

Prof. Dr. Karl Albrecht Schachtschneider (Nürnberg)

Unechter Freihandel

„Freihandel“ ist das große Argument für die Freihandelsabkommen, jetzt mit Kanada (CEFTA) und mit den Vereinigten Staaten von Amerika (TTIP), das alle Kritik an diesen Abkommen zu ersticken sucht. Für gegenseitige Vorteile echten Freihandels fehlen aber die Voraussetzungen. Die Abkommen werden den unechten Freihandel verstärken, welcher den Nutzen der international agierenden Finanzoligarchie und ihrer Unternehmen stärkt, nicht den Wohlstand der Völker mehrt. Die Grundlagen der sogenannten Freihandelspolitik, der sich die Europäische Union verschrieben hat, sollten bedacht sein, bevor konkrete Freihandelsabkommen geschlossen werden. Ich äußere mich als Staatswissenschaftler, der notwendig Staatsrechtslehre und Volkswirtschaftslehre zur Einheit verbindet.

Die meist interessengebundenen, vielfach unkundigen Befürworter des Freihandels berufen sich auf eine Handelstheorie, die nie empirisch bewährt war oder zu falsifizieren versucht wurde oder auch nur werden konnte und schon lange nur noch als Modell in der Lehre genutzt wird. Diese Freihandelslehre ist auf David Hume, Adam Smith, David Ricardo und John Stuart Mill, auf große Staats- und Wirtschaftslehrer also, zurückzuführen und u.a. von Paul A. Samuelson, Wassily Leontief und Paul R. Krugman zusammen mit Maurice Obstfeld kritisch weiterentwickelt worden. Ein bedeutender Kritiker der doktrinären Freihandelslehre war schon in der Mitte des 19. Jahr-

hunderts Friedrich List. Weiterführende Kritik hat vor allem Joseph Stiglitz vorgetragen. Ich habe mich mit der Freihandelsdoktrin in: Verfassungsrecht der Europäischen Union, Teil 2: Wirtschaftsverfassung mit Welthandelsordnung, 2010, befasst.

Die optimale Allokation der Ressourcen wegen der komparativen Vorteile des Freihandels, das Ricardo-Modell, und die durch diesen bedingte Mehrung des allgemeinen Wohlstandes setzt selbst in den Modellen Märkte aller am Freihandel beteiligten Länder mit vollständiger Konkurrenz voraus. Selbst in diesen Modellen bedarf es komparativer Vorteile, die der Freihandel, immer eingebunden in eine vielfältige wirtschafts-, währungs- und sozialpolitische Ordnung, nicht als solcher mit sich bringt, auf die aber die Unternehmenspolitik der handeltreibenden Länder, insbesondere durch Liberalisierungsmaßnahmen, hinwirken kann. Die Produktion in Ländern mit (extrem) niedrigen Arbeitskosten mit dem Kapital und mit dem Wissen, das ganz oder zum Teil aus den Ländern mit hohen Arbeitskosten stammt, bringt jedenfalls keine komparativen Vorteile mit sich, wenn der Handel in den Hochlohnländern zur Arbeitslosigkeit führt, im übrigen auch nicht, wenn das in den Hochlohnländern erwirtschaftete Kapital in die Niedriglohnländer abfließt. Die Hochlohnländer werden von den multinationalen Unternehmen gemieden, sind aber Abnehmer der kostengünstigen Produkte aus den Nied-

riglohnländern, im übrigen weitgehend zu ihrem weitaus höheren Preisniveau. Die Gewinne sind hoch.

„Die Welt des Adam Smith und der Freihandelsverfechter, in der alle vom Freihandel profitieren, ist nicht nur eine mythische Welt vollkommener Märkte ohne Arbeitslosigkeit, es ist eine Welt, in der Risiken nicht von Belang sind, weil es vollkommene Versicherungsmärkte gibt, auf die die Risiken abgewälzt werden können, und in der immer vollkommener Wettbewerb herrscht, wo es keine marktbeherrschenden Microsofts und Intels gibt“ (J. Stiglitz, Die Chancen der Globalisierung, 2006, S. 98).

