zurückführt – zum Anderen Bill Clinton, der von den einzelnen Staaten als "gleichsam große Wirtschaftsunternehmen [spricht], die in einem globalen Markt miteinander im Wettstreit liegen"(Krugman 1999, S. 22).

Krugman nennt selbst für seine vorliegende Arbeit drei Ziele, die sich alle darauf richten, den "Mythos vom globalen Wirtschaftskrieg" zu widerlegen. Erstens seien nach Krugman die Sorgen wegen der angeblichen fehlenden Wettbewerbsfähigkeit empirisch nicht belegt und daher unbegründet; zweitens beschäftigt er sich mit dem Phänomen, warum die Thematik des „Internationalen Wettbewerbs“ selbst bei sogenannten Experten unter den Ökonomen so beliebt ist - obwohl diese Erklärungsgrundlage nicht durch die empirischen Daten gedeckt ist. Zuletzt geht er in seinem dritten Punkt auf die Folgen ein, die eine Versteifung auf die Wettbewerbsdoktrin für die nationale Politik haben kann, und daß diese Folgen negativer Art sind und sein werden.

2.2. Eine Analogie ohne Sinn und Verstand: Staat und Unternehmen

Krugman spricht der "Wettbewerbsanalogie" zwischen Unternehmen und Staaten jegliche Existenzberechtigung ab, indem er auf einen definatorischen Unterschied hinweist, der jeglichen

direkten Vergleich verbietet. Um die Rentabilität und den Erfolg einer Unternehmung beurteilen zu können, betrachtet man im Falle eines wirtschaftlichen Unternehmens die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung. Diese Erfolgsrechnung kann verschiedenes für das betroffene Unternehmen bedeuten: Zum Einen den Ansporn zu höherer Produktivität oder aber auch das Endgültige "Aus" im Konkursfalle. Zum Anderen kann die Erfolgsrechnung auch den bisherigen Weg in Form von ausgewiesenem Erfolg bestätigen. Versucht man dieses Bewertungsschema auf staatliche Aktivitäten zu übertragen, so entsteht nach Krugman die Schwierigkeit, daß für einen Staat eine "schlechte Erfolgsrechnung" – z.B. in Form einer negativen Handelsbilanz – niemals einen endgültigen Abschluß darstellen kann: "Länder verschwinden nicht einfach von der Bühne."(Krugman 1999, S. 24)

Obwohl der definitorische Unterschied einleuchtet, muß ich hier kritisch einhaken. So lassen sich meiner Meinung nach trotz aller Unterschiede zwischen Unternehmen und Staaten viele Handlungs- und Entscheidungsmaximen von Unternehmen auch auf Staaten übertragen. Allein die Grundlagen wirtschaftlichen Handelns – Mittelknappheit, effiziente Mittelverwendung, Gewinnstreben – sollten auch von Staaten in Form einer nicht verschwenderischen, auf Mehrung des Wohls des Volkes abzielenden Politik übernommen werden. Sicher, Staaten sind keine Unternehmen, aber eine Reihe von Funktionen lassen sich durchaus mit Unternehmen vergleichen, wenn man gleichzeitig andere Ziele staatlichen Handelns – soziale Absicherung, Infrastruktur, Bildung, Kultur – nicht aus den Augen verliert und somit die staatlichen Funktionen unzulässig reduzieren würde.

2.2.1. Lebensstandard, Welthandel und Binnenmarkt

Die Vorsitzende des US-Wirtschaftsrates, Laura D'Andrea Tyson, definiert die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes als Produktion von wettbewerbsfähigen Gütern und Dienstleistungen plus einem steigenden Lebensstandard. Sie erweitert somit das rein unternehmerische Denken um den Faktor "steigender Lebensstandard". Krugman unterzieht diese Definition nun einer empirischen Überprüfung, und kommt zu dem Schluß, daß die Steigerungsrate des Lebensstandards selbst bei Volkswirtschaften mit großem Außenhandelsvolumen lediglich der Steigerung der Inlandsproduktivität entspricht. Da die Steigerung des Lebensstandards somit von Binnenfaktoren abhängt, spielt der internationale Wettbewerb keine nennenswerte Rolle. Und dies gilt trotz einer stetigen Zunahme des Außenhandels.

