
Globalisierung, Arbeitslosigkeit und Einkommensverteilung

Rezension von: Horst Siebert (Hrsg.),
Globalization and Labor, Verlag J.C.B.
Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1999,
320 Seiten, DM 138.

Das Buch behandelt einmal mehr die Frage, welche Gründe für zwei zeitgleiche Phänomene der 1980er Jahre, nämlich den Anstieg der Arbeitslosigkeit in Europa und für die zunehmende Ungleichheit der Einkommen in den USA, gefunden werden können. Konkret wird gefragt, ob die Zunahme der Finanzströme und des Warenhandels – also die Globalisierung – verantwortlich gewesen sei, oder ob der technologische Wandel die bessere Erklärung sei.

Der Einfluß des Außenhandels auf die Beschäftigung und die Löhne ist schon unendlich oft untersucht worden. Die Idee ist, daß durch die sukzessive Liberalisierung des Handels mit Industrieprodukten die heimische Erzeugung nicht mehr mit den niedrigeren Löhnen in Entwicklungsländern konkurrieren könne und daher nach und nach Arbeitsplätze vor allem im Bereich der angelernten Tätigkeiten verloren gingen oder unter starken Lohndruck gerieten. Dadurch gehe die Schere zwischen dem Wohlstand der besser Qualifizierten und jenem der weniger Qualifizierten auf. Die spontanen Gegenargumente sind immer die viel höhere Produktivität in den Industrieländern und die geringe Bedeutung des Außenhandels für die Wirtschaft der USA und der EU, besonders des Außenhandels mit Entwicklungsländern.

Die endlose Debatte, ob diese Idee einen Wirklichkeitsbezug habe oder nicht, wurde 1996-97 durch Studien von Adrian Wood in England und von Dani Rodrik in den USA neu angeheizt. Das

Thema wird in dem Buch von Ed Leamer direkt behandelt. Sein Schluß: mit den verfügbaren Daten und Methoden sei der Streit eigentlich nicht entscheidbar. Es gebe leise Andeutungen, der Außenhandel sei mit eine Ursache für die wachsende Ungleichheit, aber eher nicht die entscheidende, denn sonst hätte die Ungleichheit in den USA nicht schon ab den späten 1960er Jahren zunehmen und die Zunahme nicht zu Beginn der 1990er Jahre aufhören dürfen. André Sapir als Kommentator ist da dezidierter: Die Außenhandelsthese überzeuge nicht; der technologische Wandel sei die Ursache. Jagdish Bhagwati legte in seinem Beitrag noch nach. Er läßt schon lange kein Argument mehr gelten, bei dem externe Ursachen für interne Probleme gesucht werden, wo es also nach Sündenbock riecht. Er vertritt die Auffassung, der Außenhandel habe die Beschäftigungschancen und Einkommen der Arbeiter in den USA gestützt, nicht ihnen geschadet. Insgesamt erscheint die Außenhandels- oder Globalisierungsthese bei der Konferenz keine Freunde gehabt zu haben. Leamer hatte offenbar eher die Rolle eines *advocatus diaboli* zu spielen.

Ein Spezialfall der Außenhandelsthese ist die Idee, die Arbeitsmigration sei in den USA Schuld an den Steigerungen der Ungleichheit. Bei Arbeitsmigration werden statt der Billiglohnprodukte sozusagen die Billiglöhner selbst „importiert“ (was faktisch einem erheblichen Zoll auf die Billiglohnprodukte gleichkäme, weil die Mindestlöhne in den USA noch immer ein Mehrfaches der durchschnittlichen Löhne in Mexiko oder Zentralamerika sind). Die Idee hat in akademischen Kreisen kaum Verfechter, und auch bei den US-Gewerkschaften nicht mehr. Bei der Tagung wurde sie offenbar nicht näher erörtert. Einzig Bhagwati kommt in dem Band darauf zu sprechen. Hätten früher die Entwicklungsländer gegen die Migration polemisiert, weil sie dabei einen Humankapitalverlust („*brain drain*“) erlitten, so sei es heute ironi-

scherweise umgekehrt, und die Industrieländer meinten, einen Teil „ihrer“ Erwerbstätigen vor Einwanderung schützen zu müssen. Das eine habe in Wahrheit so wenig empirische Grundlage wie das andere.

