

Michel Husson
Kapitalismus pur

Der Autor

Michel Husson, geb. 1949 in Lyon, Dr. rer. oec, französischer Wirtschaftswissenschaftler und Statistiker, ist Mitarbeiter des Forschungsinstituts »Institut de Recherches Economiques et Sociales« (IRES) und Mitglied des wissenschaftlichen Beirats von Attac Frankreich.

Er ist Autor von zahlreichen Büchern und Artikeln, die sich vor allem mit der kapitalistischen Globalisierung, dem Neoliberalismus und deren sozialen Folgen für die Bevölkerungsmehrheit auseinandersetzen. Darunter findet man *Misère du capital. Une critique du néolibéralisme*, Paris 1996 ; *Le grand bluff capitaliste*, Paris 2001 ; *Les casseurs de l'Etat social*, Paris 2003.

Michel Husson

Kapitalismus pur

Deregulierung, Finanzkrise und weltweite Rezession
Eine marxistische Analyse



Dieses Buch erschien unter dem Titel *Un capitalisme pur* 2008 bei Editions page 2 in Lausanne. Das Nachwort »Der toxische Kapitalismus« wurde für die deutsche Ausgabe hinzugefügt. Die Übersetzung aus dem Französischen besorgten Sophia Deeg (Kapitel 9-11) und Paul B. Kleiser.

Coverfoto: Mit einer Aktion zivilen Ungehorsams und einem Banner vor der DAX-Tafel haben 25 Attac-Aktivistinnen und Aktivisten am 27. Oktober 2008 in der Frankfurter Börse gegen die Macht der Kapitalmärkte protestiert. Als Teilnehmer einer Börsenführung gelang es den Aktivisten, über die Brüstung der Besuchergalerie in der Börse zu klettern und ein großes Transparent mit der Aufschrift *Finanzmärkte entwaffnen! Mensch und Umwelt vor Shareholder Value!* über der DAX-Anzeigentafel zu entrollen. Die Aktion wurde von vielen der Anwesenden beklatscht und erzielte großes Interesse bei den Medien. © Sami Atwa

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.
ISBN 3-89 900-131-0

ISP

Neuer ISP Verlag GmbH, Köln/Karlsruhe
Belfortstraße 7, D-76133 Karlsruhe
e-mail: Neuer.ISP.Verlag@t-online.de
Internet: www.neuerispverlag.de

Der Neue ISP Verlag ist Mitglied der assoziation Linker Verlage (aLiVe).

Deutsche Erstausgabe, Juni 2009

© für die deutschsprachige Ausgabe: Neuer ISP Verlag GmbH und Autor

Satz: GNN-Stuttgart

Umschlaggestaltung: Druckcooperative Karlsruhe

Gesamtherstellung: difo-Druck, Bamberg

Printed in Germany

Alle Rechte vorbehalten. Jede Form der Verwertung ohne Zustimmung des Verlages ist unzulässig.

Inhalt

Vorwort.....	7
I. Die Welt des Kapitals	9
1. Der tendenzielle Anstieg der Ausbeutungsrate	9
2. Die neuen Koordinaten der Globalisierung	20
3. China: Ein Gigant taucht auf	28
4. Globalisierung ohne Gleichgewicht	37
5. Wohin treibt der Kapitalismus?	51
II. Profitzwänge	62
6. Unter dem Joch der Konkurrenzfähigkeit	62
7. Die Fabel von der Flexibilität	76
8. Die Last der Verschuldung	82
III. Arbeit ohne Ende	94
9. Der wissensbasierte Kapitalismus und das Ende der Arbeit	94
10. Allgemeines Grundeinkommen oder freie Zeit	109
IV. Der Aufbau von Alternativen	119
11. Die Glaubwürdigkeit des Programms	119
12. Für eine Strategie des gesellschaftlichen Umbaus	131
V. Die Waffen der Kritik	143
13. Wie herrscht die herrschende Wirtschaftstheorie?	143
14. Die enge Gasse der wirtschaftlichen Gegenexpertise	154
15. Marx und der heutige Kapitalismus	160
Nachwort	
Der toxische Kapitalismus	173
Bibliografie	191

Vorwort

Der Titel dieses Buches bringt seine grundlegende These auf den Punkt, die wie folgt lautet: Der gegenwärtige Kapitalismus strebt in der Tendenz nach einem Funktionieren in Reinform, weil er nach und nach alle Beschränkungen abzustreifen sucht, die ihn in der Vergangenheit reguliert oder gefesselt haben. Es geht nicht so sehr um eine Rückkehr zu historisch früheren Formen, sondern viel mehr um eine wachsende Annäherung an sein eigentliches Konzept. Diese Bewegung entwickelt sich in zwei großen Tendenzen: Die Arbeitskraft wird neuerlich zu einer reinen Ware gemacht und es bildet sich ein wirklicher Weltmarkt heraus. Es handelt sich somit um einen Kapitalismus ohne Wenn und Aber, auch wenn man sich angewöhnt hat, das Adjektiv „neoliberal“ zur Bezeichnung der gegenwärtigen Phase zu verwenden. Daher wenden wir uns entschieden gegen alle Theoretisierungen von Teilaspekten, die jeweils nur einen bestimmten Gesichtspunkt hervorheben und deshalb von einem globalisierten, einem finanzmarktgetriebenen, einem Kapitalismus der Aktionäre oder einem „wissensbasierten“ Kapitalismus sprechen.

Hierin liegt also der rote Faden dieses Buches, in das bereits in den vergangenen Jahren veröffentlichte Beiträge eingearbeitet wurden. Sie wurden überarbeitet und aktualisiert. Ein Teil von ihnen kann man auf der Website des Autors finden (<http://hussonet.free.fr>). Sie haben ein unterschiedliches Abstraktionsniveau, worin sich das Bemühen des kritischen Ökonomen zeigt, empirische Daten zu erfassen und sie auch theoretisch zu durchdringen. Zahlreiche grafische Darstellungen sollen die verschiedenen Entwicklungen verdeutlichen.

Das Buch enthält fünf große Teile. Im *ersten Teil* schlagen wir eine Analyse des globalisierten Kapitalismus vor, in dem wir heute leben. Hier dokumentieren wir die in unseren Augen wichtigste Tendenz, nämlich das in den meisten Ländern zu beobachtende Absinken der Lohnquote, oder in anderen Worten den Anstieg der Ausbeutungsrate der abhängig Beschäftigten. Sodann analysieren wir die mit dieser Tendenz verbundene instabile Struktur der Weltwirtschaft mit ihren riesigen Ungleichgewichten.

Im *zweiten Teil* analysieren wir die Zwänge, denen die »Wirtschaft« unter dem Banner der Wettbewerbsfähigkeit, der Flexibilität und der Verschuldung vermeintlich oder wirklich gegen die Erwartungen und Bedürfnisse der Menschheit unterliegt.

Im dritten Teil diskutieren wir gängige theoretische Charakterisierungen des gegenwärtigen Kapitalismus, so die These vom Ende der Arbeit oder die These, der Kapitalismus verwandle sich in eine „Wissensgesellschaft“. Außerdem kritisieren wir die Forderung nach einem bedingungslosen Grundeinkommen.

Im vierten Teil gehen wir auf anzustrebende Alternativen ein und stellen einerseits die Frage nach der „Glaubwürdigkeit“ eines gesellschaftlichen Umbauprojektes, andererseits die nach der strategischen Orientierung zur Umsetzung eines solchen Projektes.

Im fünften Teil behandeln wir wesentliche Fragen der kritischen Theorie. Wir versuchen zu erklären, aufgrund welcher Mechanismen die herrschende Wirtschaftstheorie zu herrschen vermag. Und wir fragen nach der Gültigkeit des marxistischen Instrumentariums für die Kritik des Kapitalismus zu Beginn des 21. Jahrhunderts.

Schließlich behandeln wir im Schlusskapitel über den »toxischen Kapitalismus« die gegenwärtige Finanz- und Wirtschaftskrise mit ihren mannigfaltigen Verwerfungen und geben einen Ausblick auf die sich abzeichnenden langfristigen Stagnationstendenzen in der Triade (USA, EU, Japan).

I. Die Welt des Kapitals

1. Der tendenzielle Anstieg der Ausbeutungsrate

Das wichtigste Kennzeichen des globalisierten Kapitalismus seit Anfang der 1980er Jahre ist die sinkende Lohnquote, mit anderen Worten der sinkende Anteil am Bruttosozialprodukt (BIP), den die Lohnabhängigen erhalten. In marxistischen Begriffen entspricht diese Tendenz einem Anstieg der Ausbeutungsrate. Wir haben es hier mit einem statistisch eindeutig belegbaren Ergebnis zu tun, das für die meisten Länder des Nordens wie des Südens zutrifft.

Eine statistisch unwiderlegbare Feststellung

Die von den offiziellen Institutionen erstellten Daten zeigen eine Gesamtentwicklung, die für alle fortgeschrittenen Länder, für die Europäische Union, für Deutschland und Frankreich gilt. Ungeachtet aller Polemiken, die sich daran entzündet haben (vgl. Kasten), handelt es sich um eine sowohl vom Internationalen Währungsfonds (IWF) als auch der Europäischen Kommission anerkannte Tatsache. Ein kürzlich veröffentlichtes Dokument der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich in Basel (Ellis, Smith 2007) bestätigt, dass der tendenzielle Anstieg der Profitrate (»the global upward trend in the profit share«) ein strukturelles Phänomen ist, welches man nicht auf konjunkturelle Schwankungen zurückführen kann. In allen Fällen verläuft die zeitliche Entwicklung ähnlich: Die Lohnquote ist bis zur Krise Mitte der 1970er Jahre in etwa stabil, um dann stark anzusteigen. In der ersten Hälfte der 1980er Jahre kehrt sich der Trend dann um: Der Anteil der Löhne beginnt zu sinken und pendelt sich auf einem historisch sehr niedrigen Niveau ein.

Der französische Fall bildet hier keine Ausnahme. Laut den letzten statistischen Serien des staatlichen Instituts INSEE ist der Anteil der Löhne am in den Unternehmen neugeschaffenen Wert von 1982 74,2% auf 2006 65,8% gefallen, also um 8,4 Prozent. Laut Europäischer Kommission ist in der Gesamtwirtschaft der Anteil der Löhne am Bruttoinlandsprodukt zwischen 1982 und 2006 von 66,5% auf 57,2%, also um 9,3 Prozent zurückgegangen. In der EU selbst lässt sich ein ähnlicher Rückgang beobachten (- 8,6%) Für die G 7-Länder scheint der Rückgang hingegen weniger ausgeprägt zu sein, was vor allem auf die Vereinigten Staaten zurückzuführen ist. Schließlich findet man dieselbe Tendenz auch in Entwicklungsländern wie China, Mexiko oder Thailand (vgl. Tabelle 1).

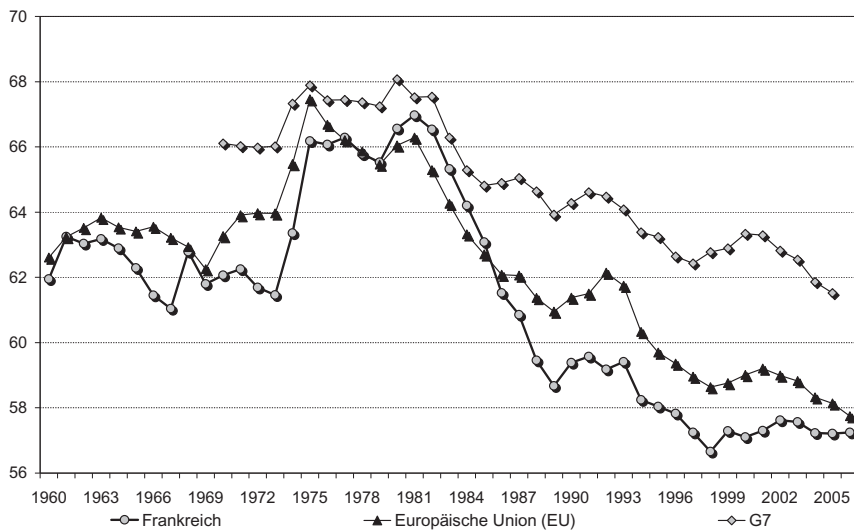
Tabelle 1: Der Lohnanteil in Frankreich und Europa

	1960er	1982	2005	Differenz 2005-1982	Differenz 2005 -1960
Frankreich(1)	69,5	74,2	85,5	- 8,7	- 4,0
Frankreich	62,4	66,5	57,2	- 9,3	- 4,1
Europa	63,2	66,3	58,1	- 8,2	- 5,1
G 7	66,0	67,5	61,5	- 6,0	- 4,5
China		53,6	41,4	- 12,2	
Mexiko	41,9	47,6	30,2	- 17,4	- 11,7
Thailand		74,4	62,6	- 11,8	

1 Ohne Finanzbranche

Quellen: Insee (2006), Europäische Kommission (2007), IWF (2007) Hsieh & Qian (2006), Jetin (2008)

Grafik 1: Der Lohnanteil in Frankreich, Europa, G 7



Quellen: Insee (2006), Europäische Kommission (2007)

Der Fall der USA

Die wichtigsten Ausnahmen von dieser Tendenz sind die Vereinigten Staaten und Großbritannien, wo der Lohnanteil *grosso modo* langfristig unverändert geblieben ist. Diese Feststellung steht scheinbar im Widerspruch zu Darstellungen, die aus diesen beiden Ländern die führenden Vertreter der neoliberalen Politik machen. So fielen die durchschnittlichen Lohnerhöhungen in Großbritannien höher aus als in der EU, in Deutschland und Frankreich. Es ist jedoch das Beispiel der USA, das es ermöglicht, die Dinge ans Licht zu rücken. Die Beibehaltung einer in etwa gleichen Lohnquote in diesem Land stellt ein Paradox dar, wo doch die Kaufkraft der großen Mehrheit der Bevölkerung nicht angewachsen ist, jedenfalls deutlich weniger als die Arbeitsproduktivität. Unter solchen Bedingungen müsste eigentlich der Anteil der Löhne schneller sinken als der Rückgang um 3,5 Prozentpunkte, der zwischen 1980 und 2005 beobachtet wurde.

Licht ins Geheimnis brachten die beiden Wirtschaftswissenschaftler Ian Dew-Becker und Robert Gordon (2005), die der Frage nachgegangen sind, wohin die Produktivität gegangen sei. Ihre Antwort ist einfach: Die Produktivitätsgewinne wurden zu großen Teilen von einer dünnen Schicht von Leuten eingestrichen, die sich sehr hoher Löhne erfreuen, Löhne, die so hoch sind, dass man eigentlich von einem Anteil an den Profiten sprechen muss, selbst wenn sie formal unter die LohnempfängerInnen zu rechnen sind. Wir lassen also die Kapitaleinkommen wie die berühmten *stock options* (Bezahlung in Aktien) beiseite. Man könnte dieses Phänomen als marginal ansehen, aber tatsächlich erreicht es erhebliche Ausmaße. So ist der Anteil am Volkseinkommen, den das oberste Prozent der am besten Verdienenden erhält, zwischen 1980 und 2005 von 4,4% auf 8% angestiegen. Dies entspricht einem Anteil am BIP von 3,6%; dieser beläuft sich gar auf 5,3%, wenn man die fünf Prozent betrachtet, die die höchsten Einkommen haben. Zieht man diese sehr hohen Einkommen von der gesamten Lohnsumme ab, kommt man auf ein der Entwicklung in der EU vergleichbares Ergebnis. (vgl. Grafik 2)

Gründe für die Trendumkehr

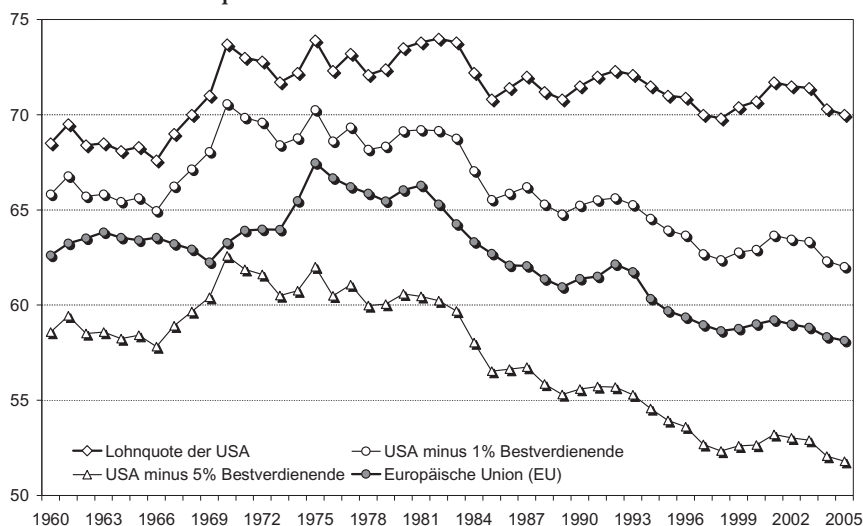
Für die Neoliberalen stellt diese Trendumkehr großenteils ein Rätsel dar. In einem Interview mit der *Financial Times* (zit. nach Guha 2007) bemerkte auch Alan Greenspan, der frühere Präsident der US-Notenbank FED (der Zentralbank der USA), dieses »sehr merkwürdige Kennzeichen« des gegenwärtigen Kapitalismus: »Der Anteil der Löhne am Volkseinkommen der USA und anderen entwickelten Ländern hat einen im historischen Vergleich außergewöhnlich tiefen Stand erreicht.« Aber langfristig tendiere »der Reallohn dazu, sich parallel zur realen Produktivitätsentwicklung zu entwickeln«. Das habe man »über Generationen«

beobachten können, doch heute sei dies nicht mehr der Fall. Der Reallohn habe sich »abweichend entwickelt«, und dies aus Gründen, die in den Augen von Greenspan unklar sind. Er erwarte »seit langem und bis heute« eine »Normalisierung der Aufteilung zwischen Löhnen und Profiten«; er befürchte aber gleichzeitig einen »Verlust an politischer Unterstützung für den freien Markt, wenn die Löhne des amerikanischen Durchschnittsarbeiters nicht in Bälde wieder zu steigen beginnen«.

In einer umfangreichen Publikationstätigkeit versucht man, jene Tendenz zum Sinken der Lohnquote zu erklären. Es werden zahlreiche Erklärungsversuche bemüht: der Energiepreis, der Zinssatz oder der intensivere Kapitaleinsatz. Diese Erklärungen taugen aber nichts:

- Die Erhöhung der Energiepreise hat nicht alle Länder auf dieselbe Weise betroffen und der massive Verfall der Ölpreise ab 1986 führte nicht zu einer Trendumkehr;
- Die Trendumkehr hin zu sinkenden Lohnquoten fiel mit einem Anstieg der Zinssätze zusammen, die wirklich auf die Löhne drückten, aber dieser Faktor kann die langfristige Entwicklung nicht erklären, und die Wirkung hätte aufhören müssen, als die Zinssätze wieder zu sinken begannen;
- Das Sinken der Lohnquote kann auch nicht durch die im Verhältnis zur Arbeit höhere Kapitalintensität erklärt werden, weil die Investitionsquote nicht

Grafik 2: Die Lohnquote in den USA 1960-2005



Quelle: Dew-Becker, Robert Gordon (2005)

angestiegen ist und ein wachsender Anteil der Profite in Finanzeinkommen geflossen ist.

Diesen Erklärungsversuchen ist gemeinsam, dass sie bemüht sind, eine rein ökonomische Erklärung für ein zutiefst gesellschaftliches Phänomen zu finden. Die allgemeine Entwicklung der Lohnquote kann man viel einfacher durch das Kräfteverhältnis zwischen den gesellschaftlichen Klassen erklären. Es war in der Zeit des Nachkriegsbooms vom Ende des Zweiten Weltkriegs bis zur Krise Mitte der 1970er Jahre relativ ausgeglichen; diese Krise hat das Gleichgewicht aus den Fugen geraten lassen.

Zunächst führte die Krise zu einem Anstieg der Lohnquote, weil die Lohnzuwächse noch weitergingen, während die Arbeitsproduktivität bereits deutlich einbrach. Die klassische Politik der Wirtschaftsankurbelung funktionierte nicht mehr und die herrschenden Klassen verlegten sich auf eine neue Strategie, sie gaben die »keynesianische« Wirtschaftspolitik auf und votierten klar für einen neo-liberalen Kurs. Alle Hebel wurden in Bewegung gesetzt, besonders der Schlag des krassen Anstiegs der Zinssätze und die Globalisierung, doch das entscheidende Instrument war der im Gefolge der Krise erfolgte Anstieg der Arbeitslosigkeit. Die kapitalistische Führungselite nahmen die Arbeitslosigkeit zur Hilfe, um die Regeln der Lohnbildung brutal und gründlich umzustoßen. Von einer Lohnnorm, bei der die Löhne im Gleichschritt mit der Produktivität stiegen, so dass die Lohnquote mehr oder weniger konstant blieb, ging man zu einer neuen Regelung über, bei der die Löhne langsamer stiegen als die Produktivität, die ihrerseits im Vergleich zu den Boomjahren deutlich an Dynamik verlor. Unter diesen Bedingungen flossen die Produktivitätsgewinne nicht den Lohnabhängigen zu, deren Kaufkraft stagnierte, sondern den Profiten; von da an sank die Lohnquote fortwährend. Eine einfache ökonometrische Modellrechnung stützt diese Interpretation (siehe weiter unten). Sie zeigt, welche entscheidende Rolle die Arbeitslosenquote spielt und dass die herrschende Theorie von der Gleichgewichtsarbeitslosigkeit diesen Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und Aufteilung der Einkommen nur implizit abbildet.

Arbeitslosigkeit und finanzgetriebener Kapitalismus

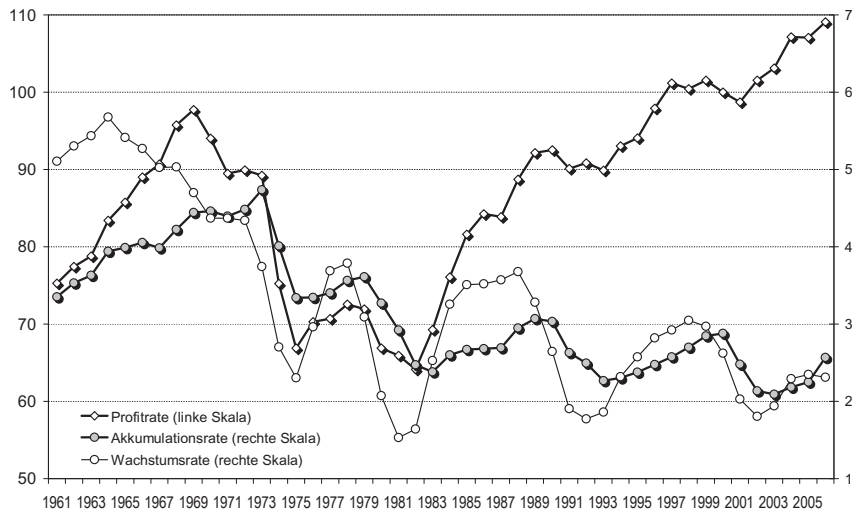
Das Sinken der Lohnquote hat ab Mitte der 1980er Jahre zu einer spektakulären Wiederherstellung der durchschnittlichen Profitrate geführt. Aber gleichzeitig schwankte die Akkumulationsrate weiterhin auf einem Niveau, das niedriger lag als vor der Krise. (Grafik 3) Mit anderen Worten, der Aderlass bei den Löhnen wurde nicht dazu benutzt, mehr zu investieren. Das berühmte Theorem von Helmut Schmidt (»die Profite von heute sind die Investitionen von morgen und die Arbeitsplätze von übermorgen«) hat nicht funktioniert.

Die nicht investierten Profite wurden hauptsächlich in Form von Finanzprofiten verteilt. Die Kluft zwischen den von den Unternehmen herausgepressten Profiten und dem Anteil der Profite, der investiert wurde, stellt einen guten Gradmesser für den Umfang der Finanzaktivitäten dar. Es lässt sich zeigen, dass der Anstieg der Arbeitslosigkeit und die Zunahme der Finanzaktivitäten (*financiarisation*) parallel erfolgten. (Grafik 4) Auch dafür gibt es einen einfachen Grund: Die Finanzwelt konnte sich den größten Teil der Produktivitätsgewinne zu Lasten der Löhne, deren Anteil sank, aneignen.

Die beobachtete Korrelation zwischen Arbeitslosigkeit und Finanzaktivitäten kann allerdings keine Lektüre des heutigen Kapitalismus als »finanzmarktgetrieben« rechtfertigen. Sicherlich hat sich das Verhältnis zwischen Industrie- und Finanzkapital grundlegend verändert und lastet auf den Ausbeutungsbedingungen. Allerdings muss der richtige Zusammenhang zwischen den Phänomenen hergestellt werden: Es lässt sich keine autonome Tendenz zu Finanzaktivitäten feststellen, die vom normalen Funktionieren des »guten« industriellen Kapitalismus unabhängig wäre. Damit würde man künstlich die Rolle des Finanzsektors vom Klassenkampf um die Aufteilung des gesellschaftlichen Mehrproduktes ablösen. Sobald die Profitrate wegen des Rückgangs der Löhne ansteigt, ohne dass rentable Akkumulationsmöglichkeiten geschaffen würden, beginnt die Finanzwelt eine funktionale Rolle in der Reproduktion zu spielen, weil sie Alternativen zur ausfallenden kaufkräftigen Nachfrage der Löhne liefert.

Diese Position, die wir seit langem vertreten (Husson 1997, 2006) wird noch bestärkt, wenn man die Globalisierung berücksichtigt. Unter diesem Gesichtspunkt ist es die wichtigste Funktion der Finanzwelt, so weit wie möglich alle Schranken zwischen den verschiedenen Verwertungsmöglichkeiten niederzureißen: In diesem Sinn trägt sie zur Entstehung des Weltmarktes bei. Die große Stärke des Finanzkapitals besteht in Wirklichkeit darin, sich über geografische und sektorielle Grenzen hinweg setzen zu können, weil es sich die Mittel gegeben hat, sehr rasch von einer Wirtschaftszone in die andere und von einem Sektor in den andern zu wechseln: Nunmehr können Kapitalbewegungen auf erheblich erweiterter Stufenleiter stattfinden. Hier besteht die Funktion der Finanzmärkte darin, die Gesetze der Konkurrenz zu verschärfen, indem die Verlagerung von Kapital flüssiger gemacht wird. In Abwandlung einer Aussage von Karl Marx zur Arbeit könnte man sagen, die weltweiten Finanzmärkte seien der konkrete Abstraktionsprozess, der jedes Einzelkapital einem Wertgesetz unterwirft, dessen Anwendungsbereich sich unablässig erweitert. Das entscheidende Kennzeichen des gegenwärtigen Kapitalismus besteht somit nicht im Gegensatz zwischen dem industriellen und dem Finanzkapital, sondern in der mittels der Finanzmärkte ins Äußerste getriebenen Konkurrenz zwischen Kapitalen.

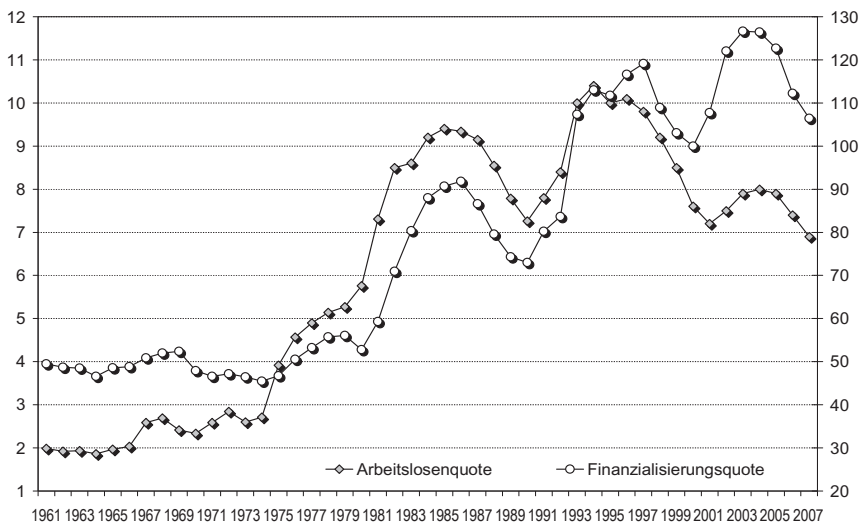
Grafik 3: Wachstum, Akkumulation und Profit in der Triade, 1961-2006



Basisjahr für den Profit = 2000

Quellen: Europäische Kommission (2007), Groningen Growth and Development Centre

Grafik 4: Finanzmärkte und Arbeitslosigkeit in der Europäischen Union 1961-2007



Die Quote der Finanzialisierung misst den nicht investierten Profit in % des BIP als Differenz zwischen der Gewinnspanne der Unternehmen und ihrer Investitionsquote

Quelle: Europäische Kommission (2007)

Kontroversen um die Statistik

Die Feststellung eines Trends der sinkenden Lohnquote hat vor allem in Frankreich zu Kontroversen geführt. Diese Tendenz wird im Namen statistischer Spitzfindigkeiten angezweifelt, auf die wir hier rasch etwas genauer eingehen möchten. Bei der Erfassung der Lohnquote ergeben sich tatsächlich zwei sich teilweise überschneidende Probleme: Erstens muss man entscheiden, ob man die Gesamtwirtschaft oder nur die Wirtschaft ohne den Finanzsektor heranziehen möchte, zu der dann je nachdem Einzelunternehmen im Nicht-Finanzbereich hinzugerechnet werden können. Außerdem muss die Quote der abhängig Beschäftigten, in anderen Worten der Anteil der Lohnabhängigen an der Gesamtbevölkerung, berücksichtigt werden. Wenn im Lauf der Zeit Selbständige durch Lohnabhängige ersetzt werden – so wie dies in den meisten Ländern geschieht –, steigt der Anteil der Löhne am Volkseinkommen, ohne dass es zu einer Verbesserung der Lage der Beschäftigten kommt. Um Vergleiche zwischen verschiedenen Zeiten und Ländern möglich zu machen, wird in den europäischen Statistiken eine bereinigte Lohnquote berechnet, bei der den nicht lohnabhängigen Beschäftigten ein Lohn zugeordnet wird, der dem Durchschnittslohn entspricht. Damit wird der Durchschnittslohn mit dem BIP pro Beschäftigtem verglichen.

Die maßgeblichen Indikatoren sind also der Lohnanteil am neugeschaffenen Wert der nicht im Finanzsektor tätigen Unternehmen und der in der Gesamtwirtschaft neu hinzukommende Lohnanteil. Im Bereich der nicht im Finanzsektor tätigen Unternehmen lässt sich eine bestimmte Definition der Konzepte Lohnmasse und neu hinzugefügter Wert erarbeiten: Hier gibt es keine Probleme mit Einzelunternehmen und Nicht-Lohnempfängern, noch mit der herkömmlichen Definition des neu hinzugefügten Wertes in den Sektoren Versicherungen, Banken und Verwaltung (Staat, Sozialversicherung, Kommunen). Das Konzept des bereinigten Lohnanteils hat den Vorteil, das Problem der Nicht-Lohnabhängigen zu behandeln und zuverlässige internationale Vergleiche zu ermöglichen.

Anhang 1: Ökonometrie der Verteilung

Die hier dargestellte Modellrechnung postuliert, dass der Grad der Koppelung des Lohnes an die Produktivitätsentwicklung von der Arbeitslosenrate abhängt. Die Entwicklung der Löhne hängt somit von derjenigen der Produktivität ab. Doch dieser Zusammenhang lockert sich, wenn die Arbeitslosenrate ansteigt. Da der Anteil der Löhne (am BIP) selbst von der relativen Lohn- und Produktivitätsentwicklung abhängt, kann mit unserem Modell indirekt der Einfluss des Kräfteverhältnisses auf dem Arbeitsmarkt auf den Lohnanteil gemessen werden. Die damit für die gesamte Europäische Union erhaltene Schätzung verfügt über eine gute Qualität und ermöglicht eine Darstellung der rückläufigen Entwicklung der Reallöhne.

Im Modell gelten: $sal = (a + b \times alr) \times prod + c$,

mit den Kennziffern

sal = Wachstumsrate des Reallohns

prod = Wachstumsrate der Produktivität

alr = Arbeitslosigkeit

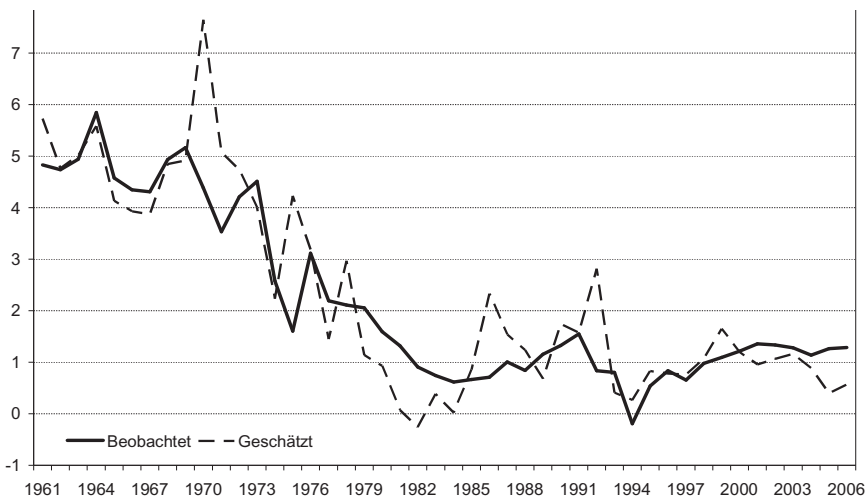
Eine Schätzung für die EU fällt wie folgt aus:

$Sal = [1,156 - 0,159 \text{ alr}] \times prod + 1,371$

(12,0) (6,8) (4,4)

1961 – 2006 $R^2 = 0,782$

Grafik 5: Geschätzte und beobachtete Daten



Anhang 2: Gleichgewichtsarbeitslosigkeit und Verteilung

Die herrschende Wirtschaftswissenschaft zieht das negative Verhältnis von Arbeitslosigkeit und Reallöhnen heran, um eine »Gleichgewichtsarbeitslosigkeit« (auch Nairu = *Non Accelerating Inflation Rate of Unemployment*) zu bestimmen. Unterhalb dieser Arbeitslosenrate kommt es angeblich zu einer Zunahme der Inflation. Sie errechnet sich aus der Kombination der Lohn- und Preisgleichungen in einem makro-ökonomischen Standardmodell.

Die Lohngleichung besagt, dass das Wachstum des Nominallohns (w) von drei Elementen abhängt:

- einer einseitigen Koppelung an die Preissteigerungsrate (p);
- einem autonomen [von anderen Größen bereinigten] Wachstum der Kaufkraft;
- einer Abhängigkeit von der Arbeitslosenrate (U), die negativ auf das Lohnwachstum einwirkt.

Die Lohngleichung lautet daher:

$$(1) \quad w = p + a - bU$$

Die Preisgleichung beschreibt die Preisbildung, die man erhält, wenn man die Gewinnspanne auf einheitliche Lohnkosten (Lohn pro produzierter Einheit) berechnet. Ihre Entwicklung hängt von drei Faktoren ab:

- dem Wachstum des Nominallohns (w)
- dem Wachstum der Produktivität (h)
- der Entwicklung (nicht der Höhe) der Gewinnspanne (m).

Folglich lautet die Formel für den Preis:

$$(2) \quad p = w - h + m$$

Diese beiden Gleichungen bilden die sogenannte »Preis-Lohn-Spirale«. Die neoliberalen Theoretiker erlauben sich, die beiden Gleichungen zu kombinieren und die Preise zu eliminieren. Sie berechnen die berühmte »Nairu-Formel U^* «, die sich aus dieser Kombination ergibt, wie folgt:

$$(3) \quad U^* = (m + a - h)/b$$

Sie entwickeln dabei folgende Argumentation: Wenn die Arbeitslosenrate zu stark fällt (unter den Nairu), steigt der Reallohn tendenziell schneller als die Produktivität und die Unternehmen sind »gezwungen«, ihre Preise anzuheben, um ihre Gewinnspanne zu halten. Sie werden das so lange tun, bis es durch zusätzliche Inflation gelingt, die Zunahme der Beschäftigung zu bremsen, in anderen Worten

mehr Arbeitslosigkeit zu erzeugen, die die Arbeitslosenquote auf das Nairu-Niveau zurückführt. Die Nairu bildet also eine Gleichgewichtsrate. Insofern wäre es sinnlos, gegen ihren Ausgleichsmechanismus einzuschreiten.

Bei dieser Überlegung wird jedoch implizit eine konstante Gewinnspanne vorausgesetzt, denn sonst würde eine Lohnerhöhung nicht automatisch zu einer Preiserhöhung führen, sondern zu einer geringeren Gewinnspanne. Anders gesagt, die Theorie der Gleichgewichtsarbeitslosigkeit ist auch eine Theorie der ausgeglichenen Gewinnspanne. Die Nairu steht somit auch für eine »Arbeitslosenrate, die den Anteil der Löhne nicht erhöht«; denn unterhalb jener Rate würde die Aufteilung der Einkommen durch die höheren Löhne in Frage gestellt. Man könnte daher auch von einer Theorie einer sich »im Gleichgewicht befindlichen Ausbeutungsrate« sprechen, die umso höher ausfällt, je höher die Arbeitslosigkeit und die Produktivitätsgewinne sind, sofern letztere nicht voll an die Löhne weitergegeben werden.

2. Die neuen Koordinaten der Globalisierung

Der Durchbruch der Schwellenländer ist dabei, das Gesicht der Welt zu verändern, wodurch eine Reihe von Kategorien unbrauchbar werden. Das einfachste Mittel, sich darüber Rechenschaft abzulegen, liegt darin, die Wachstumsraten der wichtigsten Zonen der Weltwirtschaft miteinander zu vergleichen. In den 1960er Jahren lag das weltweite Wachstum bei fünf Prozent und deckte einen zweifachen Prozess des Aufholens ab, nämlich den von Europa und von Japan gegenüber den USA, sowie den einiger Länder des Südens hinsichtlich derer des Nordens, und dies in Funktion der Ergebnisse des sogenannten »Modells der Importsubstitutionen«. Die 1970er und 1980er Jahre waren durch eine Verlangsamung des Wirtschaftswachstums gekennzeichnet, was dazu geführt hat, dass die Karten neu gemischt wurden: Die Länder des Südens begannen, die weltweite Nachfrage zu stützen, um schließlich nach der Schuldenkrise unter das durchschnittliche weltweite Wirtschaftswachstum zu fallen. In den achtziger Jahren verlangsamte sich das Wachstum auch in Europa.

