INTERNATIONALE WIRTSCHAFT

FORSCHUNGSINSTITUT FRIEDRICH EBERT STIFTUNG

Herausgegeben vom Forschungsinstitut der Friedrich-Ebert-Stiftung

Die Reihe **„Internationale Wirtschaft"** veröffentlicht Analysen zu aktuellen, weltwirtschaftlichen Fragen. Sie beabsichtigt dabei,

- ihre Analysen in kurzer Form einer interessierten Öffentlichkeit in Politik, Wirtschaft und Wissenschaft zu präsentieren,
- vorhandene praktisch-politische und wissenschaftliche Einsichten konzentriert zusammenzufassen,
- den Zusammenhang von Wirtschaft und Politik explizit zu berücksichtigen,
- die praktische Bedeutung wirtschaftspolitischer Konzepte herauszuarbeiten.

Redaktion: Alfred Pfaller (verantwortlich), Michael Dauderstädt

Die Reihe **„Internationale Wirtschaft"** erscheint unregelmäßig. Bezug erfolgt unmittelbar durch das Forschungsinstitut der Friedrich-Ebert-Stiftung, Abteilung Entwicklungsländerforschung, Godesberger Allee 149, 5300 Bonn 2.

© bei Forschungsinstitut der Friedrich-Ebert-Stiftung, Abteilung Entwicklungsländerforschung, Godesberger Allee 149, 5300 Bonn 2

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck — auch auszugsweise — nur mit Genehmigung der Friedrich-Ebert-Stiftung.

Herstellung: Offsetdruckerei Josef Stroucken, Wesseling
Printed in Germany 1981

INTERNATIONALE WIRTSCHAFT

FORSCHUNGSINSTITUT FRIEDRICH EBERT STIFTUNG

Michael Dauderstädt

Wettbewerbsfähig durch soziale Disziplin?

Gesellschaften im internationalen Konkurrenzkampf

Expertengespräch in Bonn
14. Oktober 1981

Einleitung

Im September 1981 erschien in der deutschen Presse eine schlichte Anzeige der Deutschen Bank, in der unter der Überschrift „WETTBEWERB" zu lesen war:

„Die Wettbewerbsfähigkeit ist für Unternehmen, Wirtschaftszweige und ganze Volkswirtschaften von existenzieller Bedeutung. Sie bestimmt letztlich über Wachstum, Beschäftigung, Preisniveau und außenwirtschaftliche Lage, sie ist die Voraussetzung dafür, daß das System unserer sozialen Sicherheit aufrecht erhalten werden kann.

Die Bundesrepublik verdankt ihren Wohlstand und ihren sozialen Frieden der Tatsache, daß sie über zwei Jahrzehnte national und international wettbewerbsfähig war. . . .

Auch heute hat die deutsche Wirtschaft keinen Anlaß zum Pessimismus.
Die eingetretenen Einbußen an Konkurrenzkraft sind reparabel. Wir brauchen dazu aber Übereinstimmung bei allen am Wirtschaftsprozeß Beteiligten, daß weitgehend unsere Wettbewerbsfähigkeit darüber entscheidet, welches Maß an Wohlstand und materieller Sicherheit für den Einzelnen und die Gesamtheit erreichbar ist."

Schon lange vor Erscheinen dieser Anzeige sah sich die Friedrich-Ebert-Stiftung durch eine verwandte Problemsicht veranlaßt, das Expertengespräch „Gesellschaften im internationalen Konkurrenzkampf: Pluralismus als Belastung wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit?" am 14. Oktober 1981 in Bonn zu planen und durchzuführen. Der Schwerpunkt des Interesses lag dabei auf der „Übereinstimmung bei allen am Wirtschaftsprozeß Beteiligten", also auf den sozialen Bedingungen internationaler Wettbewerbsfähigkeit.

Ist der Pluralismus mit seinen Interessengruppen und Konflikten eine Belastung außenwirtschaftlicher Leistungsfähigkeit? Können nur Gesellschaften, die ihre Wirtschaft korporativ und per Konsens steuern, im internationalen Konkurrenzkampf bestehen?

Ein Dutzend Experten beteiligten sich bei der Beantwortung und Diskussion dieser Fragen mit Papieren und Beiträgen, von denen eine Auswahl demnächst in der Reihe „Analysen" erscheinen wird. Die hier vorliegende Zusammenfassung stützt sich in weiten Teilen auf Argumente der Teilnehmer. Ihre Einordnung und Interpretation hat dagegen allein der Verfasser zu verantworten, der den Experten an dieser Stelle nochmals seinen Dank ausspricht.

Michael Dauderstädt

Inhalt

1. Die neue Nullsummenwelt 7
2. Erfolgsrezepte für Anpasser 10
3. Das Innenleben der Nullsummengesellschaft. 15
4. „Japan Inc." versus „Modell Deutschland" 17
5. Die „neoliberale" Herausforderung 22
6. . . . und wie man ihr begegnet 25
7. Wie man die Pferde zum Saufen bringt 29
8. Wer bezahlt das Zuckerbrot?. 32
9. Zusammenfassung: Schlechte Aussichten ohne Garantie der Besserung 36
Teilnehmer am Expertengespräch 38

1. Die neue Nullsummenwelt

Rezession, steigende Rohstoffpreise, eine neue internationale Arbeitsteilung und abnehmende Konsensfähigkeit der internationalen Wirtschaftsdiplomatie haben die Weltwirtschaft in eine Nullsummenwelt verwandelt.

Internationale Konkurrenz gibt es schon lange. Obwohl ihre Wirkungen immer umstritten waren, herrschte (und herrscht auch noch heute) die Anschauung vor, sie seien vorwiegend positiv. Gestützt vor allem auf die klassische und neoklassische ökonomische Theorie, geht man weiterhin von einer wohlfahrtssteigernden Wirkung des Welthandels und der internationalen Arbeitsteilung aus. Die (internationale) Verteilung dieser Wohlfahrtseffekte stand zwar immer zur Diskussion (etwa in der Theorie des ungleichen Tausches), aber die grundsätzliche Einschätzung der Weltwirtschaft als Positivsummenspiel blieb vorherrschend: Ein wachsender Kuchen an Beschäftigung und Wohlstand kann unter den teilnehmenden Ländern – wenn auch ungleich – verteilt werden.
Die Erfahrungen der 50er und 60er Jahre stützten diese Sichtweise. Wachstum und Welthandel förderten sich gegenseitig in einem Ausmaß ohne historisches Vorbild. Allerdings verloren dabei der Nationalstaat und die nationale Ökonomie als zentrale Bausteine der Weltwirtschaft zunehmend an Bedeutung. Der Außenhandel stellte einen immer größeren Anteil der nationalen Wirtschaftstätigkeit. Internationale Kapitalmärkte und die wachsende Rolle von transnationalen Unternehmen machten Länder zu Anlageplätzen und Standorten, die dank der Transport- und Kommunikationsmöglichkeiten mit immer geringeren Kosten erreichbar wurden. Mit der Internationalisierung der Wirtschaft bzw. der weltweiten Integration ging ein Aufbau von Institutionen der internationalen Wirtschaftspolitik einher, die letztlich die Verteilung der weltwirtschaftlichen Vorteile überwachen und steuern sollten.

Diese Internationalisierung scheint zunächst nur eine notwendige und positive Entwicklung zu sein. Sie schränkt aber für das einzelne Land die Erreichbarkeit nationaler Ziele des wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Handelns ein. Die außenwirtschaftliche Absicherung und Einbettung wirtschaftlicher und politischer Aktivitäten nimmt an Bedeutung zu. Ändern sich nun die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, so **wird die Offenheit einer Volkswirtschaft zur Belastung** statt zur Chance. Wohlstand und Vollbeschäftigung, Stabilität und Wachstum sind dann nur noch unter der Voraussetzung herzustellen, daß die außenwirtschaftliche Flanke abgesichert ist.
Solange die Weltwirtschaft als Positivsummenspiel gelten konnte, war dies keine große Erschwernis. Doch das hat sich geändert. Drei Gründe sprechen dafür, daß die Nationalstaaten heute in einer anderen Welt, in einer Nullsummenwelt, bestehen müssen:

a) Die **weltweite Rezession** hat die Wachstumsaussichten generell gedämpft. Gibt ein Land eine Produktion an ein anderes ab, so finden die freigesetzten Faktoren, Arbeit vor allem, keine (oder doch keine schnelle und gleichwertige) Beschäftigung.

b) Die **Ölpreissteigerung** hat einen globalen Kampf um die Verteilung der Zahlungsbilanzdefizite der Importländer hervorgebracht. Denn dem auf absehbare Zeit beständigen Überschuß der Exporteure entspricht ein ebenso beständiges Gesamtdefizit, von dessen Teilübernahme sich ein Land nur auf Kosten eines anderen befreien kann.

c) Die oben beschriebene Integration der Weltwirtschaft hat **das praktisch unbegrenzte Arbeitsangebot der Entwicklungsländer** auf einen über Güter- und Kapitalströme hergestellten Weltarbeitsmarkt gebracht. Eine Vollbeschäftigung dieses Arbeitsvolumens nach herkömmlichem Muster ist ausgeschlossen. Das niedrige Lohnniveau, das mit dem Arbeitsüberangebot einhergeht, führt bestenfalls zu einem ständigen Ersatz von Hochlohn- durch Niedriglohnarbeit. Die Erhaltung von Hochlohnarbeitsplätzen wird somit ein besonderes Privileg.

In dieser Nullsummenwelt geht es um international wettbewerbsfähige Produktion. Sieht man von dem wichtigen, aber nicht entscheidenden Bereich der nicht handelbaren Güter und Dienstleistungen ab, bestimmt das Ausmaß an konkurrenzfähiger Produktion das Niveau von Wohlstand und Beschäftigung eines Landes. Diese Produktion im eigenen Land zu haben, wird immer weniger selbstverständlich. Und mit der Selbstverständlichkeit schwindet auch die Sicherheit der Versorgung mit den notwendigen Importen, insbesondere an Rohstoffen. Verteuern sich die Rohstoffe obendrein, wie beim Öl,

spitzt sich die Exportabhängigkeit weiter zu. Die Wettbewerbsfähigkeit auf den Exportmärkten kann zur wirtschaftlichen Schlüsselfrage, ja Überlebensfrage werden.
In der Nullsummenwelt impliziert aber die Erringung von Marktanteilen, daß andere, weniger leistungsfähige Länder diese nicht erhalten. **Eine Politik im eigenen Interesse wird zwangsläufig zur „beggar thy neighbour-policy".** Dieser Konflikt wird weniger und weniger in der supranationalen Institutionenmaschinerie aufgefangen. Zur Verteilung von Nachteilen unfähig, kann sie keinen Ausweg bieten. Ihr Scheitern ist somit die vierte Komponente der neuen Nullsummenwelt.

