Wenn wir in Deutschland den Bedeutungsverlust der Gewerkschaften beklagen, dann gleicht die Entwicklung in den USA einem Desaster. Eine Entwicklung, die sich hier mustergültig aufführende Konzerne ausnutzen. Die Globalisierung erlaubt aus einzelwirtschaftlicher Sicht die Differenz zwischen relativ starken Gewerkschaften z.B. in Deutschland, schwachen wie in den USA bzw. das praktische Nichtvorhandensein z.B. in China als Kostenersparnis zu realisieren. Stefan Scheytt berichtet in einer bemerkenswerten Recherche vom Anti-Gewerkschaftskurs deutscher Unternehmen in den USA und geht dabei auch auf die spezifische Situation der Gewerkschaften in den USA ein. Von Orlando Pascheit

Einmal mehr, leider nicht oft genug, erfahren wir, wie hemmungslos, wie besinnungslos das Kapital im 21 Jahrhundert Profitmaximierung betreibt. In Deutschland wird von diesen Unternehmen bei ihrem Abgang häufig davon geredet, dass das hohe Wechselkursrisiko eine Produktion vor Ort erzwänge. Unter Tisch fällt dabei, dass Umweltschutz, Arbeitnehmerrechte, Gewerkschaften, die angemessene Löhne und soziale sowie Arbeitssicherheit aushandeln, für die Manager dieser Unternehmen – Unternehmer sind das schon lange nicht mehr – nur profitminimierende Betriebskosten darstellen. Die USA bieten bald chinesische Bedingungen, schade nur dass das deutsche Exportkapital noch nicht von China aus die Welt beliefern kann, wie z.B. Apple beim iPhone. Apple verkaufte 2009 sein Telefon in den USA für 500 Dollar – dabei belief sich die Gewinnspanne auf 64 Prozent. Man muss sich das einmal klar machen, Apple könnte die aus aller Welt zusammengeführten Teile auch in den USA produzieren, nur würde der Profit schrumpfen: Die Montage des iPhone kostet in China nur 6,50 Dollar, aber selbst bei 10 Mal höheren Lohnkosten in den USA verblieb Apple eine Gewinnspanne von 50 Prozent. Kein Wunder, dass sich die Aktienbesitzer und Manager freuen, wenn die “dämlichen” Kunden bei jedem Apple-Produkt Schlange stehen.

Nur, mit Freihandel hat das nicht mehr viel zu tun. Selbst in den Lehrbuchtheorien des internationalen Handels führt der Freihandel nur zu Wohlfahrtssteigerungen, wenn den Verteilungseffekten mit einer entsprechenden Umverteilungspolitik begegnet wird. Im Standardmodell steigt mit der Ausweitung des Handelsvolumens das Einkommen jener Produktionsfaktoren, welche in einem Land reichlich vorhanden sind und in der Exportproduktion eingesetzt werden, während die Produktion, die mit den Importgütern konkurriert, Einkommensverluste erfährt. In kapital- und humankapitalreichen Volkswirtschaften gehören die Kapitalbesitzer und deren Manager sowie best qualifizierten Arbeitnehmer zu den Gewinnern der Globalisierung. Die Einkommensdifferenz zwischen Kapitalbesitzern, hochqualifizierten Berufen und wenig Ausgebildeten kann nur durch wie auch immer gestaltete Umverteilung begegnet werden. Bleiben wir beim Apple Beispiel so

gehören die Apple-Entwickler in den USA und die Aktienbesitzer von Apple sowie die Manager zu den Gewinnern, d.h. aber dass die Gewinnspanne von 64 Prozent weder der chinesische noch der amerikanischen Volkswirtschaft zugutekommt. Einkommen und Vermögen konzentrieren sich zum Nachteil der normalen Arbeitnehmer, mit all den schädlichen Effekten für die Gesamtwirtschaft immer mehr. – Die Daten zu Apple sind nachzulesen in der auch sonst sehr interessanten Studie von Yuqing Xing und Neal Detert: "How the iPhone Widens the United States Trade Deficit with the People's Republic of China" [PDF – 110 KB].