Als Grund nennt Krugman zwei wichtige und oft falsch dargestellte Faktoren. Zum Einen sind nach Krugman die weltwirtschaftlichen Verflechtungen geringer als allgemein angenommen; z.B.

machen die US-Exporte lediglich 10% des BSP's der USA aus. Sprich: 90% der Wertschöpfung der Vereinigten Staaten sind dem nationalen Markt zuzuordnen. Zum Anderen sei der Welthandel kein Nullsummenspiel, wie das die schon angesprochene Wettbewerbsdoktrin suggerieren will. Während beim Wettbewerb in einem vollkommenen Markt der Erfolg des einen Teilnehmers auf Kosten des Anderen geht, ergeben sich im Welthandel Synergieeffekte durch die Gegenseitigkeit als Exportmärkte. Eine gutgehende Wirtschaft z.B. der EU ist nach Krugman auch den USA von Vorteil, da diese dann bessere Produkte billiger einkaufen können.

Auch dieser Aspekt verdient eine kritische Betrachtung, denn der Vergleich hinkt, da nicht zu Ende gedacht: Geht man von obigem Fall aus, so hätte das Angebot der EU an besseren und preisgünstigeren Produkten natürlich zur Folge, daß diese Produkte in den USA Abnehmer finden. Jedoch kann auch der amerikanische Abnehmer den Dollar nur einmal ausgeben. Somit ergäben sich zwei Konsequenzen: Erstens würde der Amerikaner das europäische Produkt der amerikanischen Konkurrenz vorziehen, und zweitens kann er das Geld nicht mehr auf dem nationalen, amerikanischen Markt investieren. In beiden Fällen geht die gesteigerte Wertschöpfung in der EU zu Lasten des heimischen Marktes. Diese Betrachtungsweise widerspricht dem gerade wiedergegebenen Gedanken Krugman's.

2.3. Der sorglose Umgang mit Daten und Fakten

Krugman führt drei weitere Beispiele für seine Behauptung auf, daß die derzeitige Bewertung der Wettbewerbsfähigkeit nicht durch empirische Daten gedeckt ist. Er geht dabei derart vor, daß er jeweils eine These einer/s Expertin/en vorstellt, um diese dann anhand von gesicherten Daten zu widerlegen.

Die erste Gegenüberstellung geht auf die These Lester Thurow's ein, das Außenhandelsdefizit der USA sei für den Verlust von hochwertigen Arbeitsplätzen verantwortlich. Die These besagt folgendes: Bedingt durch den Außenhandelsüberschuß Japans gegenüber den USA sanken in den USA die Reallöhne um 6% und in der Industrie gingen eine Million Jobs verloren, bzw. wechselten mit 30%-igem Lohn einbußen in den Dienstleistungssektor. Krugman dagegen erkennt zwar die Zahlen – mit Vorbehalten – an, widerspricht aber dennoch dem Ergebnis, zu dem Thurow kommt. Denn bei einem gesamten Beschäftigungsvolumen der USA weit über 100 Millionen Beschäftigten würde die oben genannte Abwanderung und Verlust von einer Million Arbeitsplätzen lediglich ein Absinken des durchschnittlichen Lohnniveaus um 0,3% ergeben. Da das tatsächliche Absinken der Reallöhne jedoch um das Zwanzigfache über diesen 0,3% liegen, erkennt Krugman dies als

Erklärungsansatz nicht an.

Die zweite These, die sich Krugman vornimmt, bezieht sich auf Aussagen von Ira Magaziner und Robert Reich. Diese fordern, daß Kapital am vorteilhaftesten in Sektoren mit hoher Wertschöpfung gesteckt werden müsse, um den Lebensstandard zu halten bzw. zu steigern. Nach Magaziner und Reich sind Sektoren mit hoher Wertschöpfung die Hochtechnologien - wie Telekommunikation oder Mikroelektronik. Auch hier kontert Krugman, da er die Sektoren mit hoher Wertschöpfung pro Beschäftigtem in anderen Bereichen der Industrie sieht. Seine Argumentation stützt sich auf Zahlen des *Statistical Abstract of the United States* von 1991. Diese Zahlen belegen eindeutig, daß die Wertschöpfung pro Beschäftigtem z.B. bei der Zigarren- oder Erdölraffinerieindustrie wesentlich höher ist als etwa bei der Elektro- oder Luftfahrtindustrie. Da aber Magaziner und Reich fordern, mehr Gelder in die Sektoren mit hoher Wertschöpfung zu pumpen, läßt dies nach Krugman nur den Schluß zu, daß die Zahlen falsch interpretiert, bzw. ignoriert wurden.

