

Zweiter Zyklus der Kempfenhausener Gespräche

Strukturwandel der Arbeitswelt: Entwicklungschancen für Mensch und Gesellschaft?

Erstes Gespräch:

Globalisierung der Wirtschaft und gesellschaftlicher Strukturwandel: Chancen und Risiken für Deutschland und Europa

Norbert Reuter

Wettbewerbsfähigkeit oder Sozialstaat?

Wirtschaftspolitische Perspektiven reifer Industriegesellschaften zwischen binnen- und weltwirtschaftlichen Anforderungen

Die wirtschaftlichen und sozialen Entwicklungen in den Industrieländern geben wenig Anlaß zu Optimismus. Maßgeblich hierfür ist die anhaltende und sich tendenziell verschärfende Massenarbeitslosigkeit, die mit einer sozialen Polarisierung der Gesellschaft einhergeht. Die zunehmenden Finanzierungsprobleme der sozialen Sicherungssysteme, die steigende Staatsverschuldung und stagnierende oder sogar sinkende Masseneinkommen spiegeln diese Entwicklung auf der Verteilungsseite wider. In der Vergangenheit war wirtschaftliches Wachstum ein probates Mittel, das immer wieder entscheidend zur Überwindung wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Krisen beigetragen hat. Die Zeichen mehren sich jedoch, daß in Zukunft realistischerweise vom Wirtschaftswachstum kein signifikanter Beitrag zur Problemlösung mehr erwartet werden kann. Hierfür lassen sich im wesentlichen fünf Argumente anführen:

1. Eine Analyse der historisch einmaligen Ursachen der hohen Wachstumsraten des Sozialproduktes in der Nachkriegszeit und ihrer kontinuierlichen Abschwächung über den Zeitraum der letzten 30 Jahre zeigt, daß langfristig nur noch mit geringen oder sogar ausbleibenden Wachstumsraten zu rechnen ist.
2. Unterstützt wird dieses Ergebnis durch eine Betrachtung des faktischen Verlaufs des bundesdeutschen Sozialprodukts. Es läßt sich heute rückblickend feststellen, daß die Entwicklung des realen Bruttoinlandsprodukts entgegen allen Voraussagen zu keiner Zeit exponentiell, sondern immer "nur" linear verlaufen ist. Vor diesem Hintergrund stellen die abnehmenden Wachstumsraten des Sozialprodukts alles andere als einen Trendbruch dar, sondern sind lediglich normaler Ausdruck dieser nun seit bereits über 45 Jahren anhaltenden Bewegung. Sollte sich dieses lineare Wachstum des Sozialprodukts auch in die Zukunft fortsetzen, werden selbst niedrige Wachstumsraten von derzeit 2-3 v.H. langfristig weiter unterschritten.
3. Eine Abkopplung der Arbeitsmarktentwicklung vom Sozialproduktwachstum („jobless growth“) ist festzustellen.
4. Wirtschaftliches Wachstum verstärkt grundsätzlich ökologische Probleme,

die die Gattung Mensch zunehmend kollektiv bedrohen. Um eine globale „Ökokatastrophe“ (Vorholz 1996) zu verhindern, gleichzeitig aber Niedrigsteinkommensländern noch Entwicklungschancen zu lassen, müßte – unabhängig von der Frage, ob weiteres Wachstum noch möglich ist – in den Ländern, die bereits einen hohen Lebensstandard erreicht haben, auf weiteres umweltbelastendes Wachstum verzichtet werden.

5. Seit über zwanzig Jahren ist eine Abkopplung der Wohlstandsentwicklung vom Wachstum des Sozialprodukts zu beobachten, so daß sich die Sinnhaftigkeit weiteren Wirtschaftswachstums verstärkt stellt (Diefenbacher 1995).

Vor diesem Hintergrund schwindet das Vertrauen in die alte Industriegesellschaft, die immer auch Wachstumsgesellschaft war. Hierzu trägt wesentlich bei, daß selbst größte Bereitschaft zur individuellen Leistung kein Garant mehr für gesellschaftlichen Aufstieg, in Zeiten der Massenarbeitslosigkeit nicht einmal mehr Garant für ein menschenwürdiges Ein- und Auskommen ist. Zunehmend fühlt sich der einzelne anonymen Kräften ausgeliefert, die er selbst nicht beeinflussen kann. Verunsichernd kommt in dieser Situation hinzu, daß vor dem Hintergrund der umfassenden Globalisierung einst nationaler Wirtschaftsaktivitäten möglicherweise Veränderungen erzwungen werden, die nicht mehr nach Maßgabe gesellschaftlicher oder gar individueller Bedürfnisse politisch gesteuert werden können. Das in der jüngeren Vergangenheit in den Industriegesellschaften keimende Gefühl, daß an grundlegenden Veränderungen kein Weg mehr vorbei führt, wächst sich zur Gewißheit aus. Allerdings ist ein Konsens über die grundsätzliche Richtung dieser Veränderungen nicht absehbar, vielmehr stehen sich diametral widersprechende Vorstellungen über die Ursachen der Krise und der sich daraus ergebenden Therapien gegenüber.

