

rev. 4.11.98

**Globalisierung als Epochenbruch -  
Maximaldimensionen eines Nichtnullsummenspiels**

Beitrag zum Sonderheft SOZIALE WELT „Globalisierung“,  
hg. von Gert Schmidt und Rainer Trinczek

**Helmut Wiesenthal**

Humboldt-Universität zu Berlin  
Institut für Sozialwissenschaften

Überarbeitete Fassung November 1998

## 1. Einleitung

Über den Gegenstand „Globalisierung“ ist trotz der anhaltenden Konjunktur von einschlägig rubrizierten Veröffentlichungen nur wenig Genaues bekannt. Die weltweite Ausdehnung der Kommunikationsnetze, die Zunahme transnationaler Interaktionen und die wachsende Interdependenz der Volkswirtschaften - bezeichnen sie tatsächlich etwas Neues? Und wenn das der Fall ist, haften diesem Sachverhalt überwiegend Nachteile an oder ist - und wenn ja, unter welchen Umständen - auch eine positive Bilanz der Folgen erwartbar? Oder ist der Gegenstand lediglich fiktiver Natur, nur eine von mehreren Optionen auf die Zukunft, vielleicht auch nur eine neue Waffe im Kampf um die günstigere Verteilungsposition? Die einen suggerieren neue Spiele mit neuen Regeln, die anderen glauben, drohende Verluste abzuwenden, indem sie die alten Regeln bekräftigen. Eine Besichtigung der laufenden politischen Kontroversen offenbart das Ausmaß der Konfusion: In jeder Partei und vielen Verbänden existieren sowohl Positionen, die auf dem Realitätsgehalt der „Sache“ insistieren, als auch solche, die ihn bestreiten. Gleichzeitig werden Werturteile angeboten, welche die Konsequenzen der bevorzugten Diagnose als günstig oder ungünstig ausgeben. Schematisiert man diese Positionen, wie es in Abb. 1 geschieht, so lassen sich die vorliegenden Deutungsofferten einer von vier Alternativen zuordnen.

	Globalisierung ist ...	
sollte ... werden	Fiktion/Option	Wirklichkeit
gefördert	A <sup>1</sup>	B <sup>2</sup>
aufgehalten	C <sup>3</sup>	D <sup>4</sup>

Abb. 1: Positionen im Globalisierungsdiskurs

Der Verdacht allgemeiner Konfusion läßt sich mit einfachen Mitteln bestätigen. Es genügt, eine beliebige Gruppe gesellschaftspolitisch engagierter Personen mit der Frage zu konfrontieren, ob die gegenwärtigen Übel vom Typ der Massenarbeitslosigkeit einem „Zuviel“ oder einem „Zuwenig“ an Anpassung an die Globalökonomie geschuldet seien. Für jede der diametral entgegengesetzten Positionen finden sich Verteidiger mit plausiblen Argumenten. Für übereinstimmende Interpretationen scheint der Sachverhalt bei weitem noch nicht präzise genug kalkulierbar. Folglich läßt sich auch keiner der vorkommenden Perspektiven eindeutig Priorität bescheinigen.

Der Sachverhalt Globalisierung ist bekanntlich kein Ding, sondern die Vorstellung von einem Bündel un abgeschlossener Veränderungen mit einigermaßen komplexen, teilweise wohl vorübergehenden, teilweise bleibenden, aber allemal vermischt auftretenden Folgen. Was die Gestalt der erwarteten Folgen angeht, besitzen Wissenschaftler keinen nennenswerten Erkenntnisvorsprung. Sie wissen nicht besser als andere, welche alternativen Pfade bestehen und wie wahrscheinlich die möglichen

---

<sup>1</sup> Die kritisch-liberale Position, aus welcher für die weitere Liberalisierung globaler Aktivitäten plädiert wird, ist charakteristisch für die Clinton-Administration und die Blair-Regierung.

<sup>2</sup> Abgewogen optimistische Positionen finden sich bei Nunnenkamp (1996), Brock (1997), Pies (1997), aber auch („Die Globalisierung ist kein Unglück. (...) (Sie) bietet (...) mehr Chancen als Risiken.“) bei Lafontaine/Müller (1998: 339).

<sup>3</sup> Die Auffassung, daß die gegenwärtige Situation als Extrapolation vergangener Trends zu verstehen sei und die Globalisierung ein prinzipiell begrenzbares Risiko darstelle, findet sich im Lager der kritischen Politischen Ökonomie (vgl. Hirst/Thompson 1996). Verwandte Positionen vertreten Altvater/Mahnkopf (1996), Friedrichs (1997) u.v.a.

<sup>4</sup> Kritik an den Ursachen und Folgen des Globalisierungsprozesses eint die Mehrheit der deutschen Sozialdemokratie, der Grünen und größere Segmente der Intellektuellenkulturen Westeuropas. Populäre Vertreter sind Martin/ Schumann (1996) und Forrester (1997).

Veränderungen sind. Das wissenschaftliche Vermögen, neue Phänomene anhand bewährter Distinktionen zu charakterisieren, ist nicht immer erkenntnisfördernd. Nur wenn Bereitschaft zur Revision des Begriffskatalogs besteht, mag es gelingen, mit den Maßstäben des Vertrauten auch das Unbekannte, weil qualitativ Neue zu vermessen. Sozialwissenschaftliche Konzepte, die der Erkenntnisposition der klassischen Soziologie verpflichtet sind, scheinen dafür besonders schlecht gerüstet. Darauf geeicht, Regelmäßigkeiten als Bedingung von Sozialität zu identifizieren, entbehren sie eines Sensoriums für Kontingenz, für das Unvorhersehbare, das für vieles Weitere bestimmend wird. Insbesondere sind Theorien, die die Kontinuität makrosozialer Phänomene (Strukturen, Systeme, Prozeßmuster) mittels der beobachtbaren Garantien von mikrosozialer Redundanz, d.h. Routinen, Normen, Erwartungen und intersubjektiven Orientierungen, zu erklären suchen, durch exakt diese Erkenntnismittel gehindert, mit gleicher Stringenz die Freiheitsgrade des Handelns und die Bedingungen von Diskontinuität zu erkunden. Der Abstraktionsbedarf „großer“ systematischer Sozialtheorien und das Verlangen nach überschaubaren Begriffssystemen kollidieren mit den konzeptuellen Anforderungen der Aufklärung sozialer Singularitäten, mikrosozialer Innovationen, deren Varianz und der u.U. daraus resultierenden Diskontinuitäten auf der Meso- und der Makroebene der Gesellschaft.<sup>5</sup>

So sehr sich die auf Redundanz und Kontinuität bauende Begrifflichkeit als Basis kollektiver Orientierung und sozialer Koordination bewährt (Schimank 1992), so wenig leistet sie, wenn es darum geht, Innovationspotentiale und -pfade, d.h. „andere“ Möglichkeiten und Prozeßausgänge zu explorieren. Von einer soziologischen Methodik der Aufklärung über Innovationsoptionen, „counterfactuals“ und „mögliche Welten“ kann keine Rede sein.<sup>6</sup> Darum bilden die unscharfen Konturen des Syndroms Globalisierung für die sozialwissenschaftliche Diagnosefähigkeit eine nicht ohne weiteres zu meisternde Herausforderung. Allzu rasch werden die komplexen Charakteristika der beobachteten Phänomene auf eine Liste neuer Randbedingungen des Gegebenen reduziert, das nun als in seinem Bestand gefährdet erscheint. *So leistungsfähig die „Constraint“-Soziologie in kalkulierbaren Kontexten sein mag, unter Bedingungen eines sich nicht selbst erklärenden Wandels wird sie zur Prophetin künftiger Übel.* Dabei tendieren andere Aspekte der Wirklichkeit, übersehen zu werden: einerseits die mit Veränderungen gegebenen neuen Optionen, andererseits veränderte Eigenschaften, die das scheinbar konstant Gegebene dank verschlungener Kausalbeziehungen mit neuen Phänomenen längst angenommen hat. Dieser epistemologische Umstand darf nicht außer acht bleiben, wenn es um die Exploration der Globalisierungsprozesse und ihrer Folgen geht.

Der disziplinär übliche und mit hohem Plausibilitätskredit ausgestattete Zugriff auf einen neuartigen Phänomenkomplex liefert Erkenntnisserträge, denen weitreichende, aber nur selten explizierte *ceteris paribus*-Annahmen zugrunde liegen. So mag man über die mit Novitäten assoziierten Beschränkungen und Risiken einigermaßen zuverlässig informiert werden, aber nur unsystematisch und unvollständig über die veränderten Stabilitätsbedingungen der vertrauten Verhältnisse sowie die sich im Zuge des Wandels eröffnenden Möglichkeiten und Pfadalternativen i.S. der „globalen“ Maximierung (Elster 1987: Kap. 1). Die durch Kontextwandel prinzipiell erreichbar werdenden globalen Maxima liegen außerhalb des Geltungsbereichs der *ceteris-paribus*-Klausel. Daraus resultieren zwei Risiken. Risiko Nummer eins folgt aus der Relevanz sozialwissenschaftlicher Interpretationen für praktisches Handeln. Da sich soziale Interessen erst vor dem Hintergrund von Annahmen über die Wirklichkeit formulieren lassen, färbt die kognitive Schlagseite des

---

<sup>5</sup> Vgl. ausführlicher Wiesenthal (1994).

<sup>6</sup> Zur Logik kontrafaktischer Analysen vgl. Elster (1981) und Hawthorn (1989).

wissenschaftlichen Meinens nicht selten auf Handlungsabsichten und -programme ab. Die in der Gesellschaft zirkulierenden Interpretationen einschließlich der durch sie angeregten Hoffnungen und Befürchtungen informieren das Handeln und verhelfen damit manchen Erscheinungen der Globalisierung erst zur konkreten Gestalt. Mit anderen Worten: *Was und wie über Globalisierung gedacht wird, bestimmt mit, wie und was aus „Globalisierung“ werden wird.* Wenn Globalisierung kein determinierter Prozeß ist, was außer Frage steht, dann haben deutende Urteile Anteil an den Prozeßfolgen.

Risiko Nummer zwei betrifft die handlungspraktische Relevanz eines systematisch verzerrten Verständnisses der Globalisierung. Im Lichte der pessimistischen Interpretationen erscheint der in Frage stehende Sachverhalt als Verhängnis, d.h. als weitgehend immun gegenüber Gestaltungsintentionen. Allenfalls scheint frühzeitig, d.h. bevor Entwicklungen vollendet sind, Widerstand angebracht; danach bleibt nur die alternativlose Hinnahme des Neuen. Optimisten setzen demgegenüber auf die Exploration und Nutzung etwaiger Einflußoptionen. Der politische Alternativenraum ist aber nur auf den ersten Blick in zwei separate Sphären geteilt. Denn jede der beiden Optionen muß auch Rechenschaft über ihre Opportunitätskosten ablegen: Übersteigen die Gewinnaussichten eines Defensivprogramms, das womöglich seine Erfolgsbedingungen nicht zu kontrollieren vermag, den Nutzen alternativer Gestaltungsbemühungen?

In Anbetracht des Umstandes, daß die Mehrzahl der Abhandlungen zum Thema Globalisierung entweder Warnung oder Entwarnung signalisiert, aber den in Frage stehenden Sachverhalt, wenn er denn Wirklichkeit werden sollte, für einigermaßen unbeeinflussbar hält, versucht dieser Beitrag, Koordinaten möglicher Gestaltungsoptionen auszumachen. Zunächst gilt es jedoch, die These der Neuartigkeit und den Verdacht der Irreversibilität der Entwicklung zu prüfen (Teil 2). Sodann geht es um das Muster der gesellschaftspolitisch relevanten Folgen (Teil 3). Auswirkungen auf die Agenda der Reformpolitik werden anhand zweier Exempel diskutiert (Teil 4).

## **2. Die These der Diskontinuität**

Eine für die Charakterisierung des Sachverhalts Globalisierung entscheidende Annahme betrifft die Frage, ob er lediglich eine Phase in einem graduellen Entwicklungsgang, d.h. die bloße Modifikation des Vertrauten, bedeutet (z.B. Hirst/Thompson 1996) oder aber einen qualitativen Bruch, der den Wandel wichtiger Parameter der weiteren Entwicklung einschließt. Die im folgenden ausgebreiteten Belege mögen helfen, eine vorschnelle Festlegung zugunsten der Kontinuitätsauffassung zu vermeiden. Wenn sich die These der Diskontinuität am Ende des Abschnitts als mindestens ebenso plausibel erweist wie die Kontinuitätsthese, sollten wir nach Lage der Dinge nicht ausschließlich auf bekannte und wohlverstandene Phänomene gefaßt sein.

Wir beschränken uns auf die ökonomische Sphäre und fragen zunächst nach Ausmaß und Charakter der transnationalen Wirtschaftsaktivitäten. Was spricht für die Annahme, daß der Orientierungsrahmen mikroökonomischer Entscheidungen mehr und mehr von den Parametern transnationaler Märkte bestimmt wird? Und vorausgesetzt, die Annahme trifft zu, was begründet die Vorstellung eines irreversiblen Wandels der ökonomischer Bedingungen und folglich des Handlungsraums der Akteure in Wirtschaft und Politik?

Gängige Indikatoren der transnationalen Wirtschaftstätigkeit und einer zunehmenden Interdependenz der Volkswirtschaften sind die Daten der Außenhandels- und Kapitalexportstatistik. Sie stützen den

Befund der Wirtschaftsgeschichtsschreibung, daß die jüngste Zunahme der internationalen Handelsströme allein nicht ausreicht, eine Epoche der beispiellosen Globalisierung zu diagnostizieren. Schon am Ende des 19. Jahrhunderts, also noch zu Zeiten der Industrialisierung Westeuropas, entwickelte sich der Außenhandel stürmischer als die Produktion. Zwischen 1870 und 1913 legte die Weltproduktion im Durchschnitt um jährlich 2,7 % zu, während das Volumen des Welthandels um durchschnittlich 3,5 % wuchs. Doch der Boom war nur vorübergehender Natur. Während der beiden Weltkriege und in der Zwischenkriegszeit stagnierte der Welthandel, zeitweise ging er sogar zurück. Erst nach dem Zweiten Weltkrieg setzte sich das frühindustrielle Wachstumsmuster - „der Handel wächst schneller als die Produktion“ - fort: zwischen 1950 und 1973 mit einer durchschnittlichen Wachstumsrate von 4,7 % bei der Produktion und 7,2 % beim Handel und zwischen 1973 und 1990 mit 2,8 % bei der Produktion und 3,9 % beim Handel (Kitson/ Michie 1997: 7).<sup>7</sup> Im übrigen verleitet die auf Sozialprodukt Daten beruhende Außenhandelsstatistik zu einer gewissen Unterschätzung der Warenverkehrsströme, weil die Preise der international gehandelten Waren relativ zu denen der übrigen Güter sanken. Während sich der Anteil der Exporte am Bruttoinlandsprodukt der Industrieländer von 1950 (knapp 8 %) bis 1991 (rund 15 %) verdoppelte, hat sich die Menge bzw. das Volumen der ausgeführten Waren im selben Zeitraum auf rd. 24 % verdreifacht (Bairoch 1996: Tab. 7.3).