Zum Dritten geht Krugman auf Aussagen John Major's ein, die dieser in einem Vortrag auf dem Kopenhagener Gipfel äußerte. Major weist darauf hin, daß die Lohnstückkosten in der EU schneller gestiegen seien als in den USA oder Japan. Krugman verurteilt diese "Fehlleistung" (Krugman 1999, S. 33) Major's, da ein wesentlicher Punkt bei einem derartigen internationalen Vergleich nicht berücksichtigt wurde: Die Wechselkurse. Wechselkursbereinigt läßt sich nämlich überhaupt keine Steigerung der EU-Lohnstückkosten erkennen.

2.4. Der Reiz der Wettbewerbsmetapher

Bisher zeigte Krugman die weite Verbreitung der "Wettbewerbsdoktrin" (Krugman 1999, S. 34), um sie einer kritischen Betrachtung zu unterwerfen und dann als Falsch zu verwerfen. Im Folgenden führt Krugman zwei Gründe dafür an, warum diese Wettbewerbsdoktrin von derart vielen vermeintlichen Experten/innen gegen die empirischen Daten vertreten wird.

Erstens ist die Wettbewerbsmetapher plakativ, d.h. sie läßt sich dem Publikum gut vermitteln, ist eingängig und bei lediglich oberflächlicher Betrachtung auch nachvollziehbar. Als Paradebeispiel führt Krugman Thurows Bestseller "Kopf an Kopf" an.

Zweitens läßt sich die Wettbewerbsmetapher hervorragend als Begründung vorschieben, wenn es darum geht, Maßnahmen gegen die eigenen Wirtschaftsprobleme vor dem Publikum durchzusetzen. Somit wird die Schuld an den Problemen der Wirtschaft z.B. den Importen zugeschrieben, anstatt die Ursachen eventuell in der Produktivität der eigenen Volkswirtschaft zu suchen. Es handelt sich in diesem Fall um eine psychologische Wirkung der Wettbewerbsmetapher in dem Sinne, daß sie

die wahren Ursachen verschleiert und in andere Bereiche – eben der internationalen Wettbewerbsfähigkeit – abschiebt.

2.5. Die Gefahren der Wettbewerbsmanie

Der dritte Punkt Krugman's in Bezug auf den "Mythos vom globalen Wirtschaftskrieg" geht auf die Gefahren einer Politik ein, deren Handlungen und Entscheidungen v.a. an der "Idee" der internationalen Wettbewerbsfähigkeit orientiert sind. Die Hauptgefahren einer in erster Linie an dem Aspekt "Wettbewerbsfähigkeit" orientierten nationalen Politik sind nach Krugman folgende:

Zum Einen führt die oben genannte Einstellung zur Verschwendung von Steuergeldern, da z.B. die falschen Sektoren der Wirtschaft gefördert oder subventioniert werden; zum Anderen besteht eine Hauptgefahr in dem Ausbruch von Protektionismus und Handelskriegen. Sollte die Wirtschaftspolitik eines Staates trotz aller Bemühungen keinen Erfolg haben, führt dies zur Abschottung gegenüber den vermeintlichen ausländischen Konkurrenten, da man das Versagen in der mangelnden Wettbewerbsfähigkeit sieht, und verhindern möchte, daß zum Einen Ausländer die Bereiche hoher Wertschöpfung an sich reißen, zum Anderen der heimische Markt in Folge von Überschwemmung fremder Produkte zusammenbricht.

Abschließend für das erste Kapitel faßt Krugman seine Überlegungen noch einmal in der These: "Der Begriff der "Wettbewerbsfähigkeit" läßt sich auf ganze Volkswirtschaften nicht sinnvoll anwenden."(Krugmann 1999, S. 40) zusammen.

3. Kapitel III: Außenhandel, Arbeitsplätze und Löhne

In Kapitel III verfolgt Krugman weiter sein Ziel, gängige Meinungen und Ansichten einer Überprüfung anhand der vorhandenen Fakten zu unterziehen. Krugman behandelt die drei Faktoren – Außenhandel, Arbeitsplätze und Löhne – nicht getrennt, sondern interessiert sich für die gegenseitigen Implikationen. Für meine Darstellung werde ich dieses Kapitel in drei Teile auftrennen:

- 3.1. Ist der Welthandel für die Lohnstagnation verantwortlich?
- 3.2. Wie wirkt sich der Welthandel auf den Arbeitsmarkt aus?