2. Erfolgsrezepte für Anpasser

Austerität nach innen, exportorientierte Modernisierung nach außen – das sind die Bedingungen für den Erfolg in der Nullsummenwelt.

Japan gilt als das Paradebeispiel eines Landes, das sich in der Nullsummenwelt zu behaupten weiß. Es zeigt vergleichsweise hohes Wachstum, niedrige Inflation, geringe Arbeitslosigkeit und hohe Exportüberschüsse. Ausschlaggebend für diesen Erfolg ist die Anpassungsfähigkeit der japanischen Wirtschaft. Wie alle Industrieländer und Ölimporteure wies Japan z.B. nach der zweiten Ölpreiserhöhung ein hohes Zahlungsbilanzdefizit auf (1980 ca. 10 Mrd. Dollar). Im Gegensatz zu den meisten anderen Defizitländern erreichte es jedoch schon 1981 einen Überschuß von über 8 Mrd. Dollar, nicht zuletzt auf Kosten der anderen Industrieländer.
Es liegt in der Natur der neuen Nullsummenwelt, daß es diese anderen Länder geben muß, die mit ihren Zahlungsbilanzdefiziten und Beschäftigungsverlusten den Wohlstand der wettbewerbsstärkeren bezahlen. Zweifellos beschränkt dies die Anzahl der Erfolgreichen auf der Welt. Denn wie viele Japans haben auf ihr Platz? Wer soll all deren Exporte importieren?
Doch darum geht es hier nicht. Man mag den Optimismus der konservativen Wirtschaftspolitik nicht teilen, eine exportorientierte, merkantilistische Strategie der Binnenmarktkontraktion und offensiven Modernisierung gehe nicht zu Lasten der Nachbarn, sondern diene dem Weltwohl. Aber kein Land kann es sich leisten, diese Politik nicht zu verfolgen, wenn es nicht zum Opfer der Merkantilisten werden will. Die Devise lautet also: Wettbewerbsfähigkeit um jeden Preis, auch auf Kosten Dritter.
Welche Faktoren bestimmen nun die internationale Wettbewerbsfähigkeit eines Landes und wie können sie positiv beeinflußt werden?
Die Position eines Landes in der Weltwirtschaft hängt zunächst von politisch nicht oder zumindest nicht kurzfristig beeinflußbaren Faktoren ab: von seiner Industriestruktur, seiner Ausstattung mit Bodenschätzen, dem Qualifikationspotential seiner Arbeitskräfte.

Keiner erwartet aus Libyen einen revolutionären Kleincomputer oder aus Deutschland eine Aluminiumschwemme. Jedes Land muß jedoch auf der Basis dieser historisch gewachsenen Position seine Wettbewerbsfähigkeit erhalten und weiterentwickeln. Dies gilt umso mehr für die Industrieländer, deren Exporte zu großen Teilen aus Fertigwaren bestehen und die kaum natürliche Wettbewerbsvorteile aufweisen. Gerade dieser Bereich interessiert im Kontext unserer Betrachtung. In ihm **kann ein Land auf zwei Wegen wettbewerbsfähig werden:**

- **durch niedrige Kosten im Bereich preissensibler Produkte;** dazu dient die Austeritätspolitik, die Lohn- und „Staats"-Kosten zu senken versucht, um die Unternehmen zu entlasten.
- **durch Qualität, Spezialisierung, hohe Technologie und Zuverlässigkeit im Bereich „qualitäts"-sensibler Produkte;** sie muß durch Modernisierung der Volkswirtsschaft erreicht und erhalten werden.

Beide Faktoren und die Politiken, die auf sie zielen, sollen im folgenden näher betrachtet werden:

a) Die Austeritätspolitik

Eine Stabilisierung oder gar Senkung der Lohn- und Staatsquote hat mehrere, für die außenwirtschaftliche Lage wichtige Folgen:

- Sie senkt die Binnennachfrage und darüber auch die Nachfrage nach Importen. Das entlastet die Zahlungsbilanz, allerdings um den Preis eines (vorläufigen) Rückgangs von Wachstum und Beschäftigung.
- Die Kostenentlastung der Unternehmen (niedrigere Löhne, weniger Steuern) kann als Preisvorteil die Wettbewerbsfähigkeit steigern. Sinken die Preise weniger als die Kosten, erhöhen sich die Gewinne und damit Anreiz und Möglichkeit für Investitionen. Dadurch können neues Einkommen und Arbeitsplätze geschaffen werden. Sie unterscheiden sich durch ihre Exportorientierung von den durch die Binnenmarktkontraktion verlorenen Arbeitsplätzen.

Diese Effekte sind allerdings in Gefahr, durch andere Wirkungen konterkariert zu werden. Sinken die Importe und nehmen die Exporte zu, so steigt in einem System flexibler Wechselkurse der Außenwert der Währung. Damit gehen die gerade erreichten Vorteile im Preiswettbewerb wieder verloren. Auf- und Abwertungsbewegungen fallen obendrein stärker aus als Kostensenkungen oder -steigerungen im Inland. So scheint es nahe zu liegen, Preis-

vorteile eher durch eine Abwertung erreichen zu wollen als durch eine immer konfliktreiche Einkommens- und Sparpolitik. Zwischen Herbst 1979 und Sommer 1981 verlor die DM ca. 30 % ihres Wertes gegenüber dem US-Dollar mit den zu erwartenden positiven Wirkungen auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit im preissensiblen Bereich. Eine entsprechende Kostensenkung bei Löhnen und/oder Steuern wäre nahezu undenkbar.
Trotzdem zeigt eine dynamische Betrachtung, daß mit Abwertungen eine Politik der Wettbewerbsfähigkeit nur schlecht zu betreiben ist. Eine Abwertung erhöht die Preise der importierten Güter, vor allem des Öls. So entsteht ein Kostendruck, der zu einem Teufelskreis von Inflation und Abwertung führen kann. Darüberhinaus hängt in einem System flexibler Wechselkurse der Außenwert einer Währung von vielen Einflüssen ab. Ein relativ hohes Zinsniveau, Erlöse aus Rohstoffexporten und politische Faktoren können etwa eine Währung aufwerten, auch wenn die inländische Preisentwicklung und die Wettbewerbsfähigkeit der Industrie eine Abwertung erfordern würden. Diese Unabhängigkeit der Wechselkurse läßt den direkteren Zugriff auf die Kosten als den zuverlässigeren Weg zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit erscheinen.
All dies beeinflußt jedoch in erster Linie nur die Preise und erhöht die Wettbewerbsfähigkeit nur im Bereich der preissensiblen Produkte. Gerade dort kann aber nicht die langfristige Chance eines Hochlohnlandes liegen. Sie beruht vielmehr in einer wettbewerbsfähigen Produktpalette. Darauf zielt die im folgenden dargestellte Modernisierungspolitik. Die Austeritätspolitik leistet jedoch einen wesentlichen Beitrag hierzu, der ihr eine wichtige Rolle in der Gesamtpolitik zur Herstellung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit zuweist, eine Rolle, die über den Bereich des Preiswettbewerbs hinausgeht. Kostensenkungen verbessern nämlich die Ertragslage der Unternehmen und erlauben so die Finanzierung der Investitionen, die das Herzstück der Modernisierungspolitik bilden. **Austeritätspolitik** ist also weniger eine isolierte Maßnahme zur Herstellung der Preiswettbewerbsfähigkeit, die ohnehin nur kurzfristig wirkt und durch Aufwertungstendenzen gefährdet ist, sondern sie ist vielmehr **eine Vorbereitung und Flankierung der Modernisierungspolitik,** die auf langfristige Wettbewerbsfähigkeit abzielt.

b) Die Modernisierungspolitik

Permanenter Strukturwandel heißt die Devise der Modernisierungspolitik. Die Wirtschaft muß ständig ihre Produktpalette der weltweiten Nachfrage anpassen. Sie muß Wachstumsfaktoren frühzeitig erkennen und ausbauen. Technologische Vorsprünge, hohe Qualität, Liefertreue und Service sichern Märkte gegen den Preiswettbewerb. Produktivitätssteigerungen schützen selbst bei hohen Lohn- und Materialkosten vor der zwar billigeren, aber weniger effizienten Konkurrenz. Dazu sind ständige Investitionen und Innovationen in neue Produkte und Produktionsverfahren, aber auch in Organisation und Qualifikation der Arbeitskräfte nötig.
Der Strukturwandel hat allerdings zwei Gesichter: Produktive neue Betriebe und neue Branchen belasten alte, weniger produktive. **Aufsteigenden Industriezweigen stehen sterbende gegenüber.** Das gilt einmal außenwirtschaftlich: Stärken die zunehmenden Exporte der wettbewerbsfähigen, modernen Sektoren den Außenwert der Währung, so sind die schwachen Teile der Volkswirtschaft einem verschärften Preisdruck im internationalen Wettbewerb ausgesetzt, da sich ihre Produkte für das Ausland ebenfalls verteuern. Auf dem Binnenmarkt konkurrieren moderne und traditionelle Branchen und Betriebe um die Produktionsfaktoren. Dies mag in Zeiten der Unterbeschäftigung noch kein Grund zur Besorgnis sein, aber in Engpaßbereichen (z.B. qualifizierte Arbeit) belastet es die Schwächeren.
Umgekehrt können traditionelle Sektoren Ressourcen binden und damit die Modernisierung behindern. Dies gilt insbesondere, wenn durch Handelshemmnisse und Subventionen schwächere Branchen geschützt und dadurch der übrigen Wirtschaft höhere Preise und Steuern aufgebürdet werden.
Der Abbau nicht mehr wettbewerbsfähiger Bereiche könnte leichter hingenommen werden, wenn die zu erwartenden Beschäftigungsverluste geringer ausfielen. Es ist jedoch unsicher, inwieweit das Wachstum der produktiveren Branchen genügend Arbeitsplätze schafft. Denn dieses Wachstum müßte gerade wegen der hohen Produktivität und Kapitalintensität sehr stark ausfallen. Dies ist in der Nullsummenwelt ziemlich unwahrscheinlich.