In den 90er Jahren hat der internationale Handel weiter an Bedeutung - und Aufmerksamkeit - gewonnen. Der Aufschwung transnationaler Unternehmenstätigkeit wird mit dem „revolutionary liberation shock“ (de Pury 1994: 50) erklärt, den der Abbau von Handels- und Investitionshemmnissen bewirkte. Eine Deregulierung der Binnenwirtschaften flankierte diesen Prozeß. Für die aktuelle Blüte transnationaler Aktivitäten werden außerdem erheblich gesunkene Transportkosten bei vervierfacher Kapazität der globalen Containerflotte<sup>8</sup> und logistische Vorteile des besonders rasch wachsenden „Handels“ mit Dienstleistungen verantwortlich gemacht. Heute wird von einer nahezu vollständigen Öffnung der Weltwirtschaft für den internationalen Güter- und Leistungsaustausch gesprochen (vgl. Kitson/Mitchie 1997: 8-10).<sup>9</sup> Oberflächlich betrachtet scheinen die einzelnen Volkswirtschaften aber in sehr unterschiedlichem Maße von ihren Außenbeziehungen „abhängig“: 1990 belief sich die Summe der deutschen Ex- und Importe auf 76,3 % des Bruttoinlandsprodukts. Die entsprechenden Relationen betragen für die USA 22 %, für Großbritannien 62,6 %, für Frankreich 52,6 % und für Japan 36,5 % (Drache 1996: 53).

Stärker noch als der Wert der international gehandelten Waren wachsen seit 1985 die Auslandsinvestitionen (Hirst/Thompson 1996: 54ff.). Beim Verhältnis des Kapitalstocks der Auslandsinvestitionen (FDI) zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) erweisen sich die EU-Staaten als Spitzenreiter: Der Wert des im Ausland angelegten Kapitals stieg von 10,4 % des BIP im Jahre 1960 auf 15,2 % in 1993 (Bairoch 1996: 189). Gleichzeitig wuchs der Auslandskapitalstock der USA von 6,2 % (1960) auf 8,2 % (1993) und der Japans von 1,1 % (1960) auf 6,3 % (1993) des BIP. Die Empfängerländer sind im wesentlichen mit den Herkunftsländern identisch. Es sind die

---

<sup>7</sup> Das stärkste Wachstum ihrer Exporte verzeichneten die „Spätstarter“ der Industrialisierung: Japan exportierte 1984 das 144fache von 1913, Frankreich das 15fache, die USA das Elffache und (West-) Deutschland das Achtfache (Hirst/Thompson 1996: 21).

<sup>8</sup> Zu neueren Entwicklungen im deregulierten Frachtverkehr, z.B. dem Modalmix (*intermodalism*) und Frachtratenverfall, vgl. *The Economist* (15.11.1997a).

<sup>9</sup> Aber nur etwa ein Viertel des auf rund 5 Billionen US-\$ geschätzten Welthandelsvolumens entfällt auf den durch GATT bzw. WTO geregelten Freihandel. Die übrigen drei Viertel verteilen sich zu ungefähr gleichen Teilen auf unternehmensinterne Transaktionen, den bilateralen Handel zwischen den Mitgliedern regionaler Handelsblöcke (insbesondere EU und NAFTA), sowie Bartergeschäfte, d.h. den Tausch von Gütern gegen Güter (Drache 1996: 38).

Hauptländer der Triade aus Nordamerika, Europa und Südostasien, die ihre wechselseitige Attraktivität einerseits im Wege der analog-komplementären Ausdifferenzierung ihrer Wirtschaft, andererseits durch konvergierende Anti-Inflations- und Deregulationspolitiken gesteigert haben. Längst ist den Regierungen das Verhältnis von ab- und zufließendem Investitionskapital zu einem Indikator der volkswirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit geworden. Kapitalimporte signalisieren Standortattraktivität und begründen die Aussicht auf Prosperität und eine günstige Arbeitsmarktentwicklung.<sup>10</sup>

Die korrespondierende Vermutung, daß Kapitalexporte auf Kosten der inländischen Arbeitsnachfrage gehen, scheint auf den ersten Blick plausibel. In der politischen Debatte werden hohe Auslandsinvestitionen der heimischen Industrie nicht selten als Ursache steigender Arbeitslosenzahlen angeführt. Tatsächlich war jedoch in der Vergangenheit eine parallele Entwicklung von Kapitalexport und Wirtschaftswachstum zu beobachten, die Auslandsinvestitionen wuchsen im Verlauf eines Nichtnullsummenspiels. Einerseits verdankt sich die Kapitalbildung einer prosperierenden Binnenwirtschaft, andererseits indiziert der Kapitalexport günstige Anlagechancen an auswärtigen Standorten. Korrelationsanalysen mit Daten aus den Jahren 1989-92 bestätigen das. Die deutschen und japanischen Auslandsinvestitionen zeigen einen sehr engen Zusammenhang mit den Exporten und Importen des jeweiligen Landes (Nunnenkamp et al. 1994: Tab. 13). Das gilt auch für das Verhältnis von aktuellem Wareneexport und vorjährigem Kapitalexporten. Im Klartext: In den untersuchten Fällen haben höhere Auslandsinvestitionen nicht zum anschließenden Rückgang der Exportleistung (und der Arbeitskraftnachfrage) geführt. Analoge Berechnungen für andere Länder verweisen allerdings auf ein größeres Ursachenbündel. Zwischen Auslandsinvestitionen, Außenhandel und Wirtschaftswachstum bestehen keine starren Wechselbeziehungen. Die tatsächlichen Zusammenhänge variieren mit dem Wirtschaftsregime und sind komplizierter als sie in politischen Kontroversen dargestellt werden. Das belegt u.a. der enorme Beschäftigungsanstieg in den USA, der von ebenfalls zunehmenden FDI begleitet ist. Auf der anderen Seite sind Fälle der „Kapitalflucht“ von relativ ungünstigen zu besonders attraktiven Standorten nicht ungewöhnlich.

Oberflächlich betrachtet steht die graduelle Zunahme der Handels- und Kapitalströme im Widerspruch zur These eines Epochenwechsels. Ein Blick auf weitere Veränderungen qualitativer Art legt jedoch die gegenteilige Auffassung nahe. Qualitative Entwicklungen, die per Saldo auf einen Epochenwechsel hindeuten, seien in fünf Punkten resümiert.

(1) Wenn für die absehbare Zukunft mit einer weiteren Zunahme des Handelsverkehrs und der Kapitalexporte gerechnet wird, so handelt es sich nur oberflächlich betrachtet um die Fortsetzung eines historischen Trends. Auf der Ebene der Ursachen ist hingegen struktureller Wandel zu beobachten. Im Unterschied zur Situation zu Anfang der 70er Jahre handelt es sich bei der Mehrzahl der heute transnational tätigen Unternehmen nicht mehr um „Gelegenheitsinternationalisten“ oder Protégés machtbewußter Außenpolitik, sondern um Wirtschaftsakteure von genuin multinationalem oder globalem Zuschnitt. Die verdichteten Handels- und Kapitalnetze haben einen Wandel der Organisationsformen und -strategien ausgelöst, der nicht nur den traditionell begrenzten Aktionsraum von Unternehmen und Kapitalanlegern aufhob, sondern auch die Rahmenbedingungen nationalstaatlicher Wirtschaftspolitik grundlegend umgestaltete. Die „Normalisierung“ einer transnationalen ökonomischen Gelegenheitsstruktur führte zur Explosion der Zahl der multi- bzw. transnationalen Unternehmen (MNC bzw. TNC). Waren im Jahre 1969 erst rund 7.000 TNC mit

---

<sup>10</sup> Allerdings fließen Kapitalexporte nicht ausschließlich in neue Produktionskapazitäten. Ein erheblicher Teil, 1996 war es eine Summe von 1,1 Bill. US-\$, entfällt auf Unternehmenskäufe und Fusionen (The Economist, 22.11.1997).

einem Stammsitz in einem der 14 wichtigsten Industrieländer registriert, so waren es 1990 bereits ca. 24.000 (Aranda et al. 1996: 75). Für Mitte der 90er Jahre wird mit weltweit rund 37.000 TNC gerechnet, die zusammen über 200.000 Niederlassungen unterhalten. Das Umsatzvolumen der TNC bewegt sich in der gleichen Größenordnung wie das Volumen des globalen Exports (5-7 Bill. US-\$ in 1995). Die weitere Entwicklung scheint allerdings unklar, nachdem zuvor bestandene Handelshindernisse, die als Anreiz zur Gründung von Niederlassungen und zum Kauf von Unternehmen wirkten, im Zuge der Liberalisierungspolitik abgebaut wurden.<sup>11</sup> Heute scheinen Faktorpreisdifferenzen und Kundennähe an Bedeutung für FDI-Entscheidungen gewonnen zu haben.

Das Netz „auswärtiger“ Niederlassungen und Produktionsstätten hat nicht nur ein neuartiges, durch die „foreign commitments“ bestimmtes Unternehmensprofil auf Seiten der Trans- und Multinationalen zur Folge, sondern auch einen Weltbild- und Sinneswandel bei den „gastgebenden“ Regierungen. In dem Maße, wie das einst recht düstere Bild von den Wirkungen transnationaler Unternehmen verblaßte, gaben die Regierungen ihre ablehnende Haltung gegenüber der Freihandelspolitik auf und entschlossen sich zur weitgehenden Liberalisierung der Investitionstätigkeit.<sup>12</sup> Die einstigen Vorbehalte fielen dem Verlangen nach besseren Absatzchancen der (dank TNC-Investitionen gestiegenen) einheimischen Produktion zum Opfer.

Gegen die Reversibilität des Wandels sprechen auch die auf Seiten der MNC eingetretenen Veränderungen. Auch wenn ihr Profil noch von Besonderheiten des „Heimatlandes“ geprägt zu sein scheint und der Stammsitz in Investitionsplänen, bei der Entlohnung der Mitarbeiter und der Platzierung von Forschungseinrichtungen begünstigt wird (wobei letzteres oft nur eine Reaktion auf die selektive Förderpolitik des Staates ist; vgl. Burton/Bloch/ Mahaney 1994; Pauly/Reich 1997), ist ihnen doch die Orientierung strategischer Entscheidungen an den globalen Opportunitäten zur Selbstverständlichkeit geworden (vgl. Buckley/ Ghauri 1994). Das schlägt sich nicht nur in erhöhter Bereitschaft zu transnationalen Unternehmenskäufen und -fusionen nieder (allein 1996 wurden 23.000 Fälle gezählt). Vielmehr entspricht dem erweiterten Orientierungsrahmen auch ein gewandeltes Kompetenzprofil, das sich in spezifischen Informationsgewinnungs-, Ressourcenentwicklungs- und Risikobegrenzungstechniken präsentiert. Dieses Profil hat sich in mittelfristig irreversiblen Investitionen („sunk costs“) und kognitiven wie vertraglichen „commitments“ materialisiert, welche mit zentralen Bestimmungsgrößen der Unternehmenstätigkeit assoziiert sind. Angepaßte Organisationsformen, die Optionen des „transfer pricing“ (die Disposition über unternehmensinterne Verrechnungspreise) und der Minimierung von Steuerlasten (vgl. Dunning 1994) sind Standardfaktoren des Unternehmenserfolgs geworden und verleihen aktuellen Investitionsstrategien erst wirtschaftlichen Sinn. *So ist die liberalisierte Globalökonomie nicht nur*

---

<sup>11</sup> Ein von der OECD in geheimen Vorverhandlungen vorbereitetes multilaterales Abkommen über den Status ausländischer Investoren und Eigentumsrechte (MAI) ist im Frühjahr 1998 an widerstreitenden Ausnahmeforderungen der beteiligten Staaten vorerst gescheitert. Die Verhandlungen hatten auch den Protest von Nichtregierungsorganisationen (NGO) und Umweltgruppen hervorgerufen, die im MAI das Ende nationalwirtschaftlicher Souveränität besiegelt sahen. Angesichts des bereits existierenden Netzes von transnationalen Eigentumsrechten der Großunternehmen und deren ohnehin hoher Sanktionsfähigkeit brächte das MAI v.a. den mittelständischen und aus Entwicklungsländern stammenden Investoren Sicherheitsgewinne.

<sup>12</sup> Nachdem Investitionsbeschränkungen und Auflagen für ausländisches Kapital in den meisten Ländern dem Prinzip der Gleichstellung von In- und Ausländern gewichen sind, herrscht nahezu weltweit Investitionsfreiheit bei abnehmenden Unterschieden im Rechts- und Eigentumsschutz. Selbst dort, wo noch Devisenbeschränkungen praktiziert werden, besteht i.d.R. die Möglichkeit der Gewinnrückführung. Größere Unterschiede existieren außer im Steuerrecht und besonderen Investitionsanreizen noch in den Arbeitnehmerrechten und im Charakter der industriellen Beziehungen (vgl. Aranda et al. 1996). Die jüngsten Vereinbarungen im Rahmen der WTO gelten Regeln der Telekommunikation und des Handels mit Finanzdienstleistungen.

*zum logistischen Ort, sondern zum Referenzsystem wesentlicher Merkmale der Unternehmensorganisation und -praxis geworden.*

Versuche, zu früheren Konstellationen zurückzukehren, würden die gewachsenen Interdependenzen verletzen und eine Verschlechterung der Leistungs- und Bestandsbedingungen der Unternehmen bewirken. Die Position von Unternehmen in ihren globalen Kommunikationsnetzwerken ist ähnlich der Situation in der hochspezialisierten wissenschaftlichen Forschung: Aufgrund des hohen Differenzierungsgrades von Forschungsthemen und -programmen sind die in Frage kommenden Kooperationspartner kaum mehr im Umkreis des nationalen Forschungssystems, sondern nurmehr im globalen Rahmen zu finden (Stichweh 1996). Es ist nicht zuletzt die Kenntnis der volkswirtschaftlichen Risiken einer auch nur geringfügigen Behinderung der globalen Interaktion, welche Regierungen vor korrigierenden Eingriffen zurückschrecken läßt, was wiederum den Eindruck der Unilinearität und Irreversibilität der Entwicklung verstärkt. Regierungen, die sich dennoch zu Interventionen entschließen, riskieren, die relative Position ihres Landes zu verschlechtern. Somit konditioniert der Wandel auf Unternehmensebene die künftigen Entwicklungen nicht nur im Verhältnis zwischen Unternehmen, sondern auch zwischen den Ländern. Ein Resultat dieser Konditionierung ist die Pfadgebundenheit der Zukunft.