Das Versprechen der Industriegesellschaft

Obwohl heute der Begriff der Krise aus der Diskussion um die Gegenwart und die Zukunft der Industriegesellschaft nicht mehr wegzudenken ist, war das Versprechen der Industriegesellschaft ein ganz anderes. Der Prozeß der Industrialisierung hatte seit dem Ende des 18. Jahrhunderts zu einem historisch einmaligen Wachstums- und damit zusammenhängenden Wohlstandsschub

geführt. Innerhalb weniger Generationen wurde die allgegenwärtige Knappheit, die jahrhundertlang konstitutiv zum menschlichen Dasein gehörte, in den Industrieländern nicht nur überwunden, sondern geradezu in ihr Gegenteil verkehrt. Die Lösung der wirtschaftlichen Probleme der Menschen schien unmittelbar bevorzustehen, so daß sich die – allerdings an Bedingungen geknüpfte – Vorhersage John Maynard Keynes´ zunächst zu bewahrheiten schien, der 1930 geschrieben hatte:

„Zum ersten Male seit seiner Erschaffung wird somit der Mensch vor seine wirkliche, seine beständige Aufgabe gestellt sein, wie seine Freiheit von drückenden wirtschaftlichen Sorgen zu verwenden ist, wie seine Muße auszufüllen ist, die Wissenschaft und Zinseszins für ihn gewonnen haben, damit er weise, angenehm und gut leben kann.“

Um auf die qualitativen Veränderungen, das grundsätzlich Neue dieser Zeit hinzuweisen, prägte John Kenneth Galbraith (1973), nicht ohne kulturkritischen Unterton, für diesen Entwicklungsstand den Begriff der „Überflußgesellschaft“. Ein kontinuierlich steigender Lebensstandard, das Verschwinden von Armut und die Aufrechterhaltung von Vollbeschäftigung, kurz, ein Leben in Überfluß und Wohlstand, schien das Versprechen der marktwirtschaftlich organisierten und demokratischen Industriegesellschaften westlichen Musters zu sein, so daß nach dem Zusammenbruch der sozialistischen Systeme in Osteuropa und dem damit verbundenen Wegfall der Systemalternative die These vom „Ende der Geschichte“ (Fukuyama 1989 und 1992) breiten Anklang fand.

Der Wandel der Industriegesellschaft

Maßgeblich für die geradezu paradiesischen Prognosen über die Zukunft industrieller Systeme war die Einschätzung der langfristigen Wirkung des technischen Fortschritts oder – wie man heute wertneutraler formuliert – der technischen Entwicklung. Die Technik bzw. die technische Entwicklung als Konstituens der Industriegesellschaft hat die Überwindung der Mangelgesellschaft durch eine kontinuierliche Abfolge von bedeutenden und weniger bedeutenden Prozeß- und Produktinnovationen bewirkt. Gerade in der Kombination dieser beiden Hauptbestandteile der technischen Entwicklung liegt das Erfolgsgeheimnis der Industriegesellschaft.

Prozeßinnovationen haben zu gewaltigen Produktivitätssteigerungen beigetragen, indem das Verhältnis von Out- zu Input beständig vergrößert wurde. Die damit verbundene Einsparung von Kapital und Arbeit war die *conditio sine qua non* für Produktinnovationen, da erst hierdurch Produktionsfaktoren für neue Verwendungen verfügbar wurden. Dieser sogenannte „Freisetzungseffekt“ der technischen Entwicklung war unter den Bedingungen einer Mangelwirtschaft gesamtgesellschaftlich zu begrüßen, auch wenn er nie ganz problemlos war, wie die Einführung von Webstühlen in England in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts zeigt. Unter den Bedingungen einer Mangelwirtschaft wird dieser Effekt der technischen Entwicklung aber immer wieder kompensiert, da für die Umsetzung von Produktinnovationen Arbeitskräfte gebraucht werden („Kompensationseffekt“). Die Geschichte der Industriegesellschaft hat damit lange Zeit dem Earl of Lauderdale Recht gegeben, der 1812 die Gesetzesvorlage zur Einführung der Todesstrafe auf Sabotageakte an Maschinen im Britischen Oberhaus damit verteidigte, daß „schon kurze Zeit nach der Einführung besserer Maschinen der Bedarf an Arbeitskräften größer sein wird als je zuvor.