Welchen Mix von Austerität und Modernisierung ein Land auch immer verfolgt, einige **zentrale Bedingungen** muß es erfüllen, **um in der Nullsummenwelt zu bestehen:**

- **Verteilungsdisziplin** trägt zur Finanzierung der Modernisierungsinvestitionen bei, auch wenn sie keine sichere Stütze für den Preiswettbewerb ist;
- die **Aufgabe nicht mehr wettbewerbsfähiger Produktionen** muß von den Unternehmen und Beschäftigten, aber auch von den betroffenen Gebietskörperschaften (vom „Staat") hingenommen werden;

– die **Aufnahme von** (d.h. Investition in) **wettbewerbsfähigen Produktionen** seitens der Unternehmer darf nicht ausbleiben. Gerade die derzeit schwache Investitionsneigung wird aber der mangelnden Bereitschaft anderer Gruppen angelastet, Nachteile in Kauf zu nehmen. Dazu zählen Probleme mit der Verteilungsdisziplin genau so wie der Widerstand gegen ökologische und/oder soziale Folgen neuer Technologien (vgl. dazu den Abschnitt 8).

Die Fähigkeit des politischen und wirtschaftlichen Systems einer Gesellschaft, auch Nachteile auf gesellschaftliche Gruppen zu verteilen, wird aber immer geringer. Denn geringere Möglichkeiten, diese finanziell zu kompensieren, und unsichere Zukunftserwartungen bzgl. der so zu gewinnenden Vorteile reduzieren den Raum für Kompromisse. **Die Nullsummenwelt als Umgebung schafft sich ihre nationalen Nullsummengesellschaften.**

3. Das Innenleben der Nullsummengesellschaft

Modernisierung und Stabilität hängen von einer konfliktarm organisierten, raschen Verteilung der anfallenden Kosten und Lasten innerhalb der Gesellschaft ab.

Der innere Aufbau des politisch-administrativen Systems, der Gesellschaft und der Beziehungen zwischen Staat und Gesellschaft entscheiden darüber, wie effizient, d.h. wie schnell und wie wenig aufwendig Nachteile verteilt werden. Sie tragen damit wesentlich zur Position eines Landes in der Weltwirtschaft bei.
Jede große Industriegesellschaft weist ein anderes Innenleben, ein anderes „soziales Arrangement" auf, ganz zu schweigen von der Vielfalt, die eine Ausdehnung der Betrachtung auf die Dritte Welt eröffnen würde. Die Sozialwissenschaft hat zahlreiche und widersprüchliche Gesellschaftstypologien entwickelt. Während eine grobe Einteilung die Bundesrepublik oder Österreich als pluralistisch bezeichnen würde (im Gegensatz zu totalitären Staaten), wobei sie sich mit dem „offiziellen" politischen Selbstverständnis trifft, sieht eine Schule des soziologischen Denkens die westlichen Industriegesellschaften als mehr oder weniger korporativ oder korporatistisch an. Zur Unterscheidung vom früheren, z.B. auf den Faschismus bezogenen Korporatismus-Begriff wird dann häufig von „Neokorporatismus" gesprochen. Ohne die terminologische Debatte vertiefen oder hier Stellung beziehen zu wollen, läßt sich offensichtlich eine graduelle Unterscheidung verschiedener Stufen oder des Ausmaßes korporativer Interessenvermittlung innerhalb der Industriegesellschaften vornehmen:

– **die relativ stark korporativen Demokratien: Frankreich, Japan, Bundesrepublik, Schweiz, Österreich, Schweden;**

– **die relativ schwach korporativen Demokratien: USA, Großbritannien.**

Japan und Frankreich vor dem Machtwechsel nehmen dabei unter den Ländern der ersten Gruppe einen Sonderplatz ein. Die Arbeitnehmer und ihre Organisationen spielten eine untergeordnete Rolle im korporativen System. Dies hat sich mit der Regierungsübernahme durch die französischen Sozialisten dort geändert.
Wodurch unterscheiden sich nun die Systeme der Interessenvermittlung in schwach und stark korporativen Gesellschaften? Drastisch vereinfacht: durch das Ausmaß, indem sie dem Markt und der Marktmacht der jeweiligen Gruppen die Regelung von Verteilungskonflikten im weitesten Sinne überlassen. Während in hochkorporativen Gesellschaften Verrechtlichung und staatliche Vermittlung eine starke Bedeutung aufweisen, sind in den liberaleren Systemen Verbände und Staat weniger verflochten und die Verbände selbst oft von geringerer Repräsentanz, etwa wegen des niedrigeren Organisationsgrades.
Neben dieser groben Einteilung nach dem Grad der „Korporiertheit" ist für die Funktion der Nullsummengesellschaft die Feinstruktur von Staat und Verbänden von Wichtigkeit, wobei wir folgende Dimensionen unterscheiden können:

- **die innerstaatliche Struktur,** wozu sowohl die klassische Gewaltenteilung zählt als auch die Koordination der einzelnen Politiken der Exekutive;
- **das Verhältnis von Staat und Verbänden;**
- **das Verhältnis zwischen den Verbänden,** d.h. insbesondere von Arbeit und Kapital;
- **die Struktur innerhalb der Verbände,** insbesondere zwischen der nationalen (Dach-)Organisation und Sektor (Industrie)- und Betriebsorganisation.

Dabei beeinflußt die Struktur innerhalb des Staates bzw. der Verbände ihre Fähigkeit, nach außen bestimmte Funktionen wahrzunehmen. So mögen z.B. ein föderativer Staatsaufbau oder eine ausgeprägte Gewaltenteilung die Wirksamkeit staatlicher Politik regional differenzieren oder verzögern. Oder: nur ein Gewerkschaftsaufbau, der alle Arbeitnehmer eines Betriebes in einer Gewerkschaft organisiert, kann dem Arbeitgeber verbindlich für den ganzen Betrieb gegenübertreten.
Diese spezifischen Stärken und Schwächen von Organisationsstrukturen entschieden auch über ihre Funktionalität im für die internationale Wettbewerbsfähigkeit kritischen Strukturwandel und Modernisierungsprozeß. Besonders deutlich wird ihre Rolle am Beispiel der „erfolgreichen" Industrieländer Bundesrepublik Deutschland und Japan.

4. „Japan Inc." versus „Modell Deutschland"

Korporatistische Demokratien mit relativ ausgeglichener Einkommensverteilung waren im internationalen Vergleich besonders erfolgreich.

Der internationale Konkurrenzkampf in der Nullsummenwelt vergleicht zunehmend ganze Gesellschaften und ihre Fähigkeit, die Voraussetzungen internationaler Wettbewerbsfähigkeit herzustellen. Analysiert man die sozialen Strukturen auf ihre Funktionalität für diesen Wettkampf hin, so scheint zunächst ein hoch korporatives System wie Japan genau das zu leisten, was zur Herstellung internationaler Wettbewerbsfähigkeit nötig ist. Auch die Bundesrepublik Deutschland paßt, selbst wenn sie sich wesentlich vom japanischen „Modell" unterscheidet, als „Modell Deutschland" ebenfalls in dieses **Muster eines durch reibungsarme, korporativ organisierte Modernisierung erfolgreichen Exportgiganten.** Daß Japan hierbei noch flexibler und leistungsfähiger ist, scheint dann eher einem „besseren", stärkeren Korporatismus zuzuschreiben zu sein.
Greift man auf die o.g. vier Dimensionen zurück, so bietet **der Korporatismus in Japan** folgendes Bild:

1. **Die Industriepolitik ist in Japan institutionell** im Ministerium für Industrie und Außenhandel (MITI) **konzentriert.** Von dort werden handels-, wettbewerbs-, subventions-, forschungs- und technologie-politische Maßnahmen koordiniert, geplant und durchgeführt. In anderen Ländern sind diese Aufgabenbereiche institutionell aufgesplittert und werden daher häufig unkoordiniert, ja kontraproduktiv gehandhabt.
2. Diese Organisation der staatlichen Industriepolitik erlaubt den Aufbau effektiver Mechanismen der **Konsensbildung.** Sie findet in Japan schwerpunktmäßig **zwischen Staat und Unternehmen** statt, auch wenn es eine Reihe wichtiger wirtschaftspolitischer Beratungsgremien gibt, die drittelparitätisch (Staat, Kapital, Arbeit) besetzt sind. Im Rahmen dieser Konsensproduktion werden auch jene Teilstrategien erarbeitet, deren Gesamtheit

die japanische Modernisierungsstrategie ausmacht. Eine derartige Modernisierungsanstrengung in einem industriellen Subsektor wird forschungs-, handels- und wettbewerbspolitisch abgesichert und führt dann häufig auch zu einer konkurrenzfähigen, weltmarktfesten Produktion. Die geringe Repräsentanz der Gewerkschaften im korporativen System Japans schlägt sich nicht in Konflikten außerhalb der Konsensmaschinerie nieder, wie etwa im weniger korporativen Großbritannien. Der Hauptgrund hierfür liegt in der relativen Schwäche der Gewerkschaften, die selbst wieder auf dem eigenartigen Dualismus von traditionellem und modernem Sektor der japanischen Gesellschaft beruht (vgl. 4.).

3. Die **Beziehungen der „Sozialpartner" in Japan sind von einer starken Betriebsorientierung geprägt,** die gesamtwirtschaftliche Verhandlungen nicht ausschließt, aber ihnen eine relativ geringe Bedeutung beläßt. Die entscheidenden tarifpolitischen Beschlüsse werden auf Unternehmensebene gefaßt, ebenso wie zahlreiche andere Fragen (Produktivität, neue Technologien, u.ä.) Gegenstand der Konsensbildung (bzw. des Konflikts) im Betrieb sind. Dieser Kombination von betrieblicher Lohn- (hoher Bonusanteil), Beschäftigungs-, Beförderungs- (Senioritätsprinzip, lebenslange Beschäftigung) und Produktivitätspolitik wird u.a. der Modernisierungserfolg japanischer Unternehmen zugeschrieben, der ohne größeren Widerstand seitens der Arbeitnehmer erzielt wurde.