Auch die Idee, die Liberalisierung des Kapitalverkehrs sei die Ursache, ist eine Variante der AußenhandelsThese. Sie wird in dem Buch oft angesprochen: Veranlagungen werden rein nach ihrer Rentabilität getätigt und Investoren agieren auf einem Weltmarkt und haben vollständige Information über die Rentabilität. Insofern Kapitalinvestitionen getätigt werden, können die Produkte und Dienstleistungen vom Erzeugungsort zu den Absatzmärkten gehandelt werden. In der Folge sei der Handlungsspielraum der Staaten zunehmend eingeschränkt: „Increasingly the treasury or central bank may propose but the global bond market disposes“ (Deepak Lal, S. 212). Baldwin und Martin sowie Bayoumi schauen dabei auf die gesamten Finanzflüsse und vergleichen jeweils die 1990er Jahre mit dem Stand von 1914. Die erreichte Verflechtung der Ökonomien der Welt sei heute noch nicht wieder so groß wie 1914, aber Kommunikation und Transport seien viel schneller und vor allem billiger geworden, was die beiden Situationen nicht vergleichbar mache. Markusen sowie Lorz gehen nur auf die Standortentscheidungen für physische Investitionen ein. Beide unternehmen dabei rein modelltheoretische Überlegungen. Die „Standortentscheidungen“ von Wissen und Können – also beispielsweise von IT-Fachkräften – werden dabei nicht einbezogen.

Dem entgegengesetzt ist die Idee, die Zunahme der Ungleichheit sei technologischen Veränderungen geschuldet gewesen, welche die Nachfrage nach besser qualifizierten Arbeitskräften überproportional gesteigert hätten, so daß deren Löhne real stiegen, während die Löhne und Beschäftigungschancen der weniger qualifizierten (bzw. weniger qualifizierba-

ren) Arbeitskräfte unter dem Nachfrage-mangel zurückgingen. Wichtig ist an der These, daß sie nicht unbedingt beschleunigten Wandel voraussetzt, nur geänderten. Haskel und Slaughter und ihr Kommentator Matthias Lücke sowie Burda und Dluhosch und der Kommentar von Joop Hartog zeigen, daß die Technologietheorie nicht unplausibel ist, ihre empirische Prüfung aber bisher an vielfältigen Problemen der Modell- und Variablen-spezifizierung sowie Datenverfügbarkeit scheitert. Dieser Befund unterscheidet sich in nichts von jenem bei der AußenhandelsThese.

Jagdish Bhagwati warnt in seinem Beitrag ausführlich vor leichtfertigen Annahmen, es müsse Gewinner und Verlierer geben. Er macht einen Unterschied zwischen der Handelsausweitung, die es auf jeden Fall gegeben hätte, und der Handelsausweitung, welche sich durch Liberalisierungsschritte zusätzlich ergab. Er verweist auch darauf, daß die Ungleichheit als solche, etwa gemessen am Gini-Koeffizienten der Einkommen oder am Einkommensanteil der reichsten 5%, ja wohl uninteressant sei. Es komme darauf an, wie die Armen dabei aussteigen. Wenn die Ungleichheit zurückgehe, gleichzeitig die Einkommen der Armen aber nicht zunehmen, dann sei ja nichts gewonnen. Er nimmt die früheren Ängste der Entwicklungsländer aufs Korn, Außenhandel schade ihrer Entwicklung, und die neueren, wie er sagt, theoretisch tatsächlich begründbaren, nur empirisch unhaltbaren Ängste in Industrieländern, der Welthandel und die Einwanderung schaden den weniger qualifizierten Arbeitskräften. Empirisch gesehen habe der Außenhandel die nachteiligen Folgen des internen technischen Wandels in den USA abgeschwächt. Einwanderung habe den Effekt gehabt, die Arbeitsteilung in der US-Ökonomie so rationell wie möglich zu machen, was zu Wachstum, Beschäftigung und steigenden Einkommen für alle beigetragen habe.