In den vergangenen fünfzehn Jahren hat sich die Landschaft gründlich verändert. Es gab eine doppelte Bewegung: Im Norden haben die USA ihren Abstand zu Europa und Japan ausgedehnt und im Süden gelang den Schwellenländern ein Wachstum in ähnlicher Höhe wie das der Weltwirtschaft in den 1960er Jahren. Sicherlich sind diese Zusammenfassungen summarisch und berücksichtigen das Bevölkerungswachstum nicht. Doch die großen Tendenzen sind eindeutig. (vgl. Tabelle 1)

Sie führten zu einer ausgeprägten Umverteilung des weltweiten Bruttoinlandsproduktes (BIP). Im Jahr 2003 stellten China und Indien 20,6% des weltweiten BIP; 1952 waren es erst 9,2%. Diesem Aufstieg steht ein Rückgang von Westeuropa (-6,7%) und den USA (-6,9%) gegenüber. Diese Scherenbewegung wird sich wohl fortsetzen: Laut Angus Maddison werden China und Indien zusammen im Jahr 2030 die Triade einholen, wobei beide etwa ein Drittel des weltweiten BIP ausmachen werden. (Tabelle 2)

Gleichzeitig hat sich auch die weltweite Aufteilung der Arbeitskräfte verändert. Im Jahr 1960 waren in den Ländern der Triade 22% aller Werktätigen beschäftigt; bis 2005 war dieser Anteil auf 14% gefallen. An anderen Worten, von den 2,7 Milliarden werktätigen Frauen und Männern weltweit lebten die Hälfte (1,4 Mrd.) in den BRIC-Ländern und nur eine von sieben in den fortgeschrittenen Ländern. Doch diese Zahlen zeigen noch nicht die Auswirkungen des Eintritts von China, Indien und des früheren Sowjetblocks in die kapitalistische Weltwirtschaft. Für Richard Freeman (2005) stellt dies eine Wende in der Wirtschaftsgeschichte dar, denn die Zufuhr von 1,47 Mrd. Arbeitenden dieser Länder »verdoppelt den Um-

Tabelle 1: Wachstumsraten des BIP nach Zonen

	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-2005
Triade	5,1	3,3	3,0	2,3
davon Europa	4,8	3,1	2,3	2,0
davon USA	4,2	3,2	3,2	3,0
BRIC	4,4	3,9	3,9	5,2
übrige Welt	5,3	4,9	2,8	3,8
Welt	5,0	3,8	3,1	3,4

Triade: EU, USA, Japan; BRIC: Brasilien, Russland, Indien, China

Quelle: Groningen Growth and Development Centre

Tabelle 2: Aufteilung des weltweiten BIP (%)

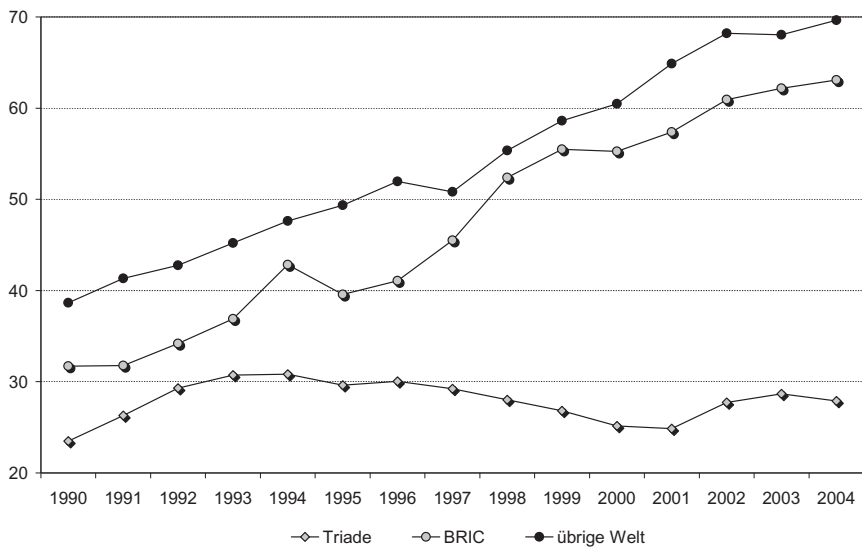
Jahr	1952	1978	2003	2030
China	5,2	4,9	15,1	23,1
Indien	4,0	3,3	5,5	10,4
Japan	3,4	7,6	6,6	3,6
Westeuropa	25,9	24,2	19,2	13,0
USA	27,5	21,6	20,6	17,3
Russland	9,2	9,0	3,8	3,4

Quelle: Maddison (2007)

fang der mit dem Weltmarkt verbundenen Arbeitskräfte«. Er schätzt, dass diese Zufuhr das Verhältnis Kapital/Arbeit weltweit um 55 bis 60% herabgesetzt hat, was zu einer grundlegenden Veränderung des Kräfteverhältnisses zwischen den Klassen geführt hat. Ein kollaterales Ergebnis dieses Umbruchs war der globale Anstieg der Arbeitslosigkeit, die sich von 94 Millionen 1990 auf 161 Millionen 2004 erhöhte. Sicherlich stehen hinter diesen Zahlen des IWF große Definitionsprobleme, sie zeigen jedoch deutlich, dass sich die Arbeitslosigkeit in den Ländern der Triade einigermaßen stabilisiert hat und dass es im Süden zu einem viel stärkeren Anstieg der Arbeitslosigkeit kommt. (Grafik 1)

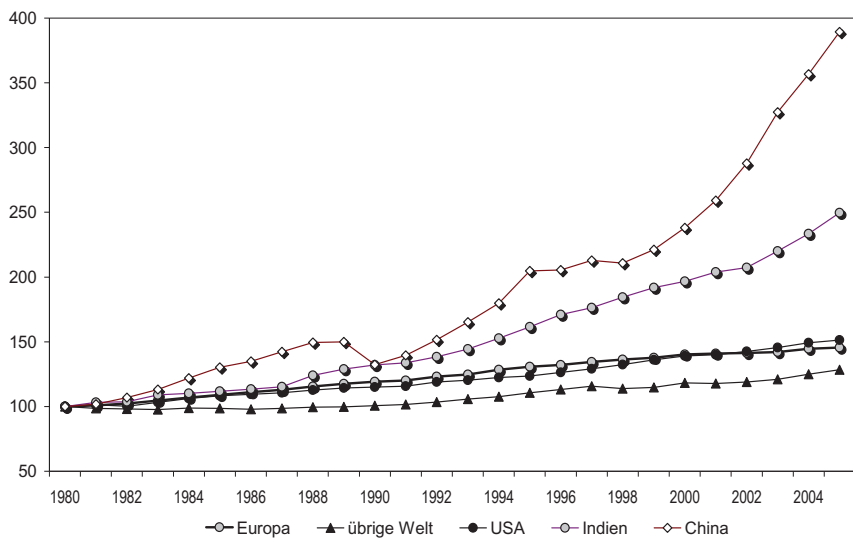
Aber diese Neuverteilung der Karten geht noch weiter und betrifft auch das Aufholen bei der Produktivität in den Schwellenländern. Sicherlich bleiben die Abstände noch erheblich, in der Größenordnung von 1 zu 5 oder 6 zwischen dem Süden und der Triade; doch es gibt einen beträchtlichen Aufholprozess. Die Dynamik der Weltwirtschaft findet man nun auch in den Schwellenländern. (Grafik 2)

Grafik 1: Anzahl der Arbeitslosen weltweit



Quelle: IWF

Grafik 2: Arbeitsproduktivität 1980 bis 2005



Basis 1980 = 100

Quelle: Groningen Growth and Development Centre

In den beiden vergangenen Jahrzehnten wuchs der Welthandel schneller als das weltweite BIP, was es den Schwellenländern ermöglicht hat, Punkte zu machen. 2005 realisierte die Triade nur noch 58% der weltweiten Exporte im Vergleich zu den 70% 1990, was eine Abnahme von 12% darstellt, die fast vollständig den Schwellenländern zugute kam. Wenn man die BRIC-Länder, Mexiko und die Exportländer Ostasiens zusammenrechnet, so ist ihr Anteil am Weltmarkt im gleichen Zeitraum von 14% auf 24% angestiegen.

Die internationalen Investitionen vervollständigen dieses Panorama. 2005 lagen die gesamten weltweiten Direktinvestitionen im Ausland bei rund 10 000 Mrd. Dollar; 64% befanden sich in der Triade, 12% in den BRIC-Ländern (incl. Hongkong) und 24% in der übrigen Welt (und anderswo, weil manchmal doppelt gerechnet wird!) Den Löwenanteil an den Investitionen halten also nach wie vor die Länder des Nordens, aber die Neuorientierung in Richtung Schwellenländer verändert langsam dieses Bild : 2005 haben die BRIC-Länder 16% der Investitionszuflüsse erhalten, verglichen mit den durchschnittlich 4% 15 Jahre vorher.

Dieses Tableau bedeutet keineswegs, dass alle Länder des Südens den Weg der Schwellenländer gehen würden. Nur einem Teil von ihnen ist es gelungen, sich zu den weltweiten Normen aufzuschwingen, doch es handelt sich um große Länder: In den BRIC-Ländern wohnten 2005 43% der Weltbevölkerung. Ein 2004 von der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) veröffentlichter Bericht malt ein Bild, das mit dem Titel »Eine gerechte Globalisierung« wenig gemein hat; die ILO schreibt, dass in 55 Ländern des Südens das Wachstum unter 2% gelegen habe und in 23 sogar negativ gewesen sei, sie betont auch die Konzentration der Einkommen und das allgemeine Sinken der Besteuerung der Profite.

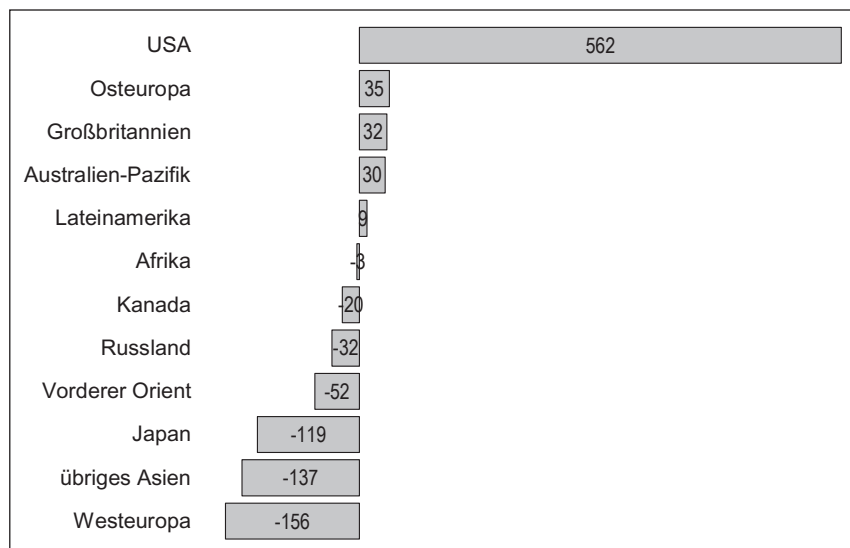
Die neue Finanzierung

Im letzten Jahrzehnt ereignete sich eine völlige Umkehrung der Finanzierungsstruktur der Weltwirtschaft, deren entscheidendes Element das Handelsdefizit der USA gewesen ist. Ein solches Defizit hatte sich bereits in der ersten Hälfte der 1980er Jahren aufgetan, doch war ab 1985 wegen der Abkommen wieder zurückgegangen, die eine de facto-Abwertung des Dollar gegenüber den wichtigsten Währungen bedeuteten. Seit Beginn der 1990er Jahre beobachten wir eine tendenzielle Verschlechterung des Außenhandelsdefizits der USA. Deren Leistungsbilanz, also die Notwendigkeit, sich Geld von außen zu leihen, stieg von Null Prozent des BIP auf 6,5% 2006.

Die Gleichung dieser neuen Finanzstruktur lässt sich wie folgt darstellen: 206 lag das Außenhandelsdefizit der USA bei 860 Milliarden Dollar, also 1,8% des weltweiten BIP. Das Gegenstück zu diesem Defizit findet man in den Überschüssen der anderen Industrieländer, die 300 Mrd. \$ betragen (davon allein Japan 170

Mrd.), die von China mit 240 Mrd. \$ und die der anderen Entwicklungsländer mit 320 Mrd. \$. Diese Konfiguration ist relativ neu; sie hat sich erst Ende der 1990er Jahre eingestellt. Die Handelsungleichgewichte werden von den Ungleichgewichten der Finanz begleitet, die man zu quantifizieren versucht hat, indem man alle Kapitalbewegungen zu erfassen suchte (Gandarilla 2005). Im Jahr 1998 haben die Länder der Peripherie 685 Mrd. Dollar in die Länder des Zentrums überwiesen. Davon entfielen 316 Mrd. auf den Schuldendienst, 216 Mrd. auf kurzfristige Finanzspekulationen und 131 Mrd. waren Verluste, die der Verschlechterung der *terms of trade* (Austauschrelationen) geschuldet waren. Wir haben es also mit einer richtigen Umkehrung der Transfers zu tun, denn die Netto-Kapitalbewegungen gehen nun vom Süden in den Norden. Die Wirkung dieser Transfers ist völlig unsymmetrisch, wenn man sie auf das jeweilige BIP bezieht, das im Norden bei etwa 24 000 Mrd. \$ und im Süden bei 6 000 Mrd. \$ lag. In anderen Worten, die Entnahme entspricht im Süden 11% des BIP, in Norden hingegen weniger als 3%. Dieser große Unterschied zwischen Nord und Süd darf nicht verhüllen, dass das finanzielle Ungleichgewicht vor allem in den USA entsteht, die den Löwenanteil der Kapitalzuflüsse (84%) aus der übrigen Welt auf sich ziehen. (Grafik 3).

Grafik 3: Nettokapitalflüsse 2001-2005



Jahresdurchschnitt in Mrd. Dollar
 Quelle: McKinsey Global Institute (2007)

Diese neue Konfiguration der Weltwirtschaft führt zu zwei Fragen: Die erste ist methodologischer Natur und führt zu einer Infragestellung der traditionellen Schemata zur Analyse der Globalisierung; die zweite betrifft die »Nachhaltigkeit«.

Eine verschachtelte Wirtschaft

Wir müssen eine Darstellung der Weltwirtschaft aufgeben, die sie als ein einfaches Nebeneinander nationaler Volkswirtschaften sieht und sie durch das Konzept einer integrierten Weltwirtschaft ersetzen. Die multinationalen Konzerne sind die Agenten dieser Integration, deren Geographie immer weniger mit der der Staaten übereinstimmt. Sie realisiert sich entlang dreier großen Achsen: Nord-Nord, Nord-Süd und Süd-Süd. Diese zunehmende Verschachtelung macht die Hilfsmittel der klassischen Analyse überflüssig und verändert die Darstellung der Weltwirtschaft (Michalet 2007). Die Herausbildung einer transatlantischen Wirtschaft zwischen den USA und der Europäischen Union stellt ein erstes Beispiel für diese Verschachtelung dar. Eine Studie von Joseph Quinlan (2003) ermöglicht es, die Tiefe dieser Veränderung zu ermessen: So lagen die in Europa erreichten Umsätze von US-Konzernen doppelt so hoch wie die US-amerikanischen Exporte, und die der europäischen Multis in den USA übertrafen die europäischen Ausfuhren um die Hälfte. Ein anderer Bericht (Dietsch 2004) zeigt, dass 15% der französischen Beschäftigten, also etwa 2 Millionen Menschen, in Unternehmen unter ausländischer Kontrolle arbeiten, während 3,5 Mio. Beschäftigte in aller Welt von französischen Filialen angestellt sind. Für Deutschland liegen die Zahlen um etwa ein Drittel höher.

Diese weltweite Verschachtelung eröffnet den großen Multis viele Tore, weil ihnen ein viel größerer Markt zur Verfügung steht als der Binnenmarkt ihres jeweiligen Herkunftslandes. Im Fall Frankreich kann man diesen Effekt ermessen, indem man die in Frankreich getätigten Investitionen mit den im Ausland getätigten vergleicht. Man kann dann feststellen, dass die Auslandsinvestitionen, die bisher vergleichsweise schwach gewesen sind, sich in der Zeit der New Economy bis zum Börsenkrach 2000 deutlich erhöht haben; mit dem Krach sind sie gefallen und erst ab 2005 war wieder ein Anstieg zu verzeichnen. Die Binneninvestitionen dieser Konzerne – sowohl die des Finanzbereichs wie der andern – veränderten sich, gemessen am BIP, nur wenig. Sicherlich machen die vorliegenden Zahlen einen Vergleich schwierig, denn im jeweiligen Fall ist die Definition von Investition verschieden: Die Investitionen im Ausland umfassen auch Portfolio-Investitionen, während im Inland nur die Investitionen in fixem Kapital Berücksichtigung finden. Doch diese Tendenz wird auch durch das Wachstum des Umsatzes bestätigt, der von französischen Großunternehmen im Ausland getätigt wird. 2004 verteil-

ten sich die Umsätze der Unternehmen des CAC 40 zu etwa je einem Drittel auf Frankreich, die Europäische Union und die übrige Welt.

Die Schere zwischen Binnen- und Weltmarkt lässt sich auch durch die Rentabilitätsunterschiede zwischen den großen Multis und den anderen Unternehmen ermessen. Zwischen 2000 und 2006 haben sich die Profite der im CAC 40 an der Börse gehandelten Unternehmen verdoppelt; sie sind von 46 Mrd. auf 96 Mrd. Euro angestiegen; die Profite aller anderen französischen Unternehmen erhöhten sich hingegen nur um 20%. Diese Abkoppelung kann man mit der Tatsache erklären, dass der Großteil der Profite der Großkonzerne im Ausland realisiert worden ist. Anders gesagt, erleben wir ein Auseinanderklaffen der Kapitaldynamiken gemäß ihrer Verzweigung in die internationalen Märkte. Das heißt auch, dass das schwache Wachstum des Binnenmarktes eines Landes die Unternehmen dieses Landes stützt, sofern sie nur über alternative Absatzmöglichkeiten auf dem Weltmarkt verfügen.

Aus diesem Grund muss die Frage nach dem Wechselkurs zwischen Dollar und Euro in einem viel komplexeren Rahmen gesehen werden als der Konfrontation zwischen zwei Wirtschaftseinheiten. Der oben beschriebene »imperiale Absturz« des Dollar ist offensichtlich eine Waffe im Konkurrenzkampf zugunsten der USA, deren Preise im Vergleich zu den europäischen Gütern und Dienstleistungen in beträchtlichem Umfang sinken. Die europäische Wirtschaft in ihrer Gesamtheit ist relativ anfällig, aber nicht jedes Land spürt den Konkurrenzdruck auf dieselbe Weise. Und diese unterschiedlichen Sensibilitäten stellen eine bedeutsame Bremse für die europäische Integration dar. Sie führen uns wieder zum unterschiedlichen Platz zurück, den die großen Konzerne auf dem Weltmarkt einnehmen. Alles hängt tatsächlich von der Art und Weise ab, wie sie sich in die Produktionsströme einbringen. Wenn eine große Gruppe oder ein Sektor wie die Finanz in Großbritannien den größten Teil des Umsatzes auf Märkten realisieren kann, auf denen die Preise in Dollar berechnet werden, dann macht dessen Wechselkurs mit dem Euro schließlich weniger aus und alles hängt davon ab, zu wissen, in welcher Währung sie ihre Produktionsmittel abrechnen. Man kann noch die mehr oder weniger große Abhängigkeit von den Energiepreisen und besonders dem Erdöl hinzufügen. All diese komplexen Elemente ermöglichen ein Verständnis, wie der Schock des fallenden Dollars bis zu einem gewissen Punkt von der europäischen Wirtschaft aufgefangen werden kann; natürlich nur bis zu einem gewissen Punkt, jedoch einfacher als wenn es sich um zwei Wirtschaften handeln würde, die jeweils an ihre eigene Währung gebunden wären. Die Rückwirkungen, die von einem Anstieg des Euro auf die europäischen Wirtschaften ausgehen können, sind daher weit weniger gravierend als die der Aufwertung des Yen auf die japanische

Wirtschaft in den 1990er Jahren. Die Lösung eines der größten Widersprüche des Kapitalismus hat sich somit auf die Weltebene verschoben.

Doch dies erfolgte um den Preis neuer Widersprüche. Der globalisierte Planet ist gewissermaßen der Verschiebung von zwei »Schichten« unterworfen (die der Kapitale und die der gesellschaftlichen Formationen), die tiefreichende Bruchlinien zeitigen. In der Geologie führt solches zu Erdbeben. Dasselbe gilt für die Globalisierung: Die Wirtschaft funktioniert auf chaotische Weise und die Gesellschaften in Nord und Süd weichen dem Druck, dem sie ausgesetzt sind und spalten sich auch. Eine der mächtigsten tektonischen Bewegungen ist heute das Entstehen neuer Wirtschaftsmächte, wozu China erstrangig gehört.

3. China: Ein Gigant taucht auf

China ist nicht nur eine riesige T-Shirt-Fabrik. Es ist auch eine Gesellschaft in großem Umbruch, die mit 1,3 Milliarden Menschen fast ein Fünftel der Erdbevölkerung stellt. Diese Größe macht seine wirtschaftlichen Erfolge umso spektakulärer: im Verlauf der beiden vergangenen Jahrzehnte hat das BIP im Mittel jährlich um 9,5% und somit um das sechsfache zugenommen. In absoluten Zahlen stellt die chinesische Wirtschaft heute 12% der Weltwirtschaft dar. In den vergangenen Jahren hat China zu einem Drittel zum Wachstum der Weltwirtschaft und zur Nachfrage nach Erdöl beigetragen. Die chinesischen Exporte haben sich beträchtlich entwickelt und stiegen von 1990 bis 2005 von 63 auf 762 Milliarden Dollar. Der Anteil des chinesischen Marktes erweiterte sich so von 1,8% auf 7,5%. Zwischen 2003 und 2006 hat China im Durchschnitt 7% aller internationalen Investitionen auf sich gezogen. Aber das BIP pro Kopf liegt noch sehr niedrig (bei etwa 4 000 Dollar, wenn man die Kaufkraft berücksichtigt, gegenüber 35 000 von Deutschland und Frankreich).

Dieses Auftauchen auf der Weltbühne erfolgte durch ein Land, das sich den klassischen Kategorien entzieht, das von einer Kommunistischen Partei geleitet wird, die geschickt mit der Karte der neoliberalen Globalisierung spielt. Wir finden den neuartigen Aufbau in seiner Wirtschaftsstruktur, in der mehrere Bereiche »gestapelt« sind und die sich sehr rasch gemäß eine doppelten Bewegung der Liberalisierung und der Öffnung für das Kapital entwickelt hat.

Zunächst waren es die kleinen Industriebetriebe der Kleinstädte und Dörfer, die sich im Verlauf der 1980er Jahre schnell entwickelt haben. Man nannte sie weiterhin Kollektive, doch tatsächlich handelte es sich um gemischte Unternehmen, von denen einige den Status einer Genossenschaft hatten, die jedenfalls immer mehr gemäß den Normen der Privatwirtschaft geführt wurden. In den 1990er Jahren tauchte mit der ersten Phase ausländischer Investitionen, die vor allem aus der chinesischen »Diaspora« kamen, ein neuer Unternehmenstyp auf: Das Kapital kam aus Taiwan, Hongkong, Macao usw. Nach der Finanzkrise von 1997 schließlich waren es die Investitionen der großen Industrieländer, die den Stab aufgenommen haben, was zu einem massiven Kapitalzufluss geführt hat, der 2003 die 50 Mrd.-Dollar-Marke übertraf.

Eine ganze Reihe von Reformen hat die doppelte Bewegung der inneren Liberalisierung und der Öffnung zum Weltmarkt begleitet. Ein erstes Gesetz hat es Einzelnen ermöglicht, Gesellschaften mit beschränkter Haftung zu besitzen. 2004 wurde die Verfassung geändert, um die Rolle des nicht-staatlichen Sektors zu stärken und das Recht auf Privateigentum zu bekräftigen. Das Verbot für Privatunternehmen, sich in bestimmten Bereichen zu betätigen (Infrastruktur,

Öffentliche Dienste, Finanzdienstleistungen) wurde 2005 abgeschafft. Die ausländischen Direktinvestitionen wurden erlaubt und durch die Errichtung von Freihandelszonen an der Küste sowie die Aufhebung der Zölle ermutigt. Das Außenhandelsmonopol des Staates wurde abgeschafft, ebenfalls das System der verschiedenen Wechselkurse. Kurz darauf trat China der Welthandelsorganisation (WTO) bei.

Die Privatsektor wurde also ausgeweitet: Er erwirtschaftet heute mehr als die Hälfte des BIP und etwa drei Viertel der Ausfuhren. Er hat auch die meisten neuen Arbeitsplätze geschaffen und er verfügt über die höchste Rentabilität. 2003 waren es 15% gegenüber zwischen 5 und 10% im staatlichen Sektor). Im Innern dieses Privatsektors realisieren die ausländischen Unternehmen – die häufig über joint ventures mit chinesischen Firmen verbunden sind –, einen Gutteil der Exporte. Aber die Ausfuhren des Privatsektors unter chinesischer Kontrolle wurden noch schneller gesteigert, weil ihm neue Ausfuhrlicenzen zugebilligt wurden. Der Staatssektor wird permanenten Umstrukturierungen unterworfen, die im Verlauf der vergangenen fünf Jahre zum Abbau von 45 Millionen Arbeitsplätzen geführt haben. Doch 35% der gegenwärtigen Staatsunternehmen werden immer noch als nicht rentabel eingeschätzt, und eines von sechs hat ein negatives Eigenkapital. Alle diese Veränderungen erfolgten im Rahmen eines sehr starken Wachstums und auf der Grundlage einer spektakulären Kapitalakkumulation: Heute stellen die Investitionen 43% des BIP im Vergleich zu etwa 20% in Frankreich und 15% in Lateinamerika.

Die Industriepolitik

China hat nicht nur den Umfang seiner Exporte beträchtlich erhöht, sondern es ist ihm gelungen, sich auf Hochtechnologieprodukte zu spezialisieren, die man »normalerweise bei so einem armen Land voller Arbeitskräfte nicht erwartet hätte, dass sie produziert und noch weniger, dass sie exportiert werden können«. Rodrick (2006) zeigt, dass Chinas Grad der Spezialisierung mit Ländern vergleichbar ist, deren Volkseinkommen pro Kopf dreimal höher liegt. Die Gründe für diesen Erfolg liegen in den vielfältigen Verstößen gegen die neoliberalen Rezepturen. Er ist nicht die Frucht des freien Spiels der Marktkräfte, sondern im Gegenteil einer Industriepolitik, die sich auf die Staatsunternehmen stützte, wobei man sich auf sehr kontrollierte Weise an ausländische Investoren wandte. Sie bestand vor allem darin, den Zugang zum chinesischen Markt im Tausch mit Technologietransfers zu Geld zu machen und die ausländischen Investoren zu zwingen, sich mit chinesischem Kapital zusammenzutun. Heute sind zu 100% von ausländischem Kapital gehaltene Firmen die Ausnahme und die wichtigsten Firmen sind joint ventures, in denen ausländische Unternehmen mit chinesischen verbunden sind, die zumeist

zum Staatssektor gehören. »Ohne Unterstützung des Staates«, betont Rodrick, »hätte eine Gesellschaft wie Lenovo (die den PC-Bereich von IBM aufgekauft hat), nie das Tageslicht gesehen«. Politikansätze, die Beteiligungen vor Ort verlangen, werden häufig als ineffizient hingestellt, doch China stellt das »absolute Gegenbeispiel« dar. Seine Industriepolitik hat es ermöglicht, die Schwächen des Marktes wettzumachen, weil Investitionen in Sektoren subventioniert wurden, die die freien Marktkräfte nicht spontan gewählt hätten.

Der Beitritt zur WTO war der Schlussstein in einer meisterlichen Strategie, die eine der Automobilindustrie in Indien und China gewidmete Studie (Sutton 2004) wie folgt zusammenfasst: »Im Jahrzehnt vor dem Beitritt zur WTO haben die beiden Länder Normen für Beteiligungen vor Ort durchgesetzt, um die chinesischen Zulieferer voranzubringen und möglichst viel von den Vorteilen internationaler Investitionen zu profitieren. Eine solche Politik ist nicht immer wirksam, doch im gegebenen Fall konnte jene »entstehende Industrie« sich entwickeln und seit dem Beitritt zur WTO zeigen die »internationalen Automobilkonzerne keine Neigung, sich von den lokalen Zulieferern abzuwenden«.

Diese Art der Eingliederung Chinas in den Weltmarkt hat es ihm ermöglicht, beachtliche Ergebnisse zu erreichen. Sein Anteil am Weltmarkt ist von 1993 bis 2004 von 8% auf 11,4% angestiegen und bei den Ausrüstungsgütern ist es noch schneller vorangekommen (von 1,7% auf 11,5%). Doch bleibt dieses Modell gebrechlich, ohne von den sozialen und den ökologischen Auswirkungen zu reden. Das CEPII zitiert weniger günstige Zahlen: Der in China produzierte Anteil an den zusammengesetzten Exporten soll seit 2001 um die 33% herum stagnieren (Gauillier et alii 2006). Und wenn auch das chinesische Wachstum von einer zunehmenden Integration in die Wirtschaften der Region begleitet war, so erscheint Asien »noch immer als abhängig von den Märkten außerhalb dieser Zone«. Im Gegensatz zu dem, was man von einem Land auf dem Weg zur Industrialisierung erwarten konnte, haben sich Chinas *termes of trade* massiv verschlechtert« (- 28% zwischen 1998 und 2004), was bedeutet, dass die Importpreise schneller steigen als die Exportpreise. Der Grund dafür liegt darin, dass China sich »stark auf den Export von Produkten spezialisiert hat, die sich im Niedrigpreisbereich befinden«. Dieses Phänomen führt uns zu den künstlich niedrig gehaltenen Transferkosten der ausländischen Firmen, die es ihnen ermöglichen, die Gewinne woanders als in China einzufahren.

Chinas Integration in den Weltmarkt ist somit komplex und bleibt zerbrechlich. Das Fremdkapital stammt hauptsächlich (zu 60%) aus Asien (35% aus Hongkong, 9% aus Japan und 7% aus Südkorea) und in zweiter Linie aus den USA (8%) und aus Europa (8%). Laut Aglietta und Landry (2007) »stammen etwa 40% der Ausfuhren Chinas von chinesischen Unternehmen, 20% aus joint ventures mit

ausländischen Unternehmen und 40% von Firmen, deren Kapital zu 100% in ausländischem Besitz ist«, wodurch bei »weniger als 10% der Exportgüter Made in China ein Markenzeichen chinesischer Produktion aufgeklebt werden kann«.

Löhne und Ungleichheiten

Die Entwicklung der Löhne ist natürlich grundlegend, aber wir verfügen nur über ungenaue und oft widersprüchliche Angaben. Zwischen 1979 und 1998 hat der Anteil der Löhne kaum geschwankt, doch ist er seither stark gefallen. Er soll von 1998 bis 2005 zwischen 12 (Hsieh, Quian 2006) und 20 Prozentpunkte (Aglietta, Landry 2007) verloren haben. Man weiß, dass zwischen den Regionen erhebliche Ungleichheiten bestehen, besonders aber zwischen den Städten und dem Land: das Durchschnittseinkommen liegt in Shanghai viermal höher als der Landesdurchschnitt. Eine für die Weltbank durchgeführte Untersuchung (Chen, Ravallion 2003) zeigt, dass zwei Jahre nach dem Beitritt Chinas zur WTO das Einkommen der ländlichen Haushalte im Schnitt um 0,7% gefallen war, bei einem Rückgang von 6% bei den Ärmsten, wohingegen 90% der in der Stadt lebenden Menschen von einem Anstieg ihrer Einkommen profitierten.

Aglietta und Landry betonen die Konsequenzen einer sehr ungleichen Aufteilung der sich aus dem Wachstum des Binnenmarktes ergebenden Einkünfte. So »verfügen nur etwa 40 Millionen Haushalte über ein Einkommen von mehr als 5 000 Euro jährlich, einer Schwelle, ab der sich der Konsum von anderen Gütern als den Basisprodukten entwickelt«, so dass »die große Bevölkerungsmehrheit nicht an jene Schicht von einigen Dutzend Millionen Lohnabhängigen anschließen kann, die Zugang zu den Konsumgütern der entwickelten Länder haben«. Man muss auch die sehr hohe Investitions- und Sparquote anführen, die großteils ein Sparen aus Vorsicht darstellt, weil nur etwa 20 Millionen Menschen über eine soziale Absicherung verfügen.

Tabelle 1: Zusammensetzung der Nachfrage in China

Privater Konsum	43
Öffentlicher Konsum	13
Investitionen	42
Exporte	31
Importe	29

2003 – in % des BIP

Quelle: Blanchard Giavazzi 2005

Man muss die besondere Makroökonomie von China verstehen, wie sie in Tabelle 1 zusammengefasst wird. Die wichtigsten Charakteristika sind die folgenden: Ein sehr niedriger Anteil des privaten Konsums, eine sehr hohe Investitions- sowie eine sehr hohe Exportquote, allerdings mit einer weniger günstigen Handelsbilanz wegen den vergleichsweise hohen Importen.

Der Anteil des privaten Konsums soll 2006 nur noch 37% betragen haben im Vergleich zu den 46% des Jahres 2000 (Aziz, Cui 2007). Dieser heftige Absturz hat nicht verhindert, dass der Konsum gestiegen ist, aber deutlich langsamer als das BIP (jährlich um 5,5% gegenüber 9,5%). Dies erklärt sich aus der Erhöhung des Anteils der Investitionen (von 35 auf 43% des BIP) und der Netto-Ausfuhren (von 2 auf 8% des BIP). Das Wachstum zieht trotz allem alle Einkommen, wenn auch auf chaotische Weise, nach oben, so dass es gleichzeitig eine Vergrößerung der Ungleichheiten und einen Rückgang der absoluten Armut gibt (Chen, Ravallio 2004).

Eine mehr mit der Produktionsentwicklung gleichlaufende Erhöhung der Einkommen würde es ermöglichen, das Wachstum neuerlich auf den Binnenmarkt zu konzentrieren, die Rolle der Exporte und der ausländischen Investitionen zu relativieren und dadurch einen Prozess der Konvergenz der Lohnkosten mit den weltweiten Normen zu beginnen. Auf einer anderen Stufe ist dies in Südkorea passiert, wobei es mittels sehr heftiger sozialer Kämpfe durchgesetzt werden musste. Eine solche Entwicklung scheint unausweichlich, und sie scheint in letzter Zeit auch begonnen zu haben. Sie wird jedoch durch das Vorhandensein einer riesigen Reserve an Arbeitskräften gebremst: »Einen Mangel an Arbeitskräften wird es in China nicht so schnell geben.« (Lemoine 2006) Die Arbeitslosenquote in den städtischen Zentren wird auf 8% geschätzt und die Unterbeschäftigung auf dem Land auf 200 Millionen Menschen. Diese »industrielle Reservearmee« führt zu einer starken Abwanderung vom Land und drückt ihrerseits auf die Löhne, deren Zunahme im Allgemeinen unter der des BIP liegt. Und auch das Wachstum führt nicht unbedingt zu neuen Arbeitsplätzen: Zwischen 1992 und 2006 lag das Wachstum bei fast 10% im Jahr, doch die Beschäftigung ist jährlich nur um ein Prozent angestiegen. (Aziz, Cui 2007)

Ein offizieller Bericht lässt jedoch die Alarmglocke läuten und zeigt auf, dass das Angebot an billigen Arbeitskräften ab 2010 langsam knapp werden könnte. Die Reserve an verfügbaren Arbeitskräften unter 40 Jahren, die bislang auf 100 bis 150 Millionen Menschen geschätzt wurde, soll nur noch 52 Millionen betragen und China sei dabei »von der Ära des Überhangs an Arbeitskräften in die Ära des Mangels zu kommen«. (Fangchao 2007) Diese Voraussagen sind wahrscheinlich übertrieben pessimistisch, doch zeigt diese Beunruhigung die Rückwirkungen der Ein-Kind-Politik, die in den kommenden Jahrzehnten zu einer beschleunigten

Tabelle 2: **Energieintensität**

	1990	2004	Veränderung
USA	11,9	9,4	- 21,0%
EU	8,7	7,3	- 15,9%
Japan	6,4	6,7	+ 4,5%
OECD	9,8	8,4	- 14,4%
Brasilien	5,7	6,3	+ 10,9%
China	13,5	7,7	- 42,8%
Südkorea	11,5	12,6	+ 9,6%
Indien	4,7	4,1	-12,0%
Mittlerer Osten	13,8	14,5	+ 5,4%
Russland	17,4	15,8	- 9,3%
Welt	10,1	8,2	- 19,5%

In Millionen t pro Dollar des BIP (paritätische Kaufkraft von 2000)

Quelle: Energy Information Administration (2007)

Überalterung der chinesischen Bevölkerung führen wird. 2030 dürfte ein Viertel der Bevölkerung über 65 Jahre alt sein: Dies ist das paradoxe Ergebnis einer brutalen Politik der Geburtenkontrolle. Aber die öffentliche Rentenversicherung deckt nur 14% der aktiven Bevölkerung ab, was erklärt, warum die Sparquote so hoch ist. Seit der Rentenreform von 1997 gibt es aus der Rentenkasse eine für alle gleiche Basisrente und eine Rente, die proportional zu den Einzahlungen ansteigt und sich an einem Index der Bankeinlagen ausrichtet. Die Regierung möchte diesen zweiten Pfeiler kapitalisieren und in individuelle Rentenkonten umwandeln; eine derartige Reform wurde bereits in mehreren Provinzen gestartet. Diese Frage führt zusammen mit der Lohnfrage zu einer tiefgreifenden Instabilität der sozialen Lage.

Die ökologischen Desaster

Das Wachstum der chinesischen Wirtschaft stellt eine richtige ökologische Katastrophe dar. So befinden sich zwanzig der dreißig am meisten verschmutzten Städte in China; saure Regen fallen auf ein Drittel des Landes, die verseuchten Gewässer töten jedes Jahr 30 000 Kinder; wir könnten noch zahllose Beispiele der negativen Folgen eines chaotischen Wirtschaftswachstums beibringen. Trotzdem ist China auch eines der Länder der Welt, das den relativen Energieverbrauch am meisten

gesenkt hat, also den Energieeinsatz pro produzierter Einheit. (Tabelle 2) Bei der Energieintensität liegt das Land nunmehr im Mittel der Staaten der Erde. Aber nach einer beständigen Verbesserung in den vergangenen beiden Jahrzehnten hat der Energieverbrauch seit 2002 wieder schneller als das BIP zu wachsen begonnen. (Allaire 2005) Jedenfalls steigt der Gesamtverbrauch an Energie weiter an und drückt die Weltmarktpreise für Rohöl nach oben.