3.3. Zusammenfassung und Fazit

3.1. Ist der Welthandel für die Lohnstagnation verantwortlich?

Tatsache ist eine – grob umrissen – abgeschwächte bis stagnierende Lohnentwicklung in den USA seit 1973. Selbst von 1973 bis heute läßt sich lediglich bei den gut Ausgebildeten überhaupt nur von einer Steigerung ihres Lohnes sprechen. Des Weiteren bezieht Krugman hier die rückläufige Entwicklung des industriellen Sektors mit ein. Die Zahlen zur Lohnentwicklung sehen folgendermaßen aus: Von 1945 bis 1973 ist mehr als eine Verdoppelung des Reallohns eines durchschnittlichen Arbeitnehmers zu verzeichnen, während von 1973 bis heute die Steigerung lediglich 6% beträgt und die Reallöhne der Arbeiterschaft sogar gefallen sind. Was die Industrie anbelangt, so ist zum Einen das Beschäftigungsvolumen seit 1950 ständig zurückgegangen, zum Anderen ebenso die Wertschöpfung dieses Sektors. Als Erklärung für diese Entwicklung bis 1970 ist allgemein anerkannt die Automatisierung heranzuziehen. Die Zeit von 1970 bis 1990 allerdings wird von Ökonomen nicht so einheitlich beurteilt. Eine gängige Auffassung ist, die stark angestiegenen Importe für die Deindustrialisierung verantwortlich zu machen. Damit werden die Gründe im Welthandel und dem internationalen Wettbewerb gesucht. Krugman dagegen betont, daß im gleichen Zeitraum auch die Exporte anstiegen und sieht das Phänomen auf dem Binnenmarkt begründet. Auch erkennt Krugman an, daß das andauernde Handelsbilanzdefizit der USA zur Schrumpfung des industriellen Sektors beigetragen hat – doch deckt er noch einen weiteren und wichtigen Grund auf: So hat sich die binnenwirtschaftliche Ausgabenstruktur seit 1970 stark verändert. Da die Nachfrage nach Dienstleistungen, v.a. Reisen und Gesundheit, stark gestiegen ist, mußte der Absatz klassischer Industriekonsumgüter zurückgehen, die sich zudem noch durch ein Maximum an Produktivität enorm verbilligten. Der Anteil der Industrie am BIP sank demnach im gleichen Zeitraum von 25% auf 18,4%.

3.2. Wie wirkt sich der Welthandel auf den Arbeitsmarkt aus?

Eine verbreitete Ansicht über die Beziehung von Lohnentwicklung und Welthandel ist laut Krugman das sog. "Faktorausgleichstheorem"(Krugman 1999, S. 62). Dieses besagt, daß sich bei Handelsbeziehungen zwischen armen und reichen Ländern die jeweiligen Lohnniveaus aneinander angleichen. Die Bezeichnung "armes" und "reiches" Land bezieht Krugman insbesondere auf das Niveau der Ausbildung: Das reiche Land verfügt über mehr hoch-qualifizierte Arbeitskräfte als das

arme Land. Die Entwicklung der Löhne sieht dann für eine hoch-integrierte Wirtschaft folgendermaßen aus:

	Löhne Fachkräfte	Löhne Ungelernte
Im reichen Land	↑	↓
Im armen Land	↓	↑

(Darstellung modifiziert nach Krugman 1999, S. 62)

Auch dieser häufig von angesehenen Ökonomen formulierten Ansicht tritt Krugman entgegen, indem er dem Faktorausgleichstheorem das Prinzip des "komparativen Vorteils"(Krugman 1999, S. 62) gegenüberstellt, welches das Phänomen der größer werdenden Kluft zwischen den Löhnen der gelernten und der ungelerten Arbeitskräfte besser erklärt – und welches insbesondere die Ursachen wiederum überwiegend im heimischen Markt begründet sieht. Auf den Punkt gebracht besagt das Prinzip des "komparativen Vorteils" folgendes: Bei Handelsbeziehungen zwischen reichen und armen Ländern exportiert das reiche Land Know-How-intensive Güter und importiert arbeitsintensive Güter; das arme Land verfährt entsprechend umgekehrt. Aus dieser Sicht ergeben sich folgende Konsequenzen: Im reichen Land steigt die Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften, während die Nachfrage nach Ungelernten sinkt. Je nach der Zugehörigkeit zu dem entsprechenden Sektor des Arbeitsmarktes steigen oder sinken die Löhne. Die Kluft zwischen den Löhnen wird demnach immer größer – das Lohngefälle steigt. Das Bestreben der Unternehmen zur Kostenreduzierung hingegen steuert dieser Entwicklung entgegen, indem es versucht, tendenziell die Zahl der Fachkräfte zugunsten von Ungelernten zu verringern. Krugman kommt hierbei zu dem Schluß, daß das Gesamtbeschäftigungsniveau bei beiden Arten von Beschäftigung unverändert bleibt. Da aber ein tatsächlicher Anstieg der Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften in den USA zwischen 1979 und 1989 festzustellen ist, kann dieser weder im "Faktorausgleichstheorem" noch im Prinzip des "komparativen Vorteils" begründet sein. Krugman sieht die Ursachen vielmehr in einer Nachfrageänderung innerhalb des industriellen Sektors der USA selbst. An dieser Stelle muß er allerdings zugeben, weder Zahlen noch eine belegbare Erklärung vorlegen zu können. Seiner Ansicht nach liegt die gesteigerte Nachfrage nach qualifiziertem Personal in der zunehmenden Computerisierung der Unternehmen.