Um die Arbeitslosigkeit in den Hochlohnländern zu vermeiden, müssen deren Produkte auch in den Niedriglohnländern in der Menge abgenommen werden, die zumindest langfristig zu einem Zahlungsbilanzausgleich führt, auf den freilich auch die Währungspolitik Einfluss hat. Das Modell der komparativen Vorteile fingiert, dass alle Faktoren einer Volkswirtschaft, also Kapital und Arbeit (aber auch Grund und Boden sowie technisches und betriebswirtschaftliches Wissen) zum vollen Einsatz kommen und verspricht keine allseitige Wohlstandsmehrung im Falle relevanter Arbeitslosigkeit, der Störung des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts also, der wirtschaftlichen Instabilität eines Landes.

Freihandel eines Landes mit hoher Arbeitslosigkeit wegen der (unvermeidlichen) Inflexibilität der Arbeitskosten (Lebenshaltungsko-

sten insgesamt), bringt keinen komparativen Vorteil, sondern einseitig absolute Vorteile und einseitig absolute Nachteile. Das gilt jedenfalls im Verbund mit einer Kapitalverkehrsfreiheit, die es erlaubt, den Faktor Kapital, der im eigenen Lande aktiviert zu einem komparativen Vorteil führen könnte, in das konkurrierende und kooperierende Land, das schon über den Vorteil geringer Arbeitskosten verfügt, einzusetzen. Das ist die Lage Deutschlands und wohl auch der Vereinigten Staaten von Amerika. Voraussetzung komparativer Vorteile durch Handelsverkehr ist Faktorknappheit, welche jedem der miteinander Handel treibenden Länder die Erhöhung der Gesamtproduktion allein unmöglich macht. Möglich sein darf lediglich die Verschiebung des Einsatzes der Produktionsfaktoren unter den verschiedenen Produkten, so dass von einem Produkt weniger und von einem anderen Produkt dafür mehr produziert werden kann. Der komparative Vorteil des Handels mit einem anderen Land besteht darin, dass die Kosten einschließlich der Opportunitätskosten für die handelbaren Güter unterschiedlich sind, so dass die Gesamtproduktion beider Länder erhöht werden kann. Ohne die Ressourcenknappheit gibt es den komparativen Vorteil nicht, weil die Ressourcen des Inlandes genutzt werden können. Das kann auch der Faktor Arbeit sein, gegebenenfalls mit gesenkten Lohnkosten, obwohl Annahme des Ricardo-Modells die vollständige Konkurrenz auch des Arbeitsmarktes ist, bei der der

Preis und damit auch der Lohn ein von den Unternehmen nicht beeinflussbares Datum sind. Deutschland etwa leidet nicht unter Knappheit von Faktoren, weder von Kapital noch von Arbeitskraft, auch nicht an Grund und Boden oder Wissen. Die Kapazität der deutschen Industrie ist nur zu gut 80 % ausgelastet, die der USA weniger als 80 %. Deutschland kann jede Ware oder Leistung produzieren. Die Produktion verursacht lediglich höhere Kosten als in Billiglohnländern. Das ist letztlich ein Verteilungsproblem. Die Verlagerung der Produktion in die Billiglohnländer ist somit allein eine Frage der Kapitalrendite oder eben der Ausbeutung der Arbeitskräfte, nicht eine Wohlstandssteigerung aufgrund komparativer Vorteile des internationalen Handels, modelltheoretisch, erst recht nicht in der Wirklichkeit. Von Freihandel der internationalen Unternehmenstätigkeit zu sprechen, um diese zu legitimieren, ist Etikettenschwindel. Es handelt sich um unechten Freihandel, eine Form der Ausbeutung, ermöglicht durch eine gemeinwohlferne Politik.

Wenn alle Güter im Ausland nicht nur absolut, sondern auch komparativ kostengünstiger produziert werden und der Import den preisgünstigeren Konsum ermöglicht (Abschöpfung der Konsumentenrente), geraten die Leistungs- und Kapitalbilanz in eine allenfalls kurzfristig erträgliche Schieflage, wie das Beispiel der USA in dem letzten Jahrzehnt zeigt, das (verbunden mit der Verschuldung der Konsumenten) zur erneuten Weltwirtschaftskrise geführt