Die Regierung investiert nicht unerhebliche Summen in den Schutz der Umwelt und eröffnet dadurch einen potenziell riesigen Markt für ausländische Unternehmen. Aber es gelingt ihr nicht, die verheerenden Praktiken der Unternehmen zu kontrollieren, besonders in bestimmten Provinzen, denen es nur um ihren Umsatz geht. Die entscheidende Frage ist, ob die Regierung in der Lage sein wird, gegen die Unternehmen eine Wachstumsstrategie durchzusetzen, die die Umwelt besser achtet und eine entsprechende Politik im Energiebereich zu verfolgen. Angesichts der Größe des Landes und seines Wachstums wird die Frage der Umweltbedingungen des Planeten in großem Maße in China entschieden.

Jedoch ist es ebenfalls wichtig, die ökologische Bedrohung und die Art und Weise des Wirtschaftswachstums in China in Verbindung zu bringen. Zwei Wirtschaftswissenschaftler (Wang, Watson 2007) haben diese legitime Frage gestellt:

»Ein Teil des chinesischen Wirtschaftswachstums entspricht der Nachfrage der Industrieländer nach Waren, die in den Entwicklungsländern zu geringen Preisen produziert worden sind. Ohne diese Nachfrage hätte sich China nicht so rasch entwickeln können und seine Emissionen wären nicht so stark angestiegen. Muss man unter solchen Bedingungen die Verantwortung für die Emissionen bei den produzierenden oder bei den konsumierenden Ländern suchen?«

Nach allen Berechnungen betrugen 2004 die Netto-Exporte von China zwei Prozent seines BIP, aber 23% seiner gesamten CO₂-Emissionen. Diese Zahlen belegen, dass die Umweltfragen nicht Land für Land behandelt werden können, sondern im Gegenteil eine Umstrukturierung der Produktion auf globaler Ebene notwendig ist. Sie zeigen auch, dass die soziale Frage (der Umbau gemäß gesellschaftlichen Bedürfnissen) und die ökologische Frage (die nachhaltige Entwicklung) in China wie überall eng miteinander verbunden sind.

Wohin geht China?

Alle, auch die chinesische Regierung, sind sich darin einig, dass das Wachstumsmodell nicht in alle Ewigkeit fortgesetzt werden kann. Die Lösung für die internen und externen Ungleichgewichte scheint evident zu sein: man muss das Wachstum auf den Binnenkonsum und nicht mehr so sehr auf die Investitionen und Exporte neu ausrichten. Einige Analysten meinen, dass der Wirtschaftszyklus spontan zu einer solchen Neuausrichtung führen werde: Das starke Wachstum

werde die Kapital- und die Arbeitskosten ansteigen lassen, die Profite absenken und die Investitionen verlangsamen. Doch dieses Argument kann man bei China aus Gründen, die in der besonderen Natur seiner Wirtschaft liegen, nicht richtig anwenden. Jahangir Aziz und Steven Dunaway (2007) haben betont, dass »die Märkte nicht entwickelt sind und die Preise nicht wirklich die eigentlichen Bedingungen von Angebot und Nachfrage auf den wichtigsten Märkten« ausdrücken, weil sie in unterschiedlichen Graden »vom Staat beeinflusst sind«. Man braucht diesen Glauben an die Marktmechanismen nicht zu teilen, aber diese Feststellung bestätigt die spezifische Rolle des Staates im chinesischen Modell. Und es deutet auf die besondere Verantwortung bei der Neuausrichtung des Modells. Viele Kommentatoren betonen die »finanziellen Verzerrungen« und die Notwendigkeit, das Bankensystem zu reformieren, das für die Tendenz zur Überakkumulation verantwortlich sein soll. Andere (Prasad, Rajan 2006) unterstreichen den Umfang der Aufgabe, die darin besteht, »ganz wichtige Schritte auf dem Reformweg zu gehen«. Die meisten dieser Analysen beruhen auf einem Unverständnis der Logik der chinesischen Wirtschaft und der Gründe für ihre Erfolge. Sie postulieren, dass die »Reformen«, die aus China einen Kapitalismus wie die anderen machen würden, es ermöglichen, zu einem ausgeglichenen Wachstum zu gelangen. Es würde zusammengefasst genügen, die Preise und die Indikatoren für die Rentabilität freifunktionieren zu lassen. Doch diesen Weg einzuschlagen würde bedeuten, die Grundlagen des chinesischen Erfolgsmodells aufzugeben. Gleichzeitig kann ein so riesiges Land wie China langfristig nicht gemäß demselben Wachstumsmodell funktionieren.

Alles wird wohl von der relativen Geschwindigkeit von mehreren Phänomenen abhängen. Im Lager der Großmächte könnten sich die Krokodilstränen über die mit Füßen getretenen sozialen Rechte in mehr oder weniger kriegsähnliche Vergeltungsmaßnahmen verwandeln. Doch ist dieses Lager gespalten. Für einige stellt die chinesische Konkurrenz eine tödliche Bedrohung dar, die sich auch auf Sektoren der Hochtechnologie erstreckt. Für andere besitzt China jedoch einen doppelten Vorteil: Es hat bei einem der wenigen Binnenmärkte, die sich noch im Wachstum befinden, Absatzmärkte, und es schickt billige Konsumgüter, die es ermöglichen, den Wert der Ware Arbeitskraft zu senken. Wir möchten nur ganz nebenbei bemerken, dass diese Eigenschaft – die von Marx bereits im *Kapital* analysiert worden ist – das Argument der Verteidiger der Globalisierung zunichte macht, demzufolge die billigen Einfuhren aus China den Konsumenten nützen würden. Sie ermöglichen es, den Wert der Ware Arbeitskraft zu senken, oder anders gesagt, das Einfrieren der Löhne zu erleichtern. Die Interessen der Kapitalisten des Nordens sind nicht homogen. Wenn sich aber die gegenwärtigen Entwicklungen fortsetzen, ist es wahrscheinlich, dass diese Vorteile nach und nach zweitrangig

werden im Vergleich zu den Nachteilen in der Konkurrenz. Die reichen Länder werden daher ihre Aggressivität verstärken und neue protektionistische Maßnahmen ähnlich den Quoten der EU verkünden, sowie der Forderung neues Gewicht verleihen, dass China den Yuan aufwerten müsse; alles wird dann in eine Rhetorik der Menschenrechte und der Sicherung der Arbeitsplätze gekleidet werden.

Aber eigentlich sind es die chinesischen ArbeiterInnen und Bauern/Bäuerinnen, die den Schlüssel für die Entwicklungen der Zukunft in Händen halten. Dies ist keine Rhetorik. Wenn es ihnen gelingt, trotz des repressiven Apparates der Partei und der Einheitsgewerkschaft (die auf klassische Weise deren Transmissionsriemen darstellt), sich zu organisieren und eine Neuaufteilung der Einkommen und eine Kontrolle über die Prioritäten der Wirtschaft durchzusetzen, wäre ein großer Schritt in die Zukunft getan. Solches zu sagen läuft darauf hinaus, festzustellen, dass das chinesische Modell bis zu einem gewissen Grad jene Form der Diktatur benötigt, die einen bestimmten Grad an Ungleichheit durchzusetzen vermag, die Demokratien kaum zu legitimieren vermöchten. Die Umorientierung in Richtung gleichmäßigeres und autozentriertes Wachstum ist daher nicht nur eine wirtschaftliche Frage: Sie ist mit dem »bürokratischen Staatskapitalismus« unvereinbar, den China heute darstellt, dem es gelang, die Züge eines abscheulichen wilden Kapitalismus mit einem völlig degenerierten »Kommunismus« zu verbinden. Die inneren und äußeren Aspekte dieser riesigen Frage sind miteinander verbunden: Eine genügend ausgeprägte Verlangsamung des chinesischen Absatzes würde zum Ausbruch einer sozialen Krise beitragen. Es fällt einem schwer zu erkennen, wie China eine solche wird vermeiden können.

4. Globalisierung ohne Gleichgewicht

Die kapitalistische Globalisierung verfolgt in erster Linie das Ziel, einen Weltmarkt herzustellen und die abhängig Beschäftigten direkt in Konkurrenz zueinander zu setzen. Dadurch stellen sich universelle Maßstäbe für Löhne und Renditen her. Die Konkurrenz zwischen den abhängig Beschäftigten drückt ihren Lebensstandard weltweit nach unten. Investitionen werden nur getätigt, wenn die Rendite, die damit erzielt werden soll, den auf Weltebene aufgestellten Normen entspricht. Die Anpassung der Löhne nach unten und der Profitraten nach oben führt dazu, dass Beschäftigte, die zu teuer sind, und Kapital, das nicht rentabel genug angelegt ist, aus dem Kreislauf ausgeschlossen werden. Es ist die Kapitalzirkulation, die diesen doppelten Nivellierungsprozess hervorruft: Kapital wird von Zonen hoher Rentabilität angezogen und flieht aus Regionen, in denen die Arbeitskosten zu hoch sind. Diese Tendenz wirkt heute sehr machtvoll, das zeigt die Drohung mit den Standortverlagerungen. Wir müssen jedoch auf den widersprüchlichen Charakter dieser Bewegung hinweisen – nur so kann man verstehen, warum es nicht zu einer stabilen Konfiguration der Weltwirtschaft kommt. Denn sie stößt auf eine zweifache Grenze.

Die erste resultiert aus dem sehr starken Produktivitätsgefälle zwischen den verschiedenen Regionen der Weltwirtschaft. Die Ausbildung eines Weltmarktes könnte zu einer relativen Homogenisierung der Lebensverhältnisse führen, wären die Unterschiede in den Ausgangsbedingungen nicht so tiefgreifend. Globalisierung funktioniert deshalb als ein Prozess von Ausschlüssen, der sich in Permanenz die Sektoren herausgreift, die für »würdig« befunden werden, Teil des Weltmarkts zu sein. Noch nie hat das Gesetz der ungleichen und kombinierten Entwicklung mit solcher Vehemenz gewirkt: Der heutige Kapitalismus spaltet alle Gesellschaften in einen Sektor, der in den Weltmarkt integriert werden kann, und einen Sektor, der davon ausgeschlossen ist. Von wenigen Ausnahmen abgesehen führt dies überall zu einer Vertiefung der Ungleichheit, die parallel zu den Fortschritten der neoliberalen Politik zunimmt. Die Ungleichheit ist kein autonomer Faktor, sondern unausweichliche Folge der Unterwerfung unter das Diktat der Hyper-Rentabilität, das den Weltmarkt beherrscht.

Die zweite Grenze des Globalisierungsprozesses bildet die Ortung von Absatzmöglichkeiten. Die bedeutendsten Märkte befinden sich dort, wo die Löhne am höchsten sind. Die Jagd nach niedrigen Löhnen reduziert tendenziell das Gesamtvolumen des möglichen Absatzes; sie hebt diesen klassischen Widerspruch des Kapitalismus auf die Weltebene und verleiht ihm damit eine völlig neue geographische Dimension. Sie kann nur um den Preis von zwei Verzerrungen überwunden werden: Da in allen Ländern die Einkommen aus Arbeit gedeckelt werden,

müssen ersatzweise die Revenuen aus Kapitalerträgen als Absatzmärkte herhalten, die jedoch nur eine dünne Gesellschaftsschicht genießt. Der Kapitalismus verschärft deshalb die Ungleichheiten und leidet deswegen unter einem ständigen Legitimationsdefizit. Auf Weltebene versuchen die transnationalen Konzerne, in Niedriglohnländern zu produzieren und in Hochlohnländern zu verkaufen. Die Geschichte des Kapitalismus ist somit keineswegs linear: Die gegenwärtige Phase der Globalisierung steht für eine Rückkehr zum »wilden« Kapitalismus. Man braucht nicht überrascht zu sein, dass alle klassischen Widersprüche des Kapitalismus wieder auftauchen und auf die Weltebene gehoben werden.

Die Instabilität der Weltwirtschaft

Der Kapitalismus benötigt eine Struktur der Weltwirtschaft, die seiner Funktionsweise angemessen ist. Die Globalisierung hebt diese Anforderung auf ein relativ neues Niveau. Es scheint daher ganz nützlich, auf die Typologie zurückzugreifen, die Ernest Mandel vor etwa 30 Jahren entwickelt hat.¹ Er hat drei mögliche Modelle für die Zukunft des Kapitalismus ausgemacht: den Ultraimperialismus, den Superimperialismus und die Fortsetzung der imperialistischen Konkurrenz zwischen den Wirtschaftsmächten.

Die erste Hypothese, die des Ultraimperialismus, kann eindeutig zurückgewiesen werden. Ein solches Szenario, das Karl Kautsky im Umkreis des Ersten Weltkriegs in die Debatte eingeführt hatte, entspräche einem Zustand, wo, wie Mandel schreibt, »die internationale Kapitalverflechtung so weit fortgeschritten [ist], dass sämtliche entscheidenden Interessendifferenzen wirtschaftlicher Natur zwischen Kapitalbesitzern verschiedener Nationalitäten verschwunden sind«. Von diesem Zustand sind wir offenkundig weit entfernt; die Illusion, es könnte eine ausgewogene Herrschaftskooperation zwischen den drei Polen der Triade (EU, USA, Japan) geben, ist längst verpufft.

Auch das Konzept des »Empire«,² das von Michael Hardt und Antonio Negri vorgeschlagen wurde, wird derzeit durch die Praxis gründlich widerlegt. Dazu reicht es, sich den Kern ihrer These zu vergegenwärtigen, den Negri selbst folgendermaßen zusammenfasst:

»In der gegenwärtigen imperialen Phase gibt es keinen Imperialismus mehr, oder wenn es ihn gibt, ist er eine Übergangsphase zur Zirkulation von Werten und Macht im gesamten Empire. Es gibt auch keinen Nationalstaat mehr, ihm fehlen die drei wesentlichen Insignien der Souveränität: die militärischen, politischen und kulturellen; sie werden durch die zentralen Machtstrukturen des Empire absorbiert oder ersetzt.

1 Ernest Mandel, *Der Spätkapitalismus*, Suhrkamp, Frankfurt/M 1972, S. 308 und 309.

2 Michael Hardt, Antonio Negri, *Empire*. Die neue Weltordnung, Frankfurt am Main/New York 2002.

Die Unterordnung der alten Kolonialstaaten unter die imperialistischen Nationalstaaten, wie auch die imperialistische Hierarchie zwischen Kontinenten und Nationen verschwinden ebenso oder sie sterben ab. Alles reorganisiert sich entlang des neuen gemeinsamen Horizonts des Empire.«³

Die absolute Überlegenheit, die scheinbar aus dem Unilateralismus der Vereinigten Staaten spricht, verdient, dass man auch die Hypothese des Superimperialismus eingehender prüft. In diesem Modell besitzt, wieder in den Worten Mandels, »eine einzige imperialistische Großmacht eine solche Hegemonie, dass die anderen imperialistischen Staaten jegliche Selbständigkeit ihr gegenüber verlieren und zum Status halbkolonialer Kleinmächte herabsinken«. Natürlich kann man die EU nicht als »halbkoloniale Kleinmacht« bezeichnen, trotzdem kommt dieses Modell der derzeitigen Hierarchie zwischen den imperialistischen Mächten sehr nahe: Die USA dominieren auf allen Gebieten, wirtschaftlich, technologisch und militärisch.

Das Modell des Superimperialismus lässt aber zwei hervorstechende Merkmale der Weltwirtschaft außer Acht. Das erste ist die Anfälligkeit der US-Herrschaft, die man wie folgt beschreiben kann: Die dominierende imperialistische Macht ist kein Exporteur von Kapital, ihre Vorherrschaft basiert im Gegenteil auf ihrer Fähigkeit, ständig Kapital aus anderen Regionen abzuziehen, um ihre eigene Akkumulation zu finanzieren und somit die technologische Basis ihrer Vorherrschaft zu reproduzieren. Das ist ziemlich einmalig in der Geschichte. Es handelt sich also eher um einen räuberischen als einen parasitären Imperialismus, und seine große Schwäche ist, dass er seinen Vasallen keine stabile Ordnung bieten kann.

Das zweite Merkmal folgt aus dem heutigen Umfang der transkontinentalen Kapitalintegration. Diese ist so hoch, dass eigentlich ein Kondominium zwischen den USA und der EU erforderlich wäre – eine Art G 2, um eine Formel zu zitieren, die der frühere Finanzstaatssekretär Caio Koch-Weser 2003 gebraucht hat. Um einen so hoch integrierten Wirtschaftsraum zu regulieren, bedürfte es vom Standpunkt des wohlverstandenen Gesamtinteresses der Bourgeoisie aus objektiv einer politischen Koordinierungsinstanz. Aber der Kapitalismus trägt in sich die Konkurrenz wie die Wolke das Gewitter, wie Jean Jaurès einmal gesagt hat, und die weltweite inter-imperialistische Kooperation ist eine Schimäre.

In Ermangelung eines Superimperialismus, der ausreichend stark wäre, anderen seine Vorherrschaft aufzuzwingen, tendiert die Welt deshalb zum dritten Modell, dem der inter-imperialistischen Konkurrenz. Die Definition, die Mandel davon gegeben hat, passt gut zur gegenwärtigen Lage:

3 Antonio Negri, »Empire – das höchste Stadium des Imperialismus«, in: *Le Monde Diplomatique*, Januar 2001.

»In diesem Modell ist die internationale Kapitalverflechtung weit genug fortgeschritten, um eine größere Zahl selbständiger imperialistischer Großmächte durch eine kleinere Zahl imperialistischer Supermächte zu ersetzen, sie wird aber durch die ungleichmäßige Entwicklung des Kapitals so stark behindert, dass die Herausbildung einer globalen Interessengemeinschaft des Kapitals nicht gelingt.«

Die ungelösten Widersprüche zwischen Europa und den Vereinigten Staaten lasten also weiter auf der Weltwirtschaft, die dauerhaft aus dem Gleichgewicht geraten ist.

Die Schwächen der herrschenden Ökonomie

Im Gegensatz zu den Hoffnungen, die einige in sie gesetzt hatten, hat die »New Economy« die Profitrate in den USA von 1997 an nach unten gedrückt. Die neuen Technologien haben zweifellos Produktivitätsfortschritte ermöglicht, diese haben aber nicht ausgereicht, den spektakulären Anstieg der Akkumulationsrate auszugleichen. Die »New Economy« hat teure Investitionen gekostet, und obwohl deren relativer Preis zurückgegangen ist, ist die organische Zusammensetzung des Kapitals nicht gesunken. Das ist ein zentraler Punkt, denn er räumt mit der Illusion auf, der Kapitalismus könne sich von seinen eigenen Gesetzen befreien. Die neuen Technologien sind kein Zauberstab, mit dem man ohne Unkosten Kapital akkumulieren könnte!

Die Rezession ab 2001 hatte daher eine doppelte Funktion. Sie hat durch massiven Arbeitsplatzabbau die Rentabilität des Kapitals wiederhergestellt. Man sprach von einem »Aufschwung ohne Arbeitsplätze« (*jobless recovery*), da er vorwiegend dazu genutzt wurde, die potenziellen Produktivitätsgewinne einzufahren. Aber auch die klassischeren Mittel zur Wiederherstellung der Mehrwertrate wurden nicht verschmäht: Verlängerung der Arbeitszeit und Deckelung der Löhne – die schwache Bewegung auf dem Arbeitsmarkt hat vor allem letzteres erleichtert. Die Situation wurde auch genutzt, um die Akkumulationsrate besser an die Entwicklung der Profite anzupassen.

Diese Anpassung hat jedoch keine anhaltende und tiefgreifende Verlangsamung der Wirtschaft bewirkt. Das liegt hauptsächlich am Wirtschaftskurs, den US-Präsident George W. Bush nach dem 11. September 2001 eingeschlagen hat. Er umfasste vor allem drei Maßnahmenpakete, die alle als eine Unterstützung der wirtschaftlichen Aktivität wirkten. Das erste war eine Art Militärkeynesianismus – die Militärausgaben wurden massiv auf ein historisches Hoch angehoben. Das zweite war eine spektakuläre Steuersenkung, um den Konsum der Reichen anzukurbeln. Das dritte war eine starke Zinssenkung, um den Binnenmarkt, vor allem den Immobilienmarkt, zu stärken. Damit konnten die Dynamik des Binnenkonsums gestützt und die Folgen der Rezession begrenzt werden. Diese Politik hat

aber die Kehrseite, dass sie eine ganze Reihe von Widersprüchen weiter verschärft. Die wichtigsten sind:

1. Die Steuersenkungen in Verbindung mit den steigenden Militärausgaben haben den US-Haushalt aus einem Plus in ein tiefes Minus gestürzt;
2. Die Stützung der Nachfrage der Haushalte durch Senkung der Zinsen hat deren Verschuldung auf eine neue Spitze getrieben, und auf dem Hypothekenmarkt bildete sich eine Spekulationsblase, die sich ab 2007 zu einer tiefen Immobilienkrise auswuchs;
3. Die Ungleichheit der Einkommen hat in grotesker Weise zugenommen;
4. Das Handelsbilanzdefizit der USA mit dem Rest der Welt wächst kontinuierlich und beträgt heute über 6 Prozent des BIP der USA – das entspricht bereits mehr als 1,5 Prozent des Weltsozialprodukts.

Die Frage der Produktivität

Die Frage der Produktivität ist absolut zentral und steht im Mittelpunkt der Debatte über den Zustand der US-Wirtschaft. Alan Greenspan, vor nicht langer Zeit noch Präsident der US-Notenbank Federal Reserve, ließ keine Gelegenheit aus, sie anzusprechen. Ab Mitte der 1990er Jahre schien die Beschleunigung des Produktivitätszuwachses in den USA die Hoffnungen in die »New Economy« zu bestätigen und die Börsenexplosion zu rechtfertigen. Letztere schien die künftigen Profite dank der Produktivitätsgewinne aus der Einführung der neuen Technologien nur vorweg zu nehmen. Es schien deshalb richtig, Kapital in die USA zu lenken, auch wenn das mit einem steigenden Handelsdefizit bezahlt werden musste. Da die Arbeitsproduktivität eine der entscheidenden Determinanten der Profitrate ist, ergab sich folgende Frage: Würden die neuen Technologien bei den Renditen auf Dauer einen Sprung nach vorne ermöglichen, der sich auf das ganze Land ausdehnen und damit eine neue Phase dauerhaften Wirtschaftswachstums einleiten könnte?

In der Praxis lief die Debatte auf die Frage hinaus, ob es sich um den Aufbau einer auf Dauer angelegten »Treppe« oder eines High Tech-Zyklus handelte, der die Produktivität wieder auf ihr früheres Niveau zurückführen würde, sobald die Investitionsbemühungen nachließen. Die jüngeren Entwicklungen schienen in der ersten Zeit den Theoretikern recht zu geben, die an eine neue Wachstumsphase glaubten, denn die Produktivitätssteigerung nahm nicht ab, obwohl es zu einem Rückgang der Investitionsquote kam. Doch das Ende einer Rezession in den USA ist traditionell mit Höhepunkten in der Produktivitätsentwicklung verknüpft. Der ausgeprägte Rückgang der Profite hat die Unternehmen zu einer rigorosen Politik der Umstrukturierung und der Intensivierung der Arbeit angehalten und

dadurch konnten sie mit einer gewissen Verzögerung die Gewinne aus den neuen Technologien einfahren.

Die Feststellung steigender Produktivität wird überschattet durch Begleitscheinungen wie Arbeitszeitverlängerung oder der Ausdehnung von Schwarzarbeit und Mehrfachjobs. Darüber hinaus ist das statistische Material in den USA und in der EU häufig nicht vergleichbar, was einige theoretische Probleme impliziert. In den USA gilt z.B. ein PC als Kapital, während er in Europa als langlebiges Konsumgut gilt. Somit bewerten US-Statistiken das Bruttoinlandsprodukt (und die Produktivität) im Vergleich zu EU-Statistiken tendenziell zu hoch, weil sie die Abschreibung des Kapitals mit einrechnen. Das Bruttoinlandsprodukt (PIB) steigt schneller als das Nettoinlandsprodukt, bei dem diese Abschreibungen abgezogen werden. (Baker 2007) In marxistischen Begriffen ausgedrückt schließt die Bruttoberechnung (fälschlicherweise) das verbrauchte konstante Kapital in die Bestimmung des neu geschaffenen Werts mit ein. Wenn man diese Verzerrungen korrigiert, und auch die Auswirkungen der längeren Arbeitszeit berücksichtigt, stellt man fest, dass sich die Produktivitätsschere zwischen den USA und der EU so ziemlich schließt. Julian Callow, Ökonom bei der Credit Suisse First Boston, hat Berechnungen für den Zeitraum 1996-2001 durchgeführt. Er weist nach, dass die Arbeitsproduktivität pro Stunde in den USA jährlich um 1,8% gestiegen ist, in Europa um 1,4%.

Mit einemigem Abstand scheinen nun die Tatsachen die These vom High Tech-Zyklus zu bestätigen. Die Arbeitsproduktivität pro Stunde in den USA hat sich im Verlauf der vergangenen Jahre verlangsamt und ist zu einer Zunahme unter 2% zurückgekehrt, die vergleichbar ist mit dem Durchschnitt, der auch in den drei Jahrzehnten vor der *new economy* erreicht wurde. Die *new economy*-Zeit erscheint somit als eine Ausnahme, die nur kurzzeitig an den Wachstumsrhythmus der expansiven Phase anknüpfen konnte, die 1967 zu Ende gegangen ist.

Mit ökonometrischen Methoden lässt sich zeigen (vgl. Kasten), dass die Entwicklung der Produktivität in der Periode der *new economy* mit den vorhergehenden Determinanten korrekt erklärt werden kann, also mit der Zunahme des Kapitals pro Kopf und dem Wachstum. Diese Analyse bestätigt die Ergebnisse meiner früheren Studie (Husson 2002c). Die Wirtschaft der Vereinigten Staaten scheint also nicht zu einer neuen Dynamik gefunden zu haben, die auf Produktivitätsgewinnen beruhte. Diese Feststellung wird durch die feinen Studien von Vergara (2006) bestätigt, die zeigen, dass sich die Produktivitätsgewinne der *new economy* auf drei Branchen konzentrieren: Den Groß- und Einzelhandel und die Finanzdienstleistungen (Van Ark, Inklaar, McGuckin 2003). Und Robert Gordon (2004), ein Spezialist für solche Fragen, betont, dass in den anderen Branchen die Unterschiede im Wachstum der Produktivität zwischen den USA und Europa

Die Zunahme der Produktivität pro Stunde in den USA

Jahresrate des Durchschnittswachstums per Periode

1947-1967	2,8%:	1967-1996: 1,7%
1996-2003:	2,9%	2003-2007: 1,8%

Eine ökonometrische Schätzung

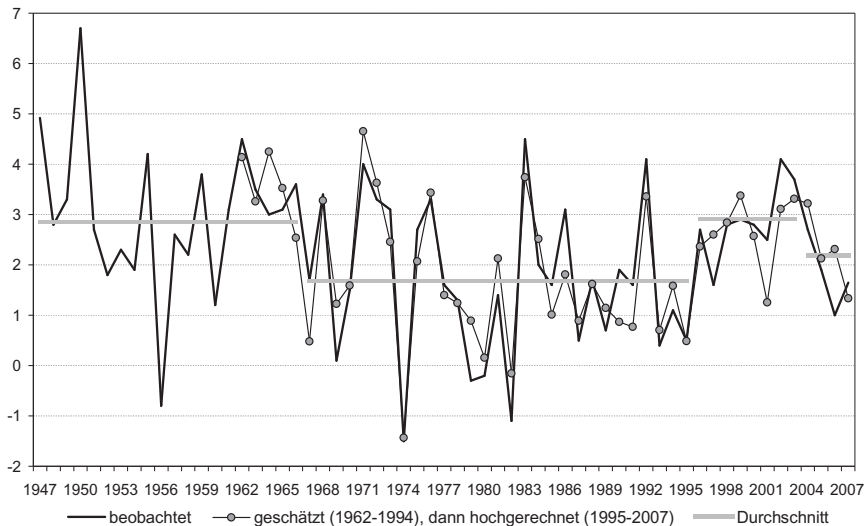
$$\text{prod} = 0,844 \text{ kn} + 0,838 \text{ q} - 0,155 \text{ q (t-1)} - 1,162$$

(5,9)
(9,8)
(2,4) (2,2)

1961-1994 $R^2 = 0,801$

prod Wachstum der Arbeitsproduktivität
kn Wachstum des Kapitals pro Kopf
q Wachstum der Produktion

Grafik 1: Wachstum der Produktivität pro Stunde in den USA 1947-2007



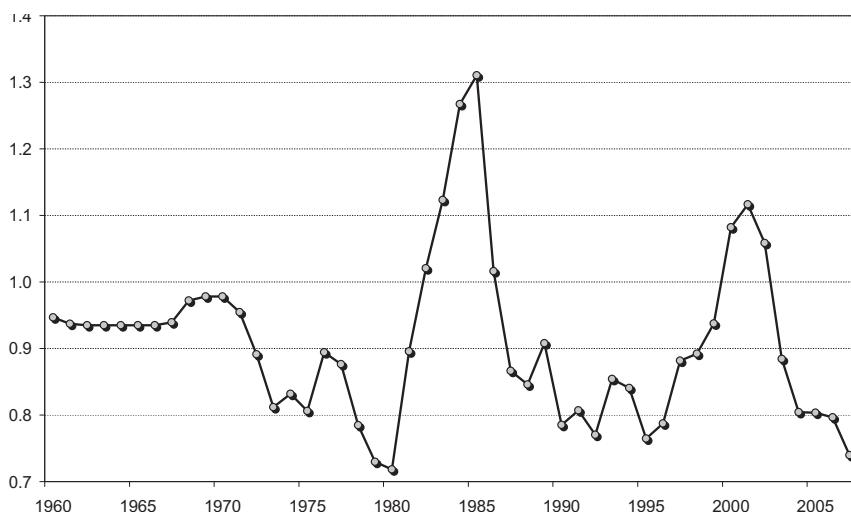
Quelle: Bureau of Labor Statistics

»entweder leicht positiv oder leicht negativ sind, in der Summe aber bei Null liegen«.

Der imperiale Tiefflug des Dollar

Das Ungleichgewicht zwischen den beiden Polen der Weltwirtschaft lässt sich gut am Verhältnis ihrer Währungen ablesen. Der Rückgang des Dollar gegenüber dem Euro seit 2001 entsprach Ende 2007 einer beträchtlichen Abwertung von 40 Prozent. Geht man in der Zeit weiter zurück, stellt man fest, dass der Wechselkurs des Dollar gegenüber dem Euro (oder vor 1999 einem vergleichbaren Währungskorb) häufiger stark geschwankt hat. (Grafik 2) Nominal blieb der Dollar während der sechziger Jahre stabil, obwohl sein realer Tauschkurs aufgrund einer Inflation, die höher lag als in Europa, sank. 1971 wurde die Goldbindung von Präsident Nixon aufgegeben und der Dollar fiel bis zum Finanzschock von 1979, als er zum Höhenflug ansetzte, weil in den USA der Zinssatz massiv nach oben gesetzt wurde. Binnen fünf Jahren kam es zu einem massiven Anstieg des Dollars, der in realen Preisen wieder auf dem Niveau von 1971 anlangte. Doch diese Verteuerung des Dollar verschlechterte die Wettbewerbsfähigkeit der USA, die beschlossen, dem ein Ende zu setzen und gegen ihre europäischen und japanischen »Partner« das Plaza-Abkommen von 1985 durchzudrücken. Damit wurde ein neuer Absturz des Dollar eingeleitet. Dieser setzte sich ein Jahrzehnt lang fort, bis der Dollar in den Jahren 1996/1997 bis zur Rezession 2000 wieder zum Höhenflug ansetzte. Dann kam es

Grafik 2: Der Kurs des Dollar in Euros



erneut zum Abstieg, der den uns bereits bekannten Zeitraum eröffnete, der durch einen fortgesetzten Abstieg der US-Währung und einem symmetrischen Aufstieg des Euro gekennzeichnet ist. Heute liegt der reale Wert des Dollar auf dem tiefsten Niveau, welches je seit über einem halben Jahrhundert erreicht wurde.

Das Ausmaß der Dollarfluktuation lässt sich allein mit wirtschaftlichen Faktoren nicht erklären. Man kann es als Folge eines Widerspruchs in der Struktur und den Modalitäten der US-Herrschaft interpretieren. Als Finanz- und Währungsmacht brauchen die USA einen starken Dollar, als Wirtschafts- und Handelsmacht brauchen sie einen schwachen Dollar. Seine Auf- und Abschwünge wären somit eine Folge der jeweiligen Priorität, die der einen oder anderen Form von Dominanz eingeräumt wird. Die Phasen des Aufschwungs korrespondieren mit dem Willen, die Finanzmacht zu stärken oder sie wieder herzustellen, wenn sie gefährdet scheint, während die Phasen des Abschwungs es ermöglichen sollen, die Wettbewerbsfähigkeit wieder herzustellen und errungene Positionen zu konsolidieren.

Das Paradox des Euro

Die ganze Konzeption des europäischen Binnenmarkts beruht auf dem Postulat, die Einheitswährung könne nur als eine starke Währung eingeführt werden. Das Gegenteil war jedoch eingetreten, und der Niedergang des Euro hat den Wirtschaftsaufschwung von 1997-2001 genährt. Nachdem der Euro anfänglich bis zu 30 Prozent seines ursprünglichen Werts gegenüber dem Dollar verloren hatte, hat er sich nach und nach wieder erholt. Sein Aufschwung heute geht aber einher *mit einer anhaltenden Verlangsamung des Wachstums* der europäischen Wirtschaft. Die zunehmende Integration der Weltwirtschaft hat nämlich zur Folge, dass das Wirtschaftswachstum in Europa empfindlicher auf Kursschwankungen des Euro gegenüber dem Dollar reagiert. In den letzten zehn Jahren hat es eine enge Korrelation gegeben zwischen der Differenz im Wirtschaftswachstum zwischen Europa und den USA und dem Wechselkurs des Euro zum Dollar (die vorher so nicht bestand). Sinkt der Dollar, öffnet sich die Wachstumsschere zugunsten der USA.

Angesichts der Belastung, die ein sinkender Dollar darstellt, tut sich deshalb für den europäischen Integrationsprozess ein großes Fragezeichen auf: Es gibt eine Einheitswährung, aber was ist ihr wünschbarer Wechselkurs zum Dollar? Die Europäische Zentralbank hat die magische Obergrenze von zwei Prozent Inflation fest im Auge, aber niemand weiß, welchen Wechselkurs sie anstrebt – so unglaublich sich das anhört. Wenn der Euro wirklich eine internationale Währung werden soll, die mit dem Dollar konkurrieren kann, bedarf es einer viel kohärenteren Währungs- und Zinspolitik, die die Autonomie der EU gegenüber den monetären (und anderen) Schockwellen aus den USA behaupten kann.

Innerhalb der Euro-Zone verweist die vergangene Periode auf ein zweites Paradox, das vor allem mit der Wachstumsschwäche in den großen Ländern (Deutschland, Frankreich und Italien) zu tun hat – diese ist zum großen Teil für die Konjunkturschwäche in der EU insgesamt verantwortlich. In den Jahren vor der Einführung des Euro fürchtete ein Teil der Regierungen den Beitritt von Währungen, die ihn hätten schwächen können. Einige meinten, die Länder Südeuropas (Italien, Spanien, Portugal, Griechenland), verächtlich »Club Méditerranée« genannt, sollten der Eurozone in der ersten Zeit fern bleiben; es sei besser, den Euro zunächst um Mark und Franc herum als hartem Kern aufzubauen. Vor dem erneuten Anstieg des Dollar, als die europäische Konjunktur noch dahin dümpelte, wurde diese Option ernsthaft ins Auge gefasst. Auf der nationalen Souveränität bestehende Kritiker des Euro in Frankreich und anderswo sahen in ihm nur einen Ableger der D-Mark. Die künftige Europäische Zentralbank galt als europäische Blaupause der Bundesbank, die Frankreich dieselbe absurde Gelddisziplin überstülpen würde, die sie sich selbst auferlegt hatte, als sie die Parität des Franc zur Mark verteidigte.

In Wirklichkeit läutete die Wiedervereinigung den Niedergang der deutschen Hegemonie ein. Die deutsche Wirtschaft musste sich dadurch wieder stärker auf den Binnenmarkt orientieren, so sehr, dass die enormen Exportüberschüsse zunächst zusammenschmolzen und mit ihnen das Fundament der Vorherrschaft der deutschen Wirtschaft. Eben diese relative Schwächung hat den Mitgliedern des »Club Med« ermöglicht, von Anfang an der Eurozone beizutreten. Die Art und Weise des Einfrierens der Wechselkurse im Euro liest sich wie eine amoralische Fabel, sofern man den Monetarismus für das Tugendkriterium hält. Schlechte Schüler wie Spanien und Italien konnten mit einem für sie eher günstigen Wechselkurs dem Euro beitreten, während Deutschland und weniger ausgeprägt Frankreich darunter litten, dass ihre Währungen überbewertet waren. Deutschland hat seither seine Lage durch eine in Europa einzigartige Lohndrückerei wieder in den Griff bekommen. Es hat seinen Handelsbilanzüberschuss zum Preis der Stagnation seines Binnenmarktes und eines massiven Anstieges der Arbeitslosigkeit wieder hergestellt.

So hat sich seit 1992 eine doppelte Schere geöffnet. Auf der einen Seite verzeichneten die USA ein eindeutig höheres Wirtschaftswachstum als die EU (die Differenz betrug mehr als einen Prozentpunkt), während es in den 1970er Jahren noch gleichauf lag (s. Tab. 1). Auf der anderen Seite tat sich auch innerhalb der EU eine Differenzierung auf. Zwischen 1992 und 2006 hatten die 15 alten EU-Länder zusammen ein durchschnittliches Wachstum von 2,1 Prozent. Die Schere öffnete sich auch zwischen zwei Ländergruppen: Die »Gewinner« (die etwa für ein Drittel des EU-BIP stehen) erreichten ein Wachstum über dem Durchschnitt

(3,1% pro Jahre) ähnlich den USA; die »Verlierer« mussten sich mit einem deutlich geringeren Wachstums (1,6%) abfinden. Es sieht also ganz danach aus, als würde die Wachstumsdifferenz zwischen der EU und den USA eine bislang relativ homogene Wirtschaftsentwicklung innerhalb der EU polarisieren. Die Länder der Euro-Zone sind nicht auf gleiche Weise sensibel gegenüber dem Wechselkurs zwischen Euro und Dollar und diese Einsicht ermöglicht es, zu begreifen, warum die Europäische Union nicht in der Lage ist, eine wirkliche Wechselkurspolitik zu verfolgen.