(2) Die Statistik der Auslandsinvestitionen zeigt lediglich diejenigen Veränderungen an, die sich in einer Übertragung von Eigentumstiteln niederschlagen. Andere Formen der Verflechtung und Kooperation, die die Kapitalverhältnisse unberührt lassen, sind darin nicht sichtbar. Das trifft in erster Linie auf nicht minder bedeutsame, aber weniger transparente Formen der Unternehmenskooperation, z.B. in sog. strategischen Allianzen, zu (vgl. Dunning 1994). Um ihre Marktposition auf globalem Niveau zu sichern und höhere Skalenerträge des eingesetzten Kapitals zu erzielen, betreiben Unternehmen, die womöglich am Absatzmarkt als Konkurrenten auftreten, gemeinsame Projekte, z.B. in Forschung und Entwicklung. Durch Erweiterung des Strategiekatalogs um Optionen, die die Kapazität einzelner Unternehmen übersteigen, entstanden weltweite Netzwerke der multilateral koordinierten Produktion, Finanzierung, und Technologieentwicklung. Das „global manufacturing system“ hat zu einer bislang einmaligen geographischen Spezialisierung (Gereffi 1989: 100) geführt und die Aufhebung der räumlichen und kulturellen Umweltgrenzen der Unternehmen eingeleitet - a „blurring of the boundaries of forms brought about by the growth of inter-firm collaborative agreements“ (Dunning 1994: 91). Die sozialtheoretische Prämisse, nach welcher Markt und Organisation zwei distinkte Formen der Koordination ökonomischer Akteure bezeichnen, wird durch die neuartige Mischung von gleichermaßen effizienzorientierten wie vertragsförmigen Beziehungen in Frage gestellt (vgl. Hollingsworth/Boyer 1997). Die Mobilisierung der durch globale Vernetzung erzielbaren Innovations- und Leistungspotentiale ist auch eine Reaktion auf das Tempo und die Kurzlebigkeit der modernen Technologieentwicklung. Da es in aller Regel technologisch avancierte Innovationen sind, welche in neuen Verflechtungsformen entwickelt und verwertet werden, besteht eine enge Verbindung zwischen dem zeitgenössischen Typus der Technikentwicklung, dem Leistungsprofil moderner MNC und den Formen ihrer Interaktion. *(Hoch-) technologischer Fortschritt und die fluiden Organisations- und Interaktionsformen moderner MNC bilden einen funktionalen Zusammenhang, dessen Auflösung mit gravierenden volkswirtschaftlichen Kosten verbunden wäre.*

Mittlerweile haben Dienstleistungen einen höheren Anteil an den FDI erlangt als Industrieerzeugnisse. Immerhin entfielen in den Jahren 1991-93 lediglich 39 % der deutschen FDI auf den industriellen Bereich, aber 59 % auf den Dienstleistungssektor. Die entsprechenden Relationen für Japan sind 27 und 66 %, für Großbritannien je 46 %, für Frankreich 44 und 47 % und für die USA 42 und 51 %



(Aranda et al. 1996: Tab. 3). Entgegen einer verbreiteten Auffassung drückt sich im höheren (und weiter zunehmenden) Anteil des Dienstleistungssektors an den volkswirtschaftlichen Aggregatdaten keineswegs eine rückläufige Bedeutung der Industrie als Motor der Entwicklung aus. Vielmehr darf die industrielle Produktion nach wie vor als Stimulus der wirtschaftlichen Dynamik gelten. Denn der relativ sinkende Wert industrieller Produkte resultiert - soweit es sich nicht um ein statistisches Artefakt handelt - aus den überlegenen und auch für die Zukunft als hoch veranschlagten Produktivitätsreserven der industriellen Produktion (Rowthorn/ Ramaswamy 1997). Dieses Produktivitätspotential wird u.a. durch unternehmensbezogene Dienstleistungen entwickelt und freigesetzt. Der wachsende Sozialproduktanteil der Dienstleistungen, die für sich betrachtet ungleich geringere Produktivitätspotentiale als die Prozesse der Stoffumwandlung und Gütererzeugung enthalten, ist deshalb alles andere als ein Indikator der Deindustrialisierung.

(3) Widerspricht die Konzentration der Handels- und Kapitalbeziehungen auf die Industrieländer nicht der These eines Epochenbruchs? Unterscheidet man zwischen jüngst industrialisierten (NIC) und den am geringsten entwickelten Ländern (LDC), so ist in den vergangenen zwei Jahrzehnten zwar die wachsende Integration der NIC in die Weltwirtschaft, aber auch ein gleichbleibender, teilweise wachsender Abstand der LDC zu beobachten (vgl. Aranda et al. 1996: Tab. 2). Der in Statistiken ausgewiesene Gewinn der Entwicklungsländer ist unschwer auf die Karriere einzelner Regionen zurückzuführen.<sup>13</sup> Angesichts der dominierenden „cross-investments“ unter den Ländern der Triade (Nunnenkamp et al. 1994: fig. 2), liegt die Diagnose nahe: „Vom Handelsboom profitieren nur Industrie- und Schwellenländer“. Die Aussichten für eine Integration der ärmeren Entwicklungsländer in die Globalökonomie scheinen weiterhin düster. Während Pessimisten unterstellen, daß das Verhältnis von industrialisierten und nichtindustrialisierten Ländern in einer ungleichen Chancenstruktur der Weltwirtschaft festgeschrieben sei, da die internationalen Beziehungen der Nullsummenregel gehorchten (vgl. Altvater 1992; Narr/Schubert 1994), halten andere konkrete wirtschaftspolitische Entscheidungen beider Seiten sowie interne Faktoren der Entwicklungsländer - den Charakter staatlicher Institutionen, insbesondere den rechtlichen Rahmen der Marktwirtschaft, das einheimische Unternehmertum und politisch-ökonomische Wachstumskonstellationen - für verantwortlich.<sup>14</sup> Danach ist eine aufholende Entwicklung prinzipiell möglich, aber voraussetzungsvoll.

Ein Rückblick auf die ebenfalls ungleichen Startbedingungen der heutigen Industriestaaten stützt die optimistische Position. Auf der Suche nach einer Erklärung der unterschiedlichen Produktivitätsraten von 15 Ländern im Zeitraum von 1870 bis 1979 entdeckte William Baumol (1986) eine Reihe von Faktoren, von denen speziell die Nachzügler der Industrialisierung profitierten. Während „Frühstarter“, die bereits 1870 ein hohes industrielles Entwicklungsniveau besaßen, relativ frühzeitig einen Rückgang des Produktivitätswachstums erlebten, holten die „Spätstarter“, wie z.B. Schweden und Japan, ihren Rückstand in den Jahren nach dem Zweiten Weltkrieg auf und konnten dank höherer Produktivitätsraten dasselbe Niveau in kürzerer Zeit erreichen. Als Faktoren eines beschleunigten Aufholprozesses werden genannt: (1) das Vorhandensein höher entwickelter Volkswirtschaften, die anspruchsbildend wirkten und Anpassungsdruck ausübten; (2) der Umstand, daß die „forerunner“ Technologien für hochproduktive Imitationsstrategien, v.a. günstige Kommunikations- und Informationsbedingungen sowie den Wissenstransfer erleichternde Dienstleistungen,

---

<sup>13</sup> Weil die Volksrepublik China zum wichtigsten Investitionsstandort außerhalb der Triade wurde, konnte die Gruppe der Entwicklungsländer 1996 ihren Anteil an den gesamten FDI auf 40 % steigern (The Economist 22.11.97).

<sup>14</sup> Vgl. Gundlach/Nunnenkamp (1996); Senghaas (1997); World Bank (1997).

verfügbar machten; (3) „Spillover“-Effekte zugunsten der Länder mit dem niedrigeren Entwicklungsniveau. So trat die Bevölkerung der „forerunner“ dank ihres höheren Pro-Kopf-Einkommens als Nachfrager der weniger kapitalintensiven Erzeugnisse der „latecomers“ auf. Alles in allem haben die Frühstarter in Gestalt ihres höheren Innovationsvermögens, mit institutionellen „Lernangeboten“ und der Aufnahme von Handelsbeziehungen Kollektivgüter bereitgestellt, mit deren Hilfe die Nachzügler einen beschleunigten Aufholprozeß absolvieren konnten.

Handelsfreiheit und faire Wettbewerbsbedingungen vorausgesetzt haben geringer entwickelte Länder die Möglichkeit, einen Abkürzungspfad der nachholenden Entwicklung zu wählen. Das haben nicht nur die lange Zeit als Vorbild gehandelten „kleinen Tiger“ Südostasiens demonstriert. Auch andere Regionen, insbesondere Lateinamerika und China, verzeichnen inzwischen einen Anstieg der durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts: die Gruppe aller Entwicklungsländer von 4,5 % im Zeitraum 1977-86 auf 5,5 % von 1987 bis 1996 und für Asien von 6,7 auf 7,7 % (IMF 1995: 97). Der Sachverhalt, daß diese Zahlen v.a. vom Aufstieg jener Länder bestimmt sind, welche sich dem Welthandel, Kapitalimporten und der Verflechtung in die „global factory“ (Gereffi 1989) öffneten, belegt, daß zurückbleibende oder „*sinkende Lebensstandards nicht die Folge zunehmender weltwirtschaftlicher Verflechtung sind, sondern geradezu ein Zeichen mangelnder Weltmarktintegration*“ (Pies 1997: 7). Die katastrophale wirtschaftliche Situation einiger afrikanischer Länder, aber auch die Finanzkrise in Südostasien verweisen auf die Wichtigkeit einer adäquaten institutionellen Ausstattung als Voraussetzung für konsolidierungsfähige Entwicklungen.

(4) Ein weiteres Indiz für die These des Epochenbruchs ist der global inklusive Charakter technischer Innovationen, deren Nutzung sehr rasch zur ökonomischen Routine wird. An dieser Stelle sei lediglich auf zwei Innovationen verwiesen, die in der Art und Weise, wie sie traditionelle Vorstellungen von der sozialräumlichen Organisation der Arbeit untergraben, exemplarischen Charakter besitzen: Tele-Schichtarbeit und Intranets. Als Tele-Schichtarbeit wird die durch Computernetze vermittelte Arbeitsverteilung zwischen Unternehmensniederlassungen in verschiedenen Zeitzonen bezeichnet. Danach werden z.B. die Arbeitsergebnisse einer europäischen Betriebsstätte nach Feierabend von der USA-Organisation übernommen und bei deren Dienstschluß an eine Niederlassung in Asien weitergegeben. Wenn die Mitarbeiter der Europa-Organisation ihren Dienst wieder antreten, ist „ihr“ Projekt - ohne daß es der Einführung von Schichtarbeit vor Ort bedurft hätte - entsprechend dem Ergebnis zweier Normalarbeitstage fortgeschritten. Diese Art globaler Arbeitsteilung ist zwar nur für symbolverarbeitende Produktionen geeignet und stellt auch dabei noch erhebliche Koordinationsprobleme. Wo sie jedoch erfolgreich eingeführt wurde, werden ihre Anwender kaum mehr von ihr lassen mögen. „Firms that never sleep“ (The Economist, 10.1.1998) haben die Unternehmensorganisation entsprechend angepaßt und ein höheres Produktionstempo realisiert.

Welche technischen Möglichkeiten der global vernetzten Kommunikation schon heute der allgemeinen (und fast kostenlosen) Nutzung offenstehen, belegen die sog. Extra- und Intranets. Durch diese Anwendungsform des World Wide Web (WWW) und der Programmiersprache HTML wird die Internet-Technologie auch unternehmensintern verfügbar. Als kostenloses Nebenprodukt ergibt sich die globale Zugänglichkeit exklusiver Firmennetzwerke. Ihre Anbindung an das Internet mit seinem Rückgrat aus weltweiten Kabel-, Funk- und Satelliten-Verbindungen ermöglicht es den Zugangsberechtigten, von jedem Ort der Welt aus, d.h. ohne besonderen technischen Aufwand (es genügt schon der Platz in einem Internet-Café), am unternehmensinternen Kommunikationssystem teilzuhaben. Dank dieser Technologie wurde eine bislang unvorstellbar enge Verzahnung der

Betriebsvorgänge von Lieferanten und Kunden möglich, die damit gleichzeitig ihre Verkaufs-, Einkaufs- und Buchhaltungsarbeit erheblich verringern können.<sup>15</sup> Gleichzeitig erhalten die auf verschiedene Plätze der Erde verstreuten Mitarbeiter einen Zugang zur symbolvermittelten Realität „ihrer“ Organisation, der die traditionelle, von Raum- und Zeitdistanzen bestimmten Integrations- und Kontrollschranken aufhebt. *Wo technische Innovationen von derart durchschlagender Wirkung Gemeingut werden, haben sich die Dimensionen des sozialen Raums nachhaltig gewandelt. Eine auf räumliche Kopräsenz beschränkte Organisationswelt ist dann nurmehr als Reduktionsvariante vorstellbar.*

(5) Die verschiedenen Phänomene des Wandels summieren sich zum qualitativen Bruch mit einer Welt, die zwar mannigfache internationale, aber keine global inklusiven Sachverhalte kannte. Internationalisierung und Internationalität brachten lediglich eine *Ergänzung* der „lokalen“ Optionensets durch in der Ferne gewonnene Möglichkeiten. Demgegenüber implizieren Globalisierung und Globalität nicht bloß „zusätzliche“ Alternativen, sondern die tiefgreifende *Veränderung der lokalen Optionensets* unter dem Einfluß der globalen Möglichkeiten (vgl. Frieden/Rogowski 1996). Seien es Politiker, seien es Kapitalanleger oder Marketing- und Einkaufsmanager, sie kommen bereits beim heute erreichten Stand der Globalisierung nicht umhin, den „auswärtigen“ Optionen in ihren Entscheidungen dasselbe Gewicht wie den „lokalen“ beizumessen. M.a.W.: Dank der gesunkenen Transaktionskosten internationaler Aktivitäten sind die Opportunitätskosten der binnenwirtschaftlichen Optionen drastisch gestiegen. *Die Globalisierung des ökonomischen Handels geht deshalb nicht in Akten des Güter- und Kapitalverkehrs auf, sondern schließt die Globalisierung der Entscheidungshorizonte ein.*

Die Auswirkungen der Globalisierung, verstanden als erweiterter Horizont realer Möglichkeiten, betreffen folglich auch die Strategiewahl solcher Akteure, die sich gewohnheitsmäßig oder absichtsvoll auf den „lokalen“ Handlungsraum beschränken. Dieser Umstand stellt das enge, datenbasierte Verständnis von Globalisierung ausdrücklich in Frage. Die Auffassung, im Zuge der Globalisierung würden lediglich „lokale“ Transaktionen durch „globale“ ersetzt, greift zu kurz. Realsubstitution kann, aber muß nicht das Muster der Globalisierungsfolgen bestimmen. Verbreiteter und gravierender ist der Wandel des in den einzelnen Entscheidungsakten berücksichtigten Alternativenraums. Aufgrund dieses Wandels sind bereits in vielen Bereichen die Bedingungen, zu denen „lokal“ entschieden und gehandelt wird, von „globalen“ Parametern konditioniert. Das dürfte auch für die europäischen Volkswirtschaften gelten, deren Akteure die Globalisierung zunächst als „Europeanization“ (Kreile 1998) erleben. Selbst am EU-Binnenmarkt werden sich nur diejenigen Binnenanbieter halten können, die dem globalisierten Wettbewerb gewachsen sind. Die Konsequenz liegt auf der Hand: *Wenn Globalisierung zuvörderst als Entgrenzung von Entscheidungshorizonten zu verstehen ist, hören Importe und Exporte auf, zuverlässige Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit zu sein.*<sup>16</sup> Wie kein anderer ist dieser Umstand geeignet, Zweifel an der These des Epochenbruchs zu entkräften.

---

<sup>15</sup> Für weitere Informationen vgl. unter vielen anderen Bernard (1997) oder Hills (1996). Im Bundestagswahlkampf 1998 machte erstmals auch eine politische Partei (die SPD) von der Möglichkeit Gebrauch, alle dezentralen Aktivitäten durch ein eigenes Intranet zu koordinieren.

<sup>16</sup> Ein Beispiel ist die in vielen Bereichen als „offen“ charakterisierte US-Wirtschaft: Die relativ geringe Außenhandelsquote von 10,5 % steht nicht im Widerspruch zu der Beobachtung, daß der überwiegende Teil der einheimischen Anbieter in einer hochkompetitiven, d.h. den globalen Effizienz- und Innovationsstandards genügenden Marktumwelt agiert.