4. Die organisatorische Binnenstruktur der beiden großen sozialen Gruppen, der Gewerkschaften und der Unternehmen sind durch ein schon erwähntes Strukturmerkmal der japanischen Gesellschaft geprägt: den **Dualismus von traditionellem und modernem Sektor.** Während der traditionelle Sektor vor allem für den Binnenmarkt mit niedriger Produktivität, arbeitsintensiv und meist in Klein- und Mittelbetrieben produziert, besteht der moderne Sektor aus exportorientierten wettbewerbsfähigen Großunternehmen. Der traditionelle Sektor ergänzt dabei den modernen in vieler Hinsicht. Er stellt ein Beschäftigungsreservoir für die durch den Produktivitätsfortschritt dort freigesetzten Arbeiter dar und entschärft so das Problem der Arbeitslosigkeit. Er liefert an den modernen Sektor billige Inputs, deren niedrige Kosten vor allem niedrigen Löhnen und Profiten (bei gleichzeitig schwacher Produktivität) zu verdanken sind.

   - Dieser Dualismus prägt auch die Gewerkschaften. Da sie stark betriebsorientiert sind, weisen sie im hoch konzentrierten modernen Sektor einen hohen und im zersplitterten traditionellen Sektor einen niedrigen Organisationsgrad auf. In den Großbetrieben verleiht die enge Zusammenarbeit von Betriebsgewerkschaften und Unternehmensleitung den Arbeitnehmervertretungen eine Bedeutung, die sich auch in (materiellen) Erfolgen für die Arbeiter ausdrückt. Diese wichtige Rolle der Gewerkschaften sichert ihrerseits den Organisationsgrad. Die Schwäche der Arbeitnehmervertretung in den kleinen und mittleren Unternehmen führt jedoch zu einer sektoral und volkswirtschaftlich geringen Durchsetzungsfähigkeit der Gewerkschaften.
   - Die innere Struktur des Unternehmenssektors ist zum einen durch den schon erwähnten Dualismus, zum anderen durch große Unternehmensgruppen, die „Zaibatsus" geprägt. Beide Strukturelemente haben viel zum Erfolg des im Ausland so bewunderten modernen Sektors beigetragen: die kleinen und mittleren Unternehmen durch ihre billigen und flexiblen Zulieferungen; die Partner eines modernisierenden Unternehmens innerhalb eines Zaibatsus durch vielfältige Unterstützung, nicht zuletzt in Form von Kapitalbeteiligungen, die zu dem für japanische Unternehmen typischen hohen Fremdkapitalanteil führen.

Scheint **das institutionelle und soziale Gefüge Japans ein fruchtbarer Nährboden für internationale Wettbewerbsfähigkeit** zu sein, so ist doch seine Übertragbarkeit fraglich. Schließlich ist diese Feinstruktur durch kulturelle Traditionen und eine Geschichte geprägt, die sich von Land zu Land drastisch unterscheiden. Trotzdem lassen sich am Fall Japan die Funktionsbedingungen internationaler Wettbewerbsfähigkeit erkennen, die oben (S. 13) schon auf der strategischen Ebene angedeutet wurden: Verteilungsdisziplin, rasche und energische Aufnahme wettbewerbsfähiger, moderner Produktionen und damit verknüpft die Einstellung alter, weniger produktiver. Letzteres geschieht allerdings seltener in Form von Betriebsschließungen und Entlassungen, sondern durch zügige Reorganisation und Reallokation von Resourcen.
Unter Bedingungen einer institutionell und organisatorisch stärkeren Gewerkschaftspräsenz scheint die Bundesrepublik Deutschland durch einen vergleichbaren Korporatismus ähnliche ökonomische Leistungen zu erzielen. Den Interpreten des **„Modells Deutschland"** stellt sie sich als eine Gesellschaft dar, in der Staat, Kapital und Arbeit eng zusammenarbeiten. In Krisenregionen und -sektoren werden die zur Modernisierung notwendigen Maßnahmen, einschließlich der dabei anfallenden Nachteilzuweisungen an bestimmte gesellschaftliche Gruppen weitgehend konsensual vollzogen.

Auf Betriebs- bzw. Unternehmensebene geschieht dies mit einer entsprechend geringeren Beteiligung des Staates im Rahmen einer gesetzlich etablierten **Mitbestimmung.** Insgesamt läßt sich so etwas wie eine **„Produktivitätskoalition" zwischen Unternehmerschaft und Gewerkschaften** konstatieren. Sie basiert auf dem Vorteil, den letztlich alle an ihr Beteiligten einschließlich der Arbeitnehmer haben – auf Kosten allerdings derer, die „draußen" bleiben. Die Kritiker des „Modells Deutschland" sprechen daher auch in der Bundesrepublik von einer Tendenz zur **„Gesellschaftsspaltung".** Die Gewerkschaften selbst sehen ihre Kooperation eher als notgedrungen an. Bei prinzipieller Überlegenheit der Unternehmerseite im Rahmen der Marktwirtschaft gehe es darum, Schlimmeres für die Arbeitnehmer zu verhüten. Trotzdem ist das Verhalten der deutschen Gewerkschaften im internationalen Vergleich sehr kooperativ, zum Vorteil der Wettbewerbsfähigkeit und derjenigen, die im wettbewerbsfähigen Kernsektor beschäftigt bleiben.

Schwieriger stellt sich da schon **das Verhältnis von Staat und Kapital** dar. Denn die Neigung der deutschen Pferde, zu saufen, wenn man sie zur Tränke führt, ist eher klein. Dies kann u.a. an der Qualität der Führung liegen. Im Gegensatz etwa zu Japan sind die staatlichen Aktivitäten, die im weiteren Sinne zur **Industriepolitik** zu rechnen sind, **in der Bundesrepublik relativ unkoordiniert,** ja zersplittert. Einzelne Maßnahmen sind kontraproduktiv insofern, als sie nur protektiv und nicht als Anreiz zur wettbewerbsfähigen Produktion wirken (z.B. Subventionen im Gegensatz zu Krediten). Einzelne Förderinstanzen und -politiken haben zu einer so engen Verflechtung von Teilen des Staates und der Wirtschaft geführt, daß letztere dort zu einem marktttüchtigen Angebot kaum noch in der Lage sind.

Obwohl der zuletzt genannte Aspekt der Modernisierung, nämlich die Bereitschaft der Industrie, offensiv in neue Sektoren wettbewerbsfähigen Wachstums vorzustoßen und zu investieren, sicher die außenwirtschaftliche Position eines Landes nachhaltig beeinflußt (vgl. Abschn. 7), wird zunächst der Schwerpunkt der vorliegenden Betrachtung auf dem Verhältnis zwischen Arbeit und Kapital und auf dessen Fähigkeit liegen, soziale Kosten per Konsens zu verteilen und damit auch um Konfliktkosten zu vermindern. Diese Fähigkeit, die besonders in Phasen der Deinvestition und Umstrukturierung von Bedeutung ist, trägt offensichtlich auch zu einer höheren Bereitschaft der Unternehmen zur Modernisierung bei. Denn werden Produktionsum- oder -einstellungen durch die Arbeitnehmer verzögert, erschwert und verteuert, wächst seitens der Unternehmen der – ohnehin vorhandene – Hang, stattdessen die bestehende Produktion per staatlicher Hilfe zu erhalten.

Die Bereitschaft der Arbeitnehmer und ihrer Vertreter und Organisationen in Japan und der Bundesrepublik, die Modernisierung mitzutragen, hat sicher ebenfalls Kosten verursacht: Kosten die teils die Arbeiter, etwa in Form von Beschäftigungsverlusten, teils die Unternehmen, etwa im Rahmen von Sozialplänen, zu tragen hatten. Aber die Kosten waren niedriger, die Produktivitätssteigerungen höher als etwa in weniger korporativen Gesellschaften wie den USA und Großbritannien. Gerade in England wurde der harten, konfliktfreudigen Haltung der Gewerkschaften die träge Modernisierung und mangelnde internationale Wettbewerbsfähigkeit des Landes angelastet. Ähnliche Vorwürfe an die Arbeitnehmer sahen auch in den USA ein „featherbedding", das traditionelle Industriestandorte der USA immer unattraktiver werden ließ.

Ebenso wie im Vergleich der beiden „Exportmodelle" Japan und Bundesrepublik mit den beiden großen angelsächsischen Industrienationen ein Mehr an Korporativismus als für den Erfolg mitverantwortlich angesehen wurde, so auch im Vergleich zwischen den beiden erfolgreichen. Die Einbindung der Arbeitnehmer in die Unternehmensinteressen und -politik, die Einbindung der Unternehmen in Sektor-, ja nationale Strategien schien in Japan besser, kooperativer und konfliktfreier zu gelingen. Der Standort Bundesrepublik dagegen schien, zumal im Zeichen der Krise, von einer Betonung der Partikularinteressen und vom Vertrauensschwund der Sozialpartner ineinander und in den Staat geprägt zu sein. War (und ist) ein Mehr an korporativer Einbindung, an gesellschaftlicher Zusammenarbeit angezeigt? Liegt hier der Schlüssel zu neuer internationaler Wettbewerbsfähigkeit?

5. Die „neoliberale" Herausforderung . . .

In der neuen Nullsummenwelt haben liberale Gesellschaften, die dem Markt ungehemmter das Feld überlassen, einen Austeritätsvorsprung.