Tabelle 1: 35 Jahre Bruttoinlandsprodukt

	1970-1982	1982-1992	1992-2006
USA	2,7	3,5	3,2
EU der 15	2,6	2,6	2,1
EU »Gewinner«	2,2	2,5	3,1
EU »Verlierer«	2,8	2,7	1,6
Japan	4,2	3,8	1,3

Durchschnittliche jährliche Wachstumsraten in Prozent. Quelle: OECD

Gewinner: Spanien, Finnland, Griechenland, Irland, Luxemburg, Großbritannien und Schweden;

Verlierer: Deutschland, Belgien, Dänemark, Frankreich, Italien, Niederlande, Österreich und Portugal.

Die Entwicklung Japans folgt einem ähnlichen, noch ausgeprägterem Rhythmus. Bis zu Beginn der 1990er Jahre lagen seine Wachstumsraten deutlich über denen der beiden anderen Pole der Weltwirtschaft. Von da an erlebte die japanische Wirtschaft zehn Jahre Stagnation und wurde vollständig vom durchschnittlichen Fortschritt der Weltwirtschaft abgehängt. Es kam zu einem Jahrzehnt mit fast vollständiger Stagnation, aus der es sich nur mühsam herausarbeitet.

Der Gegensatz zwischen der Konjunktur in den USA und in der EU unterstreicht den geringen Grad an Integration des europäischen Kapitalismus. Jedes Land der EU positioniert sich anders gegenüber der Gesamtheit, und bisher gemeinsam verfolgte Wege beginnen auseinander zu driften. Das ist ein zusätzliches Hindernis für die Koordination der Wirtschaftspolitik in der EU. Es gibt aber auch eine wachsende Drift zwischen den nationalen Ökonomien und den weltweit agierenden Konzernen, vor allem in Hinblick auf die Kapitalakkumulation. Die großen Konzerngruppen bleiben bis zu einem gewissen Grad unberührt von der Lustlosigkeit des europäischen Marktes, weil sie auf anderen Märkten investieren oder verkaufen. Ihre Interessen lösen sich tendenziell immer deutlicher vom guten

Zustand der europäischen Wirtschaft ab, deshalb können sie auch den Widersprüchen der europäischen Wirtschaftspolitik entkommen. Dies könnte einem selbstmörderisch vorkommen, weil es systematisch den Absatz kaputt macht, indem man die Löhne deckelt, doch der Weltmarkt bietet einige Absatzalternativen.

Die Destabilisierung des Stabilitätspakts

Angesichts zunehmender Divergenzen innerhalb der EU gewinnen die spezifischen Interessen jedes einzelnen Staats, mit seinem besonderen Kräfteverhältnis zwischen den Klassen, die Oberhand gegenüber den gemeinsamen Interessen, deren Verwaltung in die Hände der Kommission in Brüssel gelegt ist. Hier liegt der Schlüssel zu Verständnis der derzeitigen Krise der EU. Ihr Ausgangspunkt ist die wirtschaftliche und politische Unfähigkeit Frankreichs und Deutschlands, die Regel zu respektieren, die sie selbst verordnet haben: nämlich dass das Haushaltsdefizit keinesfalls 3 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) übersteigen darf. Diese beiden Länder, die zusammen fast 40 Prozent des europäischen BIP erwirtschaften, haben von der Mehrheit der anderen Regierungen erreicht, dass sie für ihren Verstoß gegen diese Regel nicht mit Sanktionen belegt werden, die der Stabilitätspakt aber explizit vorsieht. Diese Entscheidung hat natürlich den Zorn der Kommission erregt, deren Legitimität und Autonomie sich größtenteils aus ihrer Funktion als Wächterin des Stabilitätspakts ableitet. Seither ist Deutschland wieder zur Orthodoxie der Haushaltskonsolidierung zurückgekehrt und nur Frankreich unter Sarkozy kümmert sich nicht um die Obergrenze und weitet seinen Haushalt aus, ohne das Geld vernünftig einzusetzen.

Die Krise ist umso akuter, als die Widersprüche nicht rein wirtschaftlicher Natur sind. Ob in der Frage der Militärintervention im Irak oder der institutionellen Architektur der EU – immer wieder gerät das deutsch-französische Duo in einen Gegensatz zum Rest der Union. Die Versuchsballone über ein »Kerneuropa« gehen in diese Richtung und schließen an ältere Vorstellungen von einem Europa der zwei Geschwindigkeiten an, mit einem harten Kern und einer Peripherie assoziierter Staaten. Dabei – das möchten wir ausdrücklich betonen –, stehen hinter dieser Auseinanderentwicklung keine Differenzen über verschiedene Sozialmodelle: Die französische und die deutsche Regierung betreiben im Gegenteil eine sehr systematische Politik der Gegenreformen, um Anschluss an ein neoliberales Standardmodell zu finden (Dabei kann es ihnen nie schnell genug gehen!). Es geht vielmehr um den Rückzug auf nationale Interessen, oder besser gesagt um eine nationale Behandlung der Klasseninteressen. Der Erfolg des französischen und niederländischen Neins zum europäischen Verfassungsvertrag verleiht der Krise eine explizit politische Dimension. Der Zusammenhalt der europäischen Bourgeoisie ist heute stark gedämpft, auch wenn der Mini-Vertrag von Lissabon

– sofern er nicht an Irland scheitert – sie das Gesicht wahren lässt. Die Unfähigkeit der EU, gegenüber dem Niedergang des Dollar eine gemeinsame Politik zu definieren, würde auf dem G7-Treffen im Oktober 2007 neuerlich bestätigt. Sie geht auf eine tiefgreifende Meinungsverschiedenheit zwischen Frankreich, das die Alarglocke läutet, und Deutschland, dessen Finanzminister meinte, dass »der hohe Wechselkurs des Euro für die deutsche Wirtschaft kein Problem darstellt«, zurück. (Prudhomme 2007)

Hier müssen wir noch einmal auf die innere Logik des Aufbaus der EU zurückkommen. Anders als bei der deutschen Reichsgründung im 19. Jahrhundert geht es hier nicht um den Aufbau einer neuen Nationalökonomie auf europäischer Ebene. Einer der Gründe dafür ist, dass jedes europäische Land für sich genommen und mit der ihm eigenen Spezialisierung schon Zugang zum Weltmarkt hat. Die Phase der Internationalisierung der Produktion hat Ende der 1960er Jahre begonnen, der Aufbau des Binnenmarkts sowie später die Einführung der gemeinsamen Währung waren nicht Voraussetzung dafür. Es gibt vielmehr eine besondere Phasenverschiebung zwischen der europäischen Basis und dem auf den Weltmarkt gerichteten strategischen Horizont der großen Konzerngruppen. Der EU-Binnenmarkt ist daher nicht das Ziel, sondern eher das Basislager für größere Unternehmungen.

In einigen Branchen dient der Aufbau des Binnenmarkts der Herausbildung europäischer »Champions« – das ist gewissermaßen eine Ausdehnung der von de Gaulle und Pompidou verfolgten Strategie des Aufbaus nationaler Schwergewichte auf die europäische Ebene. Aber das gilt eher für Sektoren der Finanzwirtschaft wie Banken und Versicherungen. Es ist längst nicht die vorherrschende Strategie. Die Konzerne sind bemüht, transkontinentale Allianzen aufzubauen, um direkten Zugang zu den verschiedenen Segmenten der Weltwirtschaft zu bekommen. Die weltweite Kapitalverflechtung führt zur Herausbildung einer »transatlantischen Ökonomie« (Quinlan 2003); sie hat bereits eine Stufenleiter erreicht, die es schwierig macht, die Ökonomien der USA und der EU als zwei wirklich getrennte und konkurrierende Größen zu bezeichnen. Die Idee, einen »neuen transatlantischen Markt« schaffen zu wollen, also eine Freihandelszone, wurde übrigens 1998 durch eine gemeinsame Erklärung der Europäischen Union und der USA verkündet. Dieses Projekt wurde zusammen mit dem MAI (multilaterales Investitionsabkommen) beerdigt, doch es ist vor einiger Zeit mit dem Mann-Bericht wieder aufgetaucht, der 2005 vorgeschlagen hat, bis 2015 »einen uneingeschränkten transatlantischen gemeinsamen Markt« zu verwirklichen.

Der Binnenmarkt ist daher ein in jeder Richtung offener Markt, denn die großen Konzerngruppen, die in der EU den Ton angeben, haben direkt den Weltmarkt im Visier. Dieser Punkt ist sehr wichtig, er erklärt, warum die »soziale Kompo-

nente« eine völlig untergeordnete Rolle spielt: das Ziel des neoliberalen Projektes ist es eben nicht, einen wirklich strukturierten und integrierten Wirtschaftsraum aufzubauen. Man kann sogar weiter gehen und grundsätzliche Zweifel anmelden, ob eine gemeinsame Währung wirklich nötig ist. Würde der europäische Markt als integrierter Wirtschaftsraum aufgebaut, wäre eine Einheitswährung absolut erforderlich, um die Schnittstelle zwischen einer kompakten Eurozone und dem Weltmarkt zu kontrollieren. Da der Binnenmarkt aber als offener Markt konzipiert ist, liegt die Notwendigkeit einer gemeinsamen Währung weit weniger auf der Hand.

Der größte Nutzen der gemeinsamen Währung für die Herrschenden liegt nicht in ihrer monetären Funktion, sondern in ihrer disziplinierenden Wirkung. Mit dem Hinweis auf die Notwendigkeit des Euro und die aus ihm folgenden Sachzwänge konnten die drastische Beschränkung der öffentlichen Ausgaben und die »Lohnmäßigung« begründet werden – das ganze neoliberale Programm. Das kam jeder Regierung sehr gelegen. Damit wurde es möglich, die neoliberalen Programme kurzzuschließen und ihnen eine doppelte Legitimität zu verleihen: eine wirtschaftliche wegen der Zwänge des Weltmarktes und eine, die das europäische Ideal bemüht.

5. Wohin treibt der Kapitalismus?

Wird das Defizit der USA auch weiterhin von der übrigen Welt finanziert werden? Einige meinen, dass dieses Defizit fast jedes mögliche Niveau erreichen könne. Diese Ansicht wurde die Hypothese von einem neuen Bretton Woods genannt; sie stützt sich auf die Aspekte der Komplementarität der gegenwärtigen Konfiguration, wie sie von Aglietta und Landry (2007) beschrieben wurden:

»Das US-amerikanische Defizit dürfte aus einem für alle Seiten vorteilhaften Tausch zwischen einer Nachfrage nach ausländischen Gütern von Seiten der amerikanischen Konsumenten und einer Nachfrage nach amerikanischen Schuldtiteln durch Menschen außerhalb der USA entspringen. Der Anteil an neuen Schuldverschreibungen, den Privatleute nicht aufkaufen wollen, wird von den Zentralbanken absorbiert, die die politischen Entscheidungen eines aus den Exporten resultierenden Wachstums unterstützen. Da die US-amerikanischen Wirtschaftsagenten das Wachstum der Weltwirtschaft am meisten stützen, passt sich das weltweite Niveau des Sparens dem an und die Salden der Währungsbilanzen auf der Welt zeigen den Beitrag der Gläubigländer zum weltweiten Wachstum.«

Man könnte noch anfügen, dass die chinesischen Absatzmärkte eine Quelle von Profiten sind und China den Weltmarkt mit billigen Produkten versorgt, die dazu beitragen, dass der Wert der Ware Arbeitskraft sinkt.

Dieses Verhältnis auf Gegenseitigkeit könnte einem funktional vorkommen. Das McKinsey-Institut (2007) hat daraus abgeleitet, dass das US-amerikanische Defizit bis 2012 problemlos auf 1 600 Milliarden Dollar anwachsen könne, weil es annimmt, dass die Überschüsse der anderen Länder bis zu diesem Datum sich auf 2 100 Milliarden Dollar belaufen würden. Laut dem genannten Institut beruhe dieses Szenario auf »vernünftigen Hypothesen«. Der Niedergang des Dollarkurses und die Renditeunterschiede zwischen den Aktiva der USA im Ausland und den Aktiva der Ausländer in den USA ermöglichten es auch bei den Schuldendienstverpflichtungen, auf einem vernünftigen Niveau zu verharren.

Im Jahre 2003 gab Wynne Godley ähnliche Schätzungen ab. Er zeigte auf, dass, wenn sich nichts ändere, das Handelsdefizit der USA weiterhin ansteigen werde. Indem er die Zinsen hinzufügte, die (sogar) die USA für ihre Außenverschuldung zu bezahlen hätten, würde das laufende Defizit 2008 8,5% des BIP erreichen. Aber gleich einer Mehrheit der Wirtschaftswissenschaftler ging er davon aus, dass eine solche Lage nicht zukunftsfähig sei. Seit 1999 habe er »sieben nicht nachhaltige Prozesse ausgemacht«.

1. den Rückgang der Sparquote der Haushalte;
2. den Anstieg der Nettoverschuldung der Privathaushalte;
3. das beschleunigte Wachstum des realen Geldumlaufs;
4. die Zunahme der Aktienpreise, die sich viel schneller erhöhten als die Profite;
5. der Anstieg des Haushaltsüberschusses;
6. der

Anstieg des Leistungsbilanzdefizits; 7. die Zunahme der Außenverschuldung. Diese Tendenzen wurden in der Tat weitergeführt, abgesehen davon, dass sich der Haushaltsüberschuss unter George W. Bush wieder in ein Defizit verwandelt und teilweise die Verschuldung der Haushalte als Gegengewicht zum Außenhandelsdefizit ersetzt hat. Es stellt sich die Frage, ob diese Tendenzen weiterbestehen können, ohne dass das Gleichgewicht der Weltwirtschaft gestört wird. Wir werden sehen, dass dieses Szenario auf zahlreiche Grenzen stößt.

Kann die Weltwirtschaft »auf einem Motor fliegen«?

Diesen Ausdruck von Bill Clintons Finanzminister Lawrence Summer machte die britische Wirtschaftszeitung *The Economist* am 18. September 2003 zur Schlagzeile einer großen Titelgeschichte. Eine einzige Zahl bringt darin die ganze Asymmetrie der Weltwirtschaft auf den Punkt: 60 Prozent des Wirtschaftswachstums der Welt kommen seit 1995 aus den USA, obwohl diese »nur« unter 30 Prozent des Weltsozialprodukts herstellen. *The Economist* meint: »Die Welt kann nicht länger auf die Ausgaben der USA bauen.« Verallgemeinert lautet die These, dass »die Welt nicht weiter auf die Ausgaben der Vereinigten Staaten setzen kann«. Damit dies anders wird, muss man sich kurz vorstellen, dass die aktuelle Situation sich fortsetzt, in der noch schnellere Produktivitätsgewinne und höhere Profite weiterhin das nötige Kapital anziehen, um das Handelsbilanzdefizit der USA zu finanzieren. Aber diese günstigen Aussichten werden heute zunehmend in Frage gestellt. Die USA sind heute nicht mehr wegen der Leistungen ihrer Wirtschaft dominant, sondern wegen ihrer Fähigkeit, die weltweite Kapitalakkumulation sicherzustellen, die in letzter Instanz vom Kräfteverhältnis auf politischer Ebene abhängt. Darüber hinaus impliziert eine solche Konfiguration den Erhalt des Wachstumsgefälles zwischen den USA auf der einen und der EU und Japan auf der anderen Seite, dass das Ungleichgewicht in der Weltwirtschaft sich also verstetigt. Ein mäßiges Wirtschaftswachstum in Europa und Japan aber hätte zur Folge, dass ihre Wettbewerbsfähigkeit durch weitere Lohndrosselung statt durch Produktivitätssteigerung wieder hergestellt werden muss – mit der impliziten Gefahr wachsender sozialer Spannungen.

Das gegenwärtige Szenario ist einer weiteren Grenze unterworfen, die in der US-Wirtschaft selbst liegt. Das Außenhandelsdefizit ist in Wirklichkeit ein Spiegel der Verschuldung der Haushalte im Innern, besonders auf dem Hypothekenmarkt. »Hier liegt auch die Grenze für den Anstieg« betonen Florence Pisani und Anton Brender (2007). Die laufende Immobilienkrise und die Erhöhung der Zinssätze zeigen, dass wohl eine Grenze erreicht ist und dass »die Möglichkeiten für eine vernünftige Verschuldung der US-amerikanischen Haushalte heute weitgehend ausgeschöpft sind«.

Bisher lief die Finanzierung der Außenverschuldung größtenteils in Form von Käufen US-amerikanischer Schuldverschreibungen mit garantierter Rendite ab. Aber der Rückgang des Dollarkurses, der die reale Schuldenlast der USA reduzierte, bewirkte auch eine Kürzung der Realrenditen dieser Form der Schuldenaufnahme. Die heute ablaufende Bewegung besteht darin, die Dollarüberschüsse dafür herzunehmen, um im Norden Firmen aufzukaufen und weniger Staatsanleihen. Der Kauf der PC-Abteilung von IBM durch eine chinesische Gruppe oder der von Arcelor durch die indische Mittal Steel Gruppe sind nur die spektakulärsten Beispiele. Abgesehen von den Entscheidungen der großen Konzerne von Schwellenländern zeichnet sich eine neue Strategie ab, weil auch die souveränen Fonds (*sovereign wealth funds*, Staatsfonds) mächtig zugelegt haben. Hierbei handelt es sich um öffentliche Investitionsfonds; die größten befinden sich in China, Russland oder den Ölstaaten am Persischen Golf. Diese Fonds sind bereits in die Börsen von London und New York eingedrungen oder haben sich an Banken wie der Barclays Bank beteiligt. Ein Ökonom der Deutschen Bank bezifferte das von ihnen verwaltete Vermögen auf drei Billionen Dollar (*Le Monde*, 19. Oktober 2007). Es zeichnet sich somit eine doppelte Bewegung ab: In den Schwellenländern hängen die großen Konzerne an der Staatsintervention und finanzielle und strategische Erwägungen laufen Hand in Hand, wobei ein Gesichtspunkt die Aneignung von Spitzentechnologien ist. Auf weltweiter Ebene wurde ein weiterer Schritt bei der Integration unternommen, aber in einer Form, die von der herrschenden Mächten zwangsläufig als Bedrohung, ja als Angriff wahrgenommen wird.

Aglietta und Landry betonen weitere perverse Auswirkungen der gegenwärtigen Konfiguration. Sicherlich ermöglicht die Hegemonie des Dollar den USA, ihre Außenverschuldung zu finanzieren. Doch auf Weltebene führt dies zur Schaffung von Liquiditäten, die viel schneller zunehmen als die Wirtschaftstätigkeit. Normalerweise müsste dies zu Preissteigerungen der auf dem Weltmarkt gehandelten Waren führen. Doch die Tendenz zu Reallohnsenkungen blockiert dieses Phänomen und die Inflation taucht in Form von Finanz- und Immobilienblasen auf. Die sich daraus ergebende Instabilität geht auf jene besondere Struktur der internationalen Finanzwelt zurück und letztlich eben auf die Aufblähung des US-amerikanischen Defizits.

Aglietta und Landry bemerken weiterhin, dass die gegenwärtige Finanzstruktur »die schlechtmöglichste Verwendung der weltweiten Ersparnisse« darstellt. Das internationale Währungs- und Finanzsystem, »statt Transfers von Ländern mit alternder Bevölkerung in die Schwellenländer anzuregen, um dort den Konsum zu steigern, (...) nimmt die Ersparnisse der übrigen Welt vor allem zur Kreditfinanzierung des Konsums der reichsten Länder der Welt« her. Und insbesondere

ist die gegenwärtige Konfiguration mit einer Neuausrichtung der Schwellenländer hin zum Wachstum der Binnenmärkte unvereinbar. Würde China eine solche Wende vollziehen, dann würde es »seine hohen Ersparnisse, die es gegenwärtig in den Vereinigten Staaten anlegt«, reduzieren und die USA müssten dann nach eigenen Ersparnissen Ausschau halten. Aglietta und Landry gehen soweit, in Asien das Auftauchen eines »Währungspols, der mit einem sehr großen Potenzial an Menschen ausgestatteten Wirtschaftszone verbundenen ist, vorherzusagen, die deutlich schneller wächst als der Westen« und die ihnen zufolge in der Lage sein wird, »die Hegemonie des Dollar binnen eines Jahrzehnts zu zerstören«. Man braucht jedoch diese Prognose nicht zu teilen, um mit ihnen darin überein zu stimmen, dass »es wohl Asien sein wird, von dem die Änderung der Wirtschaftspolitik ausgehen wird, die der falschen Struktur des IWF (Internationaler Währungsfonds), der auf der perversen Hegemonie des Dollar beruht, die Tür weisen wird«.

Welche Landung?

Wenn die gegenwärtige Situation nicht von Dauer sein kann, welche Szenarios für eine Reduzierung des Defizits der USA kann man sich dann vorstellen? Die Anhänger einer weichen Landung (*soft landing*) zählen auf den Fall des Dollarkurses, um dadurch zu einem Ausgleich des Handelsbilanzdefizits zu gelangen. Die verfügbaren Schätzungen zeigen, dass dazu ein weiterer Abstieg des Dollar in der Größenordnung von 15 bis 20 Prozent nötig wäre.

Damit würde aber auch der Euro-Wert der in Dollar gehaltenen Wertpapiere sinken. Dann bestünde die Gefahr, dass ausländische Kapitaleigner oder Zentralbanken »ihre in den USA angelegten Aktiva im Portfolio nicht mehr steigern wollen«. (Mann 2002) Sie könnten dann versucht sein, ihre Guthaben in Dollar abzustoßen. Nur ein starker Anstieg der Zinsen könnte sie davon überzeugen, im Dollar zu bleiben, der aber würde auf das Wachstum drücken und könnte eine schwere Rezession auslösen. Die im Sommer 2007 einsetzende Immobilienkrise gibt eine Idee von der Größenordnung, in der sie ablaufen könnte. Der andere Weg bestünde darin, die Verschuldung der Haushalte zu bremsen und ihre heute bei fast Null liegende Spartätigkeit anzuregen. Dies würde wohl zum gleichen Ergebnis führen, also einer heftigen Bremsung der Wirtschaftstätigkeit in den USA, die sich rasch auf die übrige Weltwirtschaft auswirken würde. Außerdem käme eine aggressive Abwertung des Dollar einem offenen Handelskrieg mit der EU und Japan gleich. Sofern die USA ihre Rezession zu exportieren suchten, könnte das zum Bumerang werden, wenn sie so stark ist, dass sie die Dynamik der Weltwirtschaft abwürgt oder die anderen imperialistischen Mächte zu Rettungsaktionen treibt.

In diesem Umfeld gewinnt das Szenario einer brutalen Anpassung der Wirtschaft der USA an Plausibilität. Eine solche den in Wirtschaft und Politik Herrschenden entgleitende Entwicklung mit einem Zusammenbruch der Börsenkurse und Immobilienpreise und einer sozialen Krise, die nicht nur die Lohnabhängigen, sondern auch jene sozialen Schichten, deren Reichtum und Einkommen vom Wert ihrer Finanzaktive abhängt, wird immer wahrscheinlicher. Man kann schwerlich erkennen, wie unter solchen Bedingungen eine harte Landung (*hard landing*) vermieden werden kann. Ein solches Szenario ist keine »katastrophenverliebte Marotte«: dass der gegenwärtige Zustand nicht aufrecht zu halten ist, ist weitgehend Konsens. Wichtig ist aber nicht, dass sich Prophezeiungen erfüllen, sondern die beiden zentralen Faktoren heraus zu arbeiten, von denen die Zukunft der US-Wirtschaft in den kommenden Jahren abhängt, nämlich ihre Beziehung zu den anderen Zonen der Weltwirtschaft und ihre Fähigkeit, Produktivitätszuwächse zu erzielen. Hierin liegt die wirtschaftliche Basis für die zu erwartenden Spannungen.

Der Bumerang-Effekt der Globalisierung

Der Aufstieg Chinas zur Wirtschaftsmacht ist ein weiteres Moment, das die Ökonomen in den USA beunruhigt. Der Handel mit China ist heute für fast die Hälfte des Handelsdefizits der USA verantwortlich, Tendenz steigend. Zwischen 1970 und 2002 sind die chinesischen Exporte um das 140-fache gestiegen; die chinesische Wettbewerbsfähigkeit ist fest in der Bindung des Yuan an den Dollar verankert. Die jüngste Aufwertung des Yuan ist zu schwach, um daran etwas zu ändern. Die US-Regierung möchte diese lockern, zumal die chinesische Konkurrenz bereits die Hochtechnologiesektoren annagt. Es ist in den USA viel von Produktionsverlagerungen und Deindustrialisierung die Rede, obwohl der größte Teil der Arbeitsplatzverluste in der verarbeitenden Industrie auf Produktivitätssteigerungen und Umstrukturierungen zurückgeht.

Skepsis über die Segnungen der Globalisierung beschleicht deshalb jetzt auch die hohen Sphären der US-Ökonomie. Paul Samuelson, Nobelpreisträger und führender Theoretiker der gegenseitigen Bereicherung der Nationen durch den internationalen Handel, hat 2004 einen Artikel veröffentlicht, in dem er solche Zweifel zum Ausdruck bringt. Er geht von der Feststellung aus, dass der Anteil der USA an der Weltproduktion tendenziell gesunken ist: Er lag nahe bei 50% nach dem Zweiten Weltkrieg und liegt heute zwischen 20 bis 25%. Die Zweifel des Nobelpreisträgers kommen daher, dass der technische Fortschritt in China heute die Sektoren erreicht hat, in denen die USA bislang die deutlichsten komparativen Vorteile hatten. Das zeigt, wie absurd die neoliberale Theorie ist, die im Grunde

die Möglichkeit einer technologischen Aufholjagd ausgeklammert hat, und wie eng sie in Wirklichkeit Ausdruck der Interessen der Hegemonialmacht ist. Sicher, der Artikel von Samuelson hat bei den doktrinären Verfechtern der Freihandelslehre energischen Protest ausgelöst, aber er spiegelt auch ein wachsendes Bewusstsein über den Bumerangeffekt, den die Globalisierung auf die US-Ökonomie hat.

All das besagt, dass die gegenwärtige Konfiguration der Weltwirtschaft von einer Vertiefung der Widersprüche der kapitalistische Globalisierung begleitet ist. Das »Empire« ist in Wirklichkeit tief gespalten – darin kann man eine moderne Variante vom Gesetz der ungleichen und kombinierten Entwicklung sehen. Durch die Weltwirtschaft zieht sich eine doppelte Spaltungslinie: eine zwischen den USA und den anderen dominierenden Ökonomien – sie dreht sich um den Dollarkurs; die andere zwischen den dominierenden Ökonomien und denen der »aufsteigenden bzw. Schwellenländer«. Letztere bedrohen die Stabilität der Weltwirtschaft insgesamt, da sie neue Marktanteile gewinnen und (zumindest tendenziell) die Rohstoffpreise, vor allem den Ölpreis, in die Höhe treiben.

Diese Veränderungen des Kapitalismus modifizieren auch die Interpretations-schemata. So hat das Konzept des Imperialismus einen Teil seiner Überzeugungs-kraft eingebüßt. Man könnte sich auf den Standpunkt zurückziehen, das Karl Marx es nicht gebraucht hat, doch halte ich es für besser, dieses Konzept an sich zu diskutieren. Es bedeutet nicht, dass die Herrschaft der Vereinigten Staaten nicht einer Form von Imperialismus ähnelt. Aber auf wirtschaftlicher Ebene ist das materielle Substrat jenes Konzeptes dabei, zu verschwinden. In gewisser Weise beruhen die Imperialismustheorien auf der Konfrontation von wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Formationen, die sich nach Abhängigkeitsverhältnissen organisieren. Die Verflechtung der Weltwirtschaft und die Internationalisierung des Kapitals bewirken bis zu einem gewissen Grad eine komplexe Artikulation zwischen den beiden Dimensionen, die die Weltwirtschaft strukturieren: das Verhältnis Nord-Süd (die imperialistische Beherrschung) und die sozialen Beziehungen (Kapital-Arbeit). Mehr als je zuvor in der Geschichte des weltweiten Kapitalismus determinieren letztere die Verhältnisse zwischen den Staaten. Das Gegenüber zwischen den USA und China kann man nicht mehr einfach als Herrschaftsbeziehung eines Zentrums mit der Peripherie analysieren, sondern eher, wie wir gesehen haben, als ein Verhältnis einer widersprüchlichen Komplementarität. Natürlich hindert das uns nicht, die Lage anderer Länder und Regionen, etwa in Afrika, in der arabischen Welt oder in Lateinamerika als im wesentlichen klassische imperialistische Beherrschung zu sehen. Doch die hier vorgetragene Hypothese plädiert für eine Vertiefung der Analyse der Weltwirtschaft als ein Kapitalgefüge, das das Verhältnis Kapital-Arbeit eines jeden Landes der tendenziellen Ausdehnung der Verwertung des Kapitals auf Weltebene unterwirft.

Mehrere Kapitalismen?

Kann man allgemein von Kapitalismus reden? Die liberalen Wirtschaftswissenschaftler und einige heterodoxe Strömungen gehen beide nach einer gemeinsamen Methodologie vor und machen aus jedem nationalen Kapitalismus ein »Modell«, welches über eigene Charakteristiken verfügt. Ein Großteil der Aktivitäten von Ökonomen von Organisationen wie der OECD wird auf vergleichende Studien verwendet, die erhellen sollen, aus welchen Gründen es zu bestimmten Erfolgen kommt. Wir möchten hier nicht auf solche fragwürdigen Übungen eingehen, die aus einem angeblich beneidenswerten Charakteristikum (etwa die Flexibilität der Arbeit in Dänemark) das Alpha und Omega der Schaffung von Arbeitsplätzen machen, wobei sie den ganzen sozialen, wirtschaftlichen oder institutionellen Kontext einfach vergessen. (Husson 2006c) Einige Strömungen eher heterodoxer Ausrichtung haben das Verdienst eines systematischeren Ansatzes, der sie dazu geführt hat, mehrere mögliche Kohärenzen und somit mehrere »Varianten« von Kapitalismus zu unterscheiden. (Amable 2005) Offensichtlich sind nicht alle Kapitalismen ohne weiteres vergleichbar. Man könnte über den damals von Michel Albert (1971) vorgeschlagenen Gegensatz zwischen einem »rheinischen« und einem »angelsächsischen« Kapitalismus nachdenken. Tatsächlich war es der deutsche Kapitalismus, der die brutalsten »Reformen« durchgesetzt hat. Man muss also die allgemeine Dynamik der Bewegung in Rechnung stellen und kann daher festhalten, dass heute alle kapitalistischen Länder einem Prozess der »Angloamerikanisierung« oder der »Thatcherisierung« unterworfen sind. (Husson 2003b) Aus diesem Grund können wir allgemein vom Kapitalismus sprechen. In bestimmter Weise führt die »parametrische« Sicht der Liberalen und einiger heterodoxen Strömungen dazu, einen gemeinsamen Glauben an die Möglichkeit, die gesellschaftlichen Arrangements zu »wählen«, zu vertreten, als ob es einen breiten Fächer von verfügbaren Modellen gäbe, die alle ihren Platz im Rahmen der Globalisierung finden könnten. Heterodoxe Wissenschaftler wie Bruno Amable haben die Tendenz, zu glauben, »die Zukunft des europäischen Modells liege vielleicht beim sozialdemokratischen Modell«, ohne dass sie sich je die Frage stellen, warum Deutschland oder Schweden dabei sind, sich dem neoliberalen Modell anzuschließen. Wir werden in Kapitel 10 sehen, dass es sich dabei um ein Element der strategischen Debatte handelt.

Eine Systemkrise

Um auf relativ harmonische Art und Weise funktionieren zu können, braucht der Kapitalismus eine ausreichende Profitrate, aber auch Absatzmärkte. Es muss noch eine weitere Bedingung erfüllt sein, bei der es um die Form dieser Absatzmärkte

geht: Sie müssen den Sektoren entsprechen, die dank der Produktivitätsgewinne ein anhaltendes Wachstum mit einer stabilen Profitrate vereinbaren können. Doch diese Gleichung wird durch die Entwicklung der gesellschaftlichen Bedürfnisse fortwährend in Frage gestellt. Die Vervielfachung innovativer Güter hat nicht ausgereicht, einen so großen neuen Markt zu schaffen wie etwa der Automobilsektor, der nicht nur die Automobilindustrie, sondern auch die Dienstleistungen des Unterhalts und der Reparaturen, sowie die Straßen und städtischen Infrastrukturen umfasst. Der relativ beschränkte Umfang der möglichen Märkte konnte auch nicht durch das Wachstum der Nachfrage ausgeglichen werden. Es fehlt unter diesem Gesichtspunkt ein wesentlicher Eckstein, der die Produktivitätsgewinne in eine rasche Steigerung der Nachfrage in Funktion sinkender Preise, die durch eine höhere Produktivität erzielt würden, überführen könnte.

Ganz im Gegenteil – wir erleben eine Umsteuerung der gesellschaftlichen Nachfrage von Fabrikgütern zu Dienstleistungen, die den Bedingungen der Kapitalakkumulation so gar nicht entsprechen. Die Verschiebung erfolgt in Richtung Produktivitätszonen (von Gütern und Dienstleistungen) mit geringem Produktivitätspotenzial. Auch in den Kulissen des Produktionsapparates nimmt der Anteil der Dienstleistungen zu. Diese strukturelle Veränderung der gesellschaftlichen Nachfrage ist einer der entscheidenden Gründe für die Verlangsamung der Produktivitätszuwächse, die auch die Möglichkeiten zu rentablen Investitionen seltener machen. Nicht, weil die Akkumulation sich verlangsamt hat, ist es zu einem Abflauen der Produktivitätszuwächse gekommen. Sondern umgekehrt, weil die Produktivitätsentwicklung – als Indikator für die zu erwartenden Profite – sich verlangsamt hat, wurde die Akkumulation mutlos und das Wachstum gezügelt, was wiederum zusätzliche Auswirkungen auf die Produktivität zeitigte.

Ein anderes Element, das man in seiner Überlegungen einbeziehen sollte, ist das Entstehen einer wirklich globalen Ökonomie, die die elementaren gesellschaftlichen Bedürfnisse des Südens mit den Wettbewerbsnormen des Nordens konfrontiert und dadurch die Produzenten (und somit die Bedürfnisse) des Südens zu verdrängen trachtet. Unter solchen Bedingungen genügt die Verteilung der Einkünfte nicht, wenn diese in den Sektoren ausgegeben werden, deren Produktivität – die geringer ist oder langsamer wächst – auf den allgemeinen Bedingungen der Rentabilität lastet. Dann hören die Löhne zum Teil auf, ein geeigneter Absatzmarkt für die Struktur des Angebots zu sein und dies ist ein zusätzlicher Grund, sie zu deckeln. Die wachsende Ungleichheit der Verteilung zugunsten der wohlhabenden Gesellschaftsschichten (auch auf Weltebene) stellt bis zu einem gewissen Punkt eine Problemlösung für die Profitrealisierung dar.

Wir finden hier den fundamentalen Gegensatz zwischen der Transformation der gesellschaftlichen Bedürfnisse und der kapitalistischen Art und Weise ihrer Aner-

kennung und Befriedigung. Das heißt auch, dass das besondere Profil der gegenwärtigen Phase, vielleicht zum ersten Mal in seiner Geschichte, die Elemente einer Systemkrise des Kapitalismus mobilisiert. Man kann sogar die Hypothese aufstellen, dass der Kapitalismus seinen progressiven Charakter in dem Sinn eingebüßt hat, dass seine Reproduktion nunmehr mit einem allgemeinen gesellschaftlichen Rückschritt verbunden ist. Die Möglichkeiten eines technischen, sozialen oder geografischen Umbaus, die den institutionellen Rahmen für eine neue Expansionsphase liefern könnten, scheinen beschränkt zu sein und die vorliegende lange Welle wird wohl mit schwachem Wachstum dahindümpeln. Der Nachkriegsboom stellte, um eine berühmte Formulierung zu paraphrasieren, wahrscheinlich »das höchste Stadium des Kapitalismus« dar, das Beste, was er anzubieten hatte. Dass er diese Bedingungen ostentativ zurücknimmt, bedeutet, dass er recht eigentlich sein Recht auf gesellschaftlichen Rückschritt einfordert.

Ein grüner Kapitalismus?

Das wirtschaftliche Panorama, das wir gezeichnet haben, stellt sicherlich die Frage der Umwelt zu sehr in den Hintergrund. Wir möchten uns hier auf einige Vorschläge beschränken: Der erste liegt darin, festzustellen, dass die auf der Umwelt lastenden Bedrohungen aufs Engste mit dem kapitalistischen Wachstumsmodell und mehr noch der Art und Weise der Befriedigung gesellschaftlicher Bedürfnisse verbunden sind. Zu diesem Punkt verweisen wir auf die bemerkenswerten Arbeiten von Daniel Tanuro (2007, 2008). Der zweite besteht darin, zu sagen, dass es keine warenförmige Lösung für die ökologischen Herausforderungen gibt: Diese These haben wir in einem früheren Buch ausgeführt (Husson 2000b) und werden dies neuerlich in einer kommenden Veröffentlichung tun. (Husson 2009) Im Hinblick auf die in diesem Buch behandelte Problematik stellt sich die Frage, ob ein »grüner Kapitalismus« eine neue Quelle der Akkumulation sein könnte. In diesem Szenario würde die Erschöpfung der nicht erneuerbaren Energieressourcen den Rückgriff auf andere Energiequellen, und allgemeiner, auf Investitionen, die den Energieverbrauch in der Industrie und im Transportwesen reduzieren oder die thermische Isolierung von Gebäuden und den Einsatz von erneuerbaren Energien rentabel machen. Der Stern-Bericht (2006) kann als Demonstration des wirtschaftlichen Interesses zugunsten einer solchen Umsteuerung gelesen werden. Die Schwellenländer würden einen Teil ihrer Handelsüberschüsse darauf verwenden, solche Investitionen zu finanzieren und würden den Industrieländern gleichzeitig die Absatzmärkte liefern, so dass das ökologische Engagement die Weltwirtschaft in ein neues Gleichgewicht führte.