Offensichtlich handelt es sich hier jedoch nicht um ein universell geltendes Gesetz, wie die Erfahrung der letzten Jahrzehnte zeigt. Im Rahmen der Entwicklung moderner Industriegesellschaften gewinnt mit zunehmender gesamtwirtschaftlicher Güterausstattung der Freisetzungseffekt gegenüber dem Kompensationseffekt zunehmend die Oberhand. Die Gründe hierfür sind vielfältig und interdependent: Mit zunehmendem Entwicklungsgrad sinkt der

privatwirtschaftliche Bedarf an Arbeitskräften in den alten Industrien als Resultat voranschreitender Produktivitätssteigerungen auf der einen und zunehmender Sättigungstendenzen bei der Nachfrage nach diesen Produkten auf der anderen Seite. Technisch-ökonomische Entwicklungsgrenzen, die für jeden Markt bzw. jede Branche grundsätzlich bestehen, leiten den Übergang in die stagnative Phase entwickelter Märkte ein. So lange immer wieder neue Produktmärkte entstehen, wird die Stagnation in einzelnen Sektoren durch Expansion neuer Sektoren aufgefangen, so daß trotzdem gesamtwirtschaftliches Wachstum zu verzeichnen ist. Probleme entstehen in dem Moment, in dem es trotz steigender Aufwendungen für Forschung und Entwicklung einerseits und Absatzsicherung (Werbung) andererseits immer weniger gelingt, neue oder latent vorhandene Bedürfnisse zu wecken und damit ganz neue Märkte zu erschließen. Eine Weile können sich alte Märkte noch mit Produktvariationen und Scheininnovationen halten. Langfristig wird sich hierdurch der tendenzielle Fall der Profite und infolgedessen ein Schrumpfen dieser Märkte nicht verhindern lassen. In einzelnen Bereichen „freigesetzte“ Beschäftigte kommen allerdings in zunehmendem Maße nicht mehr wie in der Vergangenheit in neu entstehenden Sektoren unter, der Strukturwandel gerät ins Stocken, Arbeitslosigkeit wird von einem konjunkturellen zu einem strukturellen und damit dauerhaften Phänomen.

Verschärfend tritt hinzu, daß die sinkenden Möglichkeiten, über expansive Strategien Gewinnspannen halten oder erweitern zu können, zu einer gesamtwirtschaftlich nachteiligen Umorientierung unternehmerischen Handelns führen: Kostenreduktion durch verstärkte Rationalisierung und die gleichzeitige Senkung der Arbeitskosten pro Zeiteinheit (Durchsetzung niedrigerer Löhne, interne und externe Flexibilisierung von Arbeit, Deregulierung, „outsourcing“ von Arbeitsverhältnissen etc.) treten an die Stelle von Produktionsexpansion. Gleichzeitig nimmt die Exportorientierung zu, um das Zusammentreffen von inländischen Sättigungstendenzen und abnehmender Nachfragedynamik infolge stagnierender Masseneinkommen durch die

Erschließung neuer Wachstumsregionen zu kompensieren. Damit erhält die Frage der Produktionskosten eine neue Dimension, da nun in bisher nicht gekannter Weise mit den Produktions-, Lohn- und Sozialbedingungen des Weltmarktes konkurriert werden muß (Reuter 1996).

Bereits hier zeigt sich, daß Globalisierung nicht nur einseitig eine Konsequenz sinkender Transportkosten und wachsender weltweiter medialer Vernetzung ist, sondern auch eine objektive Folge der systemendogenen Suche nach Verwertungsmöglichkeiten überschüssigen Kapitals in reifen Industrieländern.

Offensichtlich läßt sich also nicht pauschalierend von „der Industriegesellschaft“ sprechen, sondern es muß zwischen einer frühen und einer späten Phase unterschieden werden. Demzufolge muß es auch unterschiedliche Wirtschaftspolitiken für die jeweiligen Phasen der Industriegesellschaft geben.

Die frühe Phase zeichnet sich dadurch aus, daß das gesamtwirtschaftliche Nachfragereservoir unbegrenzt erscheint und nur vom Angebot begrenzt wird. Diese Konstellation ist für unternehmerisches Handeln ideal; verfügbare

Gewinne werden wie selbstverständlich in neue Produktionsanlagen investiert, sei es, um vorhandene Kapazitäten zu erweitern oder um neue Produkte auf den Markt zu bringen. Die Absatz- und damit verbunden die Renditeerwartungen werden aufgrund der dynamischen Nachfrage immer wieder erfüllt, so daß kein Anlaß besteht, Gewinne nicht immer wieder zu investieren. Das Akkumulationskarussell kommt in Fahrt; von den sich ergebenden hohen Wachstumsraten profitieren alle: Die Unternehmer durch hohe Gewinne, die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer durch reichliche Arbeitsgelegenheiten und steigende Realeinkommen, der Staat durch hohe Steuereinnahmen, die er wiederum zur Steigerung der kollektiven Wohlfahrt und zum Ausbau und zur Absicherung der sozialen Sicherungssysteme verwenden kann. Diese wirtschaftliche Konstellation beschreibt die Situation Deutschlands und vieler anderer Industrieländer für einen Zeitraum von 20 bis 25 Jahren nach dem Zweiten Weltkrieg.