Zu dem selben Schluß kommen auch Hans-Peter Martin und Harald Schumann, die die rasante Entwicklung neuer Informationstechnologien wie Mikroelektronik und Digitalisierung für die Veränderung der Produktionsorganisation und den Arbeitsmarkt verantwortlich machen. Die Auswirkungen sind zu erkennen in einer immer schnelleren Beschleunigung und Veränderung, in

steigender Arbeitslosigkeit mit hohen Folgekosten und einem Abbau der Mittelschichten. Durch die zunehmende Vernetzung von Konzernteilen gab es z.B. in der Automobilindustrie Effizienzsprünge von über 100% von Projektbeginn bis Produktionsstart (The Economist, 07.01.1995). Martin und Schumann beschreiben die Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt mit einem Beispiel aus der Softwareentwicklung. So heuern US-Firmen in Indien Computerfachleute zu Niedriglöhnen an um die heimischen, nun zu teuren Entwickler zu entlassen. Sie sprechen in diesem Fall von "brain shopping". In Anbetracht der spezifisch europäischen Probleme werfen Martin und Schumann die Frage auf, ob wir das Modell der "produktivsten Ökonomie der Welt" (USA) übernehmen sollen oder müssen, dabei sich aber immer größere Teile der Mittelschicht in der Unterschicht wiederfinden werden (Martin/Schumann 1997, S. 164-174).

Krugmans Fazit lautet kurz gefaßt, daß der gestiegene Umfang der Importe nicht verantwortlich gemacht werden kann für a) die Stagnation der Löhne, b) die Deindustrialisierung und c) die Problemsituation, in der sich die Niedriglohnbeschäftigten in den USA befinden.

3.3. Zusammenfassung und Fazit

Für dieses dritte Kapitel abschließend betont Krugman, daß die Wirtschaft natürlich und unabstreitbar Probleme hat, diese aber im Binnenbereich der jeweiligen Staaten zu suchen sind. Des weiteren sind diese Probleme zum größten Teil "hausgemacht" oder evolutionär bedingt und in vielen Fällen schlichtweg auf ein Produktivitätsdefizit zurückzuführen:

- Der Anteil des industriellen Sektors am BIP ist rückläufig, da die Verbraucher wertmäßig betrachtet weniger Industriegüter nachfragen
- Der Rückgang des Beschäftigungsvolumens im industriellen Sektor ist auf Rationalisierungen der Unternehmen zurückzuführen
- Die Dynamik der Lohnentwicklung ist abgeschwächt, bzw. teilweise ganz zum Stehen gekommen, da sich die Produktivitätssteigerungen abgeschwächt haben oder an ihre Grenze gestoßen sind.
- Die problematische Situation der ungelerten Arbeitskräfte geht darauf zurück, daß eine moderne High-Tech-Wirtschaft kaum noch Verwendung für sie findet.

4. Würdigung

Paul Krugman präsentiert sich uns als Kritiker mit scharfer Zunge von weit verbreiteten Thesen.