Bislang scheint das korporative Element zur wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit wesentlich beigetragen zu haben. Bezeichnenderweise ist es mit einer entsprechend gleichmäßigeren Einkommensverteilung verbunden, durch die sich gerade Japan und die Bundesrepublik Deutschland von den USA und Großbritannien unterscheiden, in denen das Einkommen stärker konzentriert ist. Korporativistisch hergestellter Konsens, der sich offensichtlich für die Arbeitnehmer auch durch eine für sie günstigere Verteilung bemerkbar macht, scheint also ein Schlüssel zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit zu sein.
Die Nullsummenwelt könnte jedoch dieses Schloß ausgewechselt haben. Wenn international wettbewerbsfähiges Wachstum nur durch eine – zumindest zeitweilige – Umverteilung von Lasten und Kosten erzielt werden kann, sinken die Chancen einer korporativen Lösung, die ihre Funktionsfähigkeit aus der Verteilung von Gewinnen bezieht. Der Druck auf das Konsensmodell wird dabei nicht nur durch die Tatsache ausgeübt, daß weniger zu verteilen ist. Er wird vor allem dadurch spürbar, daß in anderen Gesellschaften, vor allem etwa den USA und Großbritannien, diese Verteilungsfrage schneller gelöst wird.
Die wachsende Fähigkeit, die interne Lastenverteilung in der Nullsummengesellschaft durchzuführen, ist in den USA und Großbritannien die Folge eines Schwenks zu einer betont konservativ-liberalen und antigewerkschaftlichen Politik. Diese Wendung nach rechts war nicht zuletzt eine Folge der früheren industriellen Beziehungen mit ihren schlechten Produktivitätsergebnissen. Das britische Beispiel weist inzwischen – um den Preis massiver Rezession und Arbeitslosigkeit – die ersten Erfolge einer deutlichen Steigerung der Produktivität auf. Diese Steigerung ist umso bedeutsamer, als sie unter Bedingungen der Unterauslastung stattfand, die in der Regel eher einen Produktivitätsabfall aufgrund fehlender „economies of scale" verursacht.

Die liberale staatliche Politik und die Krise haben bei relativ geringer korporativer Einbindung, d.h. Verrechtlichung und Institutionalisierung der Beziehungen von Staat, Arbeit und Kapital den Markt rasch wieder in seine „Rechte" eingesetzt. **Der rezessionsbedingte Verlust der Marktmacht des Faktors Arbeit, der kaum korporativistisch kompensiert wird, erlaubt seine Disziplinierung.** Das Absinken der Streikhäufigkeit, der Anstieg der Produktivität sind die für die Unternehmen erfreulichen Folgen.
Die Politik unterstützt diesen Prozeß durch den Versuch, Reste traditioneller gewerkschaftlicher „Chaos-Macht" abzubauen. In Großbritannien geschieht dies vor allem durch Gesetzesinitiativen; in den USA war die Regierungsreaktion auf den Fluglotsen-Streik ein deutlicher Schritt in diese Richtung. Nicht zuletzt wird durch diese wirtschaftliche und politische Strategie auch ein psychologisches Klima geschaffen, das den Widerstandswillen der Arbeitnehmer und ihrer Organisationen reduziert. Die Stärke dieser Politik liegt in dem raschen Abbau der nicht wettbewerbsfähigen Bereiche, der die Gesamtproduktivität erhöht, indem Grenzanbieter aus dem Markt fallen. Ihre Schwäche liegt in dem ungeheuren Preis, der dafür zu entrichten ist. Industrieproduktion und Beschäftigung gehen drastisch zurück. Damit läßt auch die Nachfrage nach, die obendrein durch eine Einschränkung der Staatsausgaben und Sozialleistungen geschwächt wird. So fehlt vom Absatz her zumindest auf dem Binnenmarkt der Investitionsanreiz, der von den sonstigen Rahmenbedingungen, insbesondere von der Verteilung her, durchaus gegeben ist. Vor allem das englische Beispiel scheint zu belegen, daß diese Anreize allein kein Wachstum hervorbringen. Auch die angebotsorientierte Politik bedarf offensichtlich der Nachfrage, um ein Angebot zu produzieren.
Umgekehrt jedoch schafft bloße Nachfragestabilisierung auch kein Wachstum und erst recht kein wettbewerbsfähiges. Hier spielt die Fähigkeit zur Modernisierung eine entscheidende Rolle, und deren Preis ist im internationalen Vergleich mit den liberalen Systemen bei den korporativen Modellen zu hoch. Dies gilt vor allem für die Bundesrepublik und ähnliche Länder wie Österreich, Schweden etc. In Japan ist dank der relativen Schwäche der Gewerkschaften und der oben angeführten übrigen spezifischen japanischen Bedingungen die Lage anders.
Strukturwandel und d.h. zunächst auch Abbau nicht mehr wettbewerbsfähiger Bereiche kostet hier mehr Zeit und Geld, da eingebaute, korporatistisch verkrustete Abläufe einzuhalten sind. Genau diese Unterschiede zu den konkurrierenden „liberalen„ Gesellschaften können im internationalen Wettbewerb aber den Ausschlag geben.

Der gebremste Wandel, der so erfreulich antizyklisch die Nachfrage stabilisiert, könnte diese Nachfrage den wettbewerbsfähigen Anbietern der Konkurrenten zuleiten, die auf diese Weise den schrumpfenden eigenen Binnenmärkten entkommen. Diese Gefahr wird zwar durch den Ausgleichsmechanismus der flexiblen Wechselkurse vermindert (Pfund und Dollar haben aus unterschiedlichen Gründen die Wettbewerbsfähigkeit ihrer nationalen Exporte beeinträchtigt), aber vor allem auf mittlere Sicht nicht aufgehoben.
Global würde ein Erfolg dieser „liberalen" Politik, d.h. seine erzwungene Übernahme durch andere Länder, zu einer allgemeinen Rezession, aber auch zu einer Produktivitätssteigerung führen. Diese beiden Folgen könnten langfristig zu einem Rückgang der Inflation führen – müssen es aber nicht, wenn man die Marktmacht der großen Anbieter bedenkt. Nur eine Umsetzung dieser Produktivitätsgewinne in neue Nachfrage könnte jedoch auf Dauer neues Wachstum hervorbringen.

6. . . . und wie man ihr begegnet

Korporative Demokratien können gegen den liberalen Austeritätsvorsprung nur durch Vorteile in der Modernisierung und eine durch langfristige Garantien gesicherte besondere Kompromißbereitschaft auf kurze Frist bestehen.

Insbesondere die Arbeitnehmer und ihre Organisationen müssen sich mit der Frage befassen, wie die neoliberale Herausforderung beantwortet werden soll. Dies gilt vor allem für die korporativ orientierten Demokratien, in denen die Gewerkschaften eine große politische Bedeutung haben, also etwa die Bundesrepublik, Schweden, Österreich sowie neuerdings auch Frankreich, aber kaum Japan. Die liberale Herausforderung ist im Grunde nur eine besonders rasche und harte Anpassung an die im ersten Abschnitt geschilderte „Nullsummenwelt", die allerdings die Eigenschaft hat, diesen Nullsummen-Charakter weiter zu verschärfen, indem sie die globalen Absatzmöglichkeiten zusätzlich verringert und den Konkurrenzdruck erhöht.
Mehr der Abrundung als der Realisierbarkeit wegen seien zwei mögliche Antworten kurz behandelt, die versuchen, **diesem Druck außenwirtschaftlich zu begegnen:**

a) eine **international koordinierte Wachstumsanstrengung:** ein solcher Ansatz des „globalen Keynesianismus" liegt u.a. den Vorschlägen der Brandt-Kommission zugrunde. Bezeichnenderweise unterstützen gerade die internationalen Dachorganisationen der Gewerkschaften diese Initiative einer weltweiten Nachfrageankurbelung per Ressourcentransfer. Ebenso offensichtlich ist aber auch, daß eine solche Initiative von Regierungen keine Aussicht auf Verwirklichung hat, wenn wichtige Länder eine entgegengesetzte nationale Anpassungsstrategie der neoliberalen Variante verfolgen.

b) einen **nationalen Protektionismus:** die Abwehr des außenwirtschaftlichen Wettbewerbsdrucks durch Zölle, andere Handelshemmnisse oder Subvention der eigenen Anbieter hat zwar höhere Realisierungschancen, aber auch erhebliche Nachteile: letztlich senkt er die Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit auf Kosten der Verbraucher und Steuerzahler, d.h. auch und gerade der Arbeitnehmer. Obendrein führt er die Gefahr von entsprechenden Gegenmaßnahmen der Handelspartner herbei, wodurch ein exportabhängiges Land wie die Bundesrepublik hart betroffen wäre. Weltwirtschaftlich wäre eine Verstärkung der Krisentendenzen die Folge.

Sieht man also einmal von diesen beiden außenwirtschaftlichen Alternativen ab, so muß sich ein Land dem durch die neoliberale Herausforderung verschärften Druck der Nullsummenwelt stellen. Konsequent fordern die Unternehmen – vor allem aus einer einzelwirtschaftlich geprägten Sicht – eine entsprechende Kopie der Politik der Konkurrenten: Flexibilisierung des Arbeitsmarktes durch Abbau sozialer „Polster" und institutioneller Hemmnisse; verteilungspolitische Zugeständnisse zulasten des Staates und der Lohnempfänger; Beseitigung von „Investitionshindernissen" zulasten der Umwelt und anderer langfristiger Sicherheitsbedürfnisse (nukleare Entsorgung, Rüstungsexporte etc.). Die Gewerkschaften neigen dazu, vor allem an der Verteilungs- und Sozialfront Widerstand zu leisten, um das erreichte Niveau zu verteidigen.
Selbst im Erfolgsfall müssen beide Parteien mittelfristig mit kontraproduktiven Nebenwirkungen rechnen: die Unternehmensforderungen liefen auf die schon in USA und Großbritannien absehbare Krisenverschärfung hinaus, die auch einem großen Teil der Industrie schaden muß. Die Gewerkschaften könnten bestenfalls den Status derer sichern, die trotz des steigenden Konkurrenzdruckes in Amt und Brot bleiben, d.h. einmal den Beschäftigten der nicht der internationalen Konkurrenz ausgesetzten Sektoren und in den wettbewerbsfähigen Betrieben der anderen Sektoren. Bei sinkender Wettbewerbsfähigkeit ansonsten und geringer unternehmerischer Investitionsneigung führt dies aber trotzdem zur Rezession und steigender Arbeitslosigkeit.
Gerade diese gegenseitige Blockierung könnte eine Basis für die für den Korporatismus typische Koalition der Sozialpartner sein. Allerdings stehen dem zwei Aspekte der Situation entgegen:

a) im Gegensatz zu früheren Koalitionen, vor allem den klassischen „Produktivitätskoalitionen" **stehen diesmal keine Gewinne, sondern Verluste zur Verteilung an.**

b) die gegenseitige Blockierung ist asymmetrisch. Die Gewerkschaften stehen in ihrem Widerstand mit dem Rücken zur Wand, falls sie sich nicht entgegen allen ihren Traditionen zu einem risikoreichen Versuch der offensiven politischen Systemveränderung entschließen. Den Unternehmen steht dagegen die neoliberale Variante als Alternative ohne bzw. gegen die Gewerkschaften nach englischem oder US-Vorbild zur Verfügung. Diese Möglichkeit wird ihre Konzessionsbereitschaft nicht erhöhen, ohne sie allerdings auch völlig zu beseitigen, denn der politische wie ökonomische Preis eines langen Konflikts ist sicher nicht zu unterschätzen.