Bedingt durch die ungeheure Produktivitäts- und Produktentwicklung und die mit der einsetzenden Massenproduktion verbundene Reduzierung von Herstellungskosten pro Einheit, die zu erheblichen Preissenkungen führt, beginnt der Wandel der Industriegesellschaft. Das Angebot holt gewissermaßen die Nachfrage sukzessive ein. Fortan nimmt das unternehmerische Risiko für Investitionen zu, die Wahrscheinlichkeit von Fehlinvestitionen steigt. Die sinkende „Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals“ (Keynes), d.h. die rückläufige Renditeerwartung von Investitionen veranlaßt Unternehmer, Gewinne lieber vergleichsweise sicher auf Kapitalmärkten anzulegen als sich auf unsichere Investitionen einzulassen. Dies als irrationale Handlungen oder als grundsätzliches Versagen der Unternehmer („Nieten in Nadelstreifen“) zu brandmarken, zeigt, daß Vorstellungen über den langfristigen Wandel von Industriegesellschaften fehlen und stillschweigend von der Möglichkeit ewigen Wachstums ausgegangen wird. Dabei müßte für historisch denkende Ökonomen die Erkenntnis geradezu selbstverständlich sein, daß, wie Karl Georg Zinn (1994) formuliert, die Wirtschaftsdynamik notwendigerweise nach erfolgtem Wiederaufbau und bei abnehmendem Bevölkerungswachstum nachlassen muß, der Wachstumsprozeß also aus sich selbst heraus seine Grenze erzeugt, die „um so rascher erreicht (wird), je stärker und störungsfreier die Expansion verläuft.“

Die Prämissen der vorherrschenden Wirtschaftspolitik

Die Tatsache, daß in der Vergangenheit das Wachstum des Sozialprodukts eng mit einer anhaltenden Wohlstandssteigerung verbunden war, wird von der herrschenden Wirtschaftstheorie und -politik unreflektiert in die Zukunft hinein projiziert. Aus diesem Grunde dominiert die Vorstellung, der Güter und Dienstleistungsberg könne und müsse für alle Ewigkeiten beständig wachsen, da dies Voraussetzung für jede weitere Wohlstandssteigerung sei. Geringes oder ausbleibendes Wachstum des Sozialprodukts kann vor diesem Hintergrund nicht als Erfolg und Indikator einer wachsenden Überwindung von Knappheiten und einer steigenden Bedürfnisbefriedigung verstanden werden, wie es viele Ökonomen in der Vergangenheit gesehen haben, sondern muß notwendigerweise als das eigentliche Übel erscheinen, das es zu überwinden

gilt. Ohne diese Annahme grundsätzlich zu hinterfragen, werden zwei Bedingungen als universell gültig unterstellt:

1. Die Möglichkeiten zu Inventionen und Innovationen sind zu allen Zeiten grundsätzlich gleich und unbegrenzt.

2. Bedürfnisse sind ebenfalls unbegrenzt und können im wesentlichen nur materiell befriedigt werden.

Ohne dies an dieser Stelle ausgiebig diskutieren zu können, lassen sich doch

in Kürze eine Reihe von Argumenten gegen diese Thesen anführen: Die Tatsache, daß auf der Angebotsseite ein immer größerer finanzieller, institutioneller und organisatorischer Aufwand betrieben werden muß, um grundsätzlich neue und zusätzliche Produkte auf den Markt zu bringen, spricht dafür, daß die technische Entwicklung selbst einem ertragsgesetzlichen Verlauf unterliegt. Dies bedeutet, daß gleiche Wachstumsraten ein immer höheres reales Investitionsvolumen, einen immer höheren Forschungs- und Entwicklungsaufwand erfordern, so daß das Wachstumspotential der technischen Entwicklung sukzessive abnimmt. Der zu beobachtende langfristige Anstieg sowohl des Kapitalkoeffizienten (Quotient aus Kapitaleinsatz und Produktionsergebnis) wie der Kapitalintensität (Quotient aus Kapital- und Arbeitseinsatz) in den reichen Volkswirtschaften untermauert diese These von der empirischen Seite her (Afheldt 1994).