Seine Argumentation ist stimmig, doch werden zu oft relevante Nebenaspekte einer Entwicklung einfach übergangen. So hat man nach der Lektüre des "Mythos vom globalen Wirtschaftskrieg" den Eindruck, sämtliche Szenarien einer hoch-integrierten, global operierenden Wirtschaft mit allen negativen Auswirkungen existieren faktisch gar nicht, da nach Krugman "diese Interdependenzen geringer sind, als man gemeinhin glaubt." (Krugman 1999, S. 27) Völlig unterbewertet empfinde ich z.B. das Problem des "Systemwettbewerbs" (Messner 1999, S. 6) auf wirtschaftlicher Ebene. Die mit der Globalisierung exponentiell gestiegene Mobilität des grenzüberschreitenden Kapitals führt uns zu zwei Annahmen: "Es fließt bevorzugt dahin, wo die Renditechancen am höchsten und die Kapitalverkehrskontrollen am geringsten ausgeprägt sind." (Informationen zur politischen Bildung 1999, S. 62) Die Konsequenz ist heute schon – v.a. in den wohlfahrtstaatlichen Nationalstaaten – mehr als spürbar in Form von Steuertourismus. Der Systemwettbewerb ist des weiteren auch auf dem Politikfeld Umwelt zu beobachten. Da man für umweltverträgliche Wirtschaftsprozesse immer noch zusätzlich Kapital investieren muß, ist die nachvollziehbare Neigung da, dort zu produzieren, wo die umweltrechtlichen Auflagen am geringsten sind. Der Widerspruch zwischen dem Verursacher- und Betroffenenprinzip ist auf Umweltebene besonders deutlich. Ein einleuchtend erschreckendes Beispiel ist in "Die postnationale Konstellation und die Zukunft der Demokratie" von Jürgen Habermas zu finden: "Dafür genügt das Standardbeispiel des Atomreaktors, den eine benachbarte Regierung in der Nähe der eigenen Grenze nach anderen als den national verbindlichen Planungsverfahren und Sicherheitsstandards bauen läßt." (Habermas 1998, S. 108)

4.1. Eine persönliche Leseweise des "Mythos vom globalen Wirtschaftskrieg"

Bevor ich nun abschließe, werde ich noch ein paar ganz persönliche Eindrücke zu Krugmans Stil machen. Geht man mit der Intention einen wissenschaftlichen Text lesen zu wollen an Krugmans Werk, ist man über den oft aggressiven, populistischen Schreibstil verwirrt. Diese Verwirrung steigert sich noch, wenn man Krugmans Aussagen über seine Kollegen in der Ökonomie genauer betrachtet. Ein paar Beispiele dafür, wie Krugman über andere Ökonomen schreibt:

- in Bezug auf Ira Magaziner: "[...] nachdrücklich bewies, dass er seine Hausaufgaben nicht gemacht hatte." (Krugman 1999, S. 38)
- "Bei seiner Berufung [von Ira Magaziner; Anm. des Verf.] spielten natürlich viele Faktoren eine Rolle, nicht zuletzt wohl auch seine langjährige persönliche Freundschaft mit den Clintons." (Krugman 1999, S. 38)

- in Bezug zu den oben aufgeführten Thesen von Lester Thurow, Magaziner/Reich und John Major: "Ich finde diese Fehlleistung [von Major; Anm. des Verf.] eher noch unfassbarer als jene von Thurow einerseits und Magaziner und Reich andererseits." (Krugman 1999, S. 33)
- die Thesen von Thurow, Magaziner/Reich und Major umschreibt er als "„verbrochen“ von Leuten, die es eigentlich besser wissen müssten und könnten [...]." (Krugman 1999, S. 33)
- Eine Würdigung Thurow's leitet Krugman mit den Worten "Wie kann es einem intelligenten Menschen wie Thurow entgehen, [...]." ein. (Krugman 1999, S. 30)

Natürlich frischen Aussagen wie diese eine ökonomische Abhandlung auf, doch sind sie dann fehl am Platz, wenn der Autor selbst derartige sprachliche Überzeichnung bei anderen Ökonomen verurteilt. Genau dies geschieht, als Krugman auf Lester Thurow's Bestseller "Kopf an Kopf" zu sprechen kommt. Diesem wirft Krugman vor, durch plakative sprachliche Mittel hohe Verkaufszahlen erreichen zu wollen. Einen ganzen Abschnitt widmet Krugman seinem "Konkurrenten" bezüglich seines Bestsellers. Diesen komplett zu zitieren scheint mir nicht angebracht, doch empfehle ich den Absatz auf Seite 34 zur eigenen Lektüre, kommt doch an dieser Stelle der Mensch Krugman hinter all den Zahlen und Fakten zum Vorschein. Eventuell läßt sich auch etwas "menschlicher Neid" auf den Konkurrent Thurow herauslesen...