hat. Es entsteht ein monopolistisches Importangebot, das ein Ausbeutungsverhältnis zum Importland schafft. Das Importland ist gezwungen, die eigene Produktion einzustellen oder deren Kosten derart zu senken, dass seine Produkte exportfähig, wie es meist heißt: wettbewerbsfähig, sind. Dieser Exporteffekt kann auch durch Zölle, Höchstpreise oder Importquoten, vor allem aber durch Abwertung der Währung gefördert werden, die zugleich den Import verteuert, also in doppelter Weise protektionistisch wirkt, soweit nicht die Exporteure des Auslands durch Einnahmeverzicht reagieren. Abwertung setzt freilich die Währungshoheit voraus, die Deutschland durch die Europäische Währungsunion aufgegeben hat. Besondere Probleme hat geradezu unvermeidlich das Währungsreserveland, die USA, das sich „das Doppeldefizit in Leistungsbilanz und Budget“ (Wilhelm Hankel) zwar lange, aber nicht dauerhaft leisten kann. Die (weltweit wirksame) Kaufkraft beruht auf Verschuldung, zumal privater Verschuldung, die eine Kreditpyramide hat entstehen lassen, welche (weil ein Kartenhaus) zusammenbrechen musste, wie es denn 2008/9 mit der Folge einer Deflation geschehen ist. Deutschland hat Industrien, deren Produkte am Weltmarkt wettbewerbsfähig sind, etwa im Automobil- und vor allem im Maschinenbau, und vermag sogar (noch) Jahr für Jahr Exportüberschüsse zu erwirtschaften. Der wesentliche Grund ist zurzeit die für Deutschland weit unterbewertete Währung, also ein unsittliches Preisdum-

ping. Diese Exportüberschüsse gleichen aber schon jetzt den Verlust an Arbeit und damit Arbeitsplätzen nicht mehr aus. Selbst im erfolgreichsten Exportland verarmen breite Bevölkerungskreise. In Deutschland ist jeder Sechste armutsgefährdet. Dabei ist die Armut als ein Einkommen mit staatlichen Transferleistungen von weniger als 60% des Durchschnittseinkommens zugrunde gelegt. Mehr als 6 Millionen Menschen beziehen in Deutschland ALG II-Leistungen (Hartz IV) oder Sozialgeld. Die wirtschaftliche Entwicklung ist selten durch eine einzige Politik verursacht, jedenfalls nicht die Deutschlands. Die Aspekte zeigen, dass der internationale Handel nicht ohne weiteres mit Vorteilen aller beteiligten Länder verbunden ist, schon gar nicht aller Menschen in diesen Ländern, sondern auch Nachteile mit sich bringen kann, zumal ein Handel, der nicht dem Modell der Freihandelsidee entspricht.

„Die ungleichen Ausgangsbedingungen führen dazu, dass insgesamt mehr Länder zu den Verlierern gehören und dass es selbst in den erfolgreichen Ländern mehr Verlierer als Gewinner gibt“. „Tatsächlich ist es so, dass Freihandel, wenn man die Folgen unvollkommener Risikomärkte berücksichtigt, dazu führen kann, dass es allen schlechter statt besser geht. Dies ist darauf zurückzuführen, dass Freihandel für Haushalte wie für Firmen die Risiken erhöht“. „Politiker und Ökonomen, die versprechen, dass alle Menschen vom Abbau der Handelsschranken profitieren werden, sind

unehrlich. Laut Wirtschaftstheorie (und historischer Erfahrung) ist das Gegenteil richtig“ (J. Stiglitz, Die Chancen der Globalisierung, S. 104 bzw. S. 99, Fn. 14, bzw. S. 97, auch S. 10, 136).

Die Gewinne, welche die international agierenden Unternehmen aus dem grenzüberschreitenden Handel, euphemistisch Freihandel genannt, ziehen, sind nicht schon Vorteile des einen oder anderen Landes. Die Vor- und Nachteile sind nicht betriebs-, sondern volkswirtschaftlich zu berechnen.