Auf der anderen Seite haben in der Vergangenheit Ökonomen gestützt auf historische, soziologische und ethnologische Untersuchungen immer schon die These von der Unbegrenztheit der Bedürfnisse hinterfragt. Da eine Reihe von Bedürfnissen, wie z.B. das Bedürfnis nach Muße oder Sparen, grundsätzlich nicht durch (neue) Produkte zu befriedigen ist, diese Bedürfnisse aber gerade in entwickelten industriellen Gesellschaften, in denen die Grundbedürfnisse weitgehend gesättigt sind, relevant werden, kann der These, von seiten der Bedürfnisse stehe einer ständigen Erweiterung der konsumierbaren Güterpalette nichts im Wege, keine universelle Gültigkeit zugemessen werden. So ist etwa die Befriedigung des Bedürfnisses nach Wohnung, Kleidung oder Mobilität cum grano salis auf mehr materielle Produktion angewiesen als die Befriedigung des Bedürfnisses nach Bildung, Ruhe, Erholung und insbesondere Vorsorge durch Ersparnisbildung. Die Tatsache, daß die zuletzt genannten Bedürfnisse zunehmend in entwickelten Industrieländern relevant werden, erklärt den relativen Bedeutungsverlust der materiellen Produktion und die gleichzeitige Aufwertung einer immateriellen, weniger wachstumswirksamen Bedürfnisbefriedigung, wozu gerade auch die Nachfrage nach Dienstleistungen gehört. Die steigenden Aufwendungen zur Absatzsicherung von Produkten durch Marketing lassen sich als unmittelbaren Beleg dafür anführen, daß spezifische Bedürfnisse bzw. die Nachfrage und nicht mehr das Angebot wie in der Vergangenheit der grundsätzlich limitierende Faktor in entwickelten industriellen Systemen sind.

Im Rahmen der herrschenden Wirtschaftspolitik und der sie fundierenden angebotstheoretischen Ökonomik werden solche Einwände entweder nicht zur Kenntnis genommen oder als irrelevant und als außerhalb des Gegenstandsbereiches der Ökonomik liegend abqualifiziert. Hiervon ist ihre Problemwahrnehmung entscheidend geprägt. Wenn die Überzeugung leitend ist,

daß das Inventions- und Innovationspotential unbegrenzt ist und seitens der Nachfrage bzw. der Bedürfnisse grundsätzlich keine Aufnahmegrenzen für materielle Güter bestehen, kann dies nicht ohne Folgen für das wirtschaftspolitische Handeln bleiben: Die Krise der Industriegesellschaft muß vor diesem Hintergrund notwendigerweise primär als Problem nicht ausreichender (Gewinn-) Anreize für unternehmerisches Handeln verstanden werden, Arbeitslosigkeit als letztlich freiwillig gewählt und/oder Ausdruck mangelnder Initiative.

Vor diesem Hintergrund greift die Kritik an wirtschaftspolitischen Konzepten etwa der Bundesregierung zu kurz, wenn unterstellt wird, die von ihr initiierte Umverteilung von unten nach oben sei klientelorientierter Selbstzweck. Tatsächlich zwingt die spezifische Problemwahrnehmung zu angebotsorientierten wirtschaftspolitischen Maßnahmen. Insofern muß der Schwerpunkt der Auseinandersetzung über eine „richtige“ oder „falsche“ Wirtschaftspolitik auf eine Diskussion über die zugrundeliegenden Ursachen und Prämissen hin verlagert werden. Nur auf der Grundlage eines geänderten Problembewußtseins ist eine andere Wirtschaftspolitik zu erwarten.

Die Folgen angebotsorientierter Wirtschaftspolitik in der Überflußgesellschaft

In der Bundesrepublik Deutschland wurde in den vergangenen 14 Jahren mit einem Bündel angebotspolitischer Maßnahmen auf den Rückgang der Wachstumsraten, den kontinuierlichen Anstieg der Arbeitslosigkeit und die mit ihr eng verbundene Armut zu reagieren versucht. Hierdurch sollten der Wirtschaft nach einer als temporär verstandenen wirtschaftlichen Schwächeperiode wieder neue Impulse gegeben werden, die auf alte Wachstumspfade zurückführen.

Erfolge dieser Politik sind jedoch, so muß man nüchtern feststellen, auf der ganzen Linie ausgeblieben: Die erhebliche Umverteilung von den Arbeitseinkommens- zu den Gewinn- und Vermögensempfängern verhinderte weder das tendenzielle Absinken der Wachstumsraten des Sozialprodukts noch den weiteren Anstieg der Arbeitslosigkeit. Gleichzeitig nahm das staatliche Defizit bedrohliche Ausmaße an.