### 3. Folgen der Globalisierung

Den Wirtschaftsakteuren wird die Globalökonomie zum „natürlichen“ Handlungsraum. Wer sich am offenen Heimatmarkt zu behaupten versteht, kann jenseits der Grenzen einen erweiterten Optionenraum mit verlockenden Expansionsgelegenheiten gewinnen. Indem die Akteure das erweiterte Optionenset explorieren und nutzen, verändern sie nicht nur sich selbst, sondern auch das ökonomische „Spiel“, das „Spielfeld“ und dessen Umwelt. Die von den Erträgen des Wirtschaftsprozesses abhängigen Teilsysteme der Gesellschaft geraten unter Anpassungsdruck und das Verhältnis von Staat und Wirtschaft erfährt einen grundlegenden Wandel. Akteure der Teilsysteme (z.B. Bildung, Forschung, Finanzen und soziale Sicherung) machen sich an eine Neudefinition der Systemfunktionen, die Akteure der staatlichen Politik registrieren v.a. den Verlust gewohnter Kompetenzen und Instrumente. Traditionelle Staatsaufgaben wie der „Schutz der einheimischen Wirtschaft“ und eine „gerechte“ Verteilung ihrer Erträge geraten in Kollision und werden unerfüllbar. Die Frage, ob damit auch traditionelle Leitwerte der Politik obsolet geworden sind, ist Thema aktueller Konflikte. Gleichzeitig scheinen die Kosten und Risiken des Wandels besser erkennbar als die auf längere Sicht erzielbaren Gewinne. Während es zur Realisierung der Gewinne besonderer Anstrengungen und Risikobereitschaft bedürfte, ist allerdings das Risiko hoher sozialer Kosten nicht unbedingt durch Reformabstänze abgewendet. In den folgenden Bemerkungen werden deshalb einige augenfällige Wandlungen mit Blick auf ihren Gewinn- bzw. Risikocharakter skizziert.

#### *(1) Wachstumsprämien des Innovationswettbewerbs*

Optimistische Globalisierungsszenarios offerieren die Aussicht auf eine Verstetigung und Beschleunigung des Wirtschaftswachstums, insbesondere eine Temposteigerung der Innovation. Pessimisten verbinden mit diesem Bild die Vorstellung von einer Abwärtsspirale der Preise und Löhne, einem gnadenlosen „race to the bottom“, von dem v.a. die alten Industrieländer betroffen seien, die ihre Position an die von Niedriglöhnen begünstigten Schwellenländer verlieren würden.<sup>17</sup> Tatsächlich scheinen die konkurrierenden Annahmen nicht nur von Zweckdeutungen bestimmt, sondern auch vom Gegensatz zwischen „populären“ Orientierungen und esoterischem Expertenwissen. Daß die populären Mißverständnisse auch in wissenschaftlichen Diskursen Resonanz finden, macht die Lage vollends diffus. Angesichts dieses Umstandes bedürfen v.a. zwei Befürchtungen einer kritischen Bewertung: die Vorstellung „sozialer“ Wachstumsgrenzen und das Nullsummenparadigma des internationalen Handels. Erstere geht von der Möglichkeit einer Erschöpfung des Innovationspotentials und der Sättigung der Gütermärkte aus (vgl. Berger/Offe 1982), letzteres unterstellt, daß die Schwellen- und Entwicklungsländer nur auf Kosten der Industrieländer gewinnen können (vgl. Altvater 1992).

Was die Einschätzung der Wachstumschancen angeht, so kann die skeptische Position trotz einer verschwenderischen Warenfülle keinen Kredit reklamieren. Da keine der vergangenen „Bedürfnisrevolutionen“ *ex ante* prognostiziert wurde, ist die Skepsis eher ein Indiz mangelnder Vorstellungskraft als das Ergebnis fundierter Diagnosen künftiger Sachverhalte (Krugman 1997). Nicht als Beweis, aber als Beleg unvorhersehbarer Wachstumschancen kann die noch vor einer Dekade unvorstellbare Revolution der Kommunikations- und Unterhaltungstechnologien dienen. PCs an fast jedem Arbeitsplatz und in fast jedem Haushalt, erschwingliche Massendatenspeicher, ubiquitäre Zugänge zu Datenbanken und Kommunikationspartnern, die Wunderwelten des Cyberspace, digitale Fotografie und multimediale Basteloptionen für Profis und Schulkinder - alle

---

<sup>17</sup> Dabei wird typischerweise das Lohnniveau der NIC unterschätzt und von den *de facto* steigenden Lohnsätzen abstrahiert (vgl. Krugman 1997).

diese Innovationen, die im Begriff sind, Chiffren für künftige „Grundbedürfnisse“ zu werden, waren noch vor wenigen Jahren unbekannt. Vielleicht liegt es in der Logik der Sache, daß sich gerade die ungeahnten und unersehnten Innovationen als so attraktiv erweisen. Die von Innovationen ausgehenden Wachstumsimpulse mögen vielleicht geringer ausfallen als es sich Produzenten und Politiker wünschen, und sie mögen (wie unten dargelegt ist) neuartige Verteilungsprobleme aufwerfen. Doch sie taugen schwerlich als Bestätigung der Sättigungsthese. Es ist vor allem die Funktion des „Wettbewerb(s) als Entdeckungsverfahren“ (Hayek 1969), und zwar als Heuristik von Präferenzen und Optionen, welche Marktwirtschaften am Übergang zu einem Ruhegleichgewicht hindert. Die systematische Unterschätzung des Innovationspotentials durch die Sozialwissenschaften hat sich dagegen in eine Art Glaubwürdigkeitshypothek verwandelt.

*(2) Wohlfahrtssteigerung durch Handel*

Von ähnlicher Zählbarkeit wie die Sättigungsthese ist die Vorstellung, daß im internationalen Handel die Verteilungsordnung eines Nullsummenspiels gelte. Waren es einst die Entwicklungsländer, die als Opfer von einseitig vorteilhaften Handelspolitiken gesehen wurden, so scheinen heute klassische Industrieländer, z.B. Deutschland und Frankreich, den Platz der handelsgeschädigten Nationen eingenommen zu haben. Regelmäßig genügt jedoch schon ein Blick in die Handelsstatistiken, um die These zu entkräften, daß den Industrieländern die wachsende Produktion der Schwellen- und Entwicklungsländer zum Nachteil gereiche.<sup>18</sup> Insbesondere wird übersehen, daß es gerade die von den Gewerkschaften beargwöhnten Kapitalexporte sind, welche den kapitalimportierenden Entwicklungsökonomien die Mittel verschaffen, über den Umfang der eigenen Sparleistung hinaus zu investieren, d.h. rasch zu wachsen. Wenn die Summe aus Konsum und Investitionen das nationale Sozialprodukt übersteigt, kann die Lücke durch Kredite und deren Verausgabung für Importe geschlossen werden.

Der in der Bevölkerung vieler Länder verbreiteten Sorge vor wachsender Importkonkurrenz unterliegt ein irrümliches (auf Adam Smith zurückgehendes, bereits von David Ricardo korrigiertes) Verständnis des internationalen Austauschs. Unterstellt ist, daß nur solche Länder profitieren, die über *absolute* Produktionsvorteile verfügen. Nach dem Heckscher-Ohlin-Theorem des komparativen Vorteils setzt beiderseits vorteilhafter Handel aber lediglich voraus, daß jeder der Tauschpartner Güter von unterschiedlichem Produktivitätsgrad erzeugt (Kiljunen 1989). Ein absoluter Produktivitätsvorsprung (bei einem oder mehreren Gütern) stellt keine notwendige Bedingung dar. Weder absolute Vorteile noch Gleichheit der Partner, sondern die differenten Opportunitätskosten der Eigenproduktion machen internationalen Handel zum Positivsummenspiel. Weil dieser Sachverhalt nicht immer spontan einleuchtet, sei er am Beispiel eines hoch (HDC) und eines gering entwickelten Landes (LDC) illustriert (Abb. 2).

	<b>ohne Tausch</b>	<b>mit Tausch</b>			
	Produktion und Konsumtion	Produktion	Tausch	Konsum	Gewinn durch Tausch

<sup>18</sup> Der Handelsbilanzsaldo aller „emerging markets“, einschließlich der Länder mit einem hohen positiven Saldo (v.a. China und Rußland), bewegt sich kontinuierlich im negativen Bereich, und zwar in einer Größenordnung von ca. 50 Mrd. US-\$ (vgl. die regelmäßig in *The Economist* veröffentlichten *Emerging-Market Indicators*). Die Handelsbilanz Deutschlands mit den sog. Tigerstaaten wies selbst in der Hochzeit des südostasiatischen Wirtschaftswunders ein positives Vorzeichen auf.

<b>LDC</b>	125 Fahrräder	250 F	- 120 F	130 F	5 F
	5 Computer	0 C	+ 10 C	10 C	5 C
<b>HDC</b>	250 Fahrräder	150 F	+ 120 F	270 F	20 F
	50 Computer	70 C	- 10 C	60 C	10 C
<b>total:</b>	375 F + 55 C	400 F + 70 C			25 F + 15 C

Abb. 2: Wohlfahrtsgewinne aus dem Tausch zwischen ungleich produktiven Partnern<sup>19</sup>

Während das Entwicklungsland LDC für die Produktion von 5 Einheiten eines komplizierten Gutes (hier: Computer) auf die Herstellung von 125 Einheiten eines einfachen Gutes (hier: Fahrräder) verzichten muß (also  $1 C = 25 F$ ), kann das Industrieland HDC zusätzlich 20 Einheiten des komplizierten Gutes herstellen, indem es auf lediglich 100 einfache Güter verzichtet (also  $1 C = 5 F$ ). Infolge der *Ungleichheit* der Produktivitäten besteht die Möglichkeit eines für beide Seiten vorteilhaften Tausches, z.B. im Verhältnis von 1 Computer gegen 12 Fahrräder (im Beispiel der Abb. 2: 10 C gegen 120 F). Dabei stehen sich *beide* Partner besser: LDC kann doppelt so viele komplizierte Güter nutzen als unter Autarkiebedingungen und HDC steigert seinen Konsum an einfachen Gütern um 8 %, an komplizierten Gütern sogar um 20 %.

Was die Entwicklungsländer angeht, so scheint das Theorem des komparativen Vorteils in der letzten Dekade nachdrücklich bestätigt. Länder, die auf den Liberalisierungszug sprangen und nun stärker am Welthandel partizipieren, schneiden wirtschaftlich erfolgreicher ab als andere (Nunnenkamp 1996). Wer überhaupt einen Fuß in die Tür zum Welthandel bekam, um nach Maßgabe seiner relativen nationalen „Stärken“, seien es Rohstoffe, Nahrungsmittel oder industrielle Massenprodukte, in eine „Win-Win-Situation“ des Austauschs gegen avancierte Industriegüter einzutreten, verbesserte seine Chancen für eine aufholende Entwicklung. Mit jeder weiteren Annäherung an das Technologieniveau und die Wirtschaftsstruktur der Industrieländer wachsen die Vorteile der ökonomischen Integration. Während nach dem „business-as-usual“-Szenario der OECD das Pro-Kopf-Sozialprodukt der (industriell konsolidierten) OECD-Länder im Jahre 2020 um 51 % gegenüber 1995 gewachsen sein wird, werden die (geringer entwickelten) Nicht-OECD-Länder im selben Zeitraum 101 % zugelegt haben. Angesichts dieses Egalisierungseffektes wurde das Liberalisierungsprogramm zum Credo einer neuen Entwicklungspolitik: Je konsequenter der globale Waren- und Kapitalverkehr gefördert und binnenwirtschaftliche Beschränkungen beseitigt werden, desto größer fallen die Entwicklungssprünge der armen Länder aus, lautet die Botschaft des OECD-Reports „Towards A New Global Age“. Ein auf radikale Marktöffnung und Haushaltskonsolidierung abgestelltes „high performance“-Szenario verspricht den Entwicklungsländern sogar einen Zuwachs des Pro-Kopf-Sozialprodukts von 1995 bis 2020 um 268 %, während die OECD-Länder im selben Zeitraum lediglich 80 % Wachstum verzeichnen können (OECD 1997: 19).<sup>20</sup>

Wenn die einzelnen Länder im Zuge ihrer Integration in die Globalökonomie einen unterschiedlichen Saldo von Gewinnen und Belastungen verbuchen, so hat das zweierlei Ursachen. Zum einen stellen sich Integrationsgewinne nur dann ein, wenn ein „nachfragegerechtes“ Güterangebot entwickelt werden konnte. Und zum anderen hängt der Erfolg von der Fähigkeit ab, Arbeit und Kapital aus

<sup>19</sup> Zur Konstruktion des Beispiels vgl. Mankiw (1998) und The Economist (8.11.1997).

<sup>20</sup> Während die ökonomischen Interessen der entwickelten und der unterentwickelten Länder im Liberalisierungsparadigma zu konvergieren scheinen, bahnt sich eine Verschärfung des internationalen Umweltkonfliktes über die Folgen des bevorstehenden Wachstumsschub an. Schon im „business-as-usual“-Szenario steigen die CO<sub>2</sub>-Emissionen bis 2020 von jährlich knapp 6 Mrd. auf 11 Mrd. Tonnen; das „high performance“-Szenario prognostiziert eine Steigerung auf knapp 14 Mrd. Tonnen (OECD 1997: 34).

unergiebig gewordenen Verwertungsfeldern in lohnendere Verwendungen umzulenken. Diese Kompetenzen sind nach Maßgabe sozialstruktureller und institutioneller Faktoren national unterschiedlich entwickelt. Daraus ergibt sich eine nach wie vor kontrovers beurteilte Konsequenz: *Es scheint verteilungspolitisch lohnender, dem Abbau von Hindernissen der Faktormobilität mehr Aufmerksamkeit zu schenken als einer Rückkehr zu Protektionismus und Autarkiebestrebungen.*

### (3) Konsumentenvorteile

Die Formen, in denen sich Wachstumsgewinne niederschlagen, stärken die Position der Nachfrageseite an den Güter- und Dienstleistungsmärkten. Es profitieren Käufer und Konsumenten, seien es Unternehmen, seien es Personen. Da die Märkte der Globalökonomie i.d.R. kompetitiver als geschützte nationale Märkte sind, werden die Anbieter vom verschärften Wettbewerb zu erhöhter Preisdisziplin genötigt. Dem Zwang zur stetigen Produktionskostensenkung läßt sich nur durch Steigerung des Innovationstempos und Ausdifferenzierung der Innovationsfelder, d.h. die Suche nach Marktnischen und dem temporären Monopol des Innovators, entkommen. Es ist darum einigermaßen realistisch, mit einer in quantitativer und qualitativer Hinsicht weiterhin wachsenden Fülle von „Waren“, v.a. neuen Informations-, Kommunikations-, Unterhaltungs- und Dienstleistungsangeboten, zu rechnen. Deren Preise dürften einem hohen Konkurrenzdruck unterliegen, während für viele traditionelle Haushaltskonsumgüter in den Bereichen Kleidung, Nahrung und Wohnung eher die gegenläufige Preisentwicklung oder ein alles in allem stabiles Preisniveau erwartbar ist. Häufiger als in sinkenden Preisen wird sich der Wettbewerb in der beschleunigten Obsoleszenz von Produkten und dem Auftauchen von Nachfolge- und Konkurrenzangeboten widerspiegeln. Der Konsumentenvorteil zeigt sich demgemäß nicht allein im Wachstum des Sozialprodukts, sondern auch im Nutzenzuwachs der „Gebrauchswerte“.