Sicherlich wird die dem Kapitalismus eigene ökonomische Rechnung bestimmte Sektoren dazu führen, sich auf diesem Weg zu engagieren. Doch das

entspricht weder der Größe der Bedürfnisse noch anderen Bestimmungsgrößen der kapitalistischen Logik. Tatsächlich führen die wirklichen Antworten über eine Verringerung der internationalen Austauschbeziehungen durch eine kontrollierte Rezentrierung auf die Befriedigung gesellschaftlicher Bedürfnisse und der Umverteilung eines wachsenden Teils der Produktivitätsgewinne in Form von freier Zeit. Aber diese drei Orientierungen befinden sich im grundlegenden Gegensatz zur natürlichen Entwicklungslogik des Kapitalismus. Alle drei bedeuten eine Reduzierung der Profitrate und eine Umverteilung der Einkommen. Die wahrscheinlichste Entwicklung wird eine begrenzte Umsteuerung in bestimmten Sektoren sein, wo man Profitmöglichkeiten erkennt, während in den anderen Sphären der Wirtschaft die allgemeine Orientierung auf die Produktion um jeden Preis und die Intensivierung der Arbeit ungebremsst weitergeht. Diese Prognose beruht auf folgendem grundlegenden Argument: Der Kapitalismus privilegiert die Akkumulation in Sektoren, in denen die Produktivitätsgewinne am höchsten sind. Doch die dringendsten gesellschaftlichen Bedürfnisse entsprechen diesem Kriterium nicht, und diejenigen des »grünen Kapitalismus« haben keinen ausreichenden Umfang, um an ihre Stelle zu treten. Die Kapitalisten werden ihre Profite mit Klauen und Zähnen verteidigen und z.B. fordern, das jede Ökosteuer durch eine Senkung der Sozialabgaben kompensiert wird, so dass ihre an sich schon unzureichende abschreckende Wirkung (auf Umweltverschmutzer) weitgehend neutralisiert wird.

Eine neue Wachstumsphase

Wir müssen uns von einer technologischen Sicht der Dynamik des Kapitalismus frei machen, die im (kurzen) Zeitraum der *new economy* besonders entwickelt war. Der wirklich phantastische Aufschwung der neuen Informations- und Kommunikations-Technologien konnte zum Glauben führen, aus ihnen würde automatisch ein Vektor einer neuen Expansionsphase des Kapitalismus. Doch die marxistische Theorie der langen Wellen, auf die wir in Kapitel 15 zurückkommen, ermöglicht uns zu verstehen, das es einen solchen Automatismus nicht gibt und es kein historisches Gesetz gibt, nach dem sich Expansions- und Rezessionsphasen alle zwanzig oder fünfundzwanzig Jahre automatisch abwechseln. Wenn eine organische Beziehung in der Abfolge der langen Welle und der wissenschaftlichen und technologischen Revolutionen besteht, dann kann diese Beziehung nicht auf Art eines Schumpeter ausfallen, in der die Innovation an sich schon der Schlüssel zu Einleitung einer neuen Wachstumsphase ist.

Der Kapitalismus hat sich heute von seinen »Beschränkungen« befreit: die Kapitalzirkulation ist fast frei, die sozialen Errungenschaften wurden fast überall auf der Welt zurückgeschraubt. So gesehen kann das Übergewicht der Finanz-

beziehungen (*l'emprise de la finance*) auch nicht als etwas Parasitäres verstanden werden, das den Kapitalismus daran hindern würde, gut zu funktionieren. Sie ist im Gegenteil das Instrument, das den Aufbau eines Weltmarkts ermöglicht, in dem die Lohnabhängigen direkt in Konkurrenz zueinander gesetzt und Profitforderungen unterworfen werden, die im Gegensatz zu Befriedigung nicht rentabler gesellschaftlicher Bedürfnisse stehen. Dank seiner Ausrichtung an den Finanzmärkten (*financiarisation*) hat der Kapitalismus heute wieder zur ursprünglichen Funktionsweise zurück gefunden und konnte sich aller Momente entledigen, die ihn einschränkten oder regulierten. Diese Bewegung, und die einhergehende regressive Umverteilung des Reichtums, kann der Kapitalismus nicht aus eigener Kraft umkehren. Deshalb sind Lösungen, die »die Spreu vom Weizen trennen« wollen – z.B. das »gute Industriekapital« vom »schlechten Finanzkapital« – oder einen Kapitalismus anstreben, der gleichzeitig hyper-wettbewerbsfähig als auch egalitär ist, nur eine reformistische Utopie, die mit dem realen Verlauf der kapitalistischen Entwicklung nichts zu tun hat.

Auf dem Weg zur finalen Krise?

Das Paradox der Globalisierung ließe sich also folgendermaßen beschreiben: Je mehr es dem Kapitalismus gelingt, die Weltwirtschaft nach seinen Erfordernissen zu formen, desto stärker wachsen die inter-imperialistischen Widersprüche. Der Weltkapitalismus befindet sich in einer Phase dauerhafter Instabilität. Und die Hauptfrage besteht darin, ob der Ausweg daraus dem Verlauf inter-kapitalistischer Widersprüche oder den Linien des Klassenkampfes folgt.

II. Profitzwänge

6. Unter dem Joch der Konkurrenzfähigkeit

Das Argument der Konkurrenzfähigkeit ist genauso alt wie der Kapitalismus. Bereits im Jahre 1770 erklärte der anonyme Autor eines in London veröffentlichten *Essay on Trade and Commerce* (Essay über Handel und Geschäft), man müsse mehr arbeiten: »Die Kur wird nicht vollständig sein, bis unsere industriellen Armen sich bescheiden, 6 Tage für dieselbe Summe zu arbeiten, die sie nun in 4 Tagen verdienen.« Etwas später, im Jahr 1850, jammerte der Autor der *Sophismen über den Freihandel*, dass »die Schwierigkeit, Arbeiter zu rasonablen Preisen (...) an die Arbeit zu setzen, in der Tat unerträglich wurde.« Ein Herausgeber der *Times* warnte am 3. September 1873 – und es hätte auch gestern sein können – vor fehlender Verantwortung: »Wenn China ein großes Industrieland wird, dann sehe ich nicht, wie die in der Industrie arbeitende Bevölkerung Europas den Kampf aushalten wird können, ohne auf das Niveau ihrer Konkurrenten hinabzusteigen.« Für diese Zitate brauchten wir keine langen Recherchen, denn sie finden sich im 8. Kapitel des ersten Bandes von Karl Marx' *Das Kapital* mit der Überschrift »Der Arbeitstag«.⁴ Sie zeigen, wie alt das Argument ist. Und man kann es unendlich wiederholen: Jedes Zugeständnis an die »wirtschaftliche Notwendigkeit« verlangt nach dem nächsten, das es den Kapitalbesitzern ermöglicht, einen immer größeren Teil des produzierten Reichtums einzustreichen. Wenn die vergangenen Generationen dieser Argumentation gefolgt wären, hätten wir heute noch die Arbeitsbedingungen des 19. Jahrhunderts.

Heutzutage besteht der Diskurs über die Wettbewerbsfähigkeit in der Aussage, eine Senkung der Arbeitskosten (der Löhne und »Sozialabgaben«) hätte günstige Auswirkungen auf Wirtschaft und Beschäftigung; sie würde Preissenkungen und dadurch eine Eroberung von Marktanteilen im Ausland, oder zumindest den Erhalt von Marktanteilen im Inland ermöglichen; oder sie führte zu höheren Gewinnspannen und dadurch zu Investitionen, die durch Qualitätssteigerungen wiederum die Wettbewerbsfähigkeit stärkten; sie vermieden Produktionsverlagerungen in Niedriglohnländer; sie seien für das Kapital interessant, das sich ansonsten anderweitig umsehen würde. Jede Erhöhung der Arbeitskosten sei daher Gift für die Beschäftigung. Diese Behauptungen kann man von zwei Seiten her kritisieren: Einerseits funktionieren die Dinge in der Praxis ganz anders (als

4 MEW 23, 287, 292. Husson zitiert hier aus der von Marx selbst autorisierten veränderten französischen Ausgabe; die deutsche Ausgabe erschien 1867 und enthält natürlich das dritte Zitat nicht (Anm. d. Übers.).

im »Modell«), und andererseits hat die Senkung der Arbeitskosten *negative* Auswirkungen auf die Beschäftigung, die mögliche positive Auswirkungen in den Schatten stellen können.

Der Diskurs über die Konkurrenzfähigkeit funktioniert nicht

In Kapitel 1 haben wir gezeigt, dass die Lohnquote fast überall in Europa gefallen ist. Das bedeutet, dass die Reallöhne langsamer gestiegen sind als die Arbeitsproduktivität. Die Lohnstückkosten sind also gefallen und die Wettbewerbsfähigkeit hat zugenommen. Doch diese Entwicklung hat nur beschränkt dazu beigetragen, die reale Wettbewerbsfähigkeit zu steigern, denn die Preise sind nicht im gleichen Ausmaß zurückgegangen; man könnte auch sagen, dass die Gewinnspannen der Unternehmen zugenommen haben. Anders gesagt, die Senkung der Arbeitskosten hat nicht zu fallenden Preisen, sondern zu einer Erhöhung der Profite geführt. Wir haben gezeigt, dass die Zunahme der Profite nicht zu einer Erhöhung der Investitionsquote geführt hat und dass die Deckelung der Lohnkosten im Gegenteil die Profite der Finanz und nicht die Investitionen gemästet hat.

Die Konkurrenz zwischen den Niedriglohnländern ist in einigen Sektoren wie Textilien oder Haushaltsgeräte offensichtlich sehr stark, wirkt sich aber erst in zweiter Linie auf die Gesamtproduktion aus. Die abgewanderten Arbeitsplätze werden im Übrigen teilweise durch die Exportüberschüsse, besonders bei Ausrüstungsgütern, in die Niedriglohnländer kompensiert, auch wenn der Beschäftigungsanteil nicht derselbe ist.

Was nun die Anziehung von Kapital betrifft, so darf man die Globalisierung nicht vergessen und muss eine Gesamtbilanz aufmachen. Unter diesem Gesichtspunkt lässt sich feststellen, dass es eine starke Dynamik in Richtung transnationaler Integration des Kapitals gibt: Die deutschen oder französischen Investitionen im Ausland oder die Investitionen von Ausländern in Deutschland oder Frankreich steigen deutlich schneller an als die einheimischen Investitionen. Die Behauptung, die beiden Standorte würden an Attraktivität verlieren, gehört ins Reich der Fabel. Was nun die deutschen oder französischen Investitionen im Ausland angeht, so wandern sie nur marginal in Niedriglohnländer.

Die perversen Auswirkungen der Wettbewerbsfähigkeit um jeden Preis

Ein Absenken der Löhne führt auch zu Nachteilen. Der Kapitalismus braucht natürlich möglichst hohe Profite, er braucht aber auch Nachfrage. Doch der Versuch, die Wettbewerbsfähigkeit auf Kosten der Löhne zu erhöhen, vermindert die Nachfrage. Und diese Wirkung verstärkt sich, wenn alle Länder einer integrierten Wirtschaftszone, etwa der EU, auf koordinierte Weise dieselbe Politik vollführen.

Das beste Beispiel – eigentlich ein Gegenbeispiel – für diese Feststellung stellt der Aufschwung der Jahre 1997-2000 dar, als in der Europäischen Union 10 Millionen Arbeitsplätze geschaffen wurden. Dieser Arbeitsplatzaufbau (der mit einer langen Periode stagnierender Beschäftigung und steigender Arbeitslosigkeit brach) war nicht das Ergebnis verbesserter Wettbewerbsfähigkeit, sondern im Gegenteil einer gewissen Aufweichung der neoliberalen Rezepte.

Natürlich hat es Wettbewerbsgewinne gegeben, doch diese resultierten ausschließlich aus der Verteuerung des Dollar im Vergleich zu den europäischen Währungen. Bis dahin lief alles darauf hinaus, dass die Lohndeckelung die Politik der Überbewertung der Währungen, die für die Wettbewerbsfähigkeit nicht sonderlich günstig war, aber für große Disziplin bei den Löhnen sorgte, kompensieren sollte. In der Wirklichkeit wurde der Aufschwung endlich durch einen parallelen Anstieg der Löhne und des BIP gestützt. Der Aufbau von Arbeitsplätzen unterstützte diese Dynamik und glich nebenbei einen Gutteil der Defizite der Sozialversicherung und des Staatshaushaltes aus. Diese günstige Verkettung wurde in Frankreich noch durch die Verkürzung der Arbeitszeit unterstützt, wo man sehen konnte, wie binnen vier oder fünf Jahren die Rekordzahl von zwei Millionen Arbeitsplätzen neu geschaffen wurde. Die neoliberale Politik auf europäischer Ebene hat dann zu einem Abschwung der Konjunktur und neuen Einschränkungen bei den Löhnen geführt. Die unendliche Suche nach Wettbewerbsvorteilen zeitigt somit periodische Rezessionen, denn die gedeckelten Löhne der einen sind die leeren Auftragsbücher der andern. Alle sind dann voll wettbewerbsfähig, doch leider ... in der Rezession.

Schließlich handelt es sich bei der frenetischen Suche nach mehr Wettbewerbsfähigkeit durch schlechte Löhne um eine Illusion: in diesem Bereich kann man wirklich nicht mit den Niedriglohnländern in Konkurrenz treten. Eine solche Orientierung steht im Widerspruch zu einer Wettbewerbsfähigkeit, die auf anderen Faktoren als den Preisen gegründet wäre, also die Arbeitsqualifikation, die Qualität oder die Integration von neuen Technologien. Man muss sich entscheiden, ob man eine Wirtschaft der Qualifikation oder eine der Wettbewerbsfähigkeit will.

Eine zu hohe Besteuerung soll Kapital und Köpfe in die Flucht treiben. Wenn man damit die heutige Realität wiedergeben möchte, dann handelt es sich um eine optische Täuschung. Es ist Unsinn, zu behaupten, Frankreich habe jenen abschreckenden Charakter, wie es die Anhänger einer möglichst geringen Besteuerung immer tun. (Debonneuil, Fontagné 2003) Allerdings handelt es sich nicht einfach um einen Bluff, denn es geht hier um die Verteidigung der Abschöpfung eines Teils des neugeschaffenen Werts. Jede deutliche Infragestellung dieser Vorteile würde natürlich zu Gegenmaßnahmen führen, etwa zu Abwanderungen, Kapital-

oder Steuerflucht. In dieser Mobilität des Kapitals, die durch die Deregulierungen ganz bewusst geschaffen wurde, liegt die große Überlegenheit der Kapitalseite. Jedoch gibt es objektive Grenzen für diese Erpressungsmaßnahmen, denn ein Land zu verlassen bedeutet auch, einen Markt zu verlieren; man kann (mehr oder weniger einfach) Kapital ins Ausland bringen, aber Produktivkräfte, also die Menschen, ihr Wissen und ihre Fähigkeiten, die Maschinen und die Netzwerke usw. zu verlagern, ist nicht so einfach.

Standortverlagerungen

Unter einer Standortverlagerung versteht man gewöhnlich den Abbau eines Teils oder der ganzen Produktion eines Unternehmens und den Neuaufbau in einem anderen Land. Diese Verlagerungen stellen nur einen kleinen Teil der Umstrukturierungen dar, die auch Phänomene wie Unternehmensaufkäufe und -zusammenschlüsse, outsourcing oder internationale Investitionen umfassen. Die Dublin Foundation hat eine Abteilung eingerichtet, in dem die Umstrukturierungen untersucht werden (European Restructuring Monitor). Ihre Analysen zeigen, dass im Zeitraum 2002-2007 die Standortverlagerungen nur 5,5% des Arbeitsplatzabbaus ausgemacht haben, der infolge von Umstrukturierungen eingetreten ist.

Wir verfügen nur über wenige Studien zu den Auswirkungen der Standortverlagerungen auf die Beschäftigung, wie eine Studie der OECD zusammenfassend feststellt. (OECD 2007) Im Allgemeinen bestätigen diese Studien die begrenzten Auswirkungen der Verlagerungen im strikten Sinn, also definiert als ein Abbau einer bestehenden Aktivität und die Verlagerung in ein anderes Land. Der Bericht von Fontagné und Lorenzi (2005) hat erstmals einen Rahmen für die Gesamtsituation vorgelegt. Auch sie kommen zum Ergebnis, die Auswirkungen der Konkurrenz des Südens seien begrenzt: »Wir können für den Zeitraum 1970-2002 diese Auswirkungen auf maximal 10% beziffern. Trotzdem möchten wir anmerken, dass es seit Ende der 1980er Jahre eine Beschleunigung gibt, die für die Zukunft eine größere Relevanz anzeigt.«

Andere Studien sind von privater Seite unternommen worden. Die erste, die von der Kanzlei Altedia für den französischen Arbeitsminister François Fillon erstellt worden ist, stützt sich auf Befragungen bei Unternehmen, die verlagert haben. Sie betont den massiven Charakter der Verlagerungen nach Osteuropa und in die Schwellenländer und zeigt, dass die Standortverlagerungen mehrere Motive kennen, bei denen die Zusammenarbeit das »auslösende Element« darstellt. Die wichtigsten Faktoren sind: die Nähe der expandierenden Märkte, die Unterschiede in den Arbeitskosten (die »heute den Abstand in der Produktivität deutlich übersteigen, besonders in den Schwellenländern wie China und Mittel- und Osteuropa«), Kosten und Verfügbarkeit von Rohstoffen, das Vorhandensein

eines interessanten produktiven Netzes vor Ort und schließlich ein subjektives Moment, das »negative Image von Frankreich«.

Eine andere Studie, die von der Kommission für Finanzen des Senats bei der Kanzlei Katalyse in Auftrag gegeben wurde, kommt zu etwas höheren Zahlen. Sie nimmt an, dass zwischen 2006 und 2010 202 000 Arbeitsplätze verlagert werden, also 22% der in den vergangenen fünf Jahren netto neu geschaffenen Arbeitsplätze. In 80% der Fälle würde es sich aber nicht um eine wirkliche Verlagerung handeln, sondern eher um den Aufbau von neuen Geschäftsfeldern in anderen (vor allem europäischen) Ländern, die die vorhandenen Aktivitäten ergänzen.

Ein dritter Bericht, der auf Veranlassung des Arbeitsministeriums von der Inspection générale des affaires sociales (Allgemeinen Inspektion der sozialen Angelegenheiten, IGAS) verfertigt wurde, ist bislang unveröffentlicht geblieben. Er beschäftigt sich hauptsächlich mit den Praktiken der Unternehmen, Beschäftigte gegeneinander in Konkurrenz zu bringen und insistiert vor allem auf die »Verlagerungen vor Ort«, die darin bestehen, Arbeitende aus Ländern mit besonders geringem Lohnniveau nach Frankreich kommen zu lassen, um die eingesessenen Arbeitskräfte zu ersetzen. Der Bericht meint, dass diese Methode bereits im Baugewerbe und bei öffentlichen Arbeiten, aber auch bei der France Telecom eingesetzt wird, und kommt zum Schluss, dass die »grundlegenden Fragen die nach der Kontrolle und den hohen Risiken illegaler Beschäftigung, die des Dumpings bei Sozialabgaben und Steuern, sowie den Verzerrungen in der Konkurrenz« seien.

Die detaillierteste Studie ist jedoch die des INSEE (Aubert, Sillard 2005). Sie bestätigt den geringen Umfang des Prozesses: Im Zeitraum 1995-2001 sollen jedes Jahr 13 500 Arbeitsplätze in der Industrie ins Ausland verlegt worden sein, also 0,35% der industriellen Beschäftigung, oder 12% des gesamten Abbaus an Beschäftigten. Dabei stellen die Niedriglohnländer weniger als die Hälfte (47%) der Verlagerungsziele dar. Die andere, etwas größere Hälfte wanderte in die entwickelten Länder ab, besonders in die Anrainerstaaten und die USA. Die Verlagerungen in die Industrieländer gehören zu einem größeren Prozess der Umstrukturierung der großen internationalen Konzerne. Sie greifen eher zur Gründung von Tochterunternehmen, wohingegen die Unternehmen, die in Niedriglohnländer gehen, zumeist Zulieferbetriebe engagieren.

Standortverlagerungen gibt es in unterschiedlichen Ausmaßen in fast allen Bereichen der Industrie. Sie gehen zumeist in Niedriglohnländer, wenn es um Textil und Bekleidung, Elektronik und Haushaltsgeräte geht. Verlagerungen in Industrieländer werden hauptsächlich von sehr konzentrierten Sektoren vorgenommen, etwa der Automobilindustrie, der Luft- und Raumfahrt, der Pharmazie oder Elektronik. Schließlich waren die Verlagerungen in Sektoren mit geringer Wertschöpfung zahlreicher und weniger qualifizierte Arbeitskräfte zumeist häu-

figer davon betroffen als qualifizierte, auch wenn keine Qualifikationskategorie gänzlich unberührt blieb.

Die Versuchung der *tabula rasa*

Bei den Studien zu den Standortverlagerungen besteht das grundsätzliche Problem, die eigentlichen Standortverlagerungen von der Globalisierung im weiteren Sinn zu unterscheiden. Im gegenwärtigen Kontext kann man die Lage von den historischen Erfahrungen mit der Internationalisierung des Kapitals in drei wesentlichen Punkten unterscheiden, die wir gerne in Erinnerung rufen möchten. In erster Linie hat das Kapital im Hinblick auf die Regeln und in technologischer Hinsicht heute die Möglichkeit erlangt, sich auf Weltebene zu strukturieren und überall tätig zu sein. Sodann hat der Untergang des »sozialistischen Lagers« zu einem massiven Wachstum der weltweit verfügbaren Masse an Arbeitenden geführt und schließlich verbindet diese Arbeitskraft mehr und mehr die Vorteile eines sehr niedrigen Lohnniveaus mit einem Grad an Qualifikation, der mit den modernen Produktionsmethoden kompatibel ist.

Das Gesetz der komparativen Kostenvorteile soll nicht mehr gelten und die Schwellenländer könnten sich potenziell große Teile der weltweiten Produktion einverleiben – man sieht, dass diese Fragen diejenigen nach den Standortverlagerungen im strikten Sinn weit überschreiten. So sieht die »pessimistische« Vision aus, die vor allem vom früheren Berater von Clinton, Alan Blinder vertreten wird, der die Verlagerungen als »kommende industrielle Revolution« zu theoretisieren suchte. (Blinder 2006) In der *Washington Post* erklärte er, »der Freihandel ist super, aber die Verlagerungen machen mir Angst«. (Blinder 2007)

Man kann sich mehrere Szenarios vorstellen. Das erste wäre das einer Anpassung nach unten, dessen systematische Darlegung vom Präsidenten des IFO-Instituts in München, Hans-Werner Sinn, geleistet wurde. (2004) Dieses gibt zweifellos den Schlüssel dafür ab, die Schwierigkeiten der heutigen Globalisierung zu verstehen:

»Die Preisunterschiede sind eine mögliche Quelle von Gewinnen im Handel, doch wenn die Gewinne einmal realisiert sind, müssen sich die Preise angleichen. Die Angleichung der Preise muss also als Bezugspunkt der Handelsgewinne angesehen werden, oder aber der Wohlstandsgewinne, die aus einer Verbesserung der internationalen Arbeitsteilung resultieren.«

Aber diese Angleichung kann kurzfristig nicht erreicht werden, weil eben das Lohnniveau beträchtliche Unterschiede aufweist. Der Vorschlag von Sinn läuft somit darauf hinaus, auf symmetrische Weise diese Angleichung zu beschleunigen:

»Wir müssen akzeptieren, dass die chinesischen Löhne sich unseren nach oben angleichen und unsere Löhne in Richtung der chinesischen zurückgehen. (...) Wenn wir die Angleichung der Faktorenpreise zu verhindern suchen, oder anders gesagt, wenn wir unsere Löhne verteidigen, wird ein zu großer Teil der Produktion in Niedriglohnländer abwandern.«

Dann werden die Lohnabhängigen die Verlierer sein, darunter laut Sinn auch ein Teil der qualifiziertesten. Die »Eigentümer der Fabriken und des Kapitals« werden die Gewinner sein. Man könnte dann auch an eine Umverteilung der Einkommen denken, aber – und darin liegt »das zweite Dilemma der Globalisierung« – »der Staat kann nicht handeln«. Angesichts dieser Sackgasse schlägt Sinn eine verblüffende Lösung vor, denn die Arbeitenden sollen zum Sparen gezwungen werden, damit sie selbst »den Produktionsfaktor erwerben, der in der Globalisierung gewinnt«, nämlich das Kapital. Er wirft ihnen vor, dass sie das nicht schon seit langem getan haben: »Hätten die deutschen Arbeiter schon vor 35 Jahren begonnen, den wahren Reichtum zu akkumulieren, dann gehörten sie heute zu den Gewinnern des historischen Prozesses, den wir Globalisierung nennen. Noch ist es nicht zu spät, die verlorene Zeit wieder aufzuholen.« Alle Neoliberalen folgen in einer mehr oder weniger zugespitzten Form der Logik von Sinn, die darauf hinausläuft, dass sich die Lohnabhängigen auf Lohnkürzungen einzustellen hätten. Doch diese Logik führt in eine Sackgasse, denn es wären so umfangreiche Lohnsenkungen nötig, dass dies auf eine Liquidierung der europäischen Wirtschaft hinausliefe. Es handelt sich auch um ein Eingeständnis der zerstörerischen Auswirkungen der Globalisierung, die im übrigen als ein Segen für alle hingestellt wird. Trotzdem hat Sinn in einem Punkt recht: Die Austarierung der Weltwirtschaft verläuft über eine Absenkung der Unterschiede in den Lohnkosten. Doch das Problem liegt darin, in welchem Kontext sich dieser Prozess gestaltet.

Ein anderer – ebenfalls liberaler, aber mit mehr Staatseingriffen verbundener – Weg bestünde darin, die Anstellung von unqualifizierten Menschen durch indirekte Hilfen zu unterstützen oder die Beschäftigung in Dienstleistungen, die man nicht verlagern kann, also haushaltsnahen Tätigkeiten, zu begünstigen. Dies könnte mittels Subventionen in Sektoren oder Unternehmen, die sich in Schwierigkeiten befinden, geschehen, oder auch in Regionen oder Sparten, die besonders von der Arbeitslosigkeit betroffen sind. Doch diese Orientierungen führen zu einer zunehmenden gesellschaftlichen Spaltung, denn es handelt sich eigentlich darum, die Entwicklung der Löhne bei Qualifizierten und Nichtqualifizierten voneinander abzukoppeln und dadurch die Ungleichheiten auszubauen, indem

man Beschäftigungsmöglichkeiten in Dienstleistungen schafft, die nur gering bezahlt sind.

Der heute vorherrschende Diskurs sagt, Frankreich und Europa müssten sich besser spezialisieren, indem sie die leistungsfähigsten Hochtechnologiesektoren oder die mit der größten Wertschöpfung unterstützen. Dieser Weg ermöglichte es, Wettbewerbsvorteile zu erringen, die auf anderen Faktoren als den Lohnkosten beruhen, um damit die unvermeidlichen Arbeitsplatzverluste in den Niedriglohnsektoren zu kompensieren. Wir erkennen hier die Strategie von Lissabon, die darauf abzielt, aus der europäischen Wirtschaft die »wettbewerbsfähige und dynamischste wissensbasierte Wirtschaft der Welt« zu machen. Neue Ressourcen sollen für die Forschung und Entwicklung, für die Ausbildung und Erziehung bereitgestellt werden, während strukturelle Reformen die Mobilität, die Innovation und die Risikobereitschaft förderten. Diese Strategie beinhaltet jedoch eine Reihe von Problemen. Das erste liegt in der Frage, ob die Schaffung von Arbeitsplätzen in den dynamischen Sektoren die Verluste durch Aufgabe der traditionellen Sektoren ausgleichen kann. Das zweite betrifft die widersprüchlichen Ziele der real existierenden »Reformen«. Von Seiten der Firmenleitungen steht die tatsächlich auf die freie Kapitalzirkulation gelegte Priorität bei der Suche nach maximaler finanzieller Rentabilität im Gegensatz zu zusätzlichen Anstrengungen hinsichtlich Forschung und Ausbildung. Von Seiten der Arbeitsmärkte begünstigt die Flexibilisierung die Entwicklung von Beschäftigung in prekären und wenig qualifizierten Dienstleistungen, sie steht im Widerspruch zum Ziel einer Wettbewerbsfähigkeit, die auf einer hohen Qualifikation der Arbeitskräfte beruhen soll.

Die protektionistische Versuchung

Vor dem Hintergrund dieser Fragestellungen entwickelte sich eine Strömung, die für einen »europäischen Neo-Colbertismus«⁵ eintrat, um den im Grignon-Bericht (2004) verwendeten Ausdruck zu gebrauchen, oder sogar für einen »Wirtschaftspatriotismus«, wie sich der früherer Premierminister Dominique de Villepin ausdrückte. Dieser Ansatz verband sich mit einer Art »Neo-Industrialismus«, der das Konzept der Industriepolitik wiederbeleben möchte. Im Gefolge des Beffa-Berichtes (2005) wurde in Frankreich die Agence nationale de la recherche (Nationale Forschungsagentur, ANR) geschaffen und mit der Finanzierung von wissenschaftlichen und technischen Forschungen betraut. Gleichzeitig wurden die »Wettbewerbspole« ins Leben gerufen, die Zentren der öffentlichen oder

5 Jean-Baptist Colbert (1619-1683), rechte Hand von Ludwig XIV, verantwortlich für die Wirtschaftspolitik des Merkantilismus, die Frankreich zur führenden Macht in Europa werden ließ.

privaten Forschung mit großen und kleinen Unternehmen zusammenfassen, um gemeinsam in die Produktion von Gütern der Hochtechnologie zu investieren. Alle diese Institutionen sollen von öffentlichen Hilfen profitieren. Auch auf europäischer Ebene finden wir eine ähnliche Relativierung der Wohltaten der Konkurrenz und den Beginn eines Umdenkens von Seiten des Verbandes Direction de la Concurrence bei ihrer früheren systematischen Gegnerschaft gegen Allianzen und Fusionen zwischen europäischen Großunternehmen.

Diese Orientierung wird auch von einigen Strömungen der Linken geteilt, die zu einem »altruistischen« europäischen Protektionismus raten. (Cassen 2005) Dahinter steht die Idee, Zölle auf Einfuhren aus Ländern zu erheben, die soziale oder ökologische Mindestnormen nicht erfüllen. Die so erzielten Geldmittel sollen dann in Fonds fließen, die eine Anpassungspolitik in den betroffenen Ländern finanzieren würden. Die Urheber solcher Projekte vergessen, dass die Wettbewerbsfähigkeit von Ländern des Südens nicht notwendigerweise auf sozialer oder ökologischer Zurückgebliebenheit beruht, sondern ganz einfach auf ihrem inneren Entwicklungsniveau. Selbst wenn man zugestünde, dass man die beiden Faktoren auseinanderhalten könnte, bestünde dennoch ein weiterer Einwand, nämlich den der unterschiedlichen Produktionskosten. Hier muss man sich entscheiden: Entweder ist die Höhe der Zölle wenig abschreckend und ihre Wirkung bleibt marginal, oder aber die Zölle gleichen einen bedeutenden Teil der Preisunterschiede aus, und in diesem Fall erschweren sie Einfuhren aus den Ländern des Südens. In beiden Fällen würden die Fonds zur Verbesserung der sozialen und ökologischen Standards nur über wenig Geld verfügen und als Vorwand erscheinen für den ganz klassischen Protektionismus.

Diese Art von Vorschlägen hat weiterhin den Nachteil, zu vergessen, dass die Richtungen der Handels- und Investitionsströme weithin von den multinationalen Konzernen bestimmt werden. Die Idee eines tugendhaften Nordens, der durch einen unlauteren Süden bedroht sei, lässt diesen Aspekt völlig verschwinden. Eine Kontrolle, auch mittels Zölle, muss zuerst bei den großen Konzernen ansetzen, die zumeist im Norden beheimatet sind. Das wird auch in einem Dokument von attac gesagt (2000), das nichts von seiner Aktualität verloren hat:

»Die Debatte über Sozialklauseln geht sehr häufig auf eine überholte Vorstellung von Welthandel zurück, die darauf hinausläuft, die transnationalen Konzerne (TNK) als Akteure der Globalisierung zu vergessen. (...) Die vorherrschende Vorstellung macht glauben, die Handelsbeziehungen würden von Land zu Land abgewickelt und die Firmen der Länder des Südens würden wegen ihrer Missachtung sozialer Normen konkurrenzfähige Produkte exportieren. Doch die Dinge liegen ganz anders: Die Exporte der Länder des Südens in den Norden werden zu über zwei Dritteln von TNK oder

ihren Tochtergesellschaften vorgenommen. Doch diese lassen sich vorzugsweise in Ländern nieder, die ihnen außer fiskalischen und finanziellen Vorteilen, niedrige Löhne, schwache Gewerkschaften und fehlende oder eingeschränkte soziale Rechte, sowie eine laxe Umweltschutzgesetzgebung bieten können. (...) Die TNK haben fast überall auf der Welt, und sogar im Norden, die Einrichtung von Freizonen verlangt, in denen das Arbeits- oder Steuerrecht des aufnehmenden Landes keine Anwendung findet. (...) Man würde (zurecht) gegen Birma Sanktionen durchführen, weil es Zwangsarbeit erlaubt hat, aber nicht gegen Total, das diese Arbeiter zum Bau einer Pipeline einsetzt. Diese Diskussion ermöglicht es, ein zweites Prinzip aufzustellen: Jede Sanktion muss die Unternehmen genauso treffen, die ihren Vorteil aus der Nicht-Respektierung von sozialen Normen ziehen, wie das Land, das sie beherbergt. Hierin liegt die Bedingung für ihre Wirksamkeit. Dies ist auch die Bedingung für die Aufstellung von Konvergenzkriterien mit den sozialen Bewegungen des Südens, die sich der Entscheidungen von internationalen Institutionen bedienen könnten, um ihren Kampf um soziale Rechte besser voranzubringen.«

Man darf auch nicht vergessen, dass der Vorrang für Exporte den Ländern des Südens durch den Norden mittels Strukturanpassungsplänen und Verhandlungen in der WTO aufgezwungen worden ist. Mit welchem Recht kann man ihnen vorwerfen, sie wären zu erfolgreich gewesen und von ihnen fordern, ihre Entwicklung abzubremsen? So schrieb attac weiter:

»Solange diesen Ländern keine globale Alternative für ihre Exporte angeboten wird, wird jede Maßnahme zu recht oder zu unrecht als Protektionismus von Seiten der Länder des Nordens und als doppelzünftig interpretiert werden, die einerseits darin besteht zu sagen, ›ihr sollt bei uns einkaufen‹ und andererseits, ›ihr sollt uns nicht zuviel verkaufen‹.«

Hier handelt es sich um einen Bumerangeffekt der Globalisierung: Sie hat den Ländern des Südens eine stärkere Integration in den internationalen Handel aufgezwungen und unter sehr harten ausbeuterischen Bedingungen zu einem Anstieg des Fächers produktiver Strukturen dieser Länder geführt. Natürlich handelt es sich um eine barbarische Art des Wachstums, doch sie stärkt das Entwicklungspotenzial der Schwellenländer. In den Ländern des Südens hat sich die Frage nach einer besser an die Bedürfnisse der Bevölkerung angepassten Art der Entwicklung gestellt, und sie wird nicht durch unilaterale Maßnahmen der reichen Länder entschieden werden können.

Welche Strategie in Europa?

Die Europäische Union ist eher ein Relais der Globalisierung als ein Widerpart. Die Ausbildung des einheitlichen Marktes wurde in der Tat zu einem Zeitpunkt

unternommen, als der Weltmarkt bereits den Horizont der großen europäischen Konzerne darstellte. Seither ist er das Feld der Umstrukturierungen geworden, ohne dass die europäische Dimension je privilegiert worden wäre. Da keine Präferenz der Gemeinschaft zugunsten der Gründung europäischer Champions zu Tage trat, haben sich die Allianzen mehrheitlich mit den anderen beiden Polen der Triade (USA und Japan) gebildet. Die fehlende Industrie-, Handels-, oder Wechselkurspolitik und die Priorität des »freien und unverfälschten« Wettbewerbs haben das europäische Kapital daran gehindert, sich zu verdichten, im Gegensatz zu den Kapitalismen der USA oder Japans, die sehr viel stärker an ihre Staaten angelehnt sind.

John Monks, der Generalsekretär des Europäischen Gewerkschaftsbundes (EGB) hat recht, wenn er betont, dass die europäischen »Eliten«

»denken, dass Europa den USA, China oder Indien nur Konkurrenz machen kann, wenn es den Sozialstaat aufgibt, die öffentlichen Dienste abbaut und die Macht der Gewerkschaften, die Veränderungen zu gestalten, bricht«.

Natürlich führen die Umstrukturierungen und Standortverlagerungen zu wachsender Sorge in der Gemeinschaft. Neben den Strukturfonds und der Europäischen Strategie für Wachstum und Beschäftigung hat die Union auch einen »europäischen Fonds für die Anpassung an die Globalisierung« eingerichtet, um Umschulungen der Arbeitenden zu finanzieren, bei denen »die Verbindung zwischen Entlassung und Globalisierung klar erwiesen ist«. Aber der Umfang dieses Fonds bleibt mit 500 Millionen Euro pro Jahr symbolisch. Man kann also schwerlich behaupten, dass »die Schaffung dieses besonderen Fonds als wichtig erscheint, um jedes Risiko dauerhafter persönlicher Verarmung auszuschließen«. (Europa.eu 2007)

Vor ein paar Jahren (2005) hat die europäische Kommission sich nicht entblödet, den Akzent »auf die strikte Anwendung der Regeln des Wettbewerbs, auch im Bereich der staatlichen Beihilfen, sowie der Kontrolle der Unternehmenskonzentrationen« zu legen. Trotzdem möchte sie diese Prinzipien umbauen und schlägt »eine Reform der Politik der Kontrolle von Staatshilfen vor, die die Mitgliedsstaaten ermuntert, die Hilfen denjenigen Sektoren angedeihen zu lassen, die am meisten zum Wachstum und zur Beschäftigung« beitragen. Sie möchte auch »eine neue Regulierung der Unternehmenszusammenschlüsse« einführen mit dem Ziel, die »Umbaumaßnahmen in der Industrie zu erleichtern«. Doch diese Veränderungen ändern nichts an den Beschränkungen der Politik der Gemeinschaft. Der Europäische Gewerkschaftsbund (CES 2005) hat dazu angemerkt, es bestehe »ein gewisser Widerspruch in den Ankündigungen: einerseits möchte man eine

größere Rolle der Europäischen Union, andererseits wird der Akzent auf die Verantwortung der Nationen gelegt«.

Die neuen Mitgliedstaaten: Harmonisierung oder Konkurrenz?

Die Standortverlagerungen in Richtung neue Mitgliedstaaten und vor allem in die Länder Mittel- und Osteuropas nehmen einen relativ geringen Platz bei den Umstrukturierungen des Kapitals in Europa ein. Hingegen entwickelten sich die Direktinvestitionen sprunghaft: 2005 sind 17% der Investitionen der Europäischen Union der 15 in die neuen Mitgliedsstaaten gegangen. (Eurostat 2007) Doch entspricht dieses Phänomen vor allem einem normalen Integrationsprozess. Jedoch stellt der Beitritt der neuen Länder, deren Lohnniveau weit unter dem europäischen Durchschnitt liegt, ein besonderes Problem hinsichtlich der Modalitäten der Integration dar.