In der Hoffnung, Wachstumspotentiale zu aktivieren, war es ein Kernanliegen der Bundesregierung, eine deutliche Entlastung der Gewinne durchzusetzen. Die Gewinnsteuerbelastung wurde sukzessive auf ein historisches Tief reduziert. Dies trug maßgeblich dazu bei, daß die Unternehmensgewinne zwischen 1980 und 1994 im Durchschnitt real um knapp 7 v.H. pro Jahr stiegen oder anders ausgedrückt, sich in diesem Zeitraum verdoppelt haben, während die Lohnsteuerquote auf ein Rekordhoch stieg und die Einkommen aus unselbständiger Arbeit im gleichen Zeitraum praktisch stagnierten (Tofaute 1995). Entgegen allen Erwartungen konnte jedoch alles andere als ein Anstieg der Investitionsquote verzeichnet werden: Die Investitionsquote sank trotz der massiven Steuererleichterungen unter den Stand der 60er und 70er Jahre. Dafür stiegen die nicht investierten Rücklagen im Unternehmensbereich drastisch an. Konnte in der Vergangenheit noch davon ausgegangen werden, daß hohe Gewinne zu hohen Investitionen führen und diese die nötigen

Arbeitsplätze schaffen, zeigt die Realität, daß dieser Zusammenhang sich zunehmend auflöst. Zwar nahm die Zahl der Erwerbstätigen zwischen 1980 und 1992, dem Spitzenjahr der Erwerbstätigkeit in Deutschland mit 29,4 Millionen Erwerbstätigen, um rund 2,5 Millionen zu. Die konstant sinkende Zahl des Arbeitsvolumens von knapp über 46 Milliarden Arbeitsstunden in 1980 auf nur 44,4 Milliarden Stunden in 1995 zeigt jedoch, daß nicht mehr Arbeit im Sinne von mehr Arbeitsstunden geschaffen wurde, sondern weniger bezahlte Arbeitszeit auf mehr Köpfe verteilt wurde. Weniger zu arbeiten wäre freilich durchaus zu begrüßen, wenn dies nicht de facto mit erheblichen Einkommensverlusten verbunden wäre.

Dem immer wieder – vor allem von außerhalb des mainstream stehenden Ökonomen

und den Gewerkschaften – erhobenen plausiblen Einwand, daß Löhne und Einkommen nicht nur einen Kostenfaktor für die Wirtschaft darstellen, sondern letztlich die entscheidende Größe darstellen, die das binnenwirtschaftliche Nachfrageniveau bestimmt, wurde dadurch begegnet, daß die Diskussion um Arbeitsplätze zu einer Frage der Wettbewerbsfähigkeit verengt wurde. Für die Exportwirtschaft sind Löhne in der Tat nur ein Kostenfaktor, ihre Funktion als der die inländische Nachfrage konstituierende Faktor spielt für sie keine unmittelbare Rolle. So wurde ungeachtet der sich auch nach der deutschen Einheit auf Rekordniveau bewegendem Exportposition und trotz der Tatsache, daß die deutschen Ausfuhren auf hohem Niveau weiter steigen und führende Wirtschaftsforschungsinstitute kein Standortproblem auszumachen vermochten, immer wieder vor allem von seiten der Arbeitgeberverbände eine sinkende Wettbewerbsfähigkeit behauptet, auf die mit weiteren (Arbeits-) Kostensenkungen zu reagieren sei.

Ein entlastender Effekt auf dem Arbeitsmarkt ist jedoch allenfalls von noch weiter steigenden Exportüberschüssen zu erwarten. Exporte können jedoch nicht beliebig gesteigert werden. Nicht nur die hiermit tendenziell verbundene Aufwertung der inländischen Währung, sondern auch ein wachsender Hang zu protektionistischen Maßnahmen der Länder, die sich gegen den mit wachsenden Exporten anderer Länder verbundenen Import von Arbeitslosigkeit zur Wehr setzen, steht dem entgegen. Überhaupt drängt sich die Frage auf, wie realistisch eigentlich eine Position ist, die das Hauptproblem der Massenarbeitslosigkeit in einer mangelnden Exportfähigkeit sieht, wenn das betreffende Land gleichzeitig zu den beiden größten Exporteuren der Welt gehört? Hinzu kommt die nicht erst in den letzten Jahren und nicht nur mit Blick auf die Bundesrepublik zu beobachtende Tendenz, daß steigende Exportüberschüsse und wachsende Außenbeiträge in der Regel mit einem erheblichen Anstieg der Arbeitslosigkeit einhergehen.

Insgesamt wird in zunehmendem Maße offensichtlich, daß die Hoffnungen, die in der Vergangenheit in die Steigerung der Exporte und die damit verbundene Ausweitung des Welthandels – technologisch ermöglicht durch massive Transportkostenreduktionen, weltumspannende Informations- und Datenaustauschsysteme und institutionell gefördert durch die Liberalisierung des Welthandels im Rahmen von GATT und WTO – gesetzt wurden, sich nicht erfüllen. Mit der Erkenntnis, daß sich die Globalisierung als Veranstaltung

entpuppt, „bei der wir um die Wette an dem Ast sägen, auf dem wir sitzen und dabei eigentlich nur auf den Nachbarn gucken, ob er ein bißchen schneller sägt als man selber“, wie Hans-Peter Dürr treffend festgestellt hat, schwindet der Enthusiasmus, mit dem in der Vergangenheit diese Entwicklung vorangetrieben wurde.