Die schiere Größe und das Marktvolumen vieler MNC wecken Befürchtungen, wie sie im Bereich des Politischen gegenüber diktatorischen Regimes bestehen. Die Marktmachtverhältnisse der Globalökonomie unterscheiden sich jedoch eher vorteilhaft von denen in geschützten Volkswirtschaften. Der Option, Skalenerträge durch Kapitalkonzentration bzw. Monopolrenten durch Ausschalten der Wettbewerber zu erzielen, steht jedoch die Möglichkeit gegenüber, daß potentielle Wettbewerber in exzessiven Monopolrenten einen Anreiz erblicken, globale Allianzen zu bilden und dabei vom liberalisierten Finanzmarkt Gebrauch zu machen.<sup>21</sup> Immerhin ermöglicht die Liberalisierung des Kapitalverkehrs nun auch Klein- und Mittelunternehmen, Kapital zu kompetitiven Konditionen aufzunehmen, was bislang ein Privileg der Großen gewesen war.

### (4) Entnationalisierung der Marktstruktur

Unter Globalisierungsbedingungen ist der Unternehmenserfolg nicht mehr nur von der Entwicklung lokaler Märkte und der Position in einer nationalen Wertschöpfungskette abhängig, sondern von „exterritorialen“ Umständen, d.h. von den Bedingungen an globalen Teilmärkten. Der geographische Raum, einst das wichtigste Kriterium der Marktsegmentierung, verliert heute rasch an Bedeutung. Nach dem Wegfall sozialer Segmentierungslinien manifestieren sich ökonomische Differenzen v.a. in der Sach- und der Zeitdimension. Die Erosion sozial-räumlicher Segmentierungslinien hat jedoch gravierende Folgen. Standortgleiche Unternehmen, die ihre Produkte in *verschiedenen* Marktsegmenten der Globalökonomie anbieten, sind nun häufig einem *ungleichen* Optionenraum

---

<sup>21</sup> Der Software-Gigant Microsoft demonstriert, was Monopolisten unternehmen müssen, um zu bleiben, was sie sind: Sie haben selbst für eine Innovationsdynamik zu sorgen, wie sie sonst nur der oligopolistische Wettbewerb bewirken würde. Auf diese Weise werden u.U. volkswirtschaftliche Nachteile der Monopolbildung kompensiert.

konfrontiert, der ihnen u.U. entgegengesetzte Arbeitsmarktstrategien nahelegt. Von zwei benachbarten Unternehmen desselben Industriezweigs mag das eine der Preiskonkurrenz einer Vielzahl globaler Anbieter ausgesetzt und genötigt sein, mit Kostensenkungsmaßnahmen zu reagieren. Das andere Unternehmen mag sich dagegen veranlaßt sehen, seine Arbeitnehmer mittels hoher (sog. Effizienz-) Löhne zu kreativen Höchstleistungen zu motivieren. Während das erstgenannte Unternehmen durch die per Tarifvertrag vereinbarten Löhne in eine Kostenklemme gerät, bleibt das andere gegenüber den Ergebnissen der Tarifpolitik indifferent, solange es im Innovationswettbewerb besteht.

Die weitgehende Liberalisierung des Handels- und Kapitalverkehrs bedeutet den Einzug globaler Segmentierungslinien in den nationalen Wirtschaftsraum. *Nationale Regulierungsformen, die für einen weitgehend geschlossenen bzw. an den Grenzen kontrollierten Wirtschaftsraum geschaffen worden waren, werden funktionslos, u.U. sogar dysfunktional.* Die dadurch bedingten Spannungen und Optionen kamen in der Debatte über die Zukunft der Tarifautonomie an den Tag und schlugen sich in einer neuen Funktionsteilung zwischen der Institution des Flächentarifvertrags und betrieblichen Formen der Lohnpolitik nieder. Dabei hat allerdings die gewerkschaftliche Tarifpolitik ihren ohnehin schwachen Zugriff auf die Parameter der Beschäftigungssituation der einzelnen Wirtschaftszweige vollends eingebüßt.

#### *(5) Abwärtsspirale oder Übergangsphase?*

Die transnationalen Aktivitäten der Unternehmen und die staatlichen Liberalisierungsanstrengungen tragen Züge eines Wettlaufs. Man beeilt sich, Chancen zu identifizieren und zu nutzen, um nicht in Rückstand gegenüber Dritten zu geraten. Das schlägt sich zwar per Saldo in wachsender Wertschöpfung, also einer Nicht-Nullsumme, nieder, aber hat für die beteiligten „Spieler“ den Charakter eines Nullsummenspiels, in dem es um Positionen, z.B. in Kategorien der Innovation und des Marktanteils, geht. Attraktive und knapp werdende Gelegenheiten sind nicht nur neue Märkte und Technologien, sondern auch die verbliebenen *Differenzen* in der Raumdimension. So wie unterschiedliche Bedingungen des Marktzugangs entweder den Waren- oder Kapitalexport anregen und soziokulturelle Traditionen unterschiedliche Faktorpreise (insbesondere der Arbeitskraft) bedingen, bieten praktisch alle weiteren im globalen Rahmen bestehenden Unterschiede - sowohl auf Seiten des Faktorangebots als auch der Güternachfrage - lohnende Optionen der *Arbitrage* (Cerny 1997: 256): Solange noch signifikante Unterschiede zwischen räumlich getrennten Märkten bestehen, läßt sich aus der Kombination der ungleichen Marktparameter Gewinn ziehen.

Die zielstrebige Erkundung und Ausbeutung existierender Differenzen dürfte in mittel- und langfristiger Perspektive in die Nivellierung vieler lokal-ökonomischen Charakteristika münden, da diese offensichtlich eines vom Wirtschaftsprozeß unabhängigen Generators entbehren. Neben der Tendenz zur Angleichung - als Folge der Arbitrage - ist also mit dem allmählichen Abflauen der Globalisierungsanreize zu rechnen. Erst eine eventuell anschließende Phase der Rückbesinnung auf „nahe“ Gelegenheiten mag wieder zu neuen Differenzierungen führen, die Chancen der Arbitrage darstellen. Es ist nicht unrealistisch, sich einerseits die derzeit noch als Feld ungleicher Gelegenheiten wahrgenommene Globalökonomie als demnächst höher integrierte Welt-Binnenwirtschaft vorzustellen und andererseits mit Pendelbewegungen in Richtung auf eine korrigierende Regionalisierung bzw. eine erneut lohnende Re-Globalisierung zu rechnen.

Wie die Opposition gegen das OECD-Projekt eines „multilateral agreement on investment“ (MAI)<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Vgl. oben Fn. 11.



gezeigt hat, existieren in der kritischen Öffentlichkeit zahlreicher Länder erhebliche Bedenken gegenüber dem Globalisierungsprozeß. Angesichts der allgemeinen Bemühungen, den je eigenen „Standort“ aufzuwerten, wird ein „race to the bottom“ für wahrscheinlich gehalten. Analytische Argumente (unter Bezugnahme auf das gesteigerte Innovationstempo und die komparativen Vorteile des internationalen Handels) versagen vor der Befürchtung, daß, wenn schon keine negative Gesamtbilanz der Globalisierung gegeben sei, so doch die Industrieländer den schmerzenden Verlust von Arbeitsplätzen an die Schwellenländer hinzunehmen hätten. Der Sachverhalt, daß letztere wenig Anstalten machen, den Entwicklungspfad der frühindustrialisierten Länder, z.B. bei der staatlichen Daseins- und Risikenvorsorge, getreulich zu folgen, trägt nicht eben zur Beruhigung bei. Tatsächlich fiel es leichter, sich die Globalisierung als einen kontinuierlichen Prozeß des kollektiven Fortschritts vorzustellen, würden sich die Nachzügler, wie man einst annahm, mit den von „reifen“ Volkswirtschaften aufgegebenen Produkten und Technologien begnügen und Abstand zur „Avantgarde“ wahren. Nachdem eine Reihe von Staaten in Südostasien und Lateinamerika sowie die Volksrepublik China ihre Entwicklung nicht nur mit überdurchschnittlichen Wachstumsraten, sondern auch mit Zugriff auf hohe Technologieniveaus bestreiten, ist diese Annahme obsolet. Aufholende Entwicklung, wie sie auch in den jüngsten OECD-Szenarien unterstellt ist, erfordert die umweglose Aneignung neuer Technologien und Organisationsformen. Diese erweisen sich nicht selten mit den politischen und soziokulturellen Institutionen der neuen Industriegesellschaften kompatibel, während sie hierzulande auf Vorbehalte einer technikkritischen Öffentlichkeit und die Verzögerungswirkung der institutionellen Folgenabschätzung stoßen.

Auch eine sich als Positivsummenspiel erweisende Globalisierung hält erhebliche Problemlasten für die alten Industriegesellschaften bereit. Wenn sie im Zuge der Nivellierung von Faktorqualitäten und -preisen Verluste an Wertschöpfungspotential vermeiden wollen, müssen sie sich zu den Vorreitern der Innovation machen und ihre Wachstumsfaktoren pflegen. Aber selbst dann, wenn sie das Rennen für verloren geben, sind sie zu Anpassungsmaßnahmen genötigt. Selbst im Rahmen einer Defensivstrategie bliebe die Partizipation an der Technologieentwicklung und anderen Arenen der ökonomischen Modernisierung vonnöten; weiterer Reformbedarf läge auf dem Gebiet der Einkommensverteilung und sozialen Integration. Ihn unter Bedingungen geringen oder stagnierenden Wachstums zu befriedigen, scheint nicht weniger schwierig. Eine dritte Alternative, der Rückzug in den Protektionismus, besteht nur in formaler Hinsicht. Da eine geschützte Volkswirtschaft zu stetigen Verlusten an ihrem Leistungspotential tendiert, handelt es sich um die schlechteste aller Möglichkeiten. Sie krankt v.a. an mangelnden Ressourcen, um die aus Freiheitsverlusten resultierenden Legitimitätseinbußen zu kompensieren.<sup>23</sup> Verspricht eine Reform des internationalen Kapitalverkehrs, wie sie seit der südostasiatischen Finanzkrise mit zunehmenden Realisierungschancen erwogen wird (Bhagwati 1998), Entlastung? Vermutlich ja, aber v.a. für die „emergent markets“, deren hohe Wachstumsraten das Feld für saftige Spekulationsgewinne abgaben, kaum jedoch für die „alten“ Industrieländer.

Die Sorge vor schmerzhaften Niveauverlusten in den alten Industrieländern ermutigt v.a. Linksparteien, Hoffnung in eine „rechtzeitige“ Vereinbarung sozialer und ökologischer Handelsnormen zu setzen. Entsprechende Vorschläge wurden bereits im Rahmen der Welthandelsorganisation (WTO) thematisiert und werden von fast allen etablierten Industrieländern befürwortet. Ein genauerer Blick auf die Problematik solcher Normen läßt allerdings allzu hoch angesetzte Hoffnungen verfliegen.

---

<sup>23</sup> Ein weiteres Argument gegen die Realisierbarkeit protektionistischer Programme liegt in der global verbreiteten Orientierung an allgemeinen (transkulturellen) Standards des Konsums und des guten Lebens. Die neuen Universalbedürfnisse scheinen selbst gegenüber staatlichen Zwangsmitteln resistent.

Werden Liberalisierung und Globalisierung tatsächlich als Positivsummenspiel interpretiert, aus welchem insbesondere die Entwicklungs- und Schwellenländer erheblichen Gewinn ziehen (was tatsächlich der Fall ist), so müßten die alten Industrieländer beträchtliche Kompensationen anbieten, um mit hohen Sozial- und Umweltnormen belastete „emerging economies“ zu entschädigen. *Handelsnormen, welche die Verteilungspolitik der fortgeschrittenen Ländern entlasten könnten, würden die Wachstumsdynamik der „emerging economies“ erdrosseln. Aus diesem Grunde sind lediglich Mindestnormen des internationalen Arbeits- und Umweltschutzes erwartbar, aber kaum Verabredungen gegen „einen Kostensenkungswetlauf mittels Lohn-, Umwelt- und Sozialdumpings“* (Lafontaine/ Müller 1998: 51).

Im übrigen behindert auch die Kollektivgutproblematik der internationalen Wirtschaftskoordination die Einführung umfassender regulativer Standards. In Ermangelung einer Weltregierung, die weder als wünschbar noch als herstellbar gilt, sind die Regierungen längst zu „global players“ analog den MNC geworden und müssen ihren „Nutzen“ (d.h. die Wiederwahlchancen) in der Abwägung zwischen nationalen Alleingängen und international abgestimmtem Vorgehen kalkulieren. Käme es zu Verhandlungen über tiefe Eingriffe in die Freiheit des globalen Wirtschaftsverkehrs, so dürfen Kooperationsverweigerer mit einem doppelten Vorteil rechnen: Sie können sich erstens den Aufwand der Beteiligung an schwierigen Verhandlungen sparen und zweitens als Trittbrettfahrer profitieren, indem sie ihre Wirtschaft von eventuell vereinbarten Regulationen verschonen. Eine der nationalen Sozialpolitikentwicklung analoge Situation, welche zur Geburtsstunde eines globalen Wohlfahrtsstaats werden könnte, ist solange nicht vorstellbar, wie Regelverletzer ohne effektive Sanktionen bleiben.

Eine weitere Sperrklinke gegen die Reregulation der Globalökonomie stellt die Zwei-Ebenen-Problematik internationaler Verhandlungen dar. Danach krankt die Implementation internationaler Verpflichtungen regelmäßig an den Kompromißerfordernissen der nationalen Parteienkonkurrenz.<sup>24</sup> Aus der Ignoranz internationaler Absprachen können Regierungen u.U. Vorteile im Reputationswettbewerb ziehen. Und „internationale“ Normverstöße, ja selbst im „nationalen Interesse“ begangene Betrugshandlungen riskieren keine schwerwiegenden Sanktionen, wie Asymmetrien im internationalen Freihandel (z.B. zwischen Japan und den USA) zeigen. Vermutlich sind allein regionale Allianzen vom Typ EU, NAFTA, APEC und MERCOSUR geeignet, einer schrittweisen Reregulierung der Weltökonomie den Weg zu bahnen. Konkurrierende Handelsblöcke, die „stark“ genug sind, um sich gegenseitig zu Schaden zuzufügen, vermögen die Trittbrettfahrerproblematik zu überwinden und allseits akzeptable Spielregeln auszuhandeln. Der Weg *in* Handelsblöcke ist der Möglichkeit nach zugleich der Beginn eines realpolitischen Pfades zur „global economic governance“.

#### **4. Anpassungsprobleme und -optionen**

„Alte“ Industrieländer mit einer ausgeprägten Sozialstaatstradition erleben den Epochenbruch als „Globalisierungsschock“ (Beck 1997). Der Versuch, das gewachsene Institutionensystem in die Zukunft zu retten, ist mit Opfern an ökonomischer Performanz verbunden. Die Alternativoption einer gründlichen Institutionenreform weckt ebensoviel Verunsicherung wie verteilungspolitische Begehrlichkeiten. Auch kann sie keinen verlustlosen Anpassungsprozeß, sondern lediglich geringere Verluste und andere Verlustverteilungen garantieren. Allein extreme Wachstumsraten in der

---

<sup>24</sup> Vgl. Putnam (1988) und Scharpf (1994).