Interessant ist auch, was fehlt. Kevin Murphy, heuer erst zum besten jüngeren Ökonomen der USA gewählt, und Lawrence Katz zeigten schon 1992, daß in den USA über die letzten fünfzig Jahren eine ziemlich kontinuierliche Ausweitung der Nachfrage nach gebildeten Arbeitskräften zu verzeichnen war, während das Angebot demographischen Schwankungen unterlag. Die Zu- und Abnahmen der Einkommensungleichheit stehen damit in Zusammenhang,¹ aber demographische Einflüsse werden von keinem der Beiträge in diesem Buch in Erwägung gezogen. Dazu gehört auch, daß Ed Leamer der einzige ist, der Veränderungen über einen etwas längeren Zeitraum – von Ende der 1960er Jahre weg – betrachtete. Goldin und Margo belegten bereits 1992, daß in den USA 1950 die Löhne über ein ungewöhnlich schmales Spektrum verteilt waren, und daß 1990 lediglich das Niveau von 1940 wieder erreicht worden war. Da die Lohndispersion seit 1990 nicht weiter zugenommen hat, wird man vielleicht vermuten können, das jetzige Niveau entspreche einer Art Gleichgewicht in einer Ökonomie wie jener der USA.

Der große Anteil an modelltheoretischen Erwägungen und ökonometrischen Überlegungen macht das Buch zu einer recht trockenen Lektüre, aber nach politischen Beiträgen, wie jenen von Hans-Werner Sinn oder Vito Tanzi, beginnt man dann doch wieder die trockenen, kunstgewerblichen Bemühungen der Modellentwickler und Modelltester zu schätzen. Der billige Sensationalismus und die dick aufgetragenen Schaulergeschichten ermüden doch ungemein rasch. Das ist außerdem genau jenes Material, das dem Populismus jedweder politischen Färbung Vorschub leistet.

Die Beiträge sind Momentaufnahmen der aktuellen Diskussion, von Ökonomen für Ökonomen. Bleibenden Wert werden sie vermutlich nicht behalten. Im

Grunde gehört das Buch ins Zeitschriftenregal. Die Beiträge vermitteln insgesamt den Eindruck, daß diese Fragen mit ökonometrischen Mitteln und auf der Ebene von Nationalökonomien vielleicht nie entscheidbar sein werden. Die Regressionen bekommen durch ihre Beliebtheit eine Bedeutungslosigkeit, weil jeder freie Wahl hat beim Bau des Modells und der Spezifikation der Variablen. Irgendetwas wird immer signifikant – wie auch nicht? Nationalökonomien als Analyseeinheit sind viel zu grob. Man wird auf der Ebene der Unternehmen weiterarbeiten müssen, was aber das Problem aufwirft, daß die Datensätze erst unter großem Zeit- und Geldaufwand und mit viel Geduld erstellt werden müssen und die Ergebnisse dann dennoch immer im Rang einer Fallstudie bleiben werden. Es zeigt sich auch, erstens, daß jeder seine empirische Evidenz hat, an die er glaubt und nach der er handelt, und daß, zweitens, die politischen Ansprachen – auch auf dieser Konferenz (Lal, Sinn, Tanzi) – Gewißheiten in Anspruch nehmen, die es nicht gibt. Daniel P. Moynihan, Sozialwissenschaftler und US-Senator, soll einmal gesagt haben, jeder sei zu seiner eigenen Interpretation berechtigt, aber nicht zu seinen eigenen Fakten. Die Politik – auch jene auf Ebene der Sozialpartner – wird sich (wieder) daran gewöhnen müssen, daß sie eben Politik ist und Politik sein muß, also mit interessengeleiteten falschen Gewißheiten operieren muß, weil jenes empirisch gesicherte Wissen, welches eine apolitische, rein technokratische Verwaltung benötigen würde, nicht verfügbar werden wird. Eben daraus aber ergibt sich der Imperativ durchgreifender Demokratisierung der Entscheidungsprozesse, denn alle gemeinsam bringen wir viel mehr Information in eine Entscheidung ein, als eine kleine Zahl von Politikern mit falschen Gewißheiten.

August Gächter

Anmerkung

¹ Katz, Murphy (1992); Welch, Murphy (1992).

Literatur

Goldin, Claudia; Margo, Robert A., The Great Compression: The Wage Structure in the United States at Mid-Century, in: Quarterly Journal of Economics 107/1 (1992) 1-34.

Katz, Lawrence F.; Murphy, Kevin M., Changes in Relative Wages, 1963-1987: Supply and Demand Factors, in: Quarterly Journal of Economics 107/1 (1992) 35-78.

Welch, Finis; Murphy, Kevin M., The Structure of Wages, in: Quarterly Journal of Economics 107/1 (1992) 285-326.