Was kann in einer Gemeinschaft geschehen, in der Staaten mit sehr unterschiedlichen Produktivitäts- und Lohnniveaus koexistieren? Das Szenario einer Harmonisierung stützt sich auf den Glauben an ein Aufholen des Produktivitätsniveaus, wo es unterdurchschnittlich ist, wobei die Löhne mit nach oben gezogen werden. Die ursprünglichen Abstände werden kleiner und es kommt zu einer Konvergenz nach oben. Statt sich auf die Branchen zu konzentrieren, in denen das Argument mit den Lohnkosten die größte Bedeutung hat, werden die betreffenden Länder zu »verlängerten Werkbänken« und bei den Spezialisierungen kommt es ebenfalls zur Konvergenz. Doch kommt es nicht automatisch zu diesem Prozess: er kann nur beginnen, wenn bestimmte Vorbedingungen erfüllt sind. Diese Länder müssen Spielraum für größere Preissteigerungen bewahren, die das Aufholen in der Produktivität begleiten, und sie müssen von Transfers profitieren, die ihnen im Prozess der Konvergenz helfen. Außerdem muss eine Norm für Lohnsteigerungen in Abhängigkeit vom Produktivitätsfortschritt erstellt werden, was häufig nur über soziale Kämpfe erfolgt. Diese kurzgefassten Fakten können am Beispiel des Beitritts der Mittelmeerländer (Spanien, Portugal und Griechenland) studiert werden.

Die neoliberale Logik, die dem Aufbau der EU zugrunde liegt, privilegiert ihrerseits den Wettbewerb. 2005 sprach die polnische EU-Kommissarin Danuta Hübner explizit von der Notwendigkeit, »in Europa die Standortverlagerungen zu erleichtern«, denn würde man »die Abwanderungen bekämpfen, sie durch künstliche Regeln stoppen, dann würde man gegen die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen« arbeiten. Unlängst hat der britische Handelskommissar Peter Mandelson gesagt, man müsse jene europäischen Unternehmen von den Maßnahmen zum Schutz des Handels ausnehmen, die einen Teil ihrer Produktion

außerhalb der EU verlagert haben, wenn sie den Beweis erbringen, dass sie starke Bindungen an den gemeinsamen Markt haben. (Mallinder 2007)

Dieselbe Logik hat auch zum Schließen des Hahns der Transfers geführt, indem der europäische Haushalt beschränkt und die Schaffung von neuen Ressourcen oder Kreditmöglichkeiten untersagt wurde. Indem die EU die Preisstabilität zur absoluten Priorität macht, reduziert sie die Anpassungsmöglichkeiten. Die neuen Mitgliedsländer müssen die berühmten Maastricht-Kriterien anwenden, auch wenn ihre Währungen noch nicht dem Euro beigetreten sind. Schließlich steht die liberale Option jeder Norm in Sachen Löhne entgegen und die absolute Freiheit der Kapitalbewegungen übt einen sehr starken Druck aus, dass sie nach unten gehen.

Die Auswirkungen dieses Szenario werden ins Gegenteil von Harmonisierung ausschlagen: Die Umverteilung von Produktivitätsgewinnen zugunsten der Beschäftigten wird durch den Druck der Konkurrenz blockiert und es erfolgt eine regressive Spezialisierung. Es ist ganz wichtig, zu begreifen, dass eine derartige Konfiguration für alle Beschäftigten ungünstig ist, unabhängig von der »Einordnung« des Landes, in dem sie arbeiten, denn die verallgemeinerte Konkurrenz blockiert die Lohnentwicklung sowohl in den reichen wie den armen Ländern. Die Ungleichheiten bei den Löhnen nehmen zu, und die Lage der Arbeitenden wird noch durch die »Reformen« der Systeme der sozialen Sicherung verschlechtert, die ihrerseits der Konkurrenz unterworfen werden. Die ungleiche Verteilung des Reichtums zieht die Wachstumsraten und die Beschäftigung nach unten, während sich die Kapitalakkumulation in den anderen Teilen der Welt entfaltet.

Zum Glück scheint es bis vor kurzem eine Anpassung gegeben zu haben. (Husson 2006a) Doch diese günstige Entwicklung müsste durch die Festlegung von Lohnnormen auf europäischer Ebene verstärkt werden. Noch vor einigen Jahren haben deutsche, belgische, niederländische und luxemburger Gewerkschaften sich in der Doorn-Gruppe getroffen, um an einer einfachen Idee zu arbeiten: Die Löhne sollen mit dem BIP wachsen. Diese Regel müsste durch eine Verteilungsnorm ergänzt werden, die beispielsweise so aussehen könnte: Kein Lohn unterhalb der Hälfte des Durchschnittslohns. (Schulten et alii 2005) Die Harmonisierung in Europa muss zukünftig über die Einführung solcher sozialen Konvergenzkriterien laufen.

Eine andere Organisation der Weltwirtschaft

Der wirkliche Ausweg in Sachen Standortverlagerung findet sich in Wirklichkeit in den Schwellenländern. Die »normale« Entwicklung läge in einer Zunahme des Lohnniveaus in jenen Ländern, die zu einem Aufholen hinsichtlich der entwickelten Länder und einer Neuausrichtung ihrer Wirtschaften auf den Binnenmarkt

föhrte. Zum Glöck scheint dieser Prozess in den neuen Mitgliedsländern der Europäischen Union tendenziell am Werk zu sein, trotz der Hindernisse einer völlig ungeeigneten europäischen Politik. Aber im Fall von Ländern wie China und Indien könnte er noch viel Zeit brauchen, wie wir gesehen haben.

In der Zwischenzeit wird der Prozess der Produktionsverlagerungen als Erpressungsmittel eingesetzt, um in den entwickelten Ländern Druck auf die Beschäftigten auszuüben. Der EGB (2005) spricht hier von »Drohungen mit Standortverlagerung als Instrument, um von Seiten der Beschäftigten und ihrer Vertreter Zugeständnisse zu erhalten«. Hier handelt es sich um ein Element eines allgemeineren Kräfteverhältnisses. Die direkte Antwort föhrt über die Kontrolle der multinationalen Konzerne, wobei man den Hebel der öffentlichen Unterstützungen benützen könnte, die im Fall von Unternehmensverlagerungen zurückgezogen würden.

Längerfristig geht die Alternative über eine Strategie, die sich den liberalen Prinzipien Punkt für Punkt in den Weg stellt, und zwar um zwei grundlegende Orientierungen herum. Die erste besteht in der Verdichtung des europäischen Sozialraums entlang folgender Achsen: steuerliche und soziale Harmonisierung, Errichtung von Harmonisierungsfonds; klare Herausstellung des Prinzips des Bestimmungslandes statt des Herkunftslandes; aktive Wechselkurspolitik für den Euro; aktive europäische Industriepolitik. Die zweite besteht im Aufbau neuer Beziehungen zu den Ländern des Südens: Streichung der öffentlichen Schulden; Regulierung der Preise für Rohstoffe; Ablehnung des Dumpings der Industrieländer bei landwirtschaftlichen Produkten mittels direkter oder indirekter Exportsubventionen; Handelsvereinbarungen auf kooperativer Basis; Besteuerung der Geldbewegungen (Tobin-Steuer), von der ein Teil an den Süden zurückgegeben werden muss; Technologietransfers, besonders im Bereich der Energieproduktion; Wiederherstellung und Erhöhung der öffentlichen Entwicklungshilfe für den Bau von Infrastruktur. Diese Perspektiven wurden vor allem von der globalisierungskritischen Bewegung erarbeitet. Sie zeigen, dass es keine Wundermittel gegen Standortverlagerungen noch punktuelle Antworten auf die Globalisierung gibt: Das alternative Projekt ist global und muss so umgesetzt werden, dass es seinen inneren Zusammenhang bewahrt.

7. Die Fabel von der Flexibilität

Der herrschenden Ökonomie ist es gelungen, die Idee, wonach die Flexibilität das beste Mittel zur Schaffung neuer Arbeitsplätze und zur Reduzierung der Arbeitslosigkeit sei, in den Rang eines wirtschaftlichen Gesetzes zu erheben. Diese Behauptung ist schlicht und einfach falsch. Sie ist Teil eines langen Prozesses, der durch die Annahme von neoliberalen Empfehlungen gekennzeichnet ist und zugleich vom Niedergang des wirtschaftswissenschaftlichen Denkens zeugt.

Flexibilität der Beschäftigung und der Löhne

Lange Jahre beruhte der neoliberale Diskurs auf der Behauptung, die Arbeitslosigkeit sei das Ergebnis zu hoher Löhne. Dieses Axiom konnte in verschiedene theoretische Rechtfertigungen gekleidet werden, doch ihnen lag immer diese einfache Idee zugrunde. Die Mäßigung bei den Lohnforderungen sollte zu mehr Arbeitsplätzen führen, entweder durch Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit oder durch Begünstigung des Einsatzes des »Faktors Arbeit« gegenüber dem »Faktor Kapital«. Die Lohnzurückhaltung wurde seit zwanzig Jahren in Form des Einfrierens der Löhne oder der Reduzierung der Lohnnebenkosten praktiziert. Doch zu einem Anstieg der Beschäftigung kam es nicht, weil der behauptete Zusammenhang weder in der Theorie noch in der Praxis existiert. Es gibt hier zwei grundlegende Hindernisse: Die Wirkung der Lohnzurückhaltung auf die Wettbewerbsfähigkeit kann nur Früchte tragen, wenn ein Land diese Politik allein ausführt; wenn aber alle Länder einer integrierten Wirtschaftszone – wie im Fall der Europäischen Union – gleichzeitig dasselbe tun, dann können die einen gegen die anderen nicht gewinnen, und das Gesamtergebnis ist ein Rückgang des Wachstums und der Beschäftigung. Was nun die »Substitution von Kapital durch Arbeit« betrifft, so folgt sie anderen Kriterien als den relativen Arbeitskosten: Zu jedem Zeitpunkt dominiert eine bestimmte Technologie, und die Konkurrenz muss sich ihr anpassen.

Das Ergebnis war, dass diejenigen Länder, die das Rezept der Lohnmäßigung am besten angewandt haben, keineswegs als Gewinner aus dem Spiel hervorgegangen sind. In Großbritannien und in den USA ist der Anteil der Löhne am Volkseinkommen in etwa konstant geblieben, was in diesen beiden Ländern – die oft als Modell hingestellt werden – nicht dazu geführt hat, dass die Unternehmen nicht wettbewerbsfähig gewesen wären. In allen anderen großen Ländern ist der Anteil der Löhne gesunken, aber der Umfang dieser Entwicklung erlaubt es nicht, sie in Beziehung zu setzen zum relativen Erfolg in Sachen Beschäftigung. In den vergangenen Jahren wurde die Lohnentwicklung in Deutschland am stärksten eingeschränkt, und in diesem Land ist die Arbeitslosigkeit lange Jahre auch am

deutlichsten gestiegen. Der Grund hierfür ist einfach: Was Deutschland an Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt gewonnen hat, wurde durch die Einschränkung der von den Löhnen stammenden Nachfrage auf dem Binnenmarkt mehr als kompensiert.

In Wirklichkeit hatte das Einfrieren der Löhne nicht das Ziel, neue Arbeitsplätze zu schaffen, sondern eine Verteilung der Einkünfte durchzusetzen, die für die LohnempfängerInnen ungünstig war. Als dieses Ergebnis erreicht war, hat sich die neoliberale Offensive auf die Sozialausgaben (Gesundheit und Renten) und die Struktur der Lohnabhängigen gestürzt. Das Prinzip »Lohnzurückhaltung ermöglicht die Schaffung neuer Arbeitsplätze« wurde ersetzt durch »Flexibilisierung schafft Arbeitsplätze«. Die Reflexion über die Beschäftigung wird in der Tat seit bald zwanzig Jahren von einem Modell dominiert, das die Unterschiede in den Arbeitslosenraten von einem Land zum andern durch institutionelle Variablen (Layard, Nickell, Jackman 1991) erklären will. Wir haben bereits Gelegenheit gehabt, diesen Ansatz zu kritisieren. (Husson 2000a) Hier handelt es sich um ein Recycling der These von der Mäßigung bei Lohnerhöhungen. Dabei ist die Arbeitslosigkeit immer die Folge ungenügender Lohnsenkungen, doch diese werden nun auf institutionelle Variablen zurückgeführt, die die Engpässe auf dem Arbeitsmarkt beschreiben sollen. Die Empfehlungen haben sich kaum geändert; es geht immer darum, Anpassungen der Löhne nach unten zu empfehlen, doch nun richtet man das Feuer gegen die Hindernisse die diese Anpassungen im Wege stehen. Als Schuldige werden einerseits alle Bestimmungen ausgemacht, die den Arbeitsmarkt in seiner Beweglichkeit einschränken, andererseits alles, was es den Arbeitslosen ermöglicht, nicht jedweden Job und jedwede Bezahlung annehmen zu müssen. Deshalb muss man den Arbeitsmarkt flexibilisieren und gleichzeitig ausreichenden Druck auf die Arbeitslosen aufbauen.

Man muss das Ausmaß des Rückschritts sehen, den ein solcher Ansatz mit sich bringt. Die gesellschaftliche Regression ist offenkundig, aber es handelt sich auch um eine Regression in der Behandlung wirtschaftlicher Probleme. Der grundsätzliche Irrtum der auf diesem Ansatz beruhenden Vergleiche besteht darin, die Verbindung zwischen Wachstum und Beschäftigung von einem Land zum andern zu vergessen. Es ist selbstverständlich, dass ein Land, dessen BIP um 3% jährlich wächst, a priori mehr Arbeitsplätze schafft als eines, welches nur mit 2% wächst. Es handelt sich hier um einen sehr starken Zusammenhang, viel stärker als in den 1980er Jahren, als er etwas weniger direkt war. In der vorherrschenden Theorie vergisst man dies heute ganz einfach, so dass man den anderen, institutionellen Faktoren ein viel zu großes Gewicht beimisst. Man versucht zu zeigen, dass die Arbeitslosigkeit in den Ländern höher ist, wo es schwieriger ist, zu entlassen, wo die Gewerkschaften mächtiger sind oder die Zuwendungen an Arbeitslose recht

generös sind. Hunderte von Ökonomen verdienen ihr Geld damit, solche Beweisketten aufzustellen. Doch alles Bemühen ist sowohl theoretisch wie praktisch vergeblich. Vom Gesichtspunkt der Theorie – wir wiederholen uns – ist das Modell absurd: Es nimmt an, dass zur Erreichung eines bestimmten Wachstums ein Land nur in Abhängigkeit des Grades an Reglementierung seines Arbeitsmarktes mehr oder weniger Arbeitsplätze schaffen kann, was offensichtlich verrückt ist. Und die empirischen »Beweise« sind ein Schuss in den Ofen.

Haben flexible Länder mehr Erfolg?

Zu Beginn der 1990er Jahre hatten Frankreich, Großbritannien und Dänemark in etwa die gleiche Arbeitslosenquote. Doch in Frankreich ist sie in etwa gleich geblieben, während sie sich in den beiden anderen Ländern fast halbiert hat. Schlussfolgerung: In Dänemark und Großbritannien funktioniert der Arbeitsmarkt besser und deshalb muss man sich von den beiden »Modellen« inspirieren lassen. Doch die Erfolge von Großbritannien können gar nicht dem – zweifellos flexibleren – Funktionieren des Arbeitsmarktes zugeschrieben werden. Zunächst lag das Wachstum im letzten Jahrzehnt in Großbritannien fast einen Prozentpunkt höher als in Frankreich. Sofern alle übrigen Umstände gleich waren, ist es nicht überraschend, dass Großbritannien mehr Arbeitsplätze geschaffen hat. Und dieses zusätzliche Wachstum verweist auf weitere Faktoren als die Flexibilität des Arbeitsmarktes, insbesondere die Zunahme der öffentlichen Ausgaben; es lässt sich feststellen, dass »zwei Drittel der zwischen 1998 und 2005 geschaffenen Arbeitsplätze im Öffentlichen Dienst geschaffen wurden«. (Lefresne 2006) Schließlich erklärt sich das Sinken der Arbeitslosenrate zum Großteil durch die Fast-Stagnation der aktiven Bevölkerung.

Dänemark verfügt über eine vergleichbare Konfiguration, bis auf den Punkt, dass sein Wachstum ähnlich dem Frankreichs ausgefallen ist. Die Halbierung der dänischen Arbeitslosenrate kann man also nicht mit der großen Beschäftigungsdynamik erklären. Ganz im Gegenteil, im vergangenen Jahrzehnt hat Dänemark weniger Arbeitsplätze geschaffen als Frankreich, etwa 5% gegen 10%. Wie kann man also erklären, dass die Arbeitslosenrate in Dänemark gesunken ist, jedoch nicht in Frankreich? Der Schlüssel zum Verständnis liegt auch in diesem Fall bei der aktiven Bevölkerung: »Dank des Anstieges der Frühverrentung und langen Krankheitszeiten ist die dänische Quote der Aktiven (der Anteil der im Arbeitsalter Befindlichen, die arbeiten oder eine Beschäftigung suchen) zwischen 1990 und 2004 stark zurückgegangen. (...) Dank dieser Gegebenheiten sind heute 20% der Dänen zwischen 15 und 64 Jahren nicht mehr im Arbeitsmarkt.« (Coutrot 2006) Und auch in diesem Fall müsste das deutsche Gegenmodell die Leute nachdenklich machen. Denn dieses Land ist auf dem Weg der Reformen des Arbeitsmarktes

am weitesten gegangen. Das Ergebnis war nicht eine größere Dynamik des Arbeitsmarktes, sondern ein rascher und massiver Anstieg der prekären Beschäftigungsverhältnisse.

Führt mehr Flexibilität zu mehr Beschäftigung?

Die Diskussion über den Zusammenhang zwischen Flexibilität und Beschäftigung wird durch eine Konfusion zwischen den beiden Problemen, die man ganz genau auseinanderhalten muss, verunklart. Das erste ist, ob eine Flexibilisierung des Arbeitsmarktes seine Anpassungsfähigkeit verändert. Das zweite betrifft die Frage des Beschäftigungsvolumens. Hinsichtlich des ersten Punktes kann man zugestehen, dass die Flexibilisierung die Geschwindigkeit der Anpassung der Beschäftigung an die Nachfrage erhöht. Wenn die einstellenden Unternehmen keine Hürden bei der Entlassung fürchten müssen, dann stellen sie schneller ein, wenn ihre Auftragsbücher sich füllen. Die Flexibilität wäre dann mit einer stärkeren Rotation auf dem Arbeitsmarkt verbunden. Trotzdem ist dieser Zusammenhang nicht selbstverständlich, und die Autoren einer Studie (Cadiou, Guichard 1999) halten fest, dass man »keine wirkliche Stütze für die Hypothese findet, wonach eine ›liberalere‹ Regulierung des Arbeitsmarktes zu einer größeren Beschäftigungsflexibilität und einer schnelleren Anpassung der Beschäftigung auf makroökonomischer Ebene führt«. Sie zeigen zum Beispiel, dass die Dauer der Anpassung der Beschäftigung in Frankreich, den Niederlanden und Italien vergleichbar lang ist, wohingegen diese Länder ein ganz unterschiedliches Reglementierungsniveau haben. Kurzum, »die Anpassungsunterschiede zwischen den europäischen Ländern folgen nicht den institutionellen Gegebenheiten«. Die Wirtschaftswissenschaftler des CEPII (Centre d'études prospectives et d'information internationales; Zentrum für Zukunftsstudien und internationale Information) schließen daraus, dass es »gefährlich« wäre, die Flexibilität verbessern zu wollen, indem man den Arbeitsmarkt dereguliert.

Und selbst wenn man einen solchen Zusammenhang zwischen Flexibilität und Rotation der Arbeitskräfte zugestehen wollte, wäre es ein Irrtum, daraus zu schließen, dass die Flexibilisierung eine Quelle der Schöpfung von Arbeitsplätzen sein könnte. Die Arbeitenden könnten schneller vermittelt werden, wenn die Nachfrage steigt, aber die Vernichtung von Arbeitsplätzen würde in Phasen des Abschwungs und der fallenden Nachfrage auch schneller vorgenommen werden. Das Profil des Produktivitätszyklus würde sich verändern, doch es gibt keinerlei Grund zu postulieren, es gäbe mittelfristig einen positiven Nettoeffekt bei der Schaffung von Arbeitsplätzen.

Seit 1999 berechnet die OECD einen synthetischen Index (LPE), der den Grad der Flexibilität misst. Er ermöglicht es, in Europa drei Gruppen von Ländern zu

unterscheiden. Frankreich befindet sich, zusammen mit den skandinavischen und den Mittelmeerländern, in der Kategorie der »rigiden« Länder, während Dänemark, die Schweiz, Irland und Großbritannien als »flexibelste« Länder eingereiht werden. Aber bislang ist es nicht möglich, einen Zusammenhang zwischen diesem Indikator und den Ergebnissen der Beschäftigung zu finden. Das hat die OECD bereits in ihrem Bericht *Perspectives de l'emploi* (Beschäftigungsperspektiven) von 1999 eingestanden: »Die Gründe, weshalb es einigen Ländern gelingt, eine strenge Reglementierung mit einer geringen Arbeitslosenrate zu versöhnen, konnten nicht ausgeleuchtet werden.« Fünf Jahre später entdeckt die OECD in ihrem Bericht *Perspectives de l'emploi* von 2004, dass die die Beschäftigung schützende Gesetzgebung »den Arbeitsplatz schützt«, doch dass die Auswirkungen auf die Arbeitslosigkeit »zwiespältig« sind: »Die zahlreichen Evaluationen, die zu dieser Frage erfolgt sind, führten zu gemischten und bisweilen widersprüchlichen Ergebnissen, deren Belastungsfähigkeit nicht immer sicher ist.« Man kann also keine positiven Auswirkungen der »Strukturreformen des Arbeitsmarktes« auf die Beschäftigung ins Rampenlicht rücken. Hingegen trifft die Prekarisierung, zu der diese Reformen im Grunde führen, besonders die jungen Leute und die Frauen, die »auf überproportionale Weise davon betroffen« sein können. Die OECD gibt sogar zu, dass die unterschiedliche Behandlung von permanenten und befristeten Arbeitsverhältnissen zu einer »Akzentuierung der Dualität des Arbeitsmarktes« führen könnte.

Konkrete Beweise für den behaupteten Zusammenhang finden sich nicht. Eine systematische Bilanz der Studien, die die Arbeitslosenrate durch die Gesetzgebung des Arbeitsschutzes erklären wollen, zeigt, dass diese Arbeiten »von der Absicht geleitet wurden, eine vorliegende Theorie zu verifizieren oder zu bestätigen, statt sie einem kritischen Blick auszusetzen«. (Howell et alii 2006) Die vorschnellen Behauptungen dieser Studien beruhen mehr auf der »von vornherein feststehenden orthodoxen Annahme über das Bestehen eines starken Zusammenhangs als einer statistischen Beweisführung«. Daher existiert »ein starker Kontrast zwischen den fragwürdigen Ergebnissen« und den Schlussfolgerungen, wonach die Einschränkungen des Arbeitsmarktes der Grund für die Arbeitslosigkeit seien.

In Wirklichkeit hängt die Beschäftigung insbesondere von zwei Faktoren ab: den makroökonomischen Erfolgen (Wachstum, Produktivitätsentwicklung, Arbeitsdauer) und der mehr oder weniger egalitären Verteilung der Produktivitätsgewinne. Eine starke Regulierung des Arbeitsmarktes ist unter diesem Gesichtspunkt ein hohes Hindernis gegen die Prekarisierung und die Öffnung (im doppelten Sinn) der Lohnschere. Sodann bestimmt der institutionelle Rahmen eines jeden Landes in der Tat die Art und Weise, wie die Lasten der Arbeitslosigkeit verteilt werden, indem mehrere Formen kombiniert werden: Ausscheiden aus

dem Arbeitsmarkt in besondere Verhältnisse (Frühverrentung, Invalidität usw.), prekäre Beschäftigung und Teilzeit, Formen des *outsourcing* oder der Leiharbeit usw.

Diese ganze Literatur stellt nur eine breite Unternehmung zur Legitimation der neoliberalen Politikansätze im Namen der Beschäftigungspolitik dar, während es ihr wirkliches Ziel ist, die Privilegien von gesellschaftlichen Gruppen zu erhalten und auszubauen, die vom Anstieg der Arbeitslosigkeit profitiert haben; dabei nimmt man in Kauf, dass sich die allgemeinen Beschäftigungsbedingungen immer mehr verschlechtern. Auf der öffentlichen Diskussion über Beschäftigung und Arbeitslosigkeit lastet wie Blei jene falsche Idee, dass ein Land umso weniger Arbeitslose habe, je flexibler sein Arbeitsmarkt sei. Ein weiterer Irrtum schließt sich an, nämlich der der »selektiven Auswahl«, bei dem von einem Land nur das herausgepickt wird, »was läuft« (etwa die Flexibilität), jedoch alles unterschlagen wird, was den Zusammenhalt des Modells (etwa die Sicherheit) garantiert. Mit diesen Fabeln von der Flexibilität zu brechen ist somit eine Vorbedingung, um ein konsequentes Programm gegen die Arbeitslosigkeit umsetzen zu können.

8. Die Last der Verschuldung

Außer von den Zwängen der Globalisierung sprechen die Neoliberalen immer auch von der doppelten Schuldenlast, der Verschuldung der Haushalte und der Sozialkassen. In beiden Fällen geht es ihnen darum, zu zeigen, dass die mittels Staatshaushalt oder soziale Sicherung sozialisierten Ausgaben exzessiv wachsen oder dass zumindest diese Gefahr besteht, was »Reformen« notwendig macht: Reformen des Staates, des Sozialstaats und des Rentensystems.

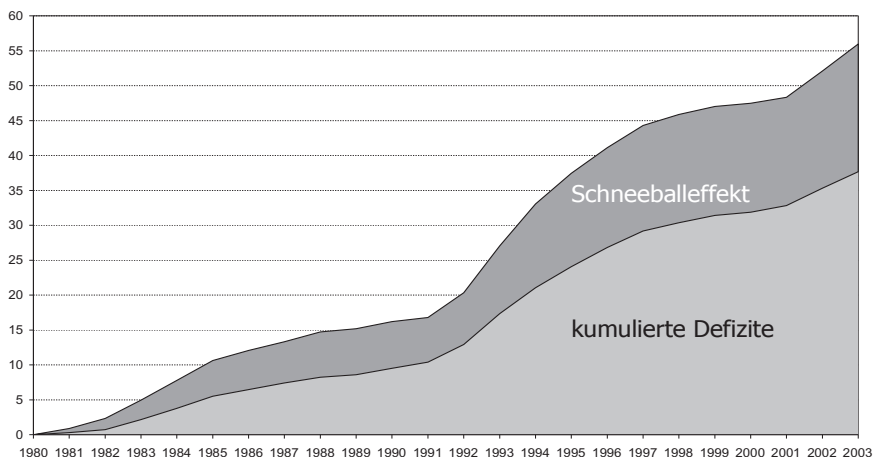
Sind die Ausgaben schuld?

Seit vielen Jahren läuten die Neoliberalen die Alarmglocken, weil die öffentliche Verschuldung ansteigt. Doch diese Dramatisierung beruht auf einer falschen Diagnose, die die Funktion hat, den Abbau der Staatsausgaben und Kürzungen bei der Zahl und Besoldung der Beamten zu legitimieren. Das wichtigste ideolo-

Tabelle 1: Bestandteile des Verhältnisses Schulden/BIP in Frankreich

	1981-1991	1991-1997	1997-2003	1981-2003
Schulden/BIP	10,1	18,8	8,4	37,3
»Schneeball«	4,7	10,1	5,3	20,1
Primäres Defizit	5,4	8,7	3,1	17,2

Grafik 1: Bestandteile der Schulden in Frankreich



gische Instrumentarium besteht darin, den Staatshaushalt mit Privathaushalten zu vergleichen und die öffentliche Verschuldung als Folge zu hoher Ausgaben hinzustellen. Die Neoliberalen zögern auch nicht, zu schlagenden Vergleichen zu greifen. In seiner Funktion als französischer Premierminister erklärte Jean-Pierre Raffarin am 23. Mai 2002 auf France 2 in seinem unnachahmlichen Stil: »Ich habe einfache Ideen (...); man muss so wirtschaften wie ein guter Familienvater. Ich bin ganz und gar dafür, dass wir sehr schnell die Defizite abbauen.« Weil man ja auf Dauer nicht mehr ausgeben kann als man einnimmt, muss man weniger ausgeben und die Ausgaben den Einnahmen anpassen. Wenn man das nicht tut, häuft man Schulden auf, die auf den kommenden Generationen lasten, und dann ist man ein sehr schlechter »Familienvater«.

Diese scheinbar nachvollziehbaren Überlegungen stecken voller Wahnwitz und Absurditäten. Zunächst ist es so, dass der Staat die Möglichkeit besitzt – was bei Einzelpersonen nicht gerade verbreitet ist – seine Einnahmen selbst zu bestimmen. Und auch seine Ausgaben können noch zu Einnahmen führen. Die Verschuldung des Staates lässt sich nicht mit der der Privathaushalte vergleichen: Der Staat hat einen weit längeren Horizont und man kann theoretisch sogar die Bedingungen einer stabilen Kreditaufnahme als Alternative zur Steuererhebung definieren. (Creel, Sterdyniak 2006) Und der Anstieg der Verschuldung des Staates erklärt sich vor allem durch das Absenken der Einnahmen und weniger durch übertriebene Ausgaben. Was nun den Schuldendienst angeht, so wird der nicht morgen »von unseren Kindern« aufgebracht, sondern heute von den gegenwärtigen Steuerzahlern. (Guerrien, Vergara 1997)

Wie Schulden entstehen

Jedes Jahr wächst die Staatsverschuldung in Abhängigkeit vom Defizit, das durch die Ausgabe von neuen Staatsanleihen gedeckt wird. Diesen Zuwachs kann man in mehrere Elemente aufteilen: Einerseits den Unterschied zwischen den Ausgaben und den Einnahmen ohne die Zinsen, das primäre Defizit, und andererseits die vom Staat bezahlten Zinsen. Der Anteil der Schulden am BIP kann daher auf dreierlei Arten ansteigen: durch einen Rückgang der Einnahmen, durch eine Erhöhung der Ausgaben und durch den »Schneeballeffekt« der Zinszahlungen auf die Schulden.

Zu diesem »Schneeballeffekt« kommt es, wenn der reale Zinssatz (Zinsen minus Inflation) höher ist als die Wachstumsrate der Wirtschaft. In diesem Fall steigt die Verschuldung, gemessen am BIP, mechanisch viel schneller als das BIP, sogar wenn das primäre Defizit (ohne Zinsen) gleich Null ist. Das Ergebnis ist nachvollziehbar, weil es die relative Wachstumsgeschwindigkeit der Verschuldung und des BIP in realen Zahlen miteinander vergleicht.

Die Aufteilung dieser verschiedenen Faktoren (Tabelle 1) zeigt, dass sich der »Schneeballeffekt« in Frankreich zu mehr als der Hälfte aus dem Verhältnis Verschuldung/BIP erklärt. Das entspricht der Tatsache, dass der reale Zinssatz für die Gläubiger des Staates seit 1983 höher lag als das Wachstum des BIP; der Abstand war in den Jahren zwischen 1991 und 1997 besonders ausgeprägt und wurde danach abgebaut. Hier lassen sich die Verheerungen der finanzgetriebenen Wirtschaft erkennen: Heute entfallen ein gutes Drittel der 1 170 Milliarden Euro öffentliche Schulden auf die kumulierten Auswirkungen dieses Abzugs für die Finanzindustrie. (vgl. Grafik 1)

Die Entwicklung des primären Defizits (ohne Zinsen) hängt in erster Linie von der Konjunktur ab, weil die Einnahmen und Ausgaben auf sie recht unterschiedlich reagieren; wenn sie schlecht ist, gehen die Einnahmen überproportional zurück, während die Ausgaben relativ träge sind. Das primäre Defizit verstärkt also tendenziell die Fluktuationen der Wirtschaftstätigkeit. Aus diesem Grund haben Ökonomen, die nicht notwendigerweise Gegner des Neoliberalismus sind, die Kriterien des EU-Stabilitätspaktes kritisiert, der keinerlei Unterscheidung zwischen der konjunkturellen und der strukturellen Komponente vornimmt.

Aber auch wenn es weitgehend von der Konjunktur abhängt, so war das primäre Defizit nie höher als 1,5% des BIP, außer 1993 und 1994, und zwischen 1989 und 1991 war sogar ein Plus zu verzeichnen. Die Höhe dieses Defizits hängt offensichtlich von der relativen Entwicklung der Ausgaben und der Einnahmen ab, und die grundlegende Frage besteht darin, ob es sich um überhöhte Ausgaben oder um ungenügende Einnahmen handelt. Man hätte erwarten können, dass der berühmte Pébereau-Bericht (2005) darauf etwas genauer eingeht, aber er hat das Problem meisterlich umschifft. In ihm findet sich keinerlei Antwort zu dieser Eingangsfrage, abgesehen von einer Grafik, die kurzerhand die Etats des Staates und der Sozialversicherung miteinander vermischt. Diese Präsentation hat das Ziel, ein wichtiges Ergebnis zu verschleiern, nämlich dass es die zurückgehenden Einnahmen (gemessen am BIP) waren, die zum Anstieg der öffentlichen Verschuldung geführt haben, und keineswegs ein exzessiver Anstieg der Ausgaben. Der Anteil der Staatsausgaben am BIP ist in etwa gleich geblieben: 2003 lag er bei 22,8% des BIP gegenüber 23% 1980. Die verschiedenen Regierungen haben das Defizit also geschaffen, indem sie systematisch die Einnahmen gesenkt haben.

Die neoliberale Rechte sitzt im Glashaus, wenn sie Steine auf die Linke werfen möchte, denn zwischen 1997 und 2001 war der Druck der Verschuldung sogar leicht gesunken, von 59% auf 57% des BIP. Seitdem die Rechte regiert, hat sich die Verschuldung beschleunigt und im Jahr 2005 66% erreicht. Aber auch die Regierung von Lionel Jospin (»pluralistische Linke«) hatte die Verschuldung durch eine Politik der Ausgabenkürzungen stabilisiert (zwischen 1997 und 2001 um mindes-

tens 2% des BIP), was somit kein alternativer Bezugspunkt gegen die neoliberalen Projekte sein kann, die den Umfang des Staates zurückzufahren.

Man kann diese Analyse untermauern, wenn man sich anschaut, was bei unveränderten Ausgaben geschehen wäre, wenn sich der Zinsfuß und die Einnahmen anders gestaltet hätten. Wir gehen von der Hypothese eines weniger schnellen Sinkens des Anteils der Einnahmen am BIP aus und von einem realen Zinsfuß, der höchstens bei 5% liegt. Dieses Szenario hätte zu einer Stabilisierung des Schuldendienstes des Staates, der sich zwischen 15% und 20% bewegt, geführt, wobei die Verschuldung dann deutlich geringer wäre als die heutigen 66% des BIP. In anderen Worten, der Anstieg der Verschuldung ist nicht der Preis für übertriebene Ausgaben, sondern für die Politik der Reduzierung der öffentlichen Einnahmen und der Inflationsbekämpfung.

Öffentliche Verschuldung und private Sparquote

Der Einwand der neoliberalen Theoretiker gegen die obige Simulation läuft wie folgt: Ein geringeres Absenken der staatlichen Einnahmen hätte negative Auswirkungen auf die private Nachfrage und damit auf das Wachstum gehabt. Sie gehen von der Theorie des sogenannten »Ricardo-Äquivalents« aus (Barro 1974), die besagt, dass die Art und Weise der staatlichen Finanzierung (über Steuern oder Kredite) keinen längerfristigen Einfluss auf die Wirtschaftsaktivität habe. Die Steuer senkt das verfügbare Einkommen der Haushalte direkt; im Fall von Anleihen können die Haushalte perfekte Vorkehrungen treffen (hier handelt es sich um die Theorie der rationalen Antizipation) und die zukünftigen Steuern in ihre Haushaltsplanung einbeziehen. Sie bremsen dadurch ihren Konsum, was die vom Staat erwarteten Wachstumswirkungen zunichte macht.

Wir möchten an dieser Stelle keine allgemeine Debatte über diese Annahmen vornehmen (Lordon 1997, Kap. 7) und uns darauf beschränken, sie zurückzuweisen, weil bei den »Haushalten« keine Differenzierungen vorgenommen werden. Doch diese werden von den öffentlichen Entscheidungen hinsichtlich Steuerforderungen oder Verschuldung ganz unterschiedlich betroffen. Die Steuersenkungen haben die Besitzer von Kapitaleinkünften und die oberen Einkommensschichten deutlich begünstigt. Deswegen stellen die verschiedenen Konterreformen der Steuersenkungen einen Einkommenstransfer zugunsten der oberen Einkommenskategorien dar. Aber es sind genau diese Gruppen, die die notwendigen Sparmöglichkeiten besitzen, um sich Staatsanleihen zu kaufen. Sie gewinnen somit auf beiden Seiten: Sie bezahlen weniger Steuern und verfügen über rentable und sichere Anlagemöglichkeiten.

Dieses Modell steht daher im Gegensatz zum ewigen Diskurs über eine Verschuldung, die auf die späteren Generationen vererbt werde; dahinter verbirgt sich

ökonomischer Unsinn. Der Schuldendienst, hier also die Bezahlung der Zinsen, wird nicht »unseren Kindern aufgebürdet«. Diese Zahlungen werden jedes Jahr auf Heller und Pfennig zugunsten der Sparer, also einer relativ schmalen Schicht, vorgenommen. Und in der Tat sind die Geldvermögen außergewöhnlich konzentriert, viel stärker als die laufenden Einkommen: Die 10% reichsten französischen Haushalte verfügen allein über fast 40% des Volksvermögens⁶, und es gibt keinen Grund, zu glauben, dass sich dieser Konzentrationsgrad bei den Staatsanleihen, also den Schuldtiteln des Staates, anders gestaltet. Das Wachstum der Defizite und der öffentlichen Verschuldung stellt daher einen Reichtumstransfer dar, und zwar nicht zwischen Generationen, sondern zwischen gesellschaftlichen Schichten.

Aus diesem Grund führen Steuersenkungen auch nicht zu einem Anstieg des Konsums. Die zusätzliche verfügbare Nachfrage, die die Steuersenkungen den oberen Einkommensschichten zukommen lässt, wird im wesentlichen gespart. Die Zunahme der öffentlichen Verschuldung hält damit einen Teufelskreis schwachen Wirtschaftswachstums am Leben, der wiederum für eine Zunahme der Defizite sorgt. Für die genannten Haushalte ist die Ausgabe von Schuldverschreibungen des Staates eine gute Sache und ihre Sparquote erhöht sich mit der Zunahme der Defizite. Man kann hier eine Art Äquivalent erkennen, weil eine den »Rentiers« gewährte Steuersenkung in großen Teilen in Form von Staatsobligationen gespart wird, so dass es nicht zu einer Zunahme des Konsums kommt.