Größenordnung von 6 % würden Erleichterung bringen, sie sind aber schlechterdings unmöglich.<sup>25</sup> Der Reiz, die These des Epochenbruchs angesichts dieser Konsequenzen für unzutreffend zu erklären, ist also beträchtlich; die Neigung zum Fatalismus gegenüber den Folgen der neuen politischen Ökonomie ist groß. Lassen sich doch alle wesentlichen Veränderungen auf einen ebenso simplen wie unabänderlichen Sachverhalt zurückführen: Der Faktor Kapital profitiert im Unterschied zum Faktor Arbeit von erweiterten Mobilitätsoptionen und einem im politischen Prozeß uneinholbaren Innovationstempo, während der Faktor Arbeit, der Regionalkulturen und den Identitätskonzepten konkreter Individuen verhaftet ist, in eine strategisch benachteiligte Position gerät, d.h. buchstäblich „zurückbleibt“. *Unter diesen Umständen ist ein gesellschaftliches „Gleichgewicht“ in dem Sinne, daß allen Gesellschaftsmitgliedern Rollenskripte und Praxisgelegenheiten geboten sind, die im Einklang mit dem kollektiven Wertehaushalt stehen, nicht mehr erwartbar.*

Die im Mitte-Links-Lager des Parteienspektrums angebotenen Reformideen, die auf die Überwindung des Ungleichgewichts durch Arbeitsumverteilung und die Besteuerung des Umweltverbrauchs zielen (z.B. Fischer 1998), sind systematisch unzureichend.<sup>26</sup> Ebenso ungünstig sind die Aussichten für ausreichend große Programme einer staatlichen Nachfrageförderung jenseits der Bereiche Verteidigung, allgemeine Infrastruktur und öffentlicher Dienst. Werden umfangreiche Subventionen zur Technologie- und Innovationsförderung in die Privatwirtschaft gelenkt, so können die Programmplaner i.d.R. allein mit der Gefolgschaft der Fußkranken rechnen und müssen ansonsten die Zweckentfremdung der öffentlichen Mittel tolerieren. Für eine Konversion unproduktiver Unternehmen in Schrittmacher der Innovation und Wettbewerbsfähigkeit existieren keine Rezepte. Das langt gewiß nicht für einen Schlußstrich unter die Ära „Energieeinsparung und Umweltschutz“, aber es begründet Zweifel an der verbreiteten Übung, *sachliche* Bedarfskriterien in beschäftigungspolitische Patentrezepte umzumünzen. Die Übung, die schon bei der Sicherung des Routinebetriebs versagte, taugt schwerlich zur Anpassung des überlieferten Institutionensystems an die Globalökonomie.

Verdient angesichts dieser Hindernisse allein die Forderung nach flexiblen Arbeitsverträgen, Lohnsenkung und stärkerer Lohndifferenzierung, d.h. die Ausbreitung von „McJobs“ Kredit? Die Antwort lautet sowohl Ja als auch Nein. Nein, weil ein Lohnkostensenkungsprogramm nicht als Ersatz für unternehmerische Innovationsstrategien geeignet ist. Niedrigere Lohnkosten würden zwar manchem Anbieter mehr Luft zum Überleben und zur Modernisierung der Kapazitäten lassen. Aber angesichts des niedrigen Anteils der Lohnkosten an den Erlösen scheint die Wirkung eines Kostenmoratoriums überschätzt.<sup>27</sup> Es wäre im übrigen ein ebenso fragwürdiges wie aussichtsloses Unterfangen, über Lohnkostensenkungen ausgerechnet mit den Ländern zu konkurrieren, die ihren Produktivitätsrückstand (noch) durch Kostenvorteile ausgleichen können. Ökonomisch sinnvoll und

---

<sup>25</sup> Vgl. das in großen Teilen aktuell gebliebene Problemszenario bei Hinrichs et al. (1982).

<sup>26</sup> So stoßen die Vorschläge einer Beschäftigungsausweitung durch Arbeitszeitverkürzung auf drei unlösbar scheinende Probleme: (1) Industriebeschäftigte, deren Tätigkeit die exakte Portionierung von Arbeitsquanten erlaubt, erkennen keinen individuellen Vorteil, wenn sie auf reale Einkommensteile verzichten, um die Einstellung zusätzlicher Arbeitskräfte zu ermöglichen. (2) Erfahrungen, Motivation und Leistungsbereitschaften der für Innovationserfolge maßgeblichen Dienstleistungsbeschäftigten lassen sich nur mit erheblichen Performanzverlusten portionieren und umverteilen. (3) Die faktische Differenzierung der Lebensentwürfe verhindert die Einigung auf ein einheitliches, von allen Beschäftigten als vorteilhaft eingeschätztes Arbeitszeit(verkürzungs)-muster. Mangels gewichtiger kongruenter Arbeitnehmerinteressen stehen die Chancen schlecht, den ohnehin desinteressierten Unternehmen eine Umverteilung von Arbeit und Einkommen aufzunötigen.

<sup>27</sup> Der Anteil der Lohnkosten an den Erlösen ist im OECD-Raum von ca. 25 % in den 1970er Jahren auf 5 bis 10 % in den 1990er Jahren gesunken (The Economist, 22.11.1997).

sozial akzeptabel ist allein die Alternative, bei gegebenen Lohnkosten die Kreativität und Produktivität der Angebotsseite, d.h. sowohl der Arbeitskraft- als auch der Güteranbieter, zu verbessern. Der bejahende Teil der Antwort ist in der Organisationsbedürftigkeit und dem Zeitbedarf einer Institutionsreform, welche den Druck auf die Kosten mindern könnte, begründet. Bis die Früchte eines Programms der umfassenden institutionellen Modernisierung gereift sind, können ein bis zwei Dekaden vergehen.

Realistische Vorstellungen vom Weg zu einem höheren Beschäftigungsniveau setzen Schritte der weiteren Lohndifferenzierung und höheren Arbeitskraftmobilität voraus. Die soziale Akzeptanz einer solchen Konstellation wird vermutlich unterschätzt. Wären die sog. Sockelarbeitslosigkeit und der Anteil der Dauerarbeitslosen wesentlich geringer, so blieben niedrig entlohnte Arbeitskräfte nicht auf chancenlosen Positionen gefangen, sondern bekämen leichter Gelegenheit, durch Arbeitsplatzwechsel besser bezahlte Tätigkeiten zu erreichen. Der Sektor der schlecht bezahlten Jobs wäre keine Sackgasse, sondern eine Durchgangsstation und die allemal bessere Alternative zur sozialen Isolation.<sup>28</sup> Alternative Vorschläge kokettieren mit der These vom „Ende der Arbeitsgesellschaft“ (Gorz 1989; Rifkin 1995) und werben für die Ausweitung von Ansprüchen auf „arbeitslose“ Einkommen (z.B. in Form eines Grundeinkommens). Ihre Befürworter scheinen jedoch zu übersehen, daß die Voraussetzungen zur Steigerung des Transfervolumens im Kontext der Beschäftigungskrise nicht zu-, sondern abnehmen. Ohnehin wirkt die These vom Ende der Arbeitsgesellschaft aus ökonomischer Sicht (u.a. Krugman 1994) wenig überzeugend, weil das Ausmaß der Arbeitslosigkeit außer von den Parametern des Arbeitsangebots und der Arbeitsnachfrage auch von den institutionellen Rahmenbedingungen des Arbeitsmarktes abhängt. Zwar ist Vollbeschäftigung gewiß nicht auf der Basis eines Lohnniveaus erlangbar, das wie zur Hochzeit des männlichen Alleinverdieners ausreicht, um den Einkommensbedarf einer vierköpfigen Familie zu decken. Doch ließe sich die Beschäftigungskluft mit flexibleren Vertragsformen und Öffnung der Lohnskala nach unten erheblich verringern.

Noch etwas gehört in den Katalog notwendiger Reformen des gesellschaftspolitischen Orientierungssystems: der Zweifel an den Errungenschaften der emphatischen Technik- und Wissenschaftskritik. Dabei ist die institutionalisierte Reflexion auf Modernisierungsrisiken, wie sie in Parteiprogrammen, Gesetzesnormen und neuen Entscheidungsgremien zum Ausdruck kommt, alles andere als obsolet anzusehen. Irreführend ist jedoch die mit ihr assoziierte Vorstellung, alle wissenschaftlichen Erkenntnisse und technischen Optionen ließen sich, ohne auf akzeptable Innovationen zu verzichten, *ex ante* evaluieren. Ein dem globalen Wettbewerb adaptiertes Wissenschafts- und Innovationsverständnis ließe sich besser in Kategorien der modernen Evolutionstheorie formulieren, und zwar im Hinblick auf die differenzierte Regulation der drei Mechanismen Variation, Selektion und Retention. Es hieße, der Variation, also dem Mechanismus der kreativen Optionenerzeugung, freien Lauf zu verschaffen und sich auf eine weitgehende Liberalisierung der Bemühungen um Entdeckung und Erfindung einzulassen.<sup>29</sup> Gesellschaftliche Bewertungen kämen erst

---

<sup>28</sup> Eine verbreitete Kritik am „Beschäftigungswunder“ der USA übersieht, daß rund zwei Drittel der in der Amtszeit der Clinton-Regierung zusätzlich entstandenen Arbeitsplätze zu den gut bis sehr gut bezahlten zählen. Eine u.a. mit Liberalisierungsmaßnahmen verbundene Beschäftigungspolitik zu unterlassen, weil ihr Nettoertrag sowohl in „guten“ als auch in „schlechten“ Jobs besteht, ist folglich nicht zu rechtfertigen - es sei denn, es stünden bessere als pareto-optimale Politiken zur Verfügung.

<sup>29</sup> Innovationskepsis tritt neuerdings auch unter dem Etikett „Innovation“ auf. Während in den tatsächlich innovativen Milieus anderer Gesellschaften kaum über Innovation an sich, sondern fast ausschließlich über konkrete Produkte und Ideen verhandelt wird, scheint sich der Innovationsbegriff in Deutschland verselbständigt zu haben und wird (v.a. von den Parteien) als Fetisch der Beschwörung von „Zukunftsfähigkeit“ gehandelt.

auf der Ebene der Selektion ins Spiel, einerseits als Negativselektion des Inakzeptablen, andererseits als Implementationshilfe für besonders willkommene Optionen. Der Mechanismus der Retention betreffe die Institutionalisierung der Spielregeln einer innovations- und anpassungsfähigen Ökonomie. Ein derart liberalisiertes Innovationsverständnis kollidiert gewiß mit dem präventiven Risikobegriff, den soziale Bewegungen vertreten. Es öffnet jedoch den Horizont für ein der modernen Gesellschaft angemessenes „Fortschrittskonzept“: Fortschritt manifestiert sich in der Etablierung einer Balance zwischen mehreren gleichzeitig relevanten und berücksichtigungsbedürftigen Rationalitätsansprüchen: dem Effizienzpostulat, dem Prinzip sozialer Inklusion, dem Innovationsbedarf, der Risikenbegrenzung und der pluralistischen Interessenrepräsentation.

Ähnlich wie schon im 19. Jahrhundert, als die Institutionen der Sozialpolitik und der industriellen Konfliktbearbeitung als Resultate eines oft antagonistischen Konflikts entstanden, scheint heute wieder die Betonung *mehrerer* gesellschaftlicher Teilrationalitäten gefordert, um der aktuellen Reformdebatte Richtung zu geben. Sozialwissenschaftler sind daran als Kustoden und Administratoren wichtiger Teile des gesellschaftlichen Orientierungssystems beteiligt. Es wäre eine ihrer vornehmsten Aufgaben, die Tauglichkeit und Reformbedürftigkeit kollektiver Überzeugungen im Hinblick auf die Veränderungen in Ökonomie und Politik zu prüfen und Revisionsvorschläge zu machen. So wie die Institutionen des Sozialstaats auf eine fruchtbare Überwindung dogmatischer Interessendefinitionen des Kapitals und der Arbeit zurückgehen,<sup>30</sup> so scheint heute eine Korrektur mancher „prä-globalen“ Sinnfiguren angebracht. Da die tradierten Überzeugungen mit lebendigen Vorstellungen sozialer Normalität verbunden sind, handelt es sich um kein leichtes Unterfangen. Eine informierte Kalkulation der neuen Risiken und Optionen ist jedoch nicht ohne Aktualisierung der Orientierungsgrundlagen zu haben.

Unterstellt man in einer Art Gedankenexperiment, daß die Entwicklung angemessener Problemdeutungen vorangekommen sei, so läßt sich die Bedeutung explorativer Analysen an zwei exemplarischen, aber nicht willkürlich ausgewählten Themen demonstrieren. In beiden Beispielen geht es um mehr als den Entwurf von Defensivpositionen im Reformdiskurs. Als Leitidee fungiert die Frage, wie der Nutzen der Globalisierung gesellschaftlich „verfügbar“ gemacht und in sozial akzeptabler Weise verteilt werden kann. Ein Beispiel betrifft die Sphäre der Einkommenserzielung (1), das andere den Konsumbereich (2).

Ad (1). Die Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit sind in ungleicher Weise von der Erweiterung des ökonomischen Optionenraums betroffen. Weil Kapital prinzipiell mobil ist, vermag es sich leicht auf die neue Gelegenheitsstruktur einzustellen. Es bedarf dazu keines aufwendigen Standortwechsels, sondern lediglich eines anderen Verhaltens „at the margin“, d.h. bei der alternativenbewußten Ausrichtung der laufenden Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen. Das Kapital „wandert“ - an einen anderen Ort, in einen anderen Markt oder in eine produktivere Faktorkombination -, die Arbeit „bleibt“ - am alten Ort, im alten Berufsfeld und angewiesen auf lokal wirksame Arbeitsnachfrage. Das Ungleichgewicht der Mobilitäts Optionen trifft v.a. Arbeitnehmer ohne oder mit geringer Qualifikation, weil sie am leichtesten substituierbar und am wenigsten mobil sind.

---

<sup>30</sup> Seinerzeit wurden auf beiden Seiten, bei der organisierten Arbeit wie beim verbandlich repräsentierten Kapital, einander ausschließende Situationsdeutungen gepflegt. Den einen schien ein staatlich oktroyierter Schutz der Arbeitskraft nur die Leidensphase der ausgebeuteten Arbeiter zu verlängern (da man den baldigen Umsturz der Verhältnisse erwartete), den anderen galten Pflichtbeiträge der Unternehmen zur Sozialversicherung als so unverträglich mit den „Gesetzen“ des Marktes, daß der simultane Zusammenbruch von Warenabsatz und Arbeitsmoral erwartet wurde. Es bedurfte der „Erfindung“ komplexerer Deutungen durch die als innovative *change agents* agierenden „Sozialpolitiker“, um das kognitive Schisma zu überwinden. Vgl. Hecló (1982).