Die unvollkommene Konkurrenz der realen internationalen Märkte führt nicht zur optimalen Allokation der Ressourcen aufgrund komparativer Vorteile, so dass dieses Modellargument für den Freihandel kraftlos ist. Eine gegen- oder allseitige Mehrung des Wohlstandes ist aus dem internationalen Handel der (sogenannten) Globalisierung nicht zu erwarten (P.A. Samuelson, Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization, in: The Journal of Economic Perspectives, Vol. 18, Nb. 3, Summer 2004, Page 135 ff.). Die unvollständige Konkurrenz der internationalen Märkte, die zu Monopolen und Oligopolen führt, kann wegen der Vergrößerung der Märkte Skaleneffekte haben, welche die Kosten der weltweiten Produktion mindern und damit Wohlstandsgewinne mit sich bringen. Paul R. Krugman und Maurice Obstfeld legen dar, dass unter fortgeschrittenen Industriationen in einer Branche der intraindustrielle

Handel keine komparativen Vorteile ergibt. Sie handeln ausdrücklich von der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft von 1950 bis 1980 (Internationale Wirtschaft. Theorie und Praxis der Außenwirtschaft, 7. Aufl. 2006, S. 179 ff., 182 f.). Der intraindustrielle Außenhandel könne aber im Modell des „monopolistischen Wettbewerbs“ durch Größenvorteile und Produktdifferenzierung Vorteile bringen. Die häufigste Marktstruktur sei allerdings die des Oligopols. Interindustrieller Handel, also Handel verschiedener Länder, der nicht auf eine Industrie beschränkt ist, könne durch komparative Vorteile und interne und externe Skaleneffekte Vorteile für alle beteiligten Länder, aber auch Nachteile für einige Länder mit sich bringen. Letztere würden ohne diesen Außenhandel besser stehen.

Festzustellen sind außerordentliche Profite der multinationalen Unternehmen, welche mit gewinnorientierter Standortwahl für ihre Betriebe verbunden sind (A.G. Scherer, Multinationale Unternehmen und Globalisierung, 2003, S. 80 ff.). Die multinationalen Unternehmen sind gewissermaßen eine Variante des Außenhandels. Selbst wenn deren Tätigkeit im Ausland das Bruttosozialprodukt wachsen und das Pro-Kopf-Einkommen (ein reines Rechenwerk) steigen lässt, führt das nicht zu mehr Wohlstand für die Bevölkerungen, sondern allenfalls zu höheren Einkommen kleiner Gruppen (A.G. Scherer, a.a.O., S. 79 f., 80 ff.). Vor allem profitieren die Unternehmen und deren Anteilseigner sowie einige wenige Ma-

nager von den Profiten (shareholder value). Kapitaleigner leben selten in den Ländern, in denen die gering bezahlten Arbeitskräfte produzieren, etwa in Bangladesh, Vietnam, Kambodscha oder auch in Indien, sondern meist in den Vereinigten Staaten von Amerika, in den Ölstaaten des Nahen Ostens, aber mehr und mehr auch in China oder auch in einigen Staaten Europas, wie in Deutschland, und lassen ihr Kapital über Versicherungen, Banken, Fonds dort einsetzen, wo die größte Rendite zu erwirtschaften möglich ist, meist in Schwellenländern, in denen wegen hinreichender Ausbildung und hinreichender Armut nicht nur brauchbare, sondern vor allem billige Arbeitsleistungen erbracht werden. Gestützt durch die Staaten, welche auf das Auslandskapital angewiesen sind und, meist wenig freiheitlich, für Disziplin und Ordnung sorgen.

Die freiheitlichen Staaten, in denen (vergleichsweise) demokratische und rechtsstaatliche Verhältnisse hinreichende soziale Gerechtigkeit, also auf der Grundlage der Gleichheit an Bedarf, an Leistung und durchaus auch am Markt orientierte Verteilung gewährleisten, sind nicht die bevorzugten Standorte arbeitsintensiver Produktion. Die Kapitalrendite wird, soweit sie überhaupt ausgeschüttet wird, von den Rentiers entweder verbraucht oder erneut angelegt, so dass die Volumina der Kapitalrendite (Dividenden, Zinsen) steigen und ein Wachstum der Profite nötig wird. Demgemäß sind die Renditeerwartungen der institutionellen Anleger in den letzten Jahrzehnten ständig