Eine deutsche Zusammenfassung bietet Olaf Storbeck im Handelsblatt, der u.a. schreibt: "Es sind acht Worte, die die Globalisierung beschreiben und die gewaltigen Probleme, unter denen die Weltwirtschaft seit Jahren leidet. Acht Worte, die die Schwächen der traditionellen Außenhandelstheorie offenlegen. In winzigen, silbernen Buchstaben stehen sie auf der Rückseite jedes iPhones: "Designed by Apple in California – Assembled in China". Schonungslos führt die Studie eine Paradoxie der Globalisierung vor Augen: Industrieländer wie die USA sind weltweit vorne bei der Entwicklung von innovativen IT-Produkten, lassen die Geräte dann aber in Entwicklungs- und Schwellenländern produzieren und importieren sie. "High-Tech-Produkte wie das iPhone helfen daher nicht, die US-Exporte zu erhöhen, sondern tragen im Gegenteil dazu bei, dass das Handelsbilanzdefizit wächst", so Xing und Detert.

So neu ist die Schwäche der traditionellen Außenhandelstheorie allerdings nicht. Eine sorgfältige Lektüre der Hauptschrift ihres Begründers, David Ricardo (1817), zeigt, dass dieser selbst eine gewaltige Einschränkung macht. Die entscheidende ricardianische Determinante des Außenhandels, der den relativen komparativen Vorteil ausmacht, ist die die Nicht-Existenz von Kapitalwanderung, die das Produktivitätsgefälle zwischen In- und Ausland aufhebt, so dass in Ricardos Beispiel Tuch sowohl in Portugal als auch in England durch Kapitalwanderung mit der gleichen Produktivität hergestellt werden kann. Bereits Ricardo also hat die theoretische Möglichkeit, dass Kapital von einem Land in das andere wandere, um eine profitablere Anlage zu suchen, durchaus gesehen.*

Die traditionelle Außenhandelstheorie, auf die sich die Vorstellung von der wohlfahrtssteigernden Arbeitsteilung gründet, schwächelt dann nicht nur, sie ist tendenziell tot. Es gibt nur noch Standortwettbewerb. Die bei Ricardo sowie bei Heckscher-Ohlin, wie auch den Nachfolgemodellen, geltende Hauptvoraussetzung ist nicht mehr gegeben: Immobilität von Wissen und Kapital – Airbus als Beispiel für den Technologietransfer nach China. Sowohl das Gefälle bei Kapitalaustattung und damit auch Produktivität kann heute bei entsprechender Resorptionsfähigkeit mühelos überwunden werden. D.h. dass der komparative Vorteil von steigenden Skalenerträgen wissensintensiver Produktion, wie sie

Romer beschrieben hat, für die bisherigen Industrienationen verlorengeht, wenn sich Schwellenländer wie China dieses Wissen auch in aggressiver Form aneignen bzw. "geschenkt" bekommen. Vor diesem Hintergrund hat ja Samuelson in Bezug auf die Verlagerung von Produktion darauf hingewiesen, dass in der gegenwärtigen Form von Globalisierung nicht eine Winwin-, sondern eine Win-lose-Situation in den reichen Industrieländern entstehen könne. Der „New York Times" sagte Samuelson: „Bei Wal-Mart Lebensmittel 20 Prozent billiger einkaufen zu können reicht nicht notwendigerweise aus, um die Lohnverluste auszugleichen", die bei Produktionsverlagerung entstehen.

Was Yuqing Xing und Neal Detert und auch Storbeck nicht thematisieren, ist das Handelsregime der WTO, das Handelspartner nicht einmal zu einem Minimum an Standards bei Umweltschutz und Arbeiterrechten verpflichtet, was das globale Exportkapital weidlich auszunutzen weiß. Stärkere Gewerkschaften würden den Arbeitnehmern in den Schwellenländern wie auch in den entwickelteren Ländern zugutekommen, mit entsprechenden gesamtwirtschaftlichen Impulsen. – Mag sein, dass einige Produktionen nicht verlagert würden und die Profite der Konzerne bzw. der Aktionäre geringer ausfielen. Wäre das so schlimm?

* Für den Volkswirt der die Stelle überlesen hat: "In that case, the relative value of these commodities would be regulated by the same principle, as if one were the produce of Yorkshire, and the other of London; and in every other case, if capital freely flowed towards those countries where it could be most profitably employed, there could be no difference in the rate of profit, and no other difference in the real or labour price of commodities, than the additional quantity of labour required to convey them to the various markets where they were to be sold." Ricardo, D. (1817): On The Principles of Political Economy, and Taxation., London; Faksimile der Erstauflage, Düsseldorf 1988, S. 161