Literaturverzeichnis:

- Habermas, Jürgen: Die postnationale Konstellation und die Zukunft der Demokratie, in: ders.: Die postnationale Konstellation. Politische Essays, Frankfurt/Main 1998
- Informationen zur politischen Bildung: Globalisierung; Hrsg: Bundeszentrale für politische Bildung (BpB), Bonn 1999, Nr. 263/1999
- Krugman, Paul: Der Mythos vom globalen Wirtschaftskrieg. Frankfurt/Main 1999; daraus: Kap I S. 21-42 & Kap II S. 53-67
- Martin, Hans-Peter/ Schumann, Harald: Die Globalisierungsfalle. Der Angriff auf Demokratie und Wohlstand. Wien 1997
- Messner, Dirk: Globalisierung, Global Governance und Entwicklungspolitik. in: Internationale Politik und Gesellschaft (IPG), Hrsg. Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn 1999, Nr. 1/99, S. 5-18
- Meyers großes Taschenlexikon in 24 Bänden; Hrsg: Meyers Lexikonred.; Bibliographisches Institut & F.A. Brockhaus AG, Mannheim 1990, Bd. 11, S. 317

elektronische Publikationen:

- Kappler, Beat/Meier, Medard (1999): "Nur keine Angst vor Inflation",
URL:<http://www.bilanz.ch/archiv/0899/inhalt.shtml> (Stand: 07.10.1999), 3 Seiten.
- MIT/Krugman, Paul (1999): "The Official Paul Krugman Web Page",
URL:<http://web.mit.edu/krugman/www/> (Stand: 07.10.1999), 5 Seiten.

Ausgewählte Werke Paul Krugman's:

- "The Return of Depression Economics", W.W. Norton & Co, New York 1999
- "The Accidental Theorist: And other Dispatches from the Disual Science", W.W. Norton & Co, New York 1999
- "The Age of Diminished Expectations", MIT Press 1997
- "Pop Internationalism", MIT Press 1997
- "The Self-Organizing Economy", Blackwell Pub 1996
- "Peddling Prosperity", W.W. Norton & Co, New York 1995

22.06 .99

Referat von Thomas Breitner zu:

Paul Krugman: „Der Mythos vom globalen Wirtschaftskrieg“

Kap I: Internationale Wettbewerbsfähigkeit – eine gefährliche Obsession Kap III: Außenhandel, Arbeitsplätze und Löhne

Kapitel I: Internationale Wettbewerbsfähigkeit – eine gefährliche Obsession

- *Die Hypothese ist falsch:*
Wirtschaftliche Probleme sind in einer globalisierten Wirtschaft und dem internationalen Wettbewerb begründet

- *Eine Analogie ohne Sinn und Verstand*
Staaten und Unternehmen lassen sich in Bezug auf die Konkurrenzsituation / Wettbewerbsfähigkeit nicht miteinander vergleichen
 - a) Die weltwirtschaftlichen Verflechtungen sind geringer als allgemein angenommen
 - b) Der Welthandel ist kein Nullsummenspiel

- *Der sorglose Umgang mit Daten und Fakten*
Drei Beispiele für Fehlinterpretationen empirischer Daten:
 1. Außenhandelsdefizite und Verlust von hochwertigen Arbeitsplätzen
(Beispiel auf S. 29)
 2. Sektoren mit hoher Wertschöpfung
(Beispiel auf S. 30)
 3. Arbeitskosten
(Beispiel auf S. 32)

- *Der Reiz der Wettbewerbsmetapher*
Drei Gründe nennt Krugman für die weite Verbreitung der Wettbewerbsdoktrin:
 1. Die Wettbewerbsmetapher ist plakativ
 2. Die Wettbewerbsmetapher ist immer mit einem Sündenbock für eigene Fehlentwicklungen dienlich
 3. Die Wettbewerbsmetapher ist ein hervorragendes politisches Werkzeug: Sie paßt immer.

- *Die Gefahren der Wettbewerbsmanie*
Krugman nennt drei Hauptgefahren, wenn sich die Politik eines Staates in erster Linie an dem Aspekt

„Wettbewerbsfähigkeit“ orientiert:

1. Verschwendung von Steuergeldern
2. Protektionismus bzw. Handelskriege
3. Die nationale Politik kann in Mitleidenschaft gezogen werden

- *Der Kaiser ist nackt – nur wagt es keiner zu sagen*

Aus zwei Gründen wird nach Krugman an der These der Wettbewerbsfähigkeit festgehalten:

1. aus Hoffnung: Wettbewerbsdoktrin als Legitimationsfaktor
2. aus Angst: Die These der Wettbewerbsfähigkeit wird von den meisten „anerkannten“ Meinungsführern vertreten.