Geht man von einer – wenn auch fragilen – Bereitschaft zur Bildung einer neuen „Koalition" aus, so stellt sich die Frage nach den möglichen Garantien. Schließlich handelt es sich um die (freiwillige) Übernahme von (sozialen) Kosten zur Vermeidung noch größerer Kosten und mit unsicherer Aussicht auf Gewinne. Also werden gerade die schwächeren Partner, die Gewerkschaften, auf einer Garantie bestehen, daß sich die Opfer lohnen.
Diese Garantien stellen sich umso problematischer dar, als

- die Kapitalseite aufgrund ihrer Marktmacht das erwünschte Verhalten der Arbeitnehmer notfalls weitgehend erzwingen kann, während dies umgekehrt auf ökonomischem Wege kaum geht;
- die verbandsinternen Verhaltensgarantien auf der Seite der Gewerkschaften gerade angesichts der schlechten Lage stärker sind: Lohnabschlüsse und andere vertragliche Regelungen sind zunächst für alle verbindlich, ein Ausscheren einzelner Belegschaften ungewöhnlich.
- die verbandsinternen Garantien auf der Kapitalseite eher schwach sind: wenn Verluste ein Unternehmen zu Entlassungen oder zur Schließung zwingen, kann dem nur begrenzt durch andere Unternehmen entgegengetreten werden.

Die Garantien müssen daher **auf politischer Ebene liegen.** Sie könnten nach Vorstellungen der Gewerkschaften in Wirtschafts- und Sozialräten bestehen, deren Kompetenzen eine – zumindest partielle – Umverteilung und Demokratisierung der wirtschaftlichen Macht nach dem Muster der politischen Demokratie implizieren. Sie könnten – in bescheidenerer Abweichung von den herrschenden Verhältnissen – in einer mit starker Hand und hohem Sanktionswillen geführten staatlichen Wirtschaftspolitik einer Regierung liegen, die das Vertrauen beider Seiten genießt. Allerdings sind auch die Sanktionsmöglichkeiten einer solchen Regierung gegenüber den Unternehmen begrenzt, wenn sie nicht im „Ernstfall" zur außenwirtschaftlichen Kontrolle übergehen will.

Unabhängig von der Wünschbarkeit der einen oder anderen Form der Garantie dürfte nur eines feststehen: **ohne Garantien** und d.h. in erster Linie wegen der Asymmetrie der Marktmacht Garantien für die Arbeitnehmer, **dürfte ein kostenreiches Konfliktszenario unvermeidlich sein.**

7. Wie man die Pferde zum Saufen bringt

Die Einbindung der Unternehmen in eine nationale Politik der Wettbewerbsfähigkeit und der Lastenverteilung ist ein Stolperstein, bei dem weder Zuckerbrot noch Peitsche sichere Erfolge bringen.

Als zentrales Problem der Wirtschaftspolitik stellt sich somit weniger **die Einbindung** der Arbeitnehmer, sondern vielmehr die **des Kapitals dar.** Während die Gewerkschaften die unangenehme Wahl zwischen Verlust der Wettbewerbsfähigkeit und der Beschäftigung einerseits oder Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit bei Beschäftigungs- und Lohnverlusten andererseits haben und von daher zur Kooperation fast verdammt sind, steht dem Kapital das Ausweichen in die internationalen Anlagemärkte oder in die neoliberale Alternative offen. Nicht von ungefähr sieht es daher der Staat als eine Hauptaufgabe an, die Unternehmen per Sicherung der Rahmenbedingungen, Subventionen u.ä. zur Investition zu motivieren. Das Privileg der Produktion muß erhalten, die Attraktivität des Standortes (Bundesrepublik Deutschland) muß gewahrt bleiben.
Zahlreiche Förderinstanzen übernehmen es, die Unternehmenspferde zur Tränke zu führen. Forschungs- und Technologie-, Wettbewerbs- und Regionalpolitik leisten Schützenhilfe. Infrastrukturelle Vorleistungen – auch in der Ausbildung der Arbeitnehmer – werden erbracht. Trotzdem scheinen die Pferde nicht zu saufen. Warum?
Zwei unterschiedliche Antworten werden gegeben:

a) **eine falsche Anreizstruktur**
   Die Investitions- und Modernisierungsneigung werde durch eine falsche Wirtschaftspolitik beeinträchtigt. Hohe Zinsen reizten zur Anlage von Kapital in Papieren statt in risikoreiche Investitionen. Eine in Großunternehmen ausgelagerte und für diese finanzierte Forschung hemme Initiativen zur marktgerechten Entwicklung neuer Produkte und Technologien, u.a. indem sie an sich aggressivere und agilere kleine und mittlere Unternehmen von vornherein bis zur Aussichtslosigkeit benachteilige.

Subventionen nach dem Gießkannenprinzip senkten die Neigung und Notwendigkeit, sich den Gegenwert der staatlich geförderten Investitionen auf dem Markt zu verdienen. Als Alternative empfehle sich eine Politik, die die Verantwortung für den wirtschaftlichen Erfolg an die Unternehmen zurückgibt. Zwar sollten in den Vorleistungen Hilfen angeboten werden (Kredite, Grundlagenwissen etc.), aber dieses Angebot muß allgemein gemacht werden, um einer Konkurrenz zum Durchbruch zu verhelfen, die dem Verbraucher nutzt und die den Zwang zur Anpassung und Modernisierung permanent macht. Eine Verschärfung der Rahmenbedingungen etwa im Umweltschutz sei dann ein weiterer Anreiz zur Innovation und keine Entschuldigung für Subventionen und unterbliebene Investitionen. Gerade eine Bewährung der Unternehmen in einem Markt, der nicht zuletzt durch den Staat mit harten Anforderungen und Kontrollen versehen ist, schaffe Wettbewerbsfähigkeit, vor allem auch auf Auslandsmärkten, auf denen früher oder später ähnliche Anforderungen (z.B. an die Umweltfreundlichkeit von Produkten) gestellt würden. Ein Beispiel für einen harten Wettbewerbsmarkt ist etwa der Automobilsektor, in dem sich Schwedens Produzenten früh an enge Sicherheitsvorschriften, japanische und europäische an relativ hohe Benzinpreise anpaßten – Anpassungen, die ihnen später auf dem US-Markt zugute kamen.

b) **Investitionshemmnisse**
Verbraucher- und Umweltschutz, politische Rücksichten, Eingriffe in den Markt seien die Haupthemmnisse für Investitionen, Wettbewerbsfähigkeit und Wachstum, sagen vor allem die Unternehmen. Hier schaffe der Staat weitere Kostenbelastungen bzw. kostenträchtige Verzögerungen von Entscheidungen, die notwendige Anpassungsprozesse verlangsamen und Wettbewerbsnachteile gegenüber dem weniger gegängelten Ausland mit sich brächten.
Im weiteren Sinne werden zu den Investitionshemmnissen das soziale Netz, die Rigidität der Löhne u.a. Verteilungsfragen gezählt. Zu letzteren gehört vor allem die progressive Steuerlast, die den Unternehmern die Früchte ihrer Initiative bis zu einem Grad entzöge, der die Motivation auf nahe Null reduziere.

Beiden Erklärungsansätzen ist überraschender(?)weise gemeinsam, daß sie den Markt als Ursache von Innovation und Investition sehen. Beide sehen diese Ursache durch staatliches Handeln in ihrer Wirkung beeinträchtigt. **Beide möchten den Markt wieder in Kraft setzen, die letzteren allerdings als Zuckerbrot, die ersteren dagegen als Peitsche.** Während den einen der Markt nicht mehr genügend profitable Chancen bietet, sehen die anderen den Druck

der Konkurrenz durch staatliche Protektion und Monopolisierung geschwächt. Entsprechend fällt die Medizin aus.
In der Tat ist die Frage berechtigt, warum eine an darwinistischer Marktsicht orientierte Politik nicht heilsam wäre. Jedes sogenannte Investitionshemmnis kann auch als Druck und Anreiz gesehen werden. Wenn Kernkraft politisch nicht geht, werden sich im Kampf ums (wirtschaftliche) Überleben eben die durchsetzen, die am raschesten und flexibelsten wettbewerbsfähige Alternativen anbieten. Wer da das Festhalten an einer ungangbaren Option subventioniert, steht der Anpassung nur im Weg. Daß die Menge der gangbaren Optionen, d.h. der Markt, politisch bestimmt wird, ist dabei nichts Neues; dies geschieht in anderen Bereichen (Rüstung, Osthandel etc.) auch.
Die Peitsche des Anpassungsdrucks zieht nicht, wenn gleichzeitig die Anpassungsverweigerer mit dem Zuckerbrot gefüttert werden. Solange es aussichtsreicher erscheint, die politischen Schranken zu beseitigen, die die Profitabilität hemmen, wird nicht angepaßt und auch nicht dort investiert, wo wirklich Profitabilität zu erwarten ist. Klare politische Begrenzungen, innerhalb derer dann der ökonomischen Rationalität freier Lauf (als Zuckerbrot wie als Peitsche) gelassen wird, scheinen die Lösung zu sein.
Wie stellt sich diese Lösung in der Nullsummenwelt dar? Wie eng lassen sich in ihr die politischen Rahmenbedingungen noch setzen, innerhalb derer die Unternehmen sich anpassen? Die Antwort liegt in der **Wahl der Dosis.** Schließt man etwa die Option Kernkraft politisch aus und setzt damit den Markt und den Unternehmen das Datum höherer Strompreise, so mag man nach 10 Jahren im Prinzip einen Energiesektor mit einem hohen Anteil alternativer Energiequellen und eine Reihe von energiesparenden Investitionen in der energieverbrauchenden Industrie haben. Erfolgreiche Anpassung hat dann im Markt die flexibelsten und innovativsten Unternehmen überleben lassen.
Die Nullsummenwelt macht jedoch einen von dieser Idealentwicklung anderen Verlauf wahrscheinlich: Hohe Strompreise werden die Wettbewerbsfähigkeit der energieintensiven Industrie, z.B. der Chemie, senken und andere Standorte, etwa Frankreich mit seinem großen Nuklearprogramm, attraktiver machen. Andere Länder kommen in den Genuß der Produktion und Beschäftigung.
Verengt also der Staat den Lebensraum der Unternehmen zu sehr, so fördert er in der Nullsummenwelt nicht das Überleben der Anpassungsfähigsten, sondern er vertreibt alle die vom Standort, denen die Anpassungskosten zu hoch sind. Die Peitsche des Konkurrenzdrucks muß also mit Vorsicht verwendet werden; Zuckerbrot ist an der Tagesordnung.