Im gleichen Maße aber wie die Front der Apologeten der Globalisierung aufzubrechen scheint, wächst die Zahl derjenigen, die nun die Sachzwänge der Globalisierung betonen und sich geradezu in vorauseilendem Gehorsam den angeblichen Erfordernissen des Weltmarktes bedingungslos und ohne Not unterwerfen wollen. Dem Staat wird die Aufgabe auferlegt, alle Bereiche für den Wettbewerb zu öffnen, um die internationale Konkurrenzfähigkeit der Standorte sicherzustellen. Neoliberale Angebotskonzepte der 80er Jahre haben unter dem Deckmantel der „Standortpolitik“ wieder Konjunktur.

Es läßt sich jedoch zeigen, daß selbst bei vollständiger Faktor- und Gütermobilität nur unter unrealistischen Bedingungen ein Ausgleich aller Faktorpreise im „globalen Weltdorf“ zu erwarten ist, da homogene Produktionsfunktionen, vollständige Informationen, konstante Skalenerträge und vernachlässigbare Transaktionskosten nur theoretisch denkbar sind (Heise 1995). Tatsächlich gibt es jedoch nicht einmal eine universelle Faktor- und Gütermobilität, somit auch kein globales, für alle Faktoren gleichermaßen existierendes „Weltdorf“.

Die Situation stellt sich durchaus uneinheitlich dar: Während die Metapher vom „globalen Dorf“ auf die weitgehend liberalisierten Geld- und Devisenmärkte noch am ehesten zutrifft, sind hinsichtlich der Märkte für Aktien und Renten bereits deutliche Einschränkungen vorzunehmen (Hengsbach 1995).

Im Vergleich zu den globalen Finanzmärkten ist die Mobilität des Realkapitals erheblich geringer. Hartmut Küchle (1996) weist darauf hin, daß immerhin 90 v.H. der Investitionen deutscher Unternehmen nach wie vor im Inland getätigt werden. Von den restlichen Investitionen fließen über 80 v.H. in hochentwickelte Industrieländer und nicht, wie man vielleicht annehmen würde, in Niedriglohnländer.

Auch der Warenhandel wird nicht in einem globalen Weltdorf abgewickelt. Trotz GATT und WTO existieren weiterhin erhebliche tarifäre und nichttarifäre Handelsregularien. Die inzwischen auf allen Erdteilen zu beobachtenden wirtschaftlichen Blockbildungen (EU, NAFTA, Asean etc.) scheinen diese Entwicklung eher zu unterstützen, wofür auch die Tatsache spricht, daß der Import von Waren zunehmend auch unter dem Aspekt „Import von Arbeitslosigkeit“ gesehen wird. Als Folge formieren sich politische Widerstände, die derzeit noch in „freiwilligen

Selbstbeschränkungsabkommen – etwa zwischen Japan und den USA – ihren Ausdruck finden.

Schließlich kann hinsichtlich der Arbeitsmärkte am wenigsten von einem globalen Weltdorf gesprochen werden, da zum einen sprachliche, kulturelle und familiäre Rückbindungen und zum anderen gesetzliche Einwanderungsregeln und die Notwendigkeit einer Arbeitserlaubnis einen grenzenlosen Austausch verhindern (Küchle 1996).

Eine differenzierte Betrachtung zeigt also, daß die Imperative des

Weltmarktes keinesfalls notwendigerweise eine Vereinheitlichung aller Lebens- und Arbeitsbedingungen erzwingt. Nationale bzw. regionale Rahmenbedingungen setzen dem Weltmarkt nach wie vor wirksame Grenzen. Um jedoch zu verhindern, daß Globalisierungsverlierer ihr Heil in Öko- und Sozialdumping suchen, sollte Deutschland aufgrund seiner internationalen Wettbewerbsstärke und seines daraus resultierenden weltweiten Einflusses die Initiative ergreifen und sich für allgemeinverbindliche Regeln für den international Wettbewerb einsetzen.

So lange weltweit gültige Standards nicht realisiert sind, besteht jedoch kein Grund zu der Annahme, daß die Globalisierung alle Spielräume für eine nationale Wirtschaftspolitik – insbesondere innerhalb der führenden Exportnationen – zunichte macht. Viel eher drängt sich die Vermutung auf, daß der Hinweis auf die Zwänge des Weltmarktes als Argument genutzt wird, um interessenpolitisch motivierte wirtschaftspolitische Ziele durchzusetzen.

Die Möglichkeiten binnenmarktorientierter Wirtschaftspolitik und internationaler Regelungen im Hinblick auf die Erhaltung sozialer Standards und die Senkung der Arbeitslosigkeit sind weder ausgelotet noch ausgeschöpft. So lange dies nicht der Fall ist, bleibt das Argument der durch die Globalisierung verursachten Sachzwänge unglaubwürdig und ruft in zunehmendem Maße gesellschaftlichen Protest hervor.