gestiegen. Sie werden (noch) mittels Entlassung von Arbeitnehmern in den Hochlohnländern (wie Deutschland) und entweder Rationalisierungen oder Standortverlagerungen in Niedriglohnländer erwirtschaftet. Die Unternehmensführer werden durch unsittliche Gehälter und Gewinnbeteiligungen ‚bestochen‘. Möglich ist diese Profitmaximierung allein dadurch, dass die Produkte aus den Billiglohnländern in den Hochlohnländern mit weitaus größerer Kaufkraft vertrieben werden (dürfen). Das Geschäft blüht, solange letztere über die ausbeutbare Kaufkraft verfügen. Ermöglicht wird dieses Geschäft einerseits durch die globale Kapitalverkehrsfreiheit für das Kapital der (sogenannten) westlichen Welt, aber auch der Ölstaaten, insbesondere gestützt auf Art. 63 Abs. 1 AEUV, und zum anderen durch die (weitgehende) Warenverkehrs- und Dienstleistungsfreiheit der Welthandelsorganisation.

Die multinationalen Unternehmen nutzen das umgekehrte Gefälle des Kapitalfaktors und des Arbeitsfaktors in den unterschiedlichen Regionen oder auch nur Gebieten der Welt. Das können sie, weil die technisierte Produktion in allen beteiligten Ländern durchgeführt werden kann, wenn die Staaten für die Grundvoraussetzungen, insbesondere eine leistungsfähige und leistungsbereite Arbeiterschaft (moderne Sklaven), gesorgt haben und der Transport keine prohibitiven Kosten verursacht, schon gar nicht die Kommunikation. Dabei werden Gemeinkosten, welche alle Menschen, ja alle

Lebewesen dieser Erde zu tragen haben, den Profiteuren des Außenhandels und der multinationalen Unternehmen nicht in Rechnung gestellt, nämlich die Umweltschäden des Transports, der durch die globalen Klimaveränderungen in das allgemeine Bewusstsein gerückt ist. Der Flugverkehr trägt zu den Umweltschäden genauso bei wie der Schiffsverkehr. Allein schon die Pflicht, „in Verantwortung für die künftigen Generationen die natürlichen Lebensgrundlagen ...“ zu schützen (Art. 20a GG), gebietet es, den Handelsverkehr möglichst einzuschränken. Einem derartigen menschheitlichen Rechtsprinzip hat die profitorientierte Freihandelsdoktrin des Gemeinschaftsrechts nichts entgegenzusetzen. Im Übrigen: Die Versorgungssicherheit in einer Welt der Kriege wird völlig ignoriert.

Das globale Ausbeutungsszenario hat mit dem Freihandel der komparativen Vorteile David Ricardos, der den gegenseitigen Wohlstand der beteiligten Länder, vor allem allerdings den des überlegenen Englands, im Auge hatte, nichts gemein. Die Ausbeutung ist zweiseitig. Kapitaleigner beuten die Arbeitskräfte in den weniger entwickelten Ländern im Fernen Osten, aber auch in Ost- und Südosteuropa aus, deren Löhne (zum Teil) menschenunwürdig sind, beuten aber auch die Verbraucher in den (bisher noch) hochentwickelten Ländern aus, die weit die Kosten übersteigende Preise zahlen (können), zum Teil wegen der Währungsverhältnisse und zum Teil, weil sie (noch) an den Leistungen der eigenen Wirt-

schaft durch Entgelte und Transferleistungen partizipieren, zum nicht unwesentlichen Teil aber auch auf Kredit (USA), der nicht zurückgezahlt werden kann und dessen Risiko unter Ausnutzung der Kapitalverkehrsfreiheit mit den Folgen der keinesfalls überwundenen Finanzmarktkrise 2008/9 ebenfalls globalisiert und, soweit es ging, mittels staatlicher Risikoübernahme, sozialisiert worden ist und durch die Maßnahmen der Europäischen Zentralbank weiter sozialisiert wird. Freilich sinkt die Kaufkraft der Bevölkerung ganz unabhängig von einem gewissen Wachstum, das nicht mehr ausreicht, um die Zinslasten zu tragen, und erst recht unabhängig von der Ausbeute einiger Weniger in Wirtschaft, Politik, Kultur und Sport.