Unglücklicherweise koinzidiert die Globalisierung mit einer Phase des Technologiewandels, die vielfältige neue Möglichkeiten der Substitution von (auch qualifizierter) Arbeitskraft durch Softwareprogrammierung mit sich bringt. Selbst komplexe Organisationsprozesse können heute in „tasks“ der elektronischen Datenverarbeitung transformiert werden.<sup>31</sup> Der Rückgang des spezifischen Arbeitsbedarfs resultiert im Rückgang des Faktoreinkommens der Arbeitskraft relativ zum Faktoreinkommen des Kapitals. In der wachsenden Kluft der Einkommen aus abhängiger Erwerbsarbeit und der Kapitaleinkommen (einschließlich der Gehälter der Spitzenmanager) wird ein säkularer Trend gesehen (Wirtschaftswoche, 5.6.1997).<sup>32</sup> Die Aussicht auf eine (wenn auch nur vorübergehende) Marktüberlegenheit der Arbeitskraftanbieter kommt im globalisierten Kapitalismus abhanden. Korrigierende Eingriffe des Staates, die mehr als nur symbolische Wirkung hätten, würden Sozialprodukteinbußen auslösen, welche die Lage der Betroffenen nochmals zu verschlechtern drohen. Damit stellen die mittel- und längerfristigen Folgen der Entwicklung das tradierte Verständnis von Sozialintegration in Frage. *Die Vorstellung, daß sich die abhängige Erwerbsbevölkerung auf der Grundlage von Gleichgewichtslöhnen reproduzieren könne oder müsse, ist nur noch jenseits der Geltung eines auf inklusiver Teilhabe beruhenden Gesellschaftsbegriff realistisch.*<sup>33</sup>

Überlegungen, die beanspruchen können, dem Problemniveau Rechnung zu tragen, ohne das dem Sozialstaat unterliegende Verständnis von kollektiver sozialer Verantwortung aufzugeben, sind ausgesprochen rar - oder, so es sie gibt, unorthodox, wenn nicht gar utopisch. Die wohl konsequenteste Variante, deren Promotoren nicht nur in US-amerikanischen Politiksektoren, sondern auch im Beraterkreis der Regierung von Tony Blair beheimatet sind,<sup>34</sup> setzen am herrschenden Verständnis des Begriffspaares Kapital und Arbeit an. Nach geltender Überlieferung bezeichnen die Begriffe gesellschaftliche Funktionsgruppen mit einer allenfalls schmalen und nur per Zufallskarriere erreichbaren Überschneidungszone. Politische Klassentheorien wie moderne Sozialstrukturanalysen beruhen auf der kategorialen Unterscheidbarkeit der sich entweder aus Lohn- oder Kapitaleinkommen reproduzierenden Großgruppen. Ökonomen, die von den sozialen „Trägern“ ökonomischer Funktionen abzusehen pflegen, indem sie von Produktionsfaktoren sprechen, wurden von Soziologen lange Zeit unter Ideologieverdacht gestellt. Empirisch ist jedoch längst eine Aufweichung der konzeptuellen Differenz eingetreten: Während ausschließliche Bezieher von Kapitaleinkünften im Einklang mit der akademischen Mikroökonomie Opportunitätskosten in Höhe des alternativ erzielbaren Arbeitseinkommens veranschlagen müssen, um ihre Netto-Kapitalrendite zu berechnen, erzielt eine Mehrheit der Lohneinkommensbezieher bescheidene Kapitalerträge aus Sparguthaben und anderen Finanzanlagen.

Heute verweisen die Begriffssysteme der Soziologen und Ökonomen auf ungleich fruchtbare Optionen des Umgangs mit Globalisierungsfolgen. Die klassentheoretische Begrifflichkeit versagt

---

<sup>31</sup> Insbesondere die Techniken des „re-engineering“ (z.B. Hammer/Champy 1994). Vgl. Head (1996).

<sup>32</sup> Während die Realeinkommen der Arbeitnehmerhaushalte in den zehn Jahren zwischen 1987 und 1997 nur geringfügig zunahmen, stiegen die Aktienkurse an den deutschen Börsen um fast 350 % (Wirtschaftswoche, 5.6.1997; vgl. Mayer 1997). Für die USA mit ihrer größeren Einkommenskluft wurde das Wort von der „The Winner-Take-All-Society“ (Frank/Cook 1995) geprägt.

<sup>33</sup> Gleichgewichtslöhne bezeichnen die Lohnsätze, bei denen das gesamte Arbeitskraftangebot Beschäftigung fände. Wegen des bestehenden Angebotsüberhangs würden die Gleichgewichtslöhne weit unterhalb der tarifierten Lohnsätze liegen.

<sup>34</sup> Damit sind einerseits die Vertreter der von dem Anwalt Louis Kelso begründeten „binary economics“ gemeint, die für einen sozial inklusiven und kreditfinanzierten Volkskapitalismus plädieren, andererseits „think tanks“ wie Nexus, in deren Umkreis Debatten über die Politikoptionen eines „third way“ geführt werden.

gegenüber dem veränderten Verhältnis der Faktoreinkommen und wird allenfalls zur Begründung protektionistischer Maßnahmen verwendet. Da letztere keine anhaltende Entlastung bieten, bleibt nur die Zuflucht zum politökonomischem Fundamentalismus oder die Rolle der Cassandra. Ein rein technisches Verständnis von Kapital und Arbeit als Produktionsfaktoren, über deren soziale Trägerschaft nicht *a priori* entschieden ist, offeriert hingegen einen Ausblick auf neue verteilungspolitische Optionen, wie in den folgenden Zitaten aus Papieren der Nexus-Gruppe:

„It is no longer possible to give people much of a sense of a stake in national prosperity through the workplace. In a world where people expect to make several job changes in the course of a career, *ownership* offers a more potent, non-paternalistic means of giving people a stake and encouraging commitment.“ (Plender 1998)

Andere Autoren lancieren die Idee eines „asset-based egalitarianism“:

„The basic idea is that the left’s traditional distributive objectives should not only be pursued through income redistribution, or solidaristic wage policy, but by more concerted action to change the initial distribution of assets and productive endowments, e.g., skills, which people bring to the market in the first place. (...) applications would include structuring tax policy to encourage saving by poor households; or, more radically, instituting a system of basic capital grants.“ (White 1998).

Wenn die Wachstumschancen der Lohneinkommen nicht administrativ zu steigern sind, scheint die einzige Alternative zum Austeritätsgebot nur die Option, allen Bürgern risikoarme Möglichkeiten der Beteiligung an den von der Globalisierung begünstigten Kapitalerträgen zu verschaffen. Allerdings krankt die einschlägige Reformdebatte in Deutschland sowohl an konservativen Konnotationen des Themas „Vermögensbildung“ als auch an mangelnder Stringenz der Verteidiger des Status quo. Diese sehen sich zwischen der Szylla ausgeschöpfter Finanzierungsspielräume des Sozialstaats und der Charybdis vermeintlich untragbar hoher Risiken von Kapitalanlagen gefangen. Tatsächlich scheint eine grundsätzliche Neubewertung der langfristigen komparativen Ertragschancen beider Produktionsfaktoren nötig. Wenn dabei die üblichen Klugheitsregeln nicht außer Acht bleiben, wird die Portfoliostrategie am günstigsten abschneiden. Das hieße, die Aufmerksamkeit auf Maßnahmen und Institutionen zu lenken, die eine Ergänzung der Arbeits- durch Kapitaleinkommen ermöglichen.

Zur gesellschaftsweiten Normalisierung beider Einkommenskanäle gehört neben arbeitsplatzbezogenen Beteiligungsformen (Investivlohn und Aktienoptionen) auch die Erschließung von Kapitalmarktgewinnen für Nichtbeschäftigte und Transferbedürftige. Vermutlich bedarf es dafür erheblicher Transparenzverbesserungen des Kapitalmarktgeschehens und neuer, bislang unüblicher Formen der kollektiven Risikoabsicherung.<sup>35</sup> Von erstrangiger Bedeutung wäre es, die Fonds der Sozialversicherung am Wachstum der Kapitalerträge partizipieren zu lassen, statt sie an die zurückbleibende Lohnsumme gebunden zu halten. Des weiteren zählte die Vermittlung soliden ökonomischen Grundwissens auf allen Stufen der schulischen Bildung zu den notwendigen Voraussetzungen. Als sozialpolitisches Projekt im „Kapitalismus ohne Alternative“ wäre der Dualeinkommensstrategie aber wohl nur dann Erfolg beschieden, wenn sie von einer Revolution des Arbeitnehmerbegriffs flankiert würde. Vorausgesetzt wäre dafür nicht weniger als jedermanns Vertrautheit mit allen sozialen Rollen des modernen Kapitalismus, d.h. die sozial verallgemeinerte Kompetenz zum Leben und Arbeiten in verschiedenen Formen abhängiger Erwerbstätigkeit, als Selbständiger oder Werkauftragnehmer sowie als arbeitsnachfragender Unternehmer.<sup>36</sup> In der

---

<sup>35</sup> Vgl. dazu mehrere Beiträge in Heft 11/1997 der Zeitschrift „Die Mitbestimmung“.

<sup>36</sup> Dem entspricht ein als „portfolio way of life“ (Handy 1996: 26) beschriebenes Biographiemuster und ein Wandel des Arbeitnehmer-Arbeitgeber-Verhältnisses nach dem Modell der Anbieter-Kunden-Beziehung (Handy 1996).

Arbeitssoziologie wird bereits ein entsprechender Wandel der Sozialfigur des Arbeitnehmers in Richtung auf den Typ des „Arbeitskraftunternehmers“ registriert (vgl. Voß/Pongratz 1998).

Der skizzierte Übergang von der Arbeitnehmer- zu einer Art „inklusive Unternehmergeellschaft“<sup>37</sup> mag jedoch weniger langwierig und schmerzhaft sein als der Übergang vom Manchesterkapitalismus zum Wohlfahrtsstaat des 20. Jahrhunderts. Ausgehend von einem relativ hohen Bildungsniveau und sozialstaatlichen Sicherungen ist eine Übergangsperiode von lediglich zwei bis drei Dekaden zu veranschlagen. Die sozialen Kosten des Übergangs dürften allerdings steigen, je länger der Abschied von den Sinnfiguren und Identitätsformeln der Klassengesellschaft vertagt wird, während die tradierten Rollen- und Wertekataloge ungebremst erodieren. Die „rettende“ Ablösung der Ideen sozialer Verantwortung und sozialer Gerechtigkeit von den für ihre Realisierung untauglich gewordenen institutionellen Formen bildet wohl den riskantesten Teil des Übergangs.<sup>38</sup>

Ad (2). Ein weiteres Folgeproblem der von wachsendem Innovationstempo begleiteten Globalisierung ist die ungleiche Zugänglichkeit der erzielten Wertzuwächse. In der Wachstumsära der Nachkriegszeit hatte sich wirtschaftlicher Fortschritt v.a. in der stetigen Zunahme der monetären Wertmasse, ablesbar am Anstieg des Bruttoinlandsprodukts, niedergeschlagen. Die angebotenen Güter - Lebensmittel, Kleidung, Möbel, Reisen, Autos, Wohneigentum - hatten für alle Alters- und Bevölkerungsgruppen eine im großen und ganzen gleiche Signifikanz als Mittel der Bedürfnisbefriedigung. Das Sozialproduktwachstum ermöglichte allen Gruppen die Teilhabe am Fortschritt nach Maßgabe der erarbeiteten oder zugeteilten Einkommen. Beide Bedingungen sind in dem als Epochenbruch interpretierten Globalisierungsprozeß nicht mehr erfüllt. Zum einen liegt es im Bereich des Möglichen, daß das Wachstum zeitweise hinter der Produktivitätsentwicklung zurückbleibt, und zwar nicht unbedingt aufgrund einer therapierbaren „Wachstumsschwäche“, sondern als Folge des Preis- und Innovationswettbewerbs. Zum anderen wandelt sich die Zusammensetzung des angebotenen Güterbündels rascher als in der Vergangenheit. Beide Sachverhalte laufen auf eine erhöhte Fluktuation der relativen Preise hinaus, in der sich differente Produktivitätsgewinne ausdrücken.

Das zur Zeit vorherrschende Innovationsmuster wirkt beispielsweise in der Weise, daß Grundbedarfsgüter ein stabiles bzw. leicht steigendes Preisniveau aufweisen, während innovative Produkte in verhältnismäßig kurzer Zeit eine weite Skala von hohen Einführungspreisen bis zu niedrigen Massengüterpreisen durchlaufen. Gleichzeitig sinken die relativen Preise für technologisch hochwertige Produkte als Folge laufender Funktionsanreicherung und Qualitätsverbesserung. HiFi-Anlagen, Videotechnik, Spielkonsolen und Personalcomputer sind einschlägige Beispiele. Fachökonomien machen deshalb auf Wohlfahrtsgewinne aufmerksam, die sich nicht (mehr) in wachsenden Sozialproduktziffern ausdrücken, sondern in Preissenkungen und der qualitativen Wertsteigerung der technologisch avancierten Güter.<sup>39</sup> Weil davon ausschließlich diejenigen

---

<sup>37</sup> Der Begriff „inklusive Unternehmergeellschaft“ soll in absichtvoller Zuspitzung das Einströmen von Momenten unternehmerischen Handels in alle sozio-ökonomischen Rollen, auch die der abhängigen Erwerbsarbeit, hervorheben. Als heuristischer Angelpunkt zur Sondierung der vielfältigen Anpassungsbedarfe bezeichnet er den Charakter des für nötig erachteten Rollenwandels präziser als Formulierungen vom Typ „human investment state“ (Lester Thurow).

<sup>38</sup> Damit gerieten auch eine Reihe von institutionalisierten Weltbildern ins Wanken, etwa die traditionelle Wirtschaftsfremdheit des Erziehungs- und Bildungssystems oder das unternehmerkritische Weltbild politischer Organisationen im Mitte-Links-Spektrum. Am leichtesten dürfte den Gewerkschaften eine Weltbildrevision fallen, da jeder in die Selbständigkeit wechselnde Arbeitnehmer einen doppelten Vorteil repräsentiert: eine geringere Zahl von Konkurrenten um knappe Arbeitsplätze und eine Erhöhung der Zahl potentieller Arbeitskraftnachfrager.

<sup>39</sup> Selbst eine schleichende Preisdeflation wird für möglich gehalten, falls die Produktion über längere Phasen der



profitieren, die die einschlägigen Produkte nachfragen, hat dieses Innovationsmuster handfeste verteilungspolitische Konsequenzen.

Wohlfahrtsgewinne, die sich (auch) in Modernisierungseffekten statt (nur) in monetären Größen ausdrücken, d.h. unmittelbar aus der Art und Dynamik des Innovationsprozesses sowie aus der laufend „modernisierten“ Zusammensetzung des Güterangebots resultieren, kommen nicht allen Konsumenten zugute. Sie werden von jenen verfehlt, die sich aufgrund ihres geringen Einkommens mit den Grundbedarfsgütern bescheiden müssen oder den technologischen Fortschritt mangels ausreichender kognitiver und kultureller Kompetenz ignorieren. Wer aber seine Nachfrage auf Güter eines bestimmten (vergangenen) Technologieniveaus beschränkt, hat keinen Anteil an den nichtmonetären Wohlfahrtsgewinnen. Während z.B. jüngere Konsumenten aus der Fülle der Produktinnovationen bei Ton- und Bildträgern, Unterhaltungs- und Kommunikationstechniken, Datenbanken und anderen Informationsquellen laufend Nutzengewinne schöpfen, sehen sich Angehörige der älteren Generationen den stabilen oder steigenden Preisen der von ihnen konsumierten Güter konfrontiert. Als Geringverdiener oder Technotraditionalisten bleiben sie sowohl von den ökonomischen als auch von den qualitativen Wachstumsgewinnen unberührt; im ungünstigsten, aber keineswegs unwahrscheinlichen Fall erleben sie eine Preisinflation, ohne durch deflatorische Effekte bei anderen Teilen des Warenangebots entschädigt zu werden.

*Wenn das Tempo der Technikentwicklung anhält, ist mit einer Segmentierung der Gesellschaft in unterschiedliche „Techno-Milieus“ zu rechnen.* Um eine derart verzerrte Verteilungsordnung sozial akzeptabel zu machen und partiell zu korrigieren, bedarf es neuer Institutionen der Vermittlung von alltagsweltlichen Bedürfnissen und modernen Möglichkeiten. Diese mögen teilweise in einer Subventionierung, vielleicht sogar in der kostenlosen Verfügbarmachung von Grundbedarfsgütern bestehen, in großzügigen Bildungs- und Partizipationsangeboten sowie in einer öffentlichen Infrastruktur, die das auf jeweils höchstem Technologieniveau produzierte Sozialprodukt auf allgemein zugänglicheren Niveaus erkennbar und genießbar macht. Andernfalls würden sich die ökonomischen Gewinne der Globalisierung nur in der Wirtschaftsstatistik und in den Accessoires einer hypermodernen Minderheit widerspiegeln. Die Mehrheit der Bevölkerung sähe sich um die Früchte ihrer Anpassungsbereitschaft betrogen.