8. Wer bezahlt das Zuckerbrot?

Eine einseitige Abwälzung der sozialen Kosten auf Randgruppen der Gesellschaft, Umwelt und – allgemein – die Zukunft mag verführerisch sein, weist aber große Gefahren auf, die neoliberale Systeme kaum vermelden können.

Der Nullsummencharakter der Weltwirtschaft zwingt den Betrachter zur alten Fragestellung zurück, zur Verteilung der sozialen Kosten. Wenn Investitionshemmnisse wie Umwelt- und Verbraucherschutz die Modernisierung und Anpassung blockieren und eine neue Produktivitätskoalition von Arbeit und Kapital verhindern, müssen sie und die damit verbundenen Kosten- und Wettbewerbsbelastungen beseitigt werden. Was heißt aber Beseitigung? In vielen Fällen bedeutet sie eine Umverlagerung der Lasten auf die Umwelt, auf Randgruppen, auf die Zukunft. **Das Zuckerbrot, das die Unternehmen am eigenen Standort zu Investitionen und neuem Wachstum verlocken soll, muß von anderen Teilen der Nullsummengesellschaft bezahlt werden.** Produktivitätssteigerungen werden durch die Externalisierung von Kosten erreicht, wenn der Ertrag zulasten der Natur und der Menschen erhöht wird.

Kapital und Arbeit, die von dieser Externalisierung profitieren, bilden eine mächtige Produktivitätskoalition zum Schutze und Ausbau der günstigen Standortbedingungen. Wie die Unternehmen von den Gewerkschaften Verteilungsdisziplin erwarten, so erwarten beide zusammen soziale Disziplin von den übrigen Teilen der Gesellschaft, von den Randgruppen, die einer **Restrukturierung der Kosten und Nutzen zugunsten der international konkurrierenden Sektoren** im Wege stehen.

Auch hier gibt das japanische Beispiel Aufschluß. Zum einen werden über die duale Wirtschaftsstruktur den Klein- und Mittelbetrieben Kosten aufgebürdet. Darüberhinaus zeichnet sich das Land durch eine lange Vernachlässigung der externen Effekte raschen Wachstums aus. Das schlechte Wohnungsangebot, die hohe Umweltbelastung sind typische Erscheinungen des Industrielandes mit der höchsten Produktionsdichte (Bruttosozialprodukt pro Fläche).

Das japanische Beispiel zeigt aber nicht nur, daß Produktivitätssteigerung und Wettbewerbsfähigkeit durch Belastung anderer Teile der Volkswirtschaft und der Umwelt erkauft werden. Es **demonstriert noch eine weitere und noch erschreckendere Gefahr:**
Diese Entwicklung kann selbst bei gutem Willen eventuell **nicht mehr gestoppt werden.** Japan hat es mit den Wirtschaftsplänen von 1967 und 1970 versucht. Beide standen nach Jahren beispiellosen Wachstums unter dem Zeichen des Auf- und Ausbaus des Wohlfahrtsstaates. Soziale Entwicklung sollte die wirtschaftliche endlich ergänzen und absichern. Der Ölschock von 1973 zerstörte diese Hoffnungen. Die neue soziale Schwerpunktsetzung mußte zugunsten von Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit zurückgenommen werden.

Die Nullsummenwelt macht diesen Zwang zum ständigen Begleiter nicht nur Japans. Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit läßt sich unter Externalisierung sozialer Kosten herstellen. Die so erzielten Produktivitätssteigerungen und niedrigeren Kosten zwingen aber die Konkurrenten zu ähnlichen Schritten. **Jeder verbessert in der Nullsummenwelt die Wettbewerbsbedingungen seiner Unternehmen mit dem Zuckerbrot der Verantwortungslosigkeit für Umwelt und Zukunft.** Da aber eine internationale Harmonisierung der Wettbewerbsbedingungen ebenso unrealistisch ist wie eine internationale keynesianische Fiskalpolitik, verläuft die Anpassung immer nach unten. Länder, die z.B. noch „Verschmutzungskapazität" haben, bieten sich als günstigerer Standort an.

Umgekehrt läßt sich eine Re-Internalisierung der sozialen Kosten kaum mehr durchführen. Werden die zunehmenden externen Effekte sozial und politisch wirksam, machen außenwirtschaftliche Zwänge wie im Fall Japan eine Internalisierung unmöglich oder zu teuer. Selbst eine steigende Belastung des politischen und sozialen Klimas muß zugunsten der internationalen Wettbewerbsfähigkeit in Kauf genommen werden. Hat ein Land zunächst die soziale Entwicklung „nur aufgeschoben", um einen Wettbewerbsrückstand zu vermeiden, so muß es feststellen, daß aufgeschoben aufgehoben heißt, will es nicht gleich wieder in einen neuen Rückstand verfallen. Denn die eigene Politik der Externalisierung der sozialen Kosten hat inzwischen die Konkurrenten zur gleichen Politik gezwungen. Sie haben etwa ihre Standards im Umweltschutz gesenkt und sind nun ebenso wettbewerbsfähig. In dem Maße, wie sich so einer nach dem andern nach unten anpaßt, ist jedem Land eine spätere Anpassung nach oben bei Strafe des Verlustes der Wettbewerbsfähigkeit verboten.

Fraglich bleibt nur, wie weit – national und international – die Bezahlung der sozialen Kosten in die Zukunft verschoben werden kann. Der (wann?) fällige Betrag wächst dabei mit jedem Jahr. Wie bei einer

Planierraupe sammelt sich vor der Schaufel die Masse der Belastungen. Es kommt jedoch der Punkt, wo der Berg zu groß ist, um in die Schaufel zu passen, ja, wo er die Raupe selbst zum Stillstand bringt. Die rechtzeitige Berücksichtigung und Internalisierung der sozialen Kosten, bevor sie uns über den Kopf wachsen, hat aber im korporativen System kaum einen Fürsprecher. Übermächtig sind die Interessen der „Produktivitätskoaltion" an der Beseitigung der „Investitionshemmnisse".
Diesem massiven Interesse an der Erhaltung und dem Ausbau der Produktivität und den ebenso massiven Zwängen der Nullsummenwelt in die gleiche Richtung stehen jedoch andere Zwänge und Interessen entgegen:

- Das gefährliche Hinausschieben zugunsten kurzfristiger Kostensenkungen kann ein dramatisches und teures Ende nehmen.
- Das Interesse an der Abwehr sozialer Kosten (d.h. an sauberer Umwelt, weniger Streß etc.) steigt mit Produktivität und Einkommen.
- Bei raschem Produktivitätswachstum verringert sich die soziale Basis der Produktivitätskoalition, da immer weniger Beschäftigte in immer produktiverer Produktion arbeiten.
- Die politische Kraft der Randgruppen wird daher in demokratischen Gesellschaften auch bei relativ geringer Repräsentanz im institutionellen System an Bedeutung gewinnen.
- Schließlich kann die Reduzierung sozialer Kosten selbst ein Wachstumssektor werden, der einen wichtigen Beitrag zur Beschäftigung und zur Wettbewerbsfähigkeit leistet.

Je mehr die Nullsummenwelt die Externalisierung der sozialen Kosten erzwingt, desto mehr wird auch der Druck der Interessen und Probleme wachsen, die dadurch verdrängt werden. Umweltkatastrophen und kleine politische Gruppen, die aber in den meist knapp ausbalancierten Parteidemokratien als Zünglein an der Waage wirken können, mögen in Einzelfällen den Umschwung erzwingen. Außenwirtschaftlich müßte eine solche Re-Internalisierung und soziale Entwicklung allerdings durch Protektionismus und partielle Abkoppelung abgesichert werden. Fraglich bleibt, ob eine vorbeugende internationale Koordinierung solche Entwicklungen vermeiden kann. Wachsende Angst etwa vor einem Umweltverschmutzungswettlauf hat zwar in der Vergangenheit einige Erfolge (Institutionen, Verträge etc.) gebracht, aber wie im Falle einer Nachfrageankurbelung durch Umverteilung sinken auch hier die Chancen globaler Politik.

Erste Aufschlüsse über die Lösung dieses Konflikts werden die Länder geben, die bis jetzt kräftig zugunsten der internationalen Wettbewerbsfähigkeit soziale Kosten externalisiert haben. So erwarten etwa viele Kritiker der japanischen Gesellschaft einen Rückschlag des Pendels zu mehr sozialer Entwicklung. Ob, wann und wie diese Wende sich vollzieht, hängt von der außenwirtschaftlichen Lage ab, die sie ja schon einmal verhindert hat.
Sieht man eine konfliktärmere, ausbalancierte wirtschaftliche Entwicklung als wünschenswert an, so erscheint eine Internalisierung sozialer Kosten und ihre politische Absicherung durch eine entsprechende Interessenvermittlung sinnvoll. Es gilt hier dasselbe wie innerhalb des klassischen Produktivitätskartells: Zeitweilige Opfer mögen notwendig sein, um langfristig produktive Umstrukturierungen finanzieren und durchführen zu können. Alle benachteiligten Gruppen müssen jedoch Garantien erhalten, daß ihre Opfer später honoriert werden. Diese ökonomischen oder politischen Garantien müssen nicht nur die Arbeitnehmer und ihre Organisationen, sondern auch die Träger der sozialen Kosten und ihre Interessenvertreter einschließen. Denn nur eine Honorierung und Wahrung nicht nur von Lohn- und Arbeitsplatz-, sondern auch von Umwelt- und Sozialinteressen kann auf Dauer Stabilität und damit Wettbewerbsfähigkeit gewährleisten.