Deutschland etwa ist (noch) exportfähig, ja exportstark, so dass noch nicht das fragwürdig berechnete Sozialprodukt, aber doch deutlich die Kaufkraft der Bevölkerung langsam, aber doch stetig sinkt. Der Export der deutschen Wirtschaft ist noch stark, aber nur, weil Deutschland wie auch Österreich und andere nördliche Mitglieder der Eurozone durch die in ihren Land weit unterbewertete Währung in der Europäischen Union und auch am globalen Markt begünstigt wird. Die Kosten der leistungswidrigen Währung trägt die Bevölkerung, deren Spareinlagen nicht verzinst werden, deren Lebensversicherungen sich nicht rentieren, deren Lebenshaltungskosten steigen, deren Einkommen sinken, deren Steuern und Gebühren steigen und deren Land verfällt. Die

Sozialdividende der Aufwertung wird den Deutschen vorenthalten. Die krassen Unterschiede der Kosten für die Arbeit und der am Markt in anderen Regionen erzielbaren Preise ermöglichen außerordentliche Kapitalrenditen. Unbeirrt von der Finanzkrise agieren die Banken und Scheinbanken mit den ‚erfolgreichen‘ Handlungsweisen fort, weil die Geldpolitik es ihnen weiter ermöglicht, ja dies sogar durch die Übernahme der Risiken privater Geldschöpfung durch die Zentralbanken essentiell fördert. Die in (mehr oder weniger) geschlossenen Volkswirtschaften normale Nähe der Preise zu den Kosten, das Optimum der Grenzkostenpreise des Modells der vollständigen Konkurrenz, ist verloren.

Die Ausbeutung durch die verschiedenen Varianten der Außenwirtschaft, der Globalisierung also, geht auch zu Lasten von Arbeitnehmern, zumal der gering qualifizierten Arbeitnehmer (Stolper-Samuelson-Theorem) und damit des Faktors Arbeit, der durch die niedrigen Verbraucherpreise scheinbar begünstigten Verbraucherländer, welche die durch den Standortwechsel oder auch durch den Import der in den Billiglohnländern produzierten Waren und Dienstleistungen arbeitslos gewordenen Menschen ihres Landes alimentieren müssen. Das kostet im Großen und Ganzen nicht weniger, sondern wegen der sozialen Folgeschäden eher mehr als die Entlohnung dieser Menschen für Arbeit. Volkswirtschaftlich müssen diese Transferleistungen den Preisen für die Waren und Dienstleistungen hinzuge-

rechnet werden. Die importierten Güter kosten die auf hohem Preisniveau verbrauchenden Länder mehr als wenn sie im eigenen Land mit den dort üblichen Arbeitskosten produziert worden wären, obwohl sie für den einzelnen Verbraucher preisgünstig sind. Immer ist die volkswirtschaftliche (makroökonomische) von der betriebswirtschaftlichen (mikroökonomischen) Betrachtung zu unterscheiden. Außerdem zahlen die Länder, deren Arbeitsplätze verlorengehen, mit der Würde der Menschen, denen die Arbeit genommen wird. Die Würde hat freilich keinen Preis (Kant) und wird darum von den Ökonomen nicht in Rechnung gestellt. Mit den entwürdigten Arbeitnehmern werden die Familien ruiniert und schließlich das Gefüge des Gemeinwesens destabilisiert. Die Wirklichkeit der Volkswirtschaften, deren Faktoren im Inland nicht ausgelastet sind, erweist das Gegenteil komparativer Vorteile durch den Außenhandel. Auch Skalenerträge kommen diesen Ländern jedenfalls nicht zugute, wenn die Massenproduktion in die Billiglohnländer verlagert ist. Der Freihandel hat nur komparative Vorteile, wenn, wie schon gesagt ist, alle Produktionsfaktoren, insbesondere Kapital und Arbeit, in den beteiligten Ländern voll eingesetzt sind. Wenn aber das Kapital nicht für Investitionen im eigenen Land genutzt wird oder die Arbeitskräfte brach liegen, kann das Land beide oder den einen oder anderen Faktor aktivieren, um seine Wirtschaft zu beleben. Das ist eine Frage der Anreize und/oder der Gesetze, auch der Schutz-