Die Verteilungsfrage avanciert zum Kernproblem

Mit der Expansion der Industriegesellschaft und insbesondere mit der Durchsetzung der Sozialen Marktwirtschaft war die Hoffnung verbunden, daß Verteilungskonflikte künftig eine immer untergeordnetere Rolle spielen würden. In jüngster Zeit mußte jedoch zur Kenntnis genommen werden, daß mit abnehmenden Wachstumsraten das Verteilungsproblem wieder mit Nachdruck an die Oberfläche drängt. Vordergründig ist hierfür die wachsende Arbeitslosigkeit verantwortlich zu machen, die eigentlichen Ursachen liegen jedoch tiefer. Sie hängen mit der bereits dargelegten Tendenz zusammen, daß im Zuge des Produktivitätswachstums bei gleichzeitig sich ergebenden Sättigungserscheinungen Arbeit sukzessive durch Kapital ersetzt wird, ohne daß sich an anderer Stelle neue Beschäftigungsmöglichkeiten in ausreichender Zahl ergeben. Wird die verbleibende Arbeit mit weitgehend unveränderten realen Stundensätzen entlohnt, was seit den 1980er Jahren in der Bundesrepublik der Fall ist, nimmt die Bedeutung der Arbeitseinkommen ab und die der Kapitaleinkommen zu – eine Entwicklung, die an einer sinkenden Lohn- und einer steigenden Gewinnquote ablesbar ist. Die parallel wachsende Arbeitslosigkeit und die hierdurch bedingte Sozialstaatskrise (ausgelöst durch zurückgehende Einnahmen, nicht durch steigende Ausgaben) verschärfen das Verteilungsproblem, so daß sich in allen entwickelten Industriegesellschaften eine hohe und wachsende Polarisierung von Einkommen und Vermögen zeigt.

Wassily W. Leontief (1982), Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften 1973, hat das dieser Entwicklung zugrundeliegende Problem anschaulich folgendermaßen beschrieben:

„Die Geschichte des technischen Fortschritts der letzten zweihundert Jahre

ist im Grunde die Geschichte der Menschheit, sich langsam aber stetig wieder ein Paradies zu schaffen. Was aber würde geschehen, wenn wir uns tatsächlich dort wiederfänden? Wenn alle Güter und Dienstleistungen ohne Arbeit zu haben wären, würde niemand mehr gegen Entgelt beschäftigt. Arbeitslos sein hieße aber, ohne Einkommen sein. Folglich würden im Paradies alle so lange Hunger leiden, bis sich eine den veränderten Produktionsbedingungen angepaßte Einkommenspolitik durchgesetzt hätte.“

Um dieser Entwicklung mit drohenden erheblichen Verteilungskonflikten und einer weiteren gesellschaftlichen Spaltung mit lähmenden gesamtgesellschaftlichen Wirkungen (z.B. infolge von Streiks) vorzubeugen und gleichzeitig den ethischen Ansprüchen einer sozial ausgewogenen Einkommensverteilung bzw. einer Verteilungsgerechtigkeit zu genügen, bedarf es neuer verteilungspolitischer Anstrengungen.

Statt weiterhin mit vorhersehbaren ausbleibenden Erfolgen Wirtschaftspolitik ausschließlich auf der Angebotsseite zu betreiben, ist es aus gesamtwirtschaftlicher Sicht geboten, wirtschaftspolitisch für diejenigen tätig zu werden, die als Folge der immer kapitalintensiveren Produktion ihre Arbeitsplätze ganz oder teilweise verloren haben und für die neue privatwirtschaftliche Arbeitsplätze nicht mehr zur Verfügung stehen. Ziel muß es sein Einkommensströme, die aufgrund der beschriebenen Entwicklungen in Überflußgesellschaften wegfallen, zu erhalten.

Neben einer veränderten Steuer- und Abgabenpolitik mit dem Ziel, den Faktor „Kapital“ im Gleichklang mit seiner wachsenden Bedeutung im Produktionsprozeß an der Finanzierung staatlicher Ausgaben zu beteiligen, bietet sich vor allem eine verstärkte Arbeitsmarktpolitik bis hin zur Schaffung eines öffentlichen Beschäftigungssektors an, der speziell für Langzeitarbeitslose dauerhafte Beschäftigungsmöglichkeiten bieten könnte. Dieser hätte auch durchaus seinen Sinn, denn der Widerspruch ist offensichtlich: Zurückgehender privatwirtschaftlicher Nachfrage nach Erwerbsarbeit steht ein wachsender Bedarf an gesellschaftlich notwendiger Arbeit gegenüber, man denke nur an den Sozial-, Umwelt- und Bildungsbereich. Daher geht der Gesellschaft auch nicht die Arbeit aus, sonder