Die Entwicklung der Sparquote

Die Sparquote stellt für das Verständnis der wirtschaftlichen Dynamik in den vergangenen Jahren ein größeres Problem dar. So vollführte die Sparquote in Frankreich sehr große Veränderungen: Zwischen 1983 und 1988 sank sie sehr stark, um dann zwischen 1988 und 1995 massiv anzusteigen und seither nur noch leicht zu wachsen. Die ökonometrischen Modelle erklären im Allgemeinen den Rückgang zwischen 1983 und 1988 mit der Wirkung von realen Gewinnen, anders gesagt dem Rückgang der Inflation. Doch was dann passierte findet keine Erklärung. Der Wiederanstieg der Sparquote bildete die Grundlage für die beträchtlichen Irrtümer in den Konjunktüreinschätzungen, die insbesondere die Rezession von 1993 nicht haben kommen sehen. Und dieser Fehler in der Analyse hat bei den anti-keynesianischen Modellen heftig ins Kontor geschlagen: Noch die geringste Zunahme der Inflation bremse angeblich den Anstieg der privaten Ausgaben. (Husson 1999)

Eine alternative Formulierung muss davon ausgehen, dass es beim Sparen zwei

6 In Deutschland sind es laut Deutschem Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) sogar fast 60%; vgl. *Süddeutsche Zeitung* vom 7. November 2007. (Anm. d. Übers.)

entgegengesetzte Verhaltensweisen gibt. Angesichts steigender Arbeitslosigkeit versuchen die betroffenen oder bedrohten Haushalte, ihr Konsumniveau zu halten, indem sie die Sparquote reduzieren. Bei den Besitzern von Finanztiteln aber sorgt die Zunahme der Staatsverschuldung für neue Platzierungsmöglichkeiten und führt zu einer Erhöhung der Sparquote. Das allgemeine Sparverhalten hängt also vom relativen Gewicht dieser beiden Verhaltensweisen ab, wobei entscheidend ist, welchen Anteil die Löhne an den gesamten Einkommen haben. Wenn letztere sinken, wiegt das Verhalten der »Rentiers« stärker als das der Lohabhängigen.

Der negative Zusammenhang mit der Arbeitslosenquote verlangt nach einem Kommentar. Oft wird ein positiver Zusammenhang postuliert, weil es ein Angstsparen geben soll, das sich in Perioden der Unsicherheit herausbildet, die man in der hohen Arbeitslosigkeit verortet. Doch dieser Bezug führt in Wirklichkeit auf Abwege: Die von der Arbeitslosigkeit betroffenen oder besonders gefährdeten Schichten haben zumeist geringe Einkommen und somit nur geringe Ersparnisse und auch wenig Möglichkeiten, Geld auf die Seite zu legen, insbesondere in Phasen ansteigender Arbeitslosigkeit. Bei ihnen gibt es eher die Tendenz, ihre Ersparnisse abzubauen, um ihr Einkommensniveau zumindest teilweise zu halten. Man muss nur an die überschuldeten Haushalte denken, um die Idee bizarr zu finden, dass die Ersparnisse der einfachen Bevölkerung in den Jahren in die Höhe gehen könnten, in denen es wirtschaftlich schlecht läuft.

Dem alternativen Modell gelingt es, den Umschwung bei der Sparquote mit Ausnahme des Jahres 1987, das besonders untypisch war, genau zu erfassen. Das Sinken der Quote 1983-1988 ist auf den Anstieg der Arbeitslosigkeit zurückzuführen. Sodann entspricht der Anstieg der Sparquote, der zwischen 1988 und 1993 besonders ausgeprägt war, der Zunahme der öffentlichen Verschuldung. Diese Lektüre lässt für eine Interpretation über die Inflation als Erklärungsvariable keinen Platz mehr (genauso wenig wie für den Zinssatz). Sie illustriert die Vorstellung des gesunden Menschenverstands, die in Wirklichkeit (angesichts der neoliberalen Doktrin) bilderstürmerisch ist, dass es nämlich gar keine repräsentativen Haushalte gibt. Die Zusammenfassung aller Haushalte zu »dem Haushalt« bewirkt, dass die globale Sparquote das Resultat von Verhaltensweisen ist, die völlig typisierten Lagen entsprechen. Es gibt auf der einen Seite – vereinfacht gesagt – diejenigen, die in Zeiten magerer Kühe alles verkonsumieren und die erst zu sparen anfangen, wenn die Arbeitslosigkeit zurückgeht und die Arbeitslosenrate mit zunehmender Wirtschaftsaktivität fällt. Auf der anderen Seite der Gesellschaftspyramide wird die Sparquote der »Rentiers-Haushalte« durch die Emission von Staatsanleihen nach oben gezogen, besonders wenn auch noch die steuerlichen Belastungen abgebaut werden.

Das Defizit und die Einkommen aus Vermögenstätigkeit

Der Anstieg der Staatsverschuldung resultiert daher nicht aus einem unmäßigen Wachstum der Schulden, sondern aus politischen Entscheidungen, die darin bestehen, die Steuern für eine Gesellschaftsschicht mehr und mehr zu senken, bei der man sich dann wiederum zu hohen und festen Zinssätzen verschulden muss. Wenn diese Analyse zutrifft, dann kann man die gesellschaftliche Natur des Defizits besser verstehen, das ein Instrument des Ressourcentransfers von der Masse der Steuerzahler auf diejenigen darstellt, die am meisten von zu schnellen Steuersenkungen profitieren. Diese Darlegung ermöglicht es, die alarmierenden Diskurse zu entlarven, die die Übertragung der Schuldenlast auf kommende Generationen anprangern, um die Haushaltsdisziplin zu rechtfertigen. In Wirklichkeit werden die Transfers nicht zwischen Generationen, sondern zwischen gesellschaftlichen Schichten vorgenommen; es sind die Steuerzahler von heute (und eben nicht die kommenden Generationen), die die Zinsen des Staates an die Begünstigten zahlen. Wie wir gezeigt haben, kommt es bei diesem Mechanismus schnell zu einem Schneeballeffekt: Der Schuldendienst übt fortwährend Druck auf das Defizit aus, man muss neuerlich Kredite aufnehmen, um die Zinsen für die Schulden zu bezahlen, so dass sie unaufhörlich ansteigen.

Ein Haushaltsdefizit kann also gute (öffentliche Investitionen im umfassenden Sinn) und schlechte Gründe (Entlastung der Einkommen aus Zins und Kapitalerträgen) haben. Aus diesem Grund kann man nicht tolerieren, dass aus fortschrittlicher Sicht – gleich ob sie nun keynesianisch, sozialdemokratisch oder interventionistisch genannt wird – Defizite einfach hingenommen werden. Ein Haushaltsdefizit an sich ist keine gute Sache, aber wesentlich ist die Frage, wofür es ausgegeben wird.

Dieser Ansatz dürfte die berechtigte Kritik der »Dummheiten« des EU-Stabilitätspaktes noch verstärken, der zu einer Politik führt, die die zyklischen Fluktuationen, die mittelfristig auf dem Wachstum lasten, verstärkt. Jedenfalls sind die im Dezember 2004 von der OECD in den *Perspectives économiques* vorgelegten Daten eindeutig: In der Euro-Zone stellten allein die Zinsbelastungen 3% des BIP dar, während sich das durchschnittliche Defizit auf 2,9% belief. Die Zinszahlungen haben somit dieselbe Größenordnung wie die Defizite. Die Schlussfolgerungen, die die Neoliberalen daraus ziehen (wobei es Unterschiede nur hinsichtlich der Zeiträume gibt), ist, dass man die öffentlichen Ausgaben noch mehr einschränken müsse. Es wird deutlich, dass ihre Offensive zwei Stoßrichtungen hat. Man beginnt mit Steuersenkungen (für die Reichen), um damit ein chronisches Defizit zu schaffen. Im zweiten Schritt wird ein Katastrophendiskurs über die Verschuldung entwickelt und Zwangskriterien beschlossen, die zu Ausgabenstreichungen

führen. Aus diesem Grund wird die Haushaltspolitik von einem großen »Paradox« beherrscht: Auf der einen Seite beraubt sich der Staat durch eine fortwährende steuerliche Konterreform freiwillig seiner Ressourcen, auf der andern Seite friert er die Gehälter seiner Beamten und deren Anzahl ein, indem er längst nicht alle Stellen der in Pension Gehenden neu besetzt.

Aus neoliberaler Sicht ist es natürlich ausgeschlossen, eine Veränderung in dieser Lage anzustreben, die darin bestünde, die in den Zeiten hoher Zinssätze aufgebaute öffentliche Verschuldung umzuschulden. Sogar die weniger radikale Lösung, die darin bestünde, Steuererhöhungen für die gesellschaftlichen Gruppen, die hauptsächlich von den Folgen der Defizite profitiert haben, vorzunehmen, kommt nicht in Betracht. Unsere Analyse zeigt jedoch, dass es andere Mittel zur Stabilisierung der Haushalte gibt als Kürzungen, etwa in Form von zusätzlichen Abschöpfungen der großen Vermögen, was etwa durch Streichung eines Teils der Schulden geschehen könnte, die nur die vergiftete Frucht der »Steuerreformen« sind.

Wie sieht es mit der Finanzierung des Sozialstaates aus?

In Frankreich geht die Diskussion über die Finanzierung des Sozialstaates von einer akzeptierten Diagnose aus: Die Ausgaben für die Gesundheit und die Renten werden schneller steigen als das BIP. Daraus wird häufig geschlossen, dass Reformen der Sozialversicherung unumgänglich seien. Aber warum? Andere Ausgaben (Tourismus, Kultur, Freizeit) wachsen auch schneller als das BIP. Schließt man daraus, dass man diese Sektoren unbedingt reformieren muss? Hat man das Recht zu erklären, hinsichtlich ihrer Freizeit »leben die Franzosen oder Deutschen über ihre Verhältnisse«, so wie das bei der Gesundheitsversorgung geschieht? Wenn man zurückschaut, um den zurückgelegten Weg zu betrachten, dann sieht man, dass der Anteil der Gesundheitsausgaben und der Renten am BIP seit einem halben Jahrhundert regelmäßig angestiegen ist und von 5% in den fünfziger Jahren auf heute etwa 23% zugenommen hat. Warum hält man diese Zunahme heute für inakzeptabel? Diese Frage habe ich bereits in einem früheren Werk behandelt. (Husson 2003a) Ich möchte hier nur einen wesentlichen Punkt kurz anschnitten: Die betreffenden Ausgaben werden hauptsächlich über Beiträge und Steuern aufgebracht, kurz gesagt, sie werden sozialisiert. Das hinter den Reformen stehende Postulat lautet wie folgt: Der Umfang dieser sozialisierten Ausgaben hat sein Maximum erreicht und man muss verhindern, dass sie weiter wachsen.

Wie erklärt man aber, weshalb solche »Deckelungen« vorgenommen werden müssen? Im Fall der Renten wurde alles unternommen, um die Aussichten in düsteren Bildern zu malen, wobei suggeriert wurde, dass der Anteil des Volkseinkommens, der in die Renten fließt, so schnell wachsen würde, dass er einen

erheblichen Teil der Kaufkraftgewinne der aktiven Bevölkerung auffresse. Zum Glück sind wir sehr weit von einem solchen Szenario entfernt. Denn tatsächlich können wir von einer äquivalenten Produktivitätsentwicklung im Vergleich zum demografischen Verhältnis zwischen Aktiven und Rentnern ausgehen. (Husson 2002a) Selbst in den pessimistischsten Aussagen muss jedes Jahr nur ein halber Prozentpunkt der zusätzlichen Produktivität für die Renten hergenommen werden, weil die Zahl der RentnerInnen ansteigt. Über diese Entwicklung besteht Konsens und der halbe Prozentpunkt stellt die Obergrenze dar, wobei mögliche Gegentendenzen wie die Verlängerung der Lebensarbeitszeit, die Reduzierung der Teilzeitbeschäftigung, eine verstärkte Einwanderung junger Menschen oder die Rückkehr zur Vollbeschäftigung gar nicht eingerechnet sind.

Man kann also ein »Kompromisszenario« entwerfen (Benallah et alii 2004), in dem der gesamte Lohnanteil (mit den Lohnnebenkosten) gleich bleibt: Man würde einen halben Prozentpunkt des Produktivitätsgewinns auf die neuen RentnerInnen verwenden, und der restliche Produktivitätsgewinn würde einen parallelen Anstieg von Löhnen und Renten ermöglichen. Ihre Kaufkraft würde so z.B. bei einem Produktivitätsanstieg von 2% um 1,5% pro Jahr zunehmen. Ein Anstieg der Sozialabgaben würde es ermöglichen, diese Verschiebung innerhalb der Lohnmasse zwischen Aktiven und RentnerInnen zu erreichen, ohne dass man zu einer anderen Aufteilung der Einkommen greifen müsste, wiewohl diese sich sehr ungünstig für die Beschäftigten entwickelt hat (massiver Fall der Lohnquote).

Ein solches Szenario beruht auf einem einfachen Prinzip: Wenn der Anteil der RentnerInnen an der Gesamtbevölkerung wächst, muss auch ihr Anteil am Volkseinkommen ansteigen. Aber der Reform-Diskurs schließt diese Option von vornherein im Namen einer Regel aus, der zufolge die Abgabenquote auf Dauer auf dem heutigen Niveau eingefroren werden müsse. In Frankreich wird dieses Prinzip vom Unternehmerverband Medef verfochten, der sich explizit an den unter Gerhard Schröder (Agenda 2010) in Deutschland durchgeführten »Reformen« orientiert. (Chagny, Monperrus-Veroni 2007)

Nochmals, es geht hier nicht um die Erhöhung der Gesamtausgaben für Gesundheit und Renten, die nicht schneller wachsen sollen als das BIP, sondern nur ihr sozialisierter Teil. Alle »Reformen« enthalten Passagen, die bewirken sollen, dass jener Teil privat angespart wird, der nicht mehr durch zusätzliche Ausgaben für die Sozialversicherung aufgebracht wird. Überall werden private Versicherungen als »ergänzende« Finanzierungsform und als Ersatz für die öffentlichen Sozialkassen empfohlen. Die beiden Systeme werden völlig unterschiedlich behandelt: Für die Privaten gibt es keinerlei Begrenzungen, die die an diesem neuen Markt Verdienenden in ihren Interessen einschränken würde.

Eine übertriebene Gesundheitsversorgung?

Bei den Renten handelt es sich um Einkommenstransfers, die den RentnerInnen ermöglichen sollen, einen anständigen Lebensstandard zu halten; die RentnerInnen sollen ihr Geld nach ihrem Gusto verwenden können. Im Gegensatz dazu folgen die Gesundheitsausgaben einer anderen Logik, die darin besteht, das Recht auf Gesundheit zu sichern; man muss deswegen das Ausmaß dieses Rechtes konkret festlegen. Es stellen sich drei große Fragen: Wie kann man einen zu großen Verbrauch eindämmen? Wie groß sollen die Eigenleistungen sein? Wie soll man die knappen Ressourcen bei der Forschung und bei der Aufnahme von Menschen verteilen? In diesen drei Punkten muss die Gesellschaft »Präferenzen festlegen«. Die Diskussion darüber ist völlig legitim. Doch diese Diskussion wird durch die neoliberale Reformrhetorik verdunkelt; häufig stützt sie sich auf offensichtliche Erscheinungen der Verschwendung, um zu deklamieren, dass die Gesundheitsausgaben nicht weiter ansteigen dürfen. Dabei vergisst man, dass es heute schon Bereiche mangelnder Versorgung gibt, die durch die verschiedenen Reformen (Praxisgebühr, Selbstbeteiligung im Krankenhaus, Leistungskürzungen usw.) verstärkt wurden, die das Recht auf Gesundheit in Wirklichkeit deutlich eingeschränkt haben.

Vor allem aber geben die neoliberalen Reformen keine gesellschaftlich optimale Antwort auf die vorhandenen Probleme: Sie führen eine Bezahlung von Gesundheitsmaßnahmen ein, die zur Folge hat, dass der Zugang zur Gesundheit für die Ärmsten weiter eingeschränkt wird, während die Zunahme von warenförmigen Gesundheitsleistungen (private Ärzte, Kliniken und Versicherungen) erlaubt und vorangetrieben wird. Am Ende dieses Weges wird das Modell der USA stehen, wo die (hauptsächlich privaten) Gesundheitsausgaben bei über 14% des BIP liegen, gegenüber weniger als 11% in Deutschland und Frankreich. Eine Privatisierung der Gesundheitsausgaben stellt somit überhaupt kein Mittel dar, deren Anstieg zu kontrollieren. Ihr wirkliches Ziel ist es, die Deckelung der öffentlichen Ausgaben zu rechtfertigen. Die neoliberalen Reformen ersetzen daher still und leise in der öffentlichen Finanzierung eine Logik der Bedürfnisse durch eine reine Budgetlogik und verweisen alles Übrige auf den Markt.

Länger arbeiten und für die Rente an der Börse spielen

Die für die Rentenversicherung umgesetzten »Lösungen« gehen ebenfalls einer öffentlichen Diskussion aus dem Weg. In zahlreichen Reformen findet sich eine Verschiebung des Renteneintrittsalters: in Deutschland, Spanien, Dänemark, Frankreich, Großbritannien usw. Diese Lösung scheint vom gesunden Menschen-

verstand getragen zu sein: Weil das demografische Gleichgewicht (Verhältnis RentnerInnen zu Beschäftigten) gestört ist, muss man dieser Entwicklung Einhalt gebieten und das aktive Leben verlängern. Doch dieses Szenario setzt voraus, dass die Arbeitsplätze der länger aktiven Senioren und Seniorinnen zu denen hinzukommen, die für die jungen Leute geschaffen werden. In anderen Worten, man muss annehmen, dass die Zahl der Arbeitsplätze sich an die Zahl der Arbeit suchenden Menschen anpasst. Wenn man sich aber den Zustand des Arbeitsmarktes anschaut, dann müssen die Beschäftigten in etwa im gleichen Alter in Rente gehen wie früher, aber mit einem geringeren Rentenanspruch. Das neue System (etwa die Fillon-Reform 2003 in Frankreich) führt in Wirklichkeit überall zu Abschlügen.

Das Ziel der ganzen Unternehmung ist es also nicht, die Menschen länger arbeiten zu lassen, sondern ihre Rentenansprüche zu kürzen. Die Verlängerung des Arbeitslebens setzt voraus, dass man wieder Vollbeschäftigung hat; denn es ist absurd, jene länger arbeiten zu lassen, die in Beschäftigung sind, während sehr viele Menschen vergeblich nach Arbeit suchen. Was nun das Argument angeht, dass die längere Lebenszeit bei guter Gesundheit auch zu längeren Lebensarbeitszeiten führen müsse, gilt es nur unter der Bedingung, dass die Länge und Intensität des Arbeitstages abnehmen würden, sonst würden in zehn oder zwanzig Jahren die Beschäftigten mit fünfzig Jahren genauso aussehen wie diejenigen der früheren Generationen.

Die Kapitaldeckung wird häufig als ein anderes Mittel hingestellt, um den Druck der Demografie auszugleichen. Das Argument sagt im Wesentlichen, es gäbe unterschiedliche Renditen in den beiden Systemen. Man erklärt uns z.B., dass aus einem Euro, »der dreißig Jahre in Immobilien gesteckt wird, 1,8 Euro oder bei zwei Prozent Rendite zu 4,3 Euro werden, oder dass er sogar mit 5% angelegt werden könnte (die langfristig vernünftigerweise zu erwartende Rendite eines diversifizierten Portfolios).« (Davanne 1998) Theoretisch ist dieses Argument falsch: Alle RentnerInnen können auf Dauer keine Rendite von 5% erwarten, wenn das Wachstum bei 2% liegt. Es wird auch durch die Entwicklung der Börsen widerlegt, die 2000 und ab 2007 nach unten gerauscht sind, sowie durch die Zinssätze, die ebenfalls massiv gefallen sind. Auch die Aktualität bestätigt dieses Urteil. In allen Ländern (USA, Großbritannien, die Schweiz, Lateinamerika), die auf Pensionsfonds gesetzt haben, befindet sich die Altersversorgung in allergrößten Schwierigkeiten. (Husson 2004a) Genau betrachtet reagiert ein System der Kapitaldeckung genauso empfindlich auf die demografische Entwicklung wie ein Umlagesystem, weil sie auf den Verkaufswert der Titel der Ersparnisse für die Renten drückt. (Husson 2002b) Es handelt sich also um eine Fata Morgana, die die Unsicherheit über den Realwert der zu erwartenden Rente mit der Ungleichheit

verbindet, dass eben nicht alle Lohnabhängigen die Möglichkeit zu dieser Sparanlage haben.

Wie den Sozialstaat finanzieren?

Links wie rechts gibt es zahlreiche Projekte, die eine andere Finanzierung der Sozialausgaben vorschlagen: Sie soll über eine allgemeine Steuer oder eine besondere Mehrwertsteuer oder über die Beitragspflicht aller erfolgen (Husson 2004b) – Präsident Sarkozy hat sich im Wahlkampf den Vorschlag einer Mehrwertsteuer zu eigen gemacht. Die Debatte verläuft häufig konfus, weil die Höhe der Ausgaben mit der Frage der Einnahmeform durcheinandergeworfen werden. Doch es dürfte eigentlich klar sein, dass eine Reform der Erhebung der Beiträge nicht wie durch ein Wunder zu neuen Einnahmen führt.

Die Argumente zugunsten einer Veränderung in Richtung sozialer Mehrwertsteuer oder Vergrößerung der Zahl der Beitragspflichtigen beziehen sich auf Nebenwirkungen und betreffen nicht in erster Linie die Sozialversicherung: Kurz gesagt, die soziale Mehrwertsteuer würde die Wettbewerbsfähigkeit verbessern und die Verbreiterung der Basis würde die Belastungen senken, die auf dem Faktor Arbeit liegen. Diese angenommenen Vorteile muss man aber mit Vorsicht genießen – doch diese Debatte soll hier nicht geführt werden. Hier möchten wir nur einen methodischen Gesichtspunkt zur Sprache bringen, der die angebliche Neutralität der Veränderungen betrifft. Gemäß der vergleichenden Statistik kann eine Steuerfinanzierung völlig der Finanzierung durch Beiträge entsprechen: Dänemark, wo der Sozialstaat vor allem aus Steuermitteln finanziert wird, hat keinen weniger guten Sozialstandard als Frankreich, wo die Beitragsfinanzierung (noch) für die hauptsächlichen Einnahmen sorgt. Man muss also über die längerfristigen Auswirkungen nachdenken und sich fragen, was der Übergang von einem zum andern System bedeutet. Die Steuerfinanzierung hat dann eine andere Bedeutung, die darin liegt, dass die Unternehmen von jeder Verantwortung bei der Suche nach neuen Finanzquellen befreit werden, wobei letztlich wegen der Steuerfinanzierung die Lasten den Einzelhaushalten auferlegt werden.

Es gibt somit kein Problem der Finanzierung der sozialen Sicherungssysteme. Man muss sich nur entscheiden zwischen öffentlicher und privater Finanzierung, oder was auf dasselbe hinausläuft, zwischen Gleichheit und Kommodifizierung. Eine grundlegende Entscheidung über die Orientierung der Gesellschaft als Anpassung an wirtschaftliche Zwänge verkaufen zu wollen, stellt eine jener Perversionen dar, die in der herrschenden Wirtschaftspraxis so üblich sind.

IV. Arbeit ohne Ende

9. Der wissensbasierte Kapitalismus und das Ende der Arbeit

Die Transformationen, die der Kapitalismus durchläuft, sind eine ständige Einladung, ihn theoretisch neu zu durchleuchten. Jeglicher Dogmatismus, der davon ausgeht, dass es nichts Neues unter der Sonne gibt, ist natürlich kontraproduktiv. Aber die entsprechende andere Klippe, vor der man sich hüten sollte, besteht darin, diese Transformationen bis zu dem Punkt zu verallgemeinern, wo man vergisst, dass der Kapitalismus nur fortbestehen kann, indem er gewisse grundlegende gesellschaftliche Verhältnisse reproduziert. Die »kognitivistische« (den Wissensaspekt verabsolutierende) Sichtweise liefert ein gutes Beispiel für eine solche Abwegigkeit. Sie definiert den heutigen Kapitalismus als »Wissenskapitalismus«, der eine historisch neue Form des Kapitalismus darstellen soll, nämlich diejenige, die auf den Handelskapitalismus und den Industriekapitalismus gefolgt sei. Yann Moulier Boutang (2002a) hat diese Position besonders pointiert zusammengefasst:

»Die These, von der hier ausgegangen wird, besagt, es handle sich um eine neuerliche ›große Transformation‹ (um mit den Worten von Karl Polanyi zu sprechen) der Ökonomie und infolgedessen auch der Politökonomie (...). Zweifellos ist es kein Bruch hinsichtlich der Produktionsform, denn wir sind immer noch im Kapitalismus, aber seine Komponenten sind ebenso erneuert wie die des industriellen Kapitalismus im Vergleich zu denen des Handelskapitalismus (insbesondere bezüglich des Status der abhängigen Arbeit, die sich aus der zweiten Leibeigenschaft und Sklaverei zur freien Lohnarbeit gewandelt hat). Um die derzeit stattfindende Metamorphose zu beschreiben, beziehen wir uns auf den Begriff des ›kognitiven Kapitalismus‹ als dritte Form des Kapitalismus.«

Wissensbasierter und realer Kapitalismus

Der springende Punkt dieser großen Verwandlung sei die »NIKT-Revolution« (neue Informations- und Kommunikationstechnologien), deren Hauptkennzeichen Moulier Boutang wie folgt aufzählt: zunehmende Bedeutung des Immateriellen, »Virtualisierung« der Ökonomie: Rolle von Information und Internet; das Aufsaugen gesellschaftlicher Innovation durch Unternehmen und Markt; die Rolle der NIKT; die Entwertung des klassischen Modells der Arbeitsteilung (à la Adam Smith); das Wechselspiel von Konsumtion und Produktion; die Auflösung der eindeutigen Trennung zwischen Kapital und Arbeit oder zwischen Qualifizierten und Unqualifizierten; die Herausbildung einer vernetzten Gesellschaft;

der Bedeutungsverlust des »Energie-Entropie-Paradigmas« bei der Produktion des Reichtums; die beherrschende Rolle der auf Bildung und Ausbildung bauenden Ökonomien in der Konkurrenz; die Bedeutung des impliziten, nicht kodifizierbaren und nicht auf die Maschinerie übertragbaren Wissens; die Globalisierung der Resultate; die Spezifizierung der Information als Ware hinsichtlich ihres Gebrauchs und ihrer Einsatzmöglichkeiten; sowie die Verallgemeinerung des Phänomens des »outsourcings«.

Diese bunte Zusammenwürfelung entspricht in der Tat Prozessen, denen man heutzutage tatsächlich begegnen kann. Aber machen diese Tendenzen in ihrer Gesamtheit ein kohärentes neues Paradigma aus? Werden sich diese neuen Organisationsformen als die vorherrschenden erweisen, oder handelt es sich um Transformationen, die in Verbindung mit eher klassischen Formen des In-Arbeit-Setzens auftreten?

Um diese Fragen zu klären, nimmt man als Ausgangspunkt am besten die Arbeitsorganisation. In diesem Bereich ist nicht die geringste Tendenz erkennbar, die darauf hindeuten würde, dass das kognitive Modell derart auf dem Vormarsch wäre, dass es das dominierende Modell, das man als neo-tayloristisch bezeichnen könnte, ersetzen könnte. Was man vielmehr beobachten kann, ist eine Verbindung der beiden Modelle. Die Fragestellung ist ja nicht neu. Unterschwellig wird das Thema eines neuen Modells der Arbeit bereits seit gut zwanzig Jahren diskutiert, und zwar unter dem Begriff »Toyotismus«: Das soll das Modell sein, mit dem man Polyvalenz und Einbeziehung der Arbeiter assoziiert, beides neue Quellen von Produktivität und Qualität. Darauf reagierten Lazzarato und Negri in einem Text aus dem Jahre 1991 ausgesprochen rhetorisch:

»Dass diese Einwände ganz genau zutreffen, kann doch in keiner Weise über die tatsächliche Macht der Evolution hinwegtäuschen oder sie kleinreden. Wenn der Übergang zu einer Vorherrschaft des neuen Typs von Arbeit, revolutionärer und konstituierender Arbeit, nur als Tendenz erscheint und wenn das Aufzeigen einer Tendenz nicht mit der Analyse des Ganzen verwechselt werden darf, dann gilt auch, dass eine Analyse des Ganzen nur insofern erhellend ist, als sie durch die die Evolution prägende Tendenz bestätigt wird.«

Aber mittels eines rhetorischen Taschenspielertricks verwandelt sich diese Tendenz ganz schnell in eine bereits angebrochene Hegemonie. Carlo Vercellone (2003) spricht so von einer »neuen vorherrschenden Form der Arbeit, die zunehmend intellektuellen und immateriellen Charakters ist«. Die Wirklichkeit sieht jedoch ganz anders aus, und die technologischen Umwälzungen werden dazu genutzt, die Arbeitenden besser zu kontrollieren. Die Zwänge, denen sie unterworfen sind, waren noch nie so erdrückend, und die neuen Technologien werden eingesetzt, um eine immer engmaschigere und individualisiertere Kontrolle auszuüben, wie

es Thomas Coutrot (1999) anhand breit angelegter Befragungen und Feldstudien deutlich aufgezeigt hat. Das zentrale Postulat, wonach wir einer »Auflösung der eindeutigen Trennung von Kapital und Arbeit oder von Qualifizierten und Nicht-Qualifizierten« beiwohnen, entbehrt somit jeder empirischen Grundlage.

Der zeitgenössische Kapitalismus ist in Wirklichkeit vielmehr durch eine Dualität in der Dynamik der Beschäftigung gekennzeichnet. Die Anteile an Angestellten wachsen tatsächlich an beiden Enden: Einerseits nehmen die Beschäftigtenzahlen bei den »kognitiv Arbeitenden« sehr schnell zu. Doch die Masse der Stellen, die geschaffen werden, finden sich im Bereich der gering Qualifizierten im Einzelhandel und bei den Dienstleistungen im Haushalt u.ä. Besonders klar ausgebildet ist diese Struktur in den Vereinigten Staaten, die das gelobte Land für diese Art Kapitalismus sein müssten.

Diese Dualität springt noch mehr ins Auge, wenn man die Situation global betrachtet. Wie El Mouhoub Mouhoub eingangs in seinem Beitrag zu dem von Vercellone 2003 herausgegebenen Buch feststellt: »Diesem Zentrifugalprozess der globalen Verteilung wirtschaftlicher Aktivität steht eine Polarisierung der Aktivität zum Vorteil der entwickelten Zonen der Triade gegenüber. Diese Polarisierung ist besonders ausgeprägt hinsichtlich intensiver Aktivitäten, bei denen Wissen eine entscheidende Rolle spielt.« Bezieht man sich auf den Planeten, »ist eine gewisse Vielfalt der Entwicklungen erkennbar, auf der Ebene der Nation, der Gebiete, der Sektoren und der Firmen. Insbesondere die tayloristische Produktionslogik scheint sich mit der Verbreitung gewisser technologischer und organisatorischer Neuerungen einer zweiten Jugend zu erfreuen. Im Zentrum des Produktionssystem scheint sich eine Dualität herausgebildet zu haben: zum einen eine »kognitive« produktive Logik, zum anderen eine »flexibilisierte tayloristische«. Diese beiden Produktionslogiken haben ganz bestimmte Konsequenzen für die Lokalisierung der wirtschaftlichen Aktivitäten und erfordern differenzierte Entwicklungsstrategien für die jeweiligen Gebiete.«

Ein modernistischer Eklektizismus

Die vom Wissenskapitalismus sprechende Strömung repräsentiert überdeutlich ein bestimmtes Bestreben, um jeden Preis modern und innovativ sein zu wollen und dabei womöglich einen Aspekt der wissenschaftlich erfassten gesellschaftlichen Realität auf die Spitze zu treiben und überzubewerten. Mit einem solchen Unterfangen geht im Allgemeinen ein gewisser Eklektizismus einher, der sich darin äußert, dass man alles, was nur irgend geht, im Sinne des Neuen mobilisiert. Es ist natürlich äußerst dankbar, die Pose des Eingeweihten einzunehmen, der den gewöhnlichen Sterblichen die revolutionären Umwälzungen erklärt, die sich unter ihren Augen vollziehen und die sie selber noch nicht so recht begriffen haben. Man

könnte dagegen ironisierend die Erfahrung jener armen Arbeiter ins Feld führen, die einer Unsicherheit und einem Elend ausgesetzt sind, das ebenso modern ist wie das Internet, und denen offenbar noch nicht aufgegangen ist, dass wir uns inmitten einer gesellschaftlichen Realität befinden, die vom Immateriellen und vom Primat des Wissens gekennzeichnet ist. Doch das wäre nur eine platte Gegenüberstellung, die darauf hinausliefe, die tatsächlich stattfindenden Transformationen zu leugnen, indem man einen Aspekt der Realität verabsolutiert. Die eigentliche Herausforderung besteht darin, eine dialektische Analyse zu bewerkstelligen, bei der die Bedeutung dessen, was tatsächlich neu ist, anerkannt und zugleich berücksichtigt wird, inwieweit dieses Neue nicht Altes, wenn nicht sogar sehr Altes reproduziert. In gewisser Hinsicht versetzen uns die Veränderungen in den gesellschaftlichen Beziehungen in einen vorindustriellen Kapitalismus mit einer noch nicht vollständig herausgebildeten Arbeiterklasse. Die richtige Sichtweise scheint uns genau diese zu sein: Der moderne Kapitalismus begünstigt die Reproduktion der altertümlichsten Formen bezahlter Knechtschaft.

Der Eklektizismus der kognitivistischen Strömung findet sich auch bei den Quellen seiner Inspiration, darunter die von Moulier Boutang zitierten Autoren Aglietta (1998) oder Rifkin (2000). Diese beiden Autoren werden jedoch vielfach durch die Praxis widerlegt, und ihre theoretischen Konstruktionen erweisen sich immer schneller als obsolet. Rifkin ist einer der Erfinder der These vom »Ende der Arbeit«, und Aglietta derjenige vom Ende des »patriarchalischen Kapitalismus«. Die These vom Ende der Arbeit extrapoliert die in den Kernindustrien zu verzeichnende Zunahme der Produktivität, um daraus die These abzuleiten, dass die Lohnarbeit im Verschwinden begriffen sei. Daraus ergebe sich, dass die Forderung nach (entsprechend entlohnter) Vollbeschäftigung eine reaktionäre Utopie sei, und dass nunmehr über ein Modell der »Voll-Aktivität« nachgedacht und ein allgemeines Grundeinkommen gefordert werden müsse.

Der Wirtschaftsboom von 1997-2000 hat jedoch die Schaffung zahlreicher Arbeitsplätze (10 Millionen in Europa) nach sich gezogen, was wiederum dazu führte, dass die Bedingungen für eine mögliche Vollbeschäftigung neuerlich diskutiert wurden. Gewiss, die Reduzierung der Arbeitszeit ist in Frankreich nicht gut gelaufen, und die konjunkturelle Flaute hat die Arbeitslosigkeit erneut hochschnellen lassen. Diese Periode hat jedoch eine Ahnung davon vermittelt, dass es unter gewissen Bedingungen möglich werden könnte, Beschäftigung zu schaffen, indem die tatsächlich zu leistenden Arbeitsstunden auf alle Hände verteilt würden. Das wäre eine Alternative dazu, sich mit einem für alle Ewigkeit feststehenden Mangel an Beschäftigung abzufinden.

Auch die theoretischen Überlegungen von Aglietta haben angesichts abnehmender Profitraten in den Vereinigten Staaten und einem steigenden Außenhan-

delsdefizit die Probe aufs Exempel nicht bestanden. Denn diese Entwicklungen haben gezeigt, dass es keine nur im Wissen liegende Produktivität gibt, und dass sich die *new economy* nicht auf den Rest der Welt ausbreitete, weil sie auf einer eigentümlichen Fähigkeit der Vereinigten Staaten beruhte, Kapital anzulocken. Ganz allgemein hat der Absturz an den Börsen der These vom auf Wissen basierenden Kapitalismus einen schweren Schlag versetzt, indem er deutlich machte, dass auch der zeitgenössische Kapitalismus keineswegs eine Methode entwickelt hat, um sich vom Wertgesetz unabhängig zu machen.

Schließlich ist es eine gewisse Technologie-Faszination, von der diese Analysen durchdrungen sind und die zu Kurzschlüssen bei daraus abgeleiteten Überlegungen in Bezug auf das gesellschaftliche Gesamtmodell führt. Alles wird so gesehen, als leite sich dieses Modell einseitig aus der Technologie ab. Damit lassen die Autoren einen fragwürdigen Vulgärmarxismus wieder auferstehen, der die Ambivalenz der Technik einfach ausblendete. Die Netze, das Internet, die Kommunikationstechnologie sind bedeutende technische Errungenschaften, die sowohl der besten wie auch der schlechtesten Gesellschaftsordnung zugrunde liegen können.

Kritische Theorie oder Neo-Regulationismus?

In ihrer Begeisterung für das Objekt traut die kognitivistische Schule dem zeitgenössischen Kapitalismus eine Kohärenz zu, die er überhaupt nicht besitzt. Dabei positioniert sie sich als Nachfolgerin einer gewissen regulationistischen Logik, die davon ausgeht, dass der Kapitalismus über die Fähigkeit einer unendlichen Selbsterneuerung verfügt. In vielerlei Hinsicht stellt das Buch von André Gorz, *L'Immatériel* (Das Immaterielle) eine kritische Diskussion dieser Sichtweise und eine vertiefte Auslotung der historischen Grenzen der kapitalistischen Produktionsform dar. Ein Satz von Gorz fasst seine Position, die wir uneingeschränkt teilen, besonders überzeugend zusammen: »Der kognitive Kapitalismus, das ist der Widerspruch im Kapitalismus.« Die technologischen Umwälzungen stellen nicht die Grundlage einer neuen Phase des Kapitalismus dar; sie offenbaren vielmehr die Tatsache, dass diese Produktionsweise, wie auch Gorz feststellt, »in ihrer Entwicklung der Produktivkräfte an eine Grenze gelangt ist, jenseits dessen man nur dann den vollen Nutzen aus ihren Möglichkeiten ziehen kann, wenn sie sich zu einer anderen Ökonomie weiterentwickeln«.