⇒ trotz allem gilt noch Krugmans immer wieder angeführtes Fazit:

„Der Begriff der Wettbewerbsfähigkeit läßt sich auf ganze Volkswirtschaften nicht sinnvoll übertragen!“

Kapitel III: Außenhandel, Arbeitsplätze und Löhne

- Für die geringen Steigerungen der Reallöhne wie der Schrumpfung des industriellen Sektors verantwortlich ist nicht der Welthandel, sondern fast ausschließlich Binnenfaktoren.

Lohnentwicklung: 1945 bis 1973 Verdopplung des Reallohns
 1973 bis heute Steigerung um 6% (Reallohn der traditionellen
Arbeiterschaft sogar gefallen)

Warum diese Lohnstagnation?

Nach der gängigen Meinung ist eine Wettbewerbsschwäche (plausible Verbindung von Wirtschaftsproblemen und globaler Weltwirtschaft) der Grund.

Der Anteil der Arbeitnehmer, die in der Industrie beschäftigt sind, ist seit 1950 ständig zurückgegangen – ebenso die Wertschöpfung:

- vor 1970: Automatisierung als Grund
- 1970 bis 1990: Anteil der Industrie am BIP sinkt von 25% auf 18,4%

Gründe:

1. Veränderung der binnenwirtschaftlichen Ausgabenstruktur: es wird mehr für Dienstleistungen (Gesundheit, Reisen etc.) ausgegeben
2. Durch die gestiegene Produktivität verbilligten sich Industriegüter gegenüber den Dienstleistungen um bis zu 22,9%
3. Die „Terms of Trade“ (Verhältnis zwischen Export- und Importpreisen) verschlechterten sich (siehe Seite 60)

- Geht der Welthandel zu Lasten der Ungelernten?

- Aus Sicht des Welthandels gibt es ein sog. „Faktorausgleichstheorem“ das besagt, daß sich bei Handelsbeziehungen zwischen armen und reichen Ländern die Lohnniveaus angleichen:

	Löhne Fachkräfte	Löhne Ungelernte
Im reichen Land	↑	↓
Im armen Land	↓	↑

Aber: Diese Annahme ist nicht durch empirische Daten gedeckt!

- Das Prinzip des „komparativen Vorteils“ kommt der Realität näher:
Bei Handelsbeziehungen zwischen reichen und armen Ländern exportiert das reiche Land know-how-intensive Güter und importiert arbeitsintensive Güter, das arme Land verfährt entsprechend umgekehrt.

→ im reichen Land steigt die Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften, die Nachfrage nach Ungelernten sinkt

→ Löhne steigen bzw. sinken

→ steigendes Lohngefälle

→ Reaktion: Tendenz zur Verringerung der Fachkräfte in den Unternehmen zugunsten der Ungelernten (billiger!)

→ Tatsächliche gesteigerte Nachfrage nach Fachkräften geht auf Nachfrageänderung innerhalb des industriellen Sektors zurück, nicht auf den Faktorpreisausgleich

Fazit:

Der gestiegene Umfang der Importe ist nicht verantwortlich für

- die Stagnation der Löhne

- die Deindustrialisierung

- die Problemsituation, in der sich die Niedriglohnbeschäftigten befinden

Abschließend betont Krugman, daß die Wirtschaft natürlich und unbestreitbar Probleme hat, diese aber im Binnenbereich zu suchen sind und zum größten Teil „hausgemacht“ oder „evolutionär bedingt“ sind:

- Anteil des industriellen Sektors am BIP rückläufig, da Verbraucher wertmäßig betrachtet weniger Industriegüter kaufen
- Beschäftigungsrückgang im industriellen Sektor rückläufig, weil Unternehmen rationalisieren
- Die Löhne stagnieren, da sich die Produktivitätssteigerungen abgeschwächt haben; bzw. an eine Grenze gestoßen sind
- Die problematische Situation der Ungelernten geht darauf zurück, daß eine moderne High-Tech-Wirtschaft kaum noch Verwendung für sie findet

Quelle: Paul Krugman: "Der Mythos vom globalen Wirtschaftskrieg", Frankfurt 1999, S. 21-42 (Kap. I) und S. 53-67 (Kap. III).