## **5. Schluß**

Angesichts der Schwierigkeiten institutioneller Reformen tendieren die Akteure des politischen Systems zu einfachen Erklärungen und vermeintlichen Patentrezepten. Sie beschwören Chancen, zu deren Erschließung die Instrumente der Vergangenheit nicht ausreichen, oder plädieren für die Unterwerfung unter neue Gegebenheiten und verschweigen die möglich werdenden Gewinne. Als dritte Alternative erscheint die Möglichkeit, einen internationalen Regulationsrahmen auszuhandeln, der dem eigenen Land Anpassungslasten ersparen und gleichwohl von den übrigen Beteiligten akzeptiert werden soll. Sicher scheint unter diesen Bedingungen lediglich eines: Der Verzicht, den neuen Umständen Rechnung zu tragen, bedeutet lediglich Aufschub für später umso gravierendere Anpassungsmaßnahmen.

Nach allem, was in Betracht zu ziehen ist, handelt es sich um einen Irrtum, wenn der Globalisierungsprozeß mit ruinösem Wettbewerb um Lohn- und Steuersenkungen, Personal- und Sozialabbau sowie dem Rückzug des Staates aus allen öffentlichen Aufgaben gleichgesetzt wird. Ebenso irrig ist die Annahme eines rundum positiven und jedermann automatisch zugute kommenden Nutzensaldos.

Vielmehr hängen die sozialen Folgen des Wandels von den „Zügen“ der politischen „Spieler“ ab. Deren begrenzter Zeithorizont - für viele Teilnehmer am demokratischen Wettbewerb zählen nur kurzfristig wahrnehmbare und direkt zuschreibbare Erfolge - und die Erfahrung eines reduzierten Handlungsraums sowie traditionelle Loyalitäten und Klientelverpflichtungen stehen einer nüchternen Bestandsaufnahme der Risiken und Optionen entgegen. Unter diesen Umständen ist lediglich „sicher“, daß die Globalisierung ein *Nichtnullsummenspiel* ist. Ob und um wieviel die eingebrachten Anfangsbestände schrumpfen oder wachsen werden, ist nicht vorentschieden, sondern ergibt sich aus den Wettbewerbs- und Kooperationsanstrengungen der Beteiligten.

Schließlich sei nicht versäumt, den ausstehenden Beitrag der Sozialwissenschaften anzumahnen. Solange dafür keine andere Wissenschaftsdisziplin zuständig ist, sind zwei Aufgaben als Bringschuld der eigenen Disziplin auszuweisen: zum einen die Entwicklung einer Teildisziplin, welche sich auf die konsistenzbemühte Systematisierung und Synthetisierung der Fülle von einschlägigen Einsichten und Analysefrüchten spezialisiert und - jenseits der modischen Selektivproblematierungen und Krisendiskurse - um einen verlustlosen Transfer wissenschaftlicher Erkenntnisse in gesellschaftspolitische Debatten bemüht. Zum zweiten wird es höchste Zeit, die versprengt vorliegenden Erkenntnisse über den Variantenreichtum moderner Wirtschaftssysteme, zeitgenössischer Unternehmensorganisation, sozialpolitischer Sicherungen sowie aktueller Regierungs- und Steuerungsformen zu einer Art „positiver Kapitalismustheorie“ zu kondensieren. Diese könnte einem größeren Publikum begrifflich machen, wie wenig die überstrapazierten Begriffspaare vom Typ „Kapital-Arbeit“, „Markt-Staat“, „Individuum-Gesellschaft“, „konservativ-progressiv“ oder „liberal-sozial“ über die soziale Wirklichkeit der Gegenwart aussagen. Und um wieviel weniger sie geeignet sind, über Möglichkeiten der Gestaltung dieser Wirklichkeit zu informieren.

## Literatur

- Altwater, Elmar, 1992: Die Zukunft des Marktes. Ein Essay über die Regulation von Geld und Natur nach dem Scheitern des 'real existierenden' Sozialismus. Münster: Verl. Westfäl. Dampfboot.
- Altwater, Elmar/ Mahnkopf, Birgit, 1996: Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft. Münster: Verlag Westfäl. Dampfboot.
- Aranda, Victoria/ Economou, Persephone/ Sauvart, Karl P., 1996: Marktpräsenz: Trend und Politiken. In: OECD (Hg.): Neue Dimensionen des Marktzugangs im Zeichen der wirtschaftlichen Globalisierung. Paris: OECD, 75-93.
- Bhagwati, Jagdish, 1998: The Capital Myth. The Difference between Trade in Widgets and Dollars. *Foreign Affairs* 77 (3), 7-12
- Bairoch, Paul, 1996: Globalization Myths and Realities: One Century of External Trade and Foreign Investment. In: Boyer, Robert/ Drache, Daniel (Hg.): States Against Markets. The Limits of Globalization. London: Routledge, 173-192.
- Baumol, William J., 1986: Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long Run Data Show. *American Economic Review* 76, 1072-1085.
- Beck, Ulrich, 1997: Die Eröffnung des Welthorizontes: Zur Soziologie der Globalisierung *Soziale Welt* 47 (1), 3-16.
- Berger, Johannes/ Offe, Claus, 1982: Die Zukunft des Arbeitsmarktes. Zur Ergänzungsbedürftigkeit eines versagenden Allokationsprinzips. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie Sonderheft* 24, 348-371.
- Bernard, Ryan, 1997: *The Corporate Intranet*. Chichester: John Wiley & Sons.
- Brock, Ditmar, 1997: Wirtschaft und Staat im Zeitalter der Globalisierung. Von nationalen Volkswirtschaften zur globalisierten Weltwirtschaft. *Aus Politik und Zeitgeschichte* B33-34/97, 12-19.
- Buckley, Peter J./ Ghauri, Pervez N. (Hg.), 1994: *The Internationalization of the Firm*. London: Dryden Press.
- Burton, Daniel F. Jr./ Bloch, Erich/ Mahaney, Mark S., 1994: Multinationals: The „Who Is Us“ Debate. *Challenge: The Magazine of Economic Affairs* 37 (5), 33-37.
- Cerny, Philip G., 1997: Paradoxes of the Competition State: The Dynamics of Political Globalization. *Government and Opposition* 32 (2), 251-274.
- de Pury, David, 1994: The Multinationals in A Revolutionary Global Environment. *World Today* 50 (3), 49-53.
- Drache, Daniel, 1996: From Keynes to K-Mart: Competitiveness in a Corporate Age. In: Boyer, Robert/ Drache, Daniel (Hg.): States Against Markets. The Limits of Globalization. London and New York: Routledge, 31-61.
- Dunning, John H., 1994: *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Wokingham, England: Addison-Wesley.
- Elster, Jon, 1981: *Logik und Gesellschaft. Widersprüche und mögliche Welten*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Elster, Jon, 1987: *Subversion der Rationalität*. Frankfurt/Main, New York: Campus Verlag.
- Fischer, Joschka, 1998: *Für einen neuen Gesellschaftsvertrag. Eine politische Antwort auf die Globalisierung*. Köln: Kiepenheuer & Witsch.
- Forrester, Viviane, 1997: *Der Terror der Ökonomie*. Wien: Zsolnay.
- Frank, Robert H./ Cook, Philip J., 1995: *The Winner-Take-All Society. How More and More Americans Compete for Ever Fewer and Bigger Prizes*. New York: Free Press.
- Frieden, Jeffrey A./ Rogowski, Ronald, 1996: *The Impact of the International Economy on National*

- Policies: An Analytical Overview. In: Keohane, Robert O./ Milner, Helen V. (Hg.): Internationalization and Domestic Politics. Cambridge: Cambridge University Press, 25-47.
- Friedrichs, Jürgen, 1997: Globalisierung - Begriff und grundlegende Annahmen. Aus Politik und Zeitgeschichte B33-34/97, 3-11.
- Gereffi, Gary, 1989: Development Strategies and the Global Factory. The Annals of the American Academy of Political and Social Science 505, 92-104.
- Gorz, André, 1989: Kritik der ökonomischen Vernunft. Sinnfragen am Ende der Arbeitsgesellschaft. Berlin: Rotbuch.
- Gundlach, Erich/ Nunnenkamp, Peter, 1996: Falling Behind or Catching Up? Development Countries in the Era of Globalization. Kiel: Institut für Weltwirtschaft.
- Hammer, Michael/ Champy, James, 1994: Reengineering the Corporation. A Manifesto for Business Revolution. New York: HarperBusiness.
- Handy, Charles, 1996: The Coming Work Culture. In: ders.: Beyond Certainty. The Changing World of Organisations. London: Arrow Books, 23-31.
- Hawthorn, Geoffrey, 1989: Plausible Worlds: Counterfactuals in Explanation and Understanding in History and the Social Sciences. Ms. Center for European Studies, Harvard University.
- Hayek, F.A. von, 1969: Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren. Freiburger Studien. Gesammelte Aufsätze. Tübingen: Mohr, 249-265.
- Head, Simon, 1996: The New, Ruthless Economy. New York Review of Books 43 (4), 47-52.
- Heclo, Hugh, 1982: Toward a New Welfare State? In: Flora, Peter/Heidenheimer, Arnold J. (Hg.): The Development of Welfare States in Europe and America. New Brunswick, London: Transaction Books, 383-406.
- Hills, Mellanie, 1996: Intranet Business Strategies. Chichester: John Wiley & Sons.
- Hinrichs, Karl/ Offe, Claus/ Wiesenthal, Helmut, 1982: Der Streit um die Zeit - Die Arbeitszeit im gesellschaftspolitischen und industriellen Konflikt. In: Offe, C./Hinrichs, K./ Wiesenthal, H. (Hg.): Arbeitszeitpolitik. Frankfurt/M., New York: Campus, 8-31.
- Hirst, Paul/ Thompson, Grahame, 1996: Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities of Governance. Cambridge: Polity Press.
- Hollingsworth, J. Rogers/ Boyer, Robert, 1997: Coordination of Economic Actors and Social Systems of Production. In: Hollingsworth, J. Rogers/ Boyer, Robert (Hg.): Contemporary Capitalism. Cambridge: Cambridge University Press, 1-47.
- IMF (International Monetary Fund), 1995: World Economic Outlook. Washington, DC: IMF.
- Kiljunen, Kimmo, 1989: Toward a Theory of the International Division of Industrial Labour. World Development 17 (1), 109-138.
- Kitson, Michael/ Michie, Jonathan, 1997: Trade and Growth: A Historical Perspective. In: Michie, Jonathan/ Grieve Smith, John (Hg.): Managing the Global Economy. Oxford, New York: Oxford University Press, 2nd ed., 3-36.
- Kreile, Michael, 1998: Globalization and European Integration. Paper prepared for the 3rd German-Japanese Symposium in International Relations, 21-23 September 1998, Tübingen.
- Krugman, Paul, 1994: Peddling Prosperity. Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations. New York: W.W. Norton & Comp.
- Krugman, Paul, 1997: Is Capitalism Too Productive? Foreign Affairs 76 (5), 79-94.
- Lafontaine, Oskar/ Müller, Christa, 1998: Keine Angst vor der Globalisierung. Wohlstand und Arbeit für Alle. Bonn: Dietz
- Mankiw, Gregory N., 1998: Principles of Economics. Fort Worth u.a.: The Dryden Press.
- Martin, Hans P./ Schumann, Harald, 1996: Die Globalisierungsfalle. Hamburg: Rowohlt.
- Mayer, Otto G., 1997: Globalisierung und wohlfahrtsstaatliche Aufgaben. Aus Politik und

- Zeitgeschichte B33-34/97, 29-38.
- Narr, Wolf-Dieter/ Schubert, Alexander, 1994: Weltökonomie. Die Misere der Politik. Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Nunnenkamp, Peter, 1996: Winners and Losers in the Global Economy. Recent Trends in the International Division of Labour and Policy Challenges. Kiel: Institut für Weltwirtschaft.
- Nunnenkamp, Peter/ Gundlach, Erich/ Agarwal, Jamuna P., 1994: Globalisation of Production and Markets. Tübingen: Mohr.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development), 1997: Towards A New Global Age. Challenges and Opportunities. Paris: OECD.
- Pauly, Louis W./ Reich, Simon, 1997: National Structures And Multinational Corporate Behavior: Enduring Differences in the Age of Globalization. *International Organization* 51 (1), 1-30.
- Pies, Ingo, 1997: Globalisierung und Demokratie: Chancen und Risiken aus ökonomischer Sicht. Diskussionsbeitrag des Instituts für Europäische Wirtschaft Nr. 14, Ruhr-Universität Bochum.
- Plender, John, 1998: A New Third Way (reprinted from Prospect Magazine). HTML-Text unter URL <http://netnexus.org/library/papers/plender.htm> (downloaded 23.06.98).
- Putnam, Robert D., 1988: Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games. *International Organization* 42 (3), 427-460.
- Rifkin, Jeremy, 1995: Das Ende der Arbeit und ihre Zukunft. Frankfurt/Main: Campus.
- Rowthorn, Robert/ Ramaswamy, Ramana, 1997: Deindustrialization: Causes and Implications. Discussion paper WP/97/42. Washington, DC: IMF.
- Scharpf, Fritz W., 1994: Games Real Actors Could Play: Positive And Negative Coordination in Embedded Negotiations. *Journal of Theoretical Politics* 6 (1), 27-53.
- Schimank, Uwe, 1992: Erwartungssicherheit und Zielverfolgung. Sozialität zwischen Prisoner's Dilemma und Battle of the Sexes. *Soziale Welt* 43 (2), 182-200.
- Senghaas, Dieter, 1997: Die Entwicklungsproblematik - Überlegungen zum Stand der Diskussion. In: Schulz, Manfred (Hg.): *Entwicklung. Die Perspektive der Entwicklungssoziologie*. Opladen: Westdeutscher Verlag, 47-63.
- Stichweh, Rudolf, 1996: Science in the System of World Society. *Social Science Information* 35, 327-340.
- The Economist, 8.11.1997: „Trade winds“, 99-100.
- The Economist, 15.11.1997a: „Delivering the goods“, 89-90.
- The Economist, 15.11.1997b: „Deflation and all that“, 83-84.
- The Economist, 22.11.1997: „Worldbeater, Inc.“, 108-109.
- The Economist, 10.1.1998: „Firms that never sleep“, 14.
- Voß, G. Günter/ Pongratz, Hans J., 1998: Der Arbeitskraftunternehmer. Eine neue Grundform der Ware Arbeitskraft?. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 50 (1), 131-158.
- White, Stuart, 1998: Interpreting the 'Third Way': Not One Route, But Many. HTML-Text unter URL <http://netnexus.org/library/papers/white22.htm> (downloaded 23.06.98).
- Wirtschaftswoche, 5.6.1997: „W+P Kapitalismus: Üppig wachsen“, 32-37.
- Wiesenthal, Helmut, 1994: Lernchancen der Risikogesellschaft. Über gesellschaftliche Innovationspotentiale und die Grenzen der Risikosoziologie. *Leviathan* 22 (1), 135-159.
- World Bank, 1997: *World Development Report 1997. The State in a Changing World*. New York: Oxford University Press.

made available to others in its complete and unmodified form. Extracts from this article may be quoted on condition that these correctly acknowledge the authorship and clearly identify the URL from which a full copy can be obtained.