gesetze, also der vielgeschmähten Protektion. Wenn das im Inland generierte Kapital im Ausland investiert wird, obwohl es im Inland benötigt wird, ist das trotz aller Nähe der Kapitaltransfers in das Ausland zum Außenhandel mit der Freihandelslehre nicht mehr zu rechtfertigen. Es ist kein Freihandel, Arbeitskräfte des Auslands zu nutzen, wenn die Arbeitskräfte im Inland nicht beschäftigt werden. Die Einkommen im Inland müssen den Lebenshaltungskosten angepasst sein, notfalls durch staatliche Hilfe. Die Kapitaleigner können nicht erwarten, dass die Inlandslöhne an die Niedriglöhne anderer Länder angepasst werden, weil die Standortkonkurrenz diesen Anpassungsdruck auszuüben ermöglicht, schon gar nicht, wenn die Gewinne der Kapitaleigner geradezu explodieren. Der unechte Freihandel ist ein Lohnsenkungsprogramm. Die Schwäche der Gewerkschaften, aber auch die Notwendigkeit von Mindestlöhnen erweist diese Wirkung der kapitalistischen Globalisierung.

Keinesfalls ist die Absenkung des Lebensstandards der auf Arbeitseinkommen angewiesenen Bevölkerung der erhoffte Wohlfahrtsgegewinn des Freihandels. Bevor eine solche Lage entsteht, muss der Import der Güter unterbunden werden, die im Inland mit den Ressourcen produziert werden können, die wegen des Imports brach liegen. Eine der Lage gemäße Schutzpolitik auf der Grundlage des Freihandels hat schon Friedrich List 1841 empfohlen (Das nationale System der politischen Öko-

nomie, 3. Aufl. 1920, S. 415 ff.), der die „ewigen Deklamationen über die unermesslichen Vorteile der absoluten Handelsfreiheit und die Nachteile des Zollschutzes“ ironisiert hat. Eine sachgerechte Schutzpolitik halten aber selbst die eher neoliberal gestimmten Paul R. Krugman und Maurice Obstfeld für notwendig. Die Freihandelslehre sieht einen Vorteil darin, dass durch den Handel in allen beteiligten Ländern insgesamt die bestmögliche Produktivität erreicht wird, nicht aber in der Produktivität in einem besonders kostengünstigen Land. Das ist vielmehr ein Nachteil, den der Außenhandel und mehr noch der Standortwechsel mit sich bringen kann.

In Wahrheit werden die Unternehmens- und auch die Einkommensteuern, aber (tendenziell) auch die Sozialabgaben gesenkt, um den Standort Deutschland für die Kapitalverwertung attraktiv zu machen. Die verarmte Bevölkerung zahlt zum Ausgleich höhere Umsatz(Mehrwert)steuern. Die Einkommen gerade der Geringverdiener haben drastisch abgenommen. Der Sozialstaat wird durch diese Kostensenkungs- und Verarmungspolitik ruiniert.

Wohlstandsmehrung wird auch vom globalen Wettbewerb erwartet. Das mag im Modell der vollkommenen Konkurrenz richtig sein, aber dieses Modell entspricht nicht der Wirklichkeit und entsprach ihr nie. Auch dem unvollkommenen, aber (vermeintlich) funktionsfähigen Wettbewerb wird eine Wohlstandsmehrung nachgesagt. Freilich wird dem auch wider-

sprochen, mit weitaus mehr Überzeugungskraft. Das Unionsrecht folgt mit dem Prinzip des „wirksamen Wettbewerbs“ dem interventionistischen Konzept des funktionsfähigen Wettbewerbs weiter Oligopole und ist darauf ausgerichtet, durch internationalen Wettbewerb ebenfalls „günstige Auswirkungen“ zu erzielen. Abgesehen davon, dass es kein internationales Wettbewerbsrecht gibt, das irgendwelche Ziele zu erreichen vorgeschrieben hätte, geschweige denn die Zielerreichung bewirken könnte, ist die Konkurrenz der Unternehmen in unterentwickelten, wenig entwickelten und entwickelten oder gar hochentwickelten Volkswirtschaften überhaupt kein Wettbewerb im Rechtssinne; denn es mangelt an der dafür erforderlichen Chancengleichheit am Markt. Das sind vielmehr (illegale) zweiseitige Ausbeutungsverhältnisse, wie oben ausgeführt, die einem Dritten, den Kapitaleignern (und deren Lakaien in der Politik), Vorteile bringen, sonst niemandem.