9. Zusammenfassung: Schlechte Aussichten ohne Garantie der Besserung

Um die internationale Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten, verlangt die Nullsummenwelt von einem attraktiven Standort gleichzeitig eine doppelte Umverteilung:

- Die Gewinne sollen auf Kosten der Löhne erhöht werden, um Modernisierung und Strukturwandel zu finanzieren und die Beschäftigungseinbrüche gering zu halten.
- Arbeitgeber und Arbeitnehmer bilden eine Produktivitätskoalition, die ihre Position auf Kosten der natürlichen und sozialen Umwelt verteidigt.

Der Druck dieser Forderungen wird durch die radikale Anpassung der Länder (USA, Großbritannien) verstärkt, die die neoliberale Variante einer Umverteilung über den Markt verfolgen. Der stabilisierende Einfluß des Wohlfahrtsstaates und der Verbände auf Nachfrage und soziale Kosten wird dabei abgebaut.
Korporativ organisierte Demokratien sehen sich damit verschärftem Anpassungsdruck gegenüber. Früher hatte ihre Fähigkeit, durch Einbindung der betroffenen Interessen, Strukturwandel und Modernisierung rasch und konfliktfrei durchzuführen, ihnen einen Produktivitäts- und Wettbewerbsvorsprung verschafft. Diese günstige Position erlaubte außerdem eine gleichmäßigere Einkommensverteilung.
Insbesondere Japan und die Bundesrepublik Deutschland haben (unterschiedliche) soziale Organisationsformen entwickelt, die Staat, Kapital und Arbeit zum Vorteil der internationalen Wettbewerbsfähigkeit kooperieren lassen, selbst wenn kurzfristig Nachteile in Kauf zu nehmen waren. Die innere Struktur der Verwaltung wie der Verbände auf allen Ebenen (Betrieb, Sektor, Region, Land) förderte Konsens und Anpassung, im Fall Japans mit noch größerem Erfolg dank einer dualen Wirtschaft und einer besseren Zusammenarbeit von Staat und Unternehmen.
Die Nullsummenwelt hat jedoch eine zentrale Bedingung des korporativen Anpassungsmanagements geändert: die zu verteilende Gewinnmasse bzw. Beschäftigung ist drastisch geschrumpft und

auch für die weitere Zukunft unsicher. Die eingangs erwähnten Umverteilungen erwarten daher Opfer bestimmter Gruppen, ohne Belohnung in nennenswertem Umfang oder für später in Aussicht stellen zu können.
Obendrein haben beide Umverteilungen gefährliche Nebenwirkungen: Die Einschränkung der Lohneinkommen senkt die Nachfrage und die fortgesetzte Externalisierung sozialer Kosten kann sich langfristig in katastrophalen Kostenschüben bemerkbar machen. Beide Umverteilungen haben außerdem die unangenehme Eigenschaft, ihre positive Wirkung auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit in dem Maße zu verlieren, wie sie in den konkurrierenden Ländern nachgeahmt werden. Da ein internationaler Wettlauf in die Umverteilung (beiden Typs) mangels einer globalen Wirtschaftspolitik nicht zu bremsen ist, kann jedes Land nur versuchen, den Weg in möglichst wettbewerbsfähigem Zustand zurückzulegen, bis die negativen Effekte eine Kurswende politisch durchsetzen. Eine solche Wende wird dabei – zumindest als erste Stufe – die Form nationaler Alleingänge protektionistischen Typs annehmen.
Um die Opfer bis dahin zu minimieren, die Basis für langfristige Lösungen nicht zu zerstören, müssen die Verlierer beider Umverteilungen mit strukturellen und institutionellen Garantien abgefunden werden. Nur die Einbindung der Benachteiligten erlaubt es, die nötige Umverteilung ohne hohe Konfliktkosten vorzunehmen. Langfristig sichert sie den Weg zurück zu einer sozialen Entwicklung, deren allzu lange Vernachlässigung zugunsten internationaler Wettbewerbsfähigkeit die ökonomische und politische Systembasis untergräbt.

Teilnehmer am Expertengespräch

Prof. Ulrich von Alemann
Universität Duisburg

Prof. Josef Esser
Universität Frankfurt

Mario Helfert
Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut des DGB
Düsseldorf

Kurt Hübner
Forschungsgruppe im Auftrage der Hans-Böckler-Stiftung

Jürgen Husmann
Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände

Dr. Heribert Kohl
Hans-Böckler-Stiftung, Düsseldorf

Prof. Franz Lehner
Universität Bochum

Prof. Gerhard Leithäuser
Universität Bremen

Prof. Claus Offe
Universität Bielefeld

Dr. Wolfgang Streeck
Wissenschaftszentrum Berlin

Dr. Michael Dauderstädt
Friedrich-Ebert-Stiftung

Dr. Alfred Pfaller
Friedrich-Ebert-Stiftung

Projektgruppe
Außenwirtschaft
und
Entwicklungspolitik

FRIEDRICH EBERT STIFTUNG

Herausgegeben vom Forschungsinstitut der Friedrich-Ebert-Stiftung

Internationale Arbeitsteilung und Beschäftigungskrise

Ein Textbuch

Herausgegeben und kommentiert von Volkmar Köhler

(Reihe Weltwirtschaft) 167 Seiten, Broschiert 19,80 DM
ISBN 3-87831-345-4

Verlag Neue Gesellschaft, Postfach 200189, 5300 Bonn 2

Die Deutung weltwirtschaftlicher Entwicklungen ist eine Frage des Standpunkts. Meist geschieht sie daher einseitig und erlaubt nur ein partielles Verständnis der Interessen, die den Preis unserer Hemden und die Sicherheit unserer Arbeitsplätze bestimmen.

Der Herausgeber hat hier einen neuen Weg eingeschlagen: Alle wichtigen Aspekte der Problematik der internationalen Arbeitsteilung werden von maßgeblichen Exponenten (Verbänden und Forschungsinstituten) präsentiert. Die harte Konfrontation der Interessen und Standpunkte führt den Leser obendrein zu neuen Einblicken, wie sie bisher von keiner herkömmlichen Monographie über dieses Thema gegeben wurden.

Im einzelnen werden behandelt: Das Ausmaß der Importkonkurrenz aus Entwicklungsländern / Die Anpassungsprobleme / Die Protektionismusdebatte / Die Internationalisierung der Produktion / Strukturwandel und Wachstumskonzepte.

Die Spannung der Auseinandersetzung, die Vielfalt der Texte, die Repräsentativität ihrer Auswahl und ihre Kommentierung empfehlen das Buch insbesondere für die Erwachsenenbildung. Aber auch den mit der Problematik vertrauten Fachmann wird es zu neuer Reflexion anregen.

Projektgruppe
Außenwirtschaft
und
Entwicklungspolitik

FRIEDRICH EBERT STIFTUNG

Herausgegeben vom Forschungsinstitut der Friedrich-Ebert-Stiftung

Towards one World?

International Responses to the Brandt Report

Edited by the Friedrich Ebert Foundation
Temple Smith · London

381 pages, soft cover, £ 5.95, ISBN 0–85117–218–0

In February 1980, the Brandt Commission presented its „Programme for Survival". This Report called upon the nations of North and South to adopt a fresh policy of global cooperation in tackling the problems of rich and poor countries alike. Just over a year and a half later, 22 heads of state and government met at Cancun, Mexico, to consider how to translate the proposals set out in the Brandt Report into reality.

But essential questions remain unanswered. What motivates governments in this vital issue? How much North-South progress can realistically be expected? On what terms?

„Towards one World?" is an attempt to answer such questions. In this volume, we can read the views of eminent statesmen, politicians and representatives of public life as well as some of the most distinguished analysts of international affairs. The diversity of views expressed makes the book an outstanding document of North-South relations at the outset of our journey through the Eighties.

The contributors: Adebayo Adedeji, Samir Amin, Angelos Angelopoulos, Paulo Evaristo Arns, Fred Bergsten, József Bognár, Silviu Brucan, Claude Cheysson, Ralf Dahrendorf, Mahdi Elmandjra, Andre Gunder Frank, Orville L. Freeman, Johan Galtung, Curt Gasteyger, Norman Girvan, Amilcar O. Herrera, Helmut Hesse, Helio Jaguaribe, Pavel Khvoinik, John P. Lewis, Michael Lipton, Luo Yuanzhen, Aurelio Peccei, Carlos Andrés Perez, Raúl Prebisch, Carlos Rafael Rodriguez, Léopold Sédar Senghor, Mario Soares, Karl-Heinz Sohn, Helmut Schmidt, Paul Streeten, Albert Tévoédjrè, Margaret Thatcher, Jan Tinbergen, Robert W. Tucker, Benjamin R. Udogwo, Constantine V. Vaitsos, Heinz-Oskar Vetter, Pedro Vusković, Immanuel Wallerstein, Barbara Ward, Carl Wright.

INTERNATIONALE WIRTSCHAFT

FORSCHUNGSINSTITUT
FRIEDRICH EBERT STIFTUNG

Herausgegeben vom Forschungsinstitut der Friedrich-Ebert-Stiftung

Bisher erschienen:

Wie lang ist die lange Bank?
Private Kredite an Entwicklungsländer
(von Michael Dauderstädt)

Expertengespräch in Bonn, 14. Oktober 1980

Billigimporte und Freihandel:
Was steht auf dem Spiel?
(von Alfred Pfaller)

Expertengespräch in Bonn, 11. März 1981

Wettbewerbsfähig durch soziale Disziplin?
Gesellschaften im internationalen Konkurrenzkampf
(von Michael Dauderstädt)

Expertengespräch in Bonn, 14. Oktober 1981

Zu beziehen über das Forschungsinstitut der Friedrich-Ebert-Stiftung,
Abteilung Entwicklungsländerforschung,
Godesberger Allee 149, 5300 Bonn 2.