Dennoch beruft sich die Theorie vom wissensbasierten Kapitalismus auf Marx und insbesondere auf jene Seiten in den *Grundrissen*, wo er vom *general intellect* spricht.⁷ Wir haben bereits an anderer Stelle (Husson 1998) diese unserer Ansicht

7 Karl Marx, *Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie* (Rohentwurf) 1857-1858, Berlin 1974, S. 590-599.

nach falsche Lesart diskutiert, doch jüngere Beiträge sind noch besser geeignet, den grundlegenden Fehler aufzudecken, auf dem diese Interpretation beruht. Das Kapital, so Marx,

»ruft (...) also alle Mächte der Wissenschaft und der Natur, wie der gesellschaftlichen Kombination und des gesellschaftlichen Verkehrs ins Leben, um die Schöpfung des Reichtums unabhängig (relativ) zu machen von der auf sie angewandten Arbeitszeit« (593).

Man könnte meinen, hier handle es sich um eine geniale Vorwegnahme des kognitiven Kapitalismus, und selbstverständlich benutzen die Theoretiker des »Wissenskapitalismus« diese Textstelle, um darin einen vorzeitigen Hinweis von Marx auf eine neue Funktionsweise des Kapitalismus zu sehen. Doch damit stellen sie seine Aussage auf den Kopf, denn er behandelt an dieser Stelle nur die eine Seite eines Widerspruchs. Tatsächlich fährt er gleich darauf fort und stellt fest, das Kapital wolle »diese so geschaffenen riesigen Gesellschaftskräfte messen an der Arbeitszeit, und sie einbannen in die Grenzen, die erheischt sind, um den schon geschaffenen Wert als Wert zu erhalten«. Das Kapital ist bestrebt, die »Produktivkräfte und gesellschaftlichen Beziehungen« als Mittel zu benutzen, »um von seiner bornierten Grundlage aus zu produzieren. In fact aber sind sie die materiellen Bedingungen, um sie in die Luft zu sprengen.« (593f.)

Marx weist auf den tiefgreifenden Widerspruch zwischen der Vergesellschaftung der Produktivkräfte und der Warenwelt hin, während die Theoretiker des »wissensbasierten Kapitalismus« aus dieser Vergesellschaftung des Wissens das Prinzip eines neuen Kapitalismus machen möchten. Um aus diesem Widerspruch herauszukommen, so zieht Marx selber die Schlussfolgerung, muss »die Arbeitermasse selbst ihre Surplusarbeit sich aneignen«. »Hat sie das getan« (mit anderen Worten, die soziale Revolution vollbracht, M.H.) dann kommt sie an den Punkt, wo »keineswegs mehr die Arbeitszeit, sondern die *disposable time* das Maß des Reichtums« ist.

Für die Theoretiker der Wissensgesellschaft ist es denkbar, dass bereits innerhalb des Kapitalismus die Arbeitszeit aufhören könnte, der Maßstab für den Reichtum zu sein. So hat laut Vercellone bereits jetzt die Bedeutung des Wissens und der Nicht-Arbeit dazu geführt, die Werttheorie in Frage zu stellen, »der zufolge die unmittelbare Arbeitszeit, die direkt für eine materielle Tätigkeit aufgewendet wird, die entscheidende produktive Quelle der menschlichen Arbeit ist«. Die Materialität der Produktion ist in der marxistischen Konzeption nie ein Kriterium für die Definition der Ware gewesen, doch das ist nicht der springende Punkt. Gorz zitiert eine ganze Reihe noch viel kategorischerer Behauptungen, die auf eine entsprechend größere Verwirrung hindeuten. Verwechselt werden dabei

»der Wert als Tauschwert, Geldwert und Warenwert« und Wert im Sinne von »Reichtum«. So leitet sich der Wert für Bernard Paulré »in erster Linie aus der Veränderung und der Neuerung ab«; Moulier Boutang treibt diesen theoretischen Clou noch weiter auf die Spitze, wenn er vorschlägt, den wissensbasierten Kapitalismus als ein »Akkumulationsregime« zu definieren, »bei dem der Gegenstand der Akkumulation grundsätzlich aus dem Wissen besteht, die zur Hauptquelle des Werts und zum wichtigsten Ort für den Prozess der Inwertsetzung wird«.

Es ist jedoch das Kapital (und nicht die marxistischen Analysen, die es zum Gegenstand haben), das die Ökonomie auf die Sphäre des Tauscherts einschränkt, in der der Wert als Reichtum nur als Mittel auftaucht. Und seine Hauptschwäche besteht gerade darin, dass es ihm zunehmend schwer fällt, – immaterielle und potentiell kostenlose – neue Gebrauchswerte in die Warenform zu überführen. Gorz weist zu Recht auf den Fehler hin, der darin liegt, diese Innovationen, die mit der wissensbasierten Ökonomie verbunden werden, als »neue Form des Kapitalismus« anzusehen, weil diese Einstellung »sein negatives Potential verschleiert«.

Das Ende der Arbeit?

Ausgangspunkt und Leitlinie jeglicher Reflexion über die Arbeit muss ihre *Doppelnatur* sein. In ihrer negativen Ausprägung bedeutet sie ein Ausbeutungs-, Herrschafts-, Entfremdungsverhältnis, wobei manche Formen, einschließlich der »modernsten« an die Sklaverei heranreichen. Zugleich aber ist sie eine Form der gesellschaftlichen Anerkennung und ein Bereich der Verwirklichung. Diese beiden Facetten sind in konkreten Situationen unterschiedlich verteilt, aber keine von beiden ist jemals ganz abwesend.

Über dieses permanente Spannungsverhältnis kann man nachdenken, indem man sich drei Themenbereiche vornimmt: das Leiden in der Arbeit, der Ausschluss der »der Arbeit beraubten Menschen« und die Tätigkeiten der Frauen. Christophe Dejours (1998) zieht in diesem Sinne eine provokante Parallele zwischen der kapitalistischen Arbeitsorganisation und derjenigen in einem Konzentrationslager. Doch er zeigt auch, dass ein Großteil des Leidens, auf das er hinweist, weniger aus der Abhängigkeitssituation an sich erwächst, als vielmehr aus der mit ihr einhergehenden Zerrissenheit hinsichtlich des grundlegenden Anspruchs, an seiner Arbeit Freude zu haben. Andere soziologische Studien sprechen von einer »paradoxen Einbeziehung« der Lohnabhängigen, die nicht nur unter dem Einfluss der »Peitsche« (Sanktionen unterschiedlicher Art, drohende Arbeitslosigkeit) stehen, sondern auch unter dem des »Zuckerbrots« der Anerkennung durch ihre Kollegen und der Befriedigung, die sie aus einer gut ausgeführten Arbeit ziehen.

Entsprechendes lässt sich über die Arbeitslosen sagen. Der Verlust der Beschäftigung und die zunehmende Entfernung von der Welt der Arbeit lassen das

Gefühl aufkommen, nutzlos zu sein, zur Zahl jener zu gehören, die Robert Castel die »Überflüssigen« nennt. Nur ganz wenige haben die Kraft, diese Situation zu nutzen, um sich anderweitig zu verwirklichen. Die Mehrheit der Arbeitslosen strebt an, wieder eine Anstellung zu bekommen, und ein nicht geringer Anteil von ihnen ist bereit, eine solche anzutreten, selbst wenn die Arbeitsverhältnisse, die ihnen offen stehen, ausgesprochen unsicher sind und ihnen in manchen Fällen nicht einmal ein Einkommen verschaffen, das über den Zuwendungen liegt, auf die sie Anspruch haben.

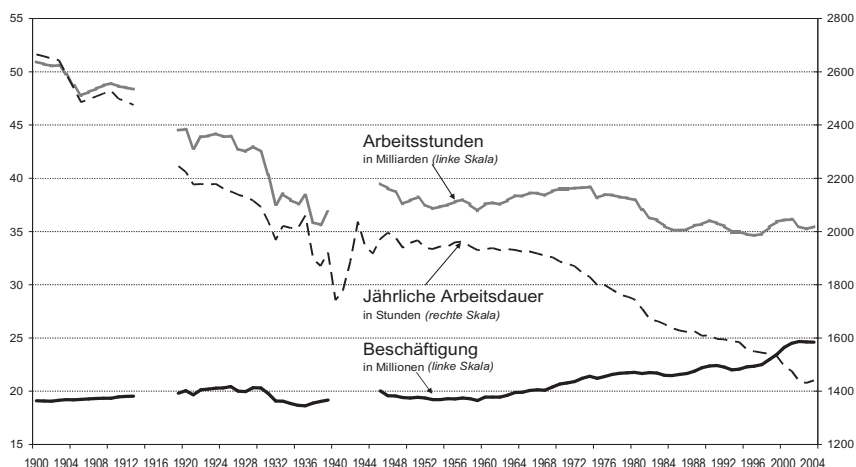
Die Entwicklung der Tätigkeiten von Frauen im Verlauf der vergangenen Jahrzehnte weist in die gleiche Richtung. Auch sie haben weiterhin daran festgehalten, arbeiten zu wollen, und das bei zunehmender Arbeitslosigkeit und trotz der Diskriminierung, der Frauen in der Arbeit ausgesetzt sind, sei es durch eine Geringerbezahlung oder unflexible Arbeitszeiten. Jede einseitige Sicht ist also falsch. Man muss die Allegorien von der Arbeit, wie sie in einer gewissen marxistischen (stalinistischen) Tradition hochgehalten werden, genauso zurückweisen wie die Hymnen auf die Freiheit außerhalb der Arbeit, die vor allem André Gorz (1980) singt. Beide Seiten der Arbeit sind unauflöslich miteinander verbunden, und es gibt keine soziale Emanzipation ohne die Befreiung der Arbeit. Das aber berücksichtigen die Theorien vom Ende der Arbeit nicht, deren wesentliche Behauptungen man wie folgt zusammenfassen kann und unbedingt Punkt für Punkt diskutieren sollte:

- 1) Der technische Fortschritt lässt die Arbeit zu etwas Geringfügigem schrumpfen, und Vollbeschäftigung ist definitiv unerreichbar;
- 2) Das Ziel einer »Volltätigkeit« sollte also an Stelle einer »Vollbeschäftigung« treten;
- 3) Weil es nicht mehr für alle Arbeit gibt, muss »ein Einkommen ist unerlässlich« die Lösung sein und nicht mehr das »Recht auf Arbeit«.

Produktivität und Arbeitslosigkeit

Angeblich führen die Fortschritte im Bereich der Produktivität dazu, dass nicht mehr genug Arbeit für alle vorhanden sein wird. Das scheint durch das Aufkommen der Massenarbeitslosigkeit hinreichend belegt. Doch dieser Zusammenhang liegt keineswegs auf der Hand. Über einen langen Zeitraum betrachtet ist die Zunahme der Produktivität pro Stunde tatsächlich bemerkenswert: 2004 wurde in einer Stunde ein Volumen an Gütern und Dienstleistungen produziert, das 15,6 mal höher war als im Jahr 1896. Dennoch haben die Beschäftigungsverhältnisse im selben Zeitraum von 18,8 auf 24,6 Millionen oder um 30% zugenommen, eine Entwicklung, die nur aufgrund einer Abnahme der Arbeitszeit möglich war. Die-

Grafik 1: Beschäftigung und Arbeitszeit in Frankreich 1900-2004



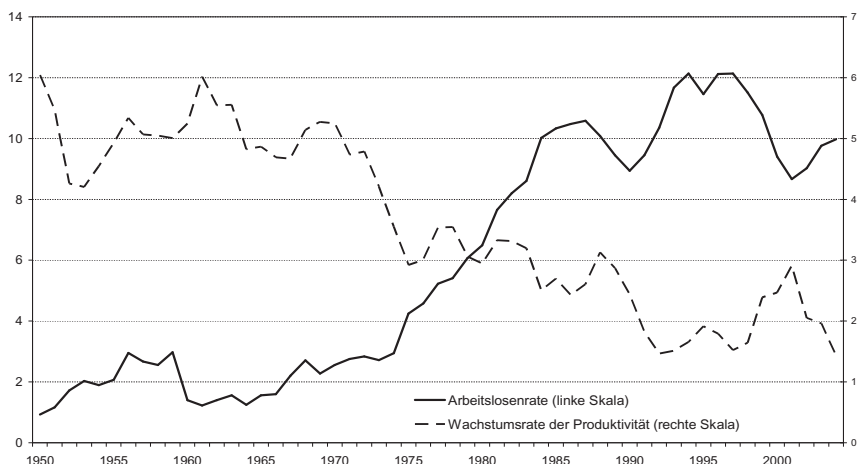
Quelle: Villa (1994), OECD (2005)

se ist von 2 695 Stunden jährlich im Jahr 1896 auf 1 441 im Jahr 2004 gesunken, was im Grunde auf eine Halbierung hinausläuft (Grafik 1).

Stellen wir uns einen Moment lang vor, die Arbeitsdauer wäre bei unveränderter Zunahme des Bruttoinlandsprodukts gleich geblieben: Dann hätten heute nicht mehr als 12 Millionen eine Arbeit, und die Arbeitslosigkeit läge nicht bei 10%, sondern bei 55%! Dieses fiktionale Szenario lässt den Schluss zu, dass die Produktivitätsgewinne auf zwei Verwendungen aufgeteilt wurden. Zum einen haben sie zu einer Anhebung des Lebensstandards geführt, denn das BIP pro Kopf ist zwischen 1896 und 2004 jährlich um 2% gestiegen, somit auf das 8-fache. Diese Zunahme liegt jedoch unter der der Produktivitätsgewinne pro Stunde. Das heißt also, dass diese zu einem großen Teil dafür verwendet wurden, die Arbeitszeit zu verringern und somit Arbeitsplätze zu schaffen und eine Explosion der Arbeitslosenzahlen zu verhindern. Hinter diesen Zahlen und ihrer Aufteilung stecken natürlich die Gesetzmäßigkeiten, nach denen das kapitalistische System funktioniert. Es strebt danach, die Arbeitskraft maximal auszubeuten, indem es die produktiven Kapazitäten der Ökonomie entwickelt, aber es stößt auf gesellschaftliche Widerstände und seine eigenen inneren Widersprüche; denn es benötigt einerseits Arbeitskräfte, die produzieren, andererseits Absatzmärkte.

In jedem Fall besteht kein unmittelbarer Zusammenhang zwischen Produktivität und Arbeitslosigkeit, und das lässt sich an der Entwicklung der letzten fünfzig Jahre genauer nachweisen. Zwischen dem Ende des Zweiten Weltkriegs und der

Grafik 2: Arbeitslosigkeit und Produktivität in Frankreich 1950-2004



Quelle: Villa (1994), OECD (2005)

allgemeinen Rezession Mitte der 1970er Jahre steigt in Frankreich die Produktivität in der Stunde in einem Rhythmus von 5%, das heißt doppelt so schnell wie über das Jahrhundert betrachtet. Doch die Arbeitslosenquote fluktuiert in dieser Zeit um die 2%. Nach einer kurzen Übergangsphase treten wir ins neoliberale Zeitalter ein: Die Arbeitslosenquote steigt bis auf 10%, während sich die Produktivität pro Stunde auf rund 2% jährlich verlangsamt. Es ist leicht nachvollziehbar,

Tabelle 1: Wachstum, Produktivität und Beschäftigung 1962-2004

Jahre	Niveau				Wachstumsraten (p.a., in %)		
	1896	1962	1980	2004	1896-2004	1962-1980	1980-2004
BIP	132	422	890	1441	2,24	4,23	2,03
Produktivität/h	2,6	11,3	23,5	40,6	2,58	4,16	2,32
Arbeitsvolumen	50,7	37,5	38,0	35,5	- 0,33	0,06	- 0,28
Arbeitsdauer	2695	1930	1744	1441	- 0,58	- 0,56	- 0,79
Beschäftigung	18,8	19,5	21,8	24,6	0,25	0,63	0,51

Beschäftigung = BIP/(Produktivität/h x Arbeitsdauer)

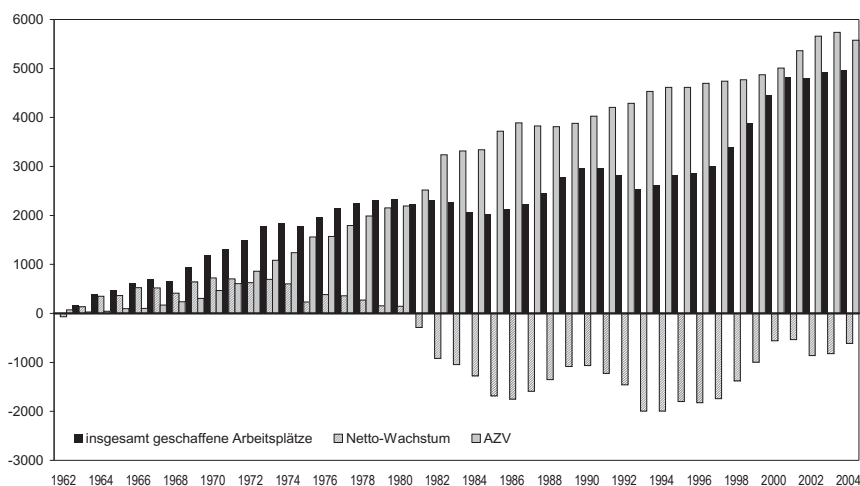
BIP in Mrd. Euro 1995; Produktivität pro Stunde in Euro 1996; Arbeitsvolumen in Mrd. Stunden; Arbeitsdauer in Stunden pro Jahr; Beschäftigung in Millionen.

dass das Auftreten der Massenarbeitslosigkeit nicht aus einer Beschleunigung der Produktivitätsgewinne abgeleitet werden kann (Grafik 2).

Was also hat es mit dem Arbeitsvolumen auf sich, anders gesagt, mit der Gesamtzahl der Stunden, in denen gearbeitet wurde? Sie ist von 50,7 Milliarden Stunden im Jahr 1896 auf 35,5 Milliarden im Jahr 2004 gesunken. Aber diese Tendenz ist in sich keineswegs gleichmäßig, und im Verlauf des letzten halben Jahrhunderts lassen sich drei große Phasen unterscheiden: zwischen 1950 und 1974 eine leichte Tendenz nach oben, ein brutaler Abfall mit Eintritt in die Krise (von 39 auf 34 Milliarden zwischen 1974 und 1983) und seither – mit leichten Fluktuationen – um 35 Milliarden Stunden. Damit lässt sich nebenbei auch das Argument widerlegen, wonach die 35-Stunden-Woche »malthusianisch« gewesen sei: Sie hat die Schaffung von Arbeitsplätzen ermöglicht, ohne das Arbeitsvolumen zu beschneiden, während dieses bereits mit Eintritt in die Krise und der neoliberalen Wende, die ihr zu Beginn der 1980er Jahre folgte, weitgehend erodiert war.

Diese Bilanz ermöglicht auch eine Klärung des Verhältnisses von Wachstum und Beschäftigung. Kurzfristig betrachtet ist die Beziehung offensichtlich: Arbeitsplätze entstehen in Aufschwungsphasen, und bei verlangsamtem Wachstum werden sie abgebaut (oder weniger neue werden geschaffen). Doch führt das Wachstum auf mittlere Sicht tatsächlich zur Schaffung von Arbeitsplätzen? Im Maßstab des Jahrhunderts ist dies jedenfalls nicht der Fall, denn die Produktivität in der Stunde hat schneller (2,6%) zugenommen als das Bruttoinlandsprodukt

Grafik 3: Wachstum und Schaffung von Arbeitsplätzen



Quelle: Villa (1994), OECD (2005)

(2,2%). Für die zweite Hälfte des Jahrhunderts ist zwischen 1962 und 1980 eine entsprechende Zunahme von Bruttoinlandseinkommen und Produktivität pro Stunde von 4,2% im Jahr festzustellen, anschließend – ab 1980 – eine raschere Zunahme der Produktivität als des BIP (Tabelle 1). Das Wachstum geht also mit entsprechenden Produktivitätszunahmen einher, was bedeutet, dass die Auswirkung des Nettowachstums (BIP – Produktivität pro Stunde) auf die Beschäftigung gegen Null geht, wenn sie nicht sogar negativ ist. Es ist also seit zwei Jahrzehnten grundsätzlich die Reduktion der Arbeitszeit, durch die dauerhaft Beschäftigung geschaffen werden kann: etwa 0,6% pro Jahr zwischen 1960 und 1980 und 0,5% zwischen 1980 und 2004.

Die Grafik 3 stellt dar, wie bestimmte Faktoren zur kumulativen Zunahme der Beschäftigung geführt haben. Der des Wachstums – der Netto-Produktivitätsgewinne – ist seit den 1980er Jahren negativ. Das bedeutet, dass seit zwei Jahrzehnten die Arbeitszeitreduzierung der einzige Motor für die Schaffung von Beschäftigung ist.

Auf der Grundlage dieser Analyse lässt sich auch die These vom Ende der Arbeit entkräften. Die Zunahme der Arbeitslosigkeit ist nicht eine automatische Folge der Produktivitätsentwicklung. Sie resultiert aus der Tatsache, dass die Produktivitätsgewinne nicht an die Beschäftigten weitergegeben wurden, sei es in Form einer Stärkung ihrer Kaufkraft oder in Form einer Reduzierung ihrer Arbeitszeit. Daraus resultiert eine Zunahme des Anteils des in Finanzerträge eingehenden produzierten Reichtums – die andere Seite der steigenden Arbeitslosigkeit.

Beschäftigung und Tätigkeit – die Dissoziation der Arbeit

Ausgehend von einer falschen Analyse der Arbeitslosigkeit wird aus den Thesen vom Ende der Arbeit ein neuer Lösungsansatz abgeleitet: Da die Vollbeschäftigung nicht mehr zu erreichen ist, muss an ihre Stelle ein anderes gesellschaftliches Konzept treten. Dieser Diskurs findet in Frankreich schon lange Verbreitung; so lud 1994 das Centre des Jeunes Dirigeants (CJD, Zentrum der jungen Führungskräfte) dazu ein »sich zuerst die Frage nach dem Sinn der Arbeit im Leben der Menschen zu stellen, sich Gedanken über das Verhältnis des Menschen zur Arbeit und über die Vision zu machen, die jeder Einzelnen von seinem Platz in der Gesellschaft hat«. Dem Konzept von der bezahlten Arbeit stellt das CJD ein »Konzept von der Aktivität« gegenüber, die sich aus der »intuitiven Einsicht ergibt, dass es keine Maßnahme, keinen Plan gegen die Arbeitslosigkeit gibt, aufgrund dessen die Unternehmen garantieren könnten, dass es im Rahmen unserer Gesellschaft jemals eine Rückkehr zur Vollbeschäftigung geben wird«. Es ist nicht zu übersehen, dass eine solche Haltung die Unternehmen von der Funktion entbindet, Arbeitsplätze anzubieten.

Die Verfechter des wissensbasierten Kapitalismus stellen ihre eigene Version dieser Unterscheidung zwischen Beschäftigung und Tätigkeit vor, aber sie gehen sogar noch weiter, indem sie diejenigen, die für eine erneute Vollbeschäftigung eintreten, äußerst polemisch attackieren:

»Die Wirtschaftswissenschaftler ›gegen das Einheitsdenken‹,⁸ die Mehrheit der ›wissenschaftlichen Ratgeber‹ von Attac, der Copernicus-Stiftung, der sozialistischen und kommunistischen Intellektuellen, ein Teil der Grünen, die Revolutionäre unterschiedlicher trotzkistischer Couleur, haben uns ein neues neo-sozialistisches und neo-marxistisches Gebräu vorgesetzt, dessen Hauptlosung die folgende ist: ›Außerhalb der Lohnarbeit kein Heil!‹. Wir hingegen meinen, dass seit 1968 eine neue politische Phase angebrochen ist, die man mit dem Ende der Sklaverei vergleichen kann: Nämlich die Möglichkeit, die Produktion und Reproduktion der Menschheit auf etwas Anderes als der Lohnarbeit zu gründen. Wir stellen uns weiterhin treu der politischen Aufgabe, die Lohnarbeit abzuschaffen. Das ist weder eine Utopie, noch eine Parole, noch ein Programm, sondern schlicht und einfach der Weg, den Millionen Menschen schon seit langem eingeschlagen haben (freiwillig oder erzwungenermaßen).«

Ehe wir auf diese Polemik von Lazzarato (2002) im Einzelnen eingehen, müssen wir die Unterscheidung zwischen Lohnarbeit und Beschäftigung genauer diskutieren, die sich mit André Gorz' (1989) Begriffen »heteronomer Arbeit« und »autonomer Arbeit« deckt. Zur Sphäre der Heteronomie gehört »die Gesamtheit der spezialisierten Aktivitäten, die die Individuen als von außen durch eine bereits bestehende Organisation aufeinander abgestimmter Funktionen vollbringen müssen«, während die Sphäre der Autonomie die der Freiheit ist. Beide sind absolut voneinander getrennt, eine Abgrenzung, die auf ein Postulat verweist, das Gorz in *Adieu au Proletariat* (Abschied vom Proletariat) in der lapidaren Formel zusammenfasst: »Anders als Marx dachte ist es unmöglich, dass das Individuum ganz mit seinem sozialen Wesen zusammenfällt.« Anders gesagt, die Emanzipation der Arbeit in der Arbeit ist eine Utopie. Dieser Fatalismus findet sich auch bei Dominique Méda (1995), für den »die Arbeit kein Ort der Autonomie werden kann, weil es bei ihr um die In-Wert-Setzung des Kapitals und nicht des Menschen geht«.

Einerseits scheint das gut ins Bild zu passen, denn Gorz kündigt an, dass »die Wirtschaft die Arbeit von allen nicht mehr nötig hat und in Zukunft immer weniger nötig haben wird«. Das ist auch die Annahme gewisser Soziologen wie Roger Sue, der bereits vor zehn Jahren eine Rechnung aufmachte, laut der »die Arbeitszeit an einem durchschnittlichen Tag im Jahr 1986, gleichmäßig verteilt auf die Bevölkerung ab dem Alter von 15 Jahren 2 Stunden und 31 Minuten beträgt (...). Diese Zahlen allein bedeuten schon eine echte Revolution.« Doch

8 *La pensée unique*, in Frankreich häufig gebrauchter polemischer Ausdruck für die neoliberale Theorie (Anm. d. Übers.).

dieser Rückgang bedeutet keineswegs, dass die Arbeit weniger zentral wäre. Die sozialisierten Zeiten sind nicht einfach ersetzbar: Der Rückgang des Volumens an Lohnarbeit bringt es nicht mit sich, dass die kapitalistisch geprägten gesellschaftlichen Beziehungen automatisch verschwinden und anderen Formen gesellschaftlicher Bindung Platz machen würden, die frei wären vom Joch der Lohnabhängigkeit. Weil diese grundlegende Einsicht vergessen wird, kommt es zu eigenartigen Bündnissen zwischen Kritikern der Arbeit und Unternehmern mit neuen Forderungen. In einem Anhang zum Minc-Report schrieb Pierre Guillen, damals Verantwortlicher der UIMM (Union des industries et des métiers de la métallurgie – Verband der Industriellen in der Metallverarbeitung) beispielsweise, dass »die wertschaffende Arbeit nicht mehr das Einzige sein wird, dem das Interesse unserer Gesellschaft gilt«. Schon ab 1982 freute sich Alain Minc über dieses glückliche Zusammentreffen:

»Koinzidenz, glücklicher Zufall oder Beziehung von Ursache und Wirkung: In dem Augenblick, da die klassische produktive Arbeit immer seltener wird, stellt sie auch keinen exklusiven Wert mehr da. Die Arbeit verkümmert genau in dem Moment, da die Arbeit als Wert verschwimmt.«

Welche Befreiung (von) der Arbeit?

Ohne Befreiung der Arbeit kann es keine soziale Emanzipation geben. Geht man aber von ihrer Unmöglichkeit aus, dann ist es nur folgerichtig anzunehmen, dass sich die sozialen Beziehungen von Morgen an der Peripherie der bezahlten Arbeit abzeichnen. Für die von Negri inspirierte Strömung etwa sind die prekär Beschäftigten, die Arbeitslosen oder aber die Artisten und freischwebenden Künstler die Träger gesellschaftlicher Transformation par excellence. Diese Idee wurde von André Gorz schon vor langer Zeit entwickelt, der in *Abschied vom Proletariat* die »Nicht-Klasse der Nicht-Arbeiter« in der Rolle »des potentiellen gesellschaftlichen Subjekts einer Abschaffung der Arbeit« sah. Gorz sagte, er könne nicht erkennen, »wie ein Arbeiter in einem Walzwerk oder in einer Raffinerie kein Lohnempfänger sein könne; wie sein Produkt unmittelbar seinem Bedürfnis entsprechen könnte; wie er seine Anlage als sein Arbeitsinstrument betrachten könne; wie er sich etwa nicht als Teil der Raffinerie, des Stahlwerks sehen, sondern diese Anlagen als seinen Besitz betrachten könne«. Nur außerhalb der Lohnarbeit könnten die »fordernden und kritischen Individuen« eine gesellschaftliche Identität und persönliche Erfüllung finden. Grundlage des Denkens von Gorz ist ein prinzipieller Pessimismus, der selbst die Möglichkeit in Frage stellt, »den gesellschaftlichen Produktionsprozess in seiner Gesamtheit in Selbstverwaltung zu betreiben«.

In der Logik der Analysen, die Gorz vorlegt, zeichnet sich ein Gesellschaftsmodell ab, bei dem Einkommen und Arbeit voneinander abgekoppelt sind. Der Produktionssektor wird einer zentralen Planung unterliegen und »eine abgetrennte Sphäre« darstellen, »die genau umrissen ist, in der triviale, rein technische Verfahren vorherrschen werden und außerhalb derer sich der Bereich der vollkommenen Autonomie erstreckt«. Doch darin liegt ein Widerspruch: Die Besitzer der Produktionsmittel müssen die Kontrolle über Produktionsentscheidungen aufgeben, während die Selbstverwaltung der »großen Systeme« durch die Arbeiter für unmöglich erklärt wird. Wer ist dann der Ausführende der Planung? Für Gorz wären das

»die Vereine, die Kirchen, die Universitäten, die Klubs und die Bewegungen, deren Absicht es nicht wäre, staatliche Macht gegenüber der Gesellschaft auszuüben, sondern die Gesellschaft dem staatlichen Zugriff zu entziehen, um so den Bereich der Autonomie und der Selbstbestimmung zu erweitern, der zugleich der Bereich der ethischen Beziehungen ist«.

Damit sind seine Überlegungen abgeschlossen, und sein Skeptizismus mündet in ein vages Konzept. Verkehr, Wohnen, soziale Sicherung, Bildung, Verteidigung, Recht auf Arbeit etc. – die grundlegenden Entscheidungen, die diese Bereiche betreffen, lassen sich nicht in Myriaden von Mikro-Entscheidungen auf der Ebene der nächsten Umgebung oder Nachbarschaft aufsplintern. Ob es einem gefällt oder nicht, diese Entscheidungen sind per se gesellschaftlich vermittelt, und die entsprechenden Entscheidungsprozesse müssen auch zentral zusammenlaufen, denn das ist notwendig, um die vorausgegangenen demokratischen Entscheidungen zu einer Synthese zu führen. Man kann sich bei der Beantwortung der grundlegenden Fragen nach den Formen der Entscheidung und Verwaltung tatsächlich nicht auf eine unmerklich funktionierende Dialektik Staat-Zivilgesellschaft verlassen. Wieder begegnet man hier dem Hauptkritikpunkt, den man der dualistischen Vision von Gorz entgegenhalten muss: Auf die gesellschaftliche Kontrolle über die heteronome Sphäre zu verzichten, heißt zuzulassen, dass ihre Logik auch die Existenzbedingungen in der autonomen Sphäre bestimmt. Es ist unmöglich, ein kohärentes gesellschaftliches Modell auf der Grundlage derart widersprüchlicher Annahmen aufbauen, indem man einerseits die Notwendigkeit zentraler Planung betont und andererseits immer wieder darauf zurückkommt, eine solche Zentralisierung für unmöglich, wenn nicht sogar für schädlich zu erklären.

10. Allgemeines Grundeinkommen oder freie Zeit

Die Verfechter der These vom Ende der Arbeit und der Vollbeschäftigung argumentieren mit dem Projekt eines allgemeinen Grundeinkommens, das unabhängig davon gewährt werden soll, ob oder was der Empfänger zu seiner Schöpfung beiträgt. Doch es ist die Arbeit, die den Reichtum schafft, der in Form von Einkommen verteilt wird. Der Gewährung eines allgemeinen Grundeinkommens hätte die Arbeit derer zur Grundlage, die noch eine Anstellung haben. Schlüpfen wir einmal in die Rolle des *advocatus diaboli* und behaupten, niemand wäre mehr bereit, für den Mindestlohn zu arbeiten, wenn er/sie ihn auch bekäme ohne zu arbeiten. Darauf würden die Vertreter des garantierten Grundeinkommens antworten, dann seien die Arbeitgeber eben gezwungen, attraktivere Vergütungen anzubieten. Doch diese Antwort ist absurd: Man kann kein garantiertes Einkommen, das der Höhe des Mindestlohns entspricht, fordern, wenn man von vornherein weiß, dass kein Lohnabhängiger bereit wäre, unter dieser Bedingung zu arbeiten. Folgerichtig wäre es vielmehr, einen Mindestlohn zu definieren, an den die Höhe des garantierten Minimaleinkommens gebunden wäre, indem man es auf z.B. 80% des Mindestlohns festsetzte.

Ein Einkommensunterschied ist demnach kaum zu vermeiden. Aber damit ist man wieder an dem Punkt, sich eingestehen zu müssen, dass die Gesellschaft mit dem allgemeinen Grundeinkommen unerbittlich zu folgendem Dualismus verdammt ist: Es gibt die einen mit einer Beschäftigung und die anderen, die nur ein Einkommen haben. Welcher gesellschaftliche Mechanismus soll dann darüber befinden, wer welchen Status eingeräumt bekommt? Jede spätere Verbesserung der Produktivität würde die Zahl der Arbeitsplätze wie Schnee in der Sonne dahinschmelzen lassen und so das Problem nur verschärfen. In einer Gesellschaft der frei verfügbaren Zeit würden dagegen die Produktivitätsgewinne in erster Linie zur Reduzierung der Arbeitszeit aller nach dem Motto genutzt »weniger arbeiten, damit alle Arbeit haben« – die Grundlage einer egalitären Gesellschaft.

Schließlich stellt sich natürlich die Frage der Finanzierung. Wie wird die Verteilung des Reichtums, den die einen produzieren, an die anderen, die ihn nur verbrauchen, bewerkstelligt? Wirft man diese Frage auf, ruft das bei den Vertretern des allgemeinen Grundeinkommens oft heftige Reaktionen hervor. In der Textsammlung, die von Vercellone herausgegeben wurde, macht dieser uns etwa den Vorwurf, ein garantiertes gesellschaftliches Einkommen in »die obskure Welt der Utopien ohne Aussicht auf Verwirklichung« zu verweisen. Tatsächlich schrieben wir dazu: »Wenn es sich um ein garantiertes ›ausreichendes‹ Einkommen handeln sollte, wie André Gorz vorschlägt, das heißt um 4 000 bis 5 000 Franc pro Kopf und im Monat (für Kinder wie Erwachsene) und ohne Abschaffung der Sozial-

versicherung – ja, dann kann es durchaus ein Mittel zur Befreiung (außerhalb) der Arbeit sein: Doch das setzt eine radikale Neuverteilung der Einkommen voraus (2 400 Milliarden Franc wären zu finanzieren, d.h. 30% des Bruttoinlandsprodukts!).« (Coutrot, Husson, 2001)

Nur schulmeisterliche Ökonomen seien also in der Lage, eine solche Frage zu stellen, weil sie nicht verstehen wollten, dass es die Tätigkeit und nicht nur die bezahlte Beschäftigung ist, die den Reichtum schafft. Aber diese Antwort ist umso weniger überzeugend, als die Verfechter des garantierten Mindesteinkommens auf einer gewissen Mindesthöhe bestehen, die es unbedingt erreichen muss. Wäre es zu niedrig, würde sich diese Art Projekt nämlich in nichts mehr von liberalen Versionen wie der Negativsteuer oder einer Prämie für die Anstellung unterscheiden. Um wesentlich zu einer echten gesellschaftlichen Veränderung beizutragen, müsste das allgemeine Mindesteinkommen ein Niveau von mindestens 750 Euro monatlich erreichen (der Euro wurde 2002 eingeführt). Daher stellt sich die Frage der Finanzierung mit noch größerer Schärfe und läuft auf folgende Überlegung hinaus: Welche gesellschaftliche Beziehung bahnt sich zwischen dem Arbeiter an, der die Pinsel herstellt, und dem von jeglichem Anstellungsverhältnis befreiten Künstler, der sich ihrer für seine Malerei bedient? Unter welchen Bedingungen kann der Austausch zwischen dem einen und dem anderen auf gleicher Augenhöhe oder legitim sein? Kurz gesagt, welche Aufteilung des Volkseinkommens ist mit der Garantie eines ordentlichen Einkommens für alle kompatibel?

Wie ist ein garantierte Einkommen finanzierbar?

Auf diese durchaus legitime Frage finden sich kaum Antworten, abgesehen von den Berechnungen von René Passet (2000), die wiederum von den Schülern von Toni Negri aufgegriffen wurden (Vercellone 2002). Passet fasst seine diesbezüglichen Überlegungen wie folgt zusammen: »Jeder Franzose über zwanzig bekommt ein jährliches Einkommen, dessen Höhe dem Betrag entspricht, nach dem man die Armutsgrenze bemisst; jede Person unter zwanzig erhält die Hälfte. Aktualisiert belaufen sich die Kosten des von Passet vorgeschlagenen universellen Einkommens auf 400 Milliarden Euro oder etwas mehr als ein Viertel des Bruttoinlandsprodukts. Um diese Summe aufzubringen, so René Passets Vorschlag, könne man die Einsparungen verwenden, »die durch den Wegfall des aktuellen Systems sozialer Sicherungen freiwerden, da sie sich durch das garantierte Einkommen sowieso erübrigen; im wesentlichen betrifft das – in den Kategorien des französischen Systems – die Hilfen im Zusammenhang mit Mutterschaft und Familie, der Altersversorgung, nicht jedoch den Bereich des Gesundheitswesens, der weiterhin abgesichert würde«. Damit wären etwa drei Viertel der erforderlichen

Mittel abgedeckt. (Tabelle 1). Der Rest könnte mit der Zeit aufgebracht werden, indem der durch das Wachstum entstehende neue Wert verteilt würde.

Tabelle 1: Ausgaben für die soziale Sicherung 2003 in Frankreich

Ausgaben	Mrd. Euro	in %
Wohngeld	20	4,4%
Elterngeld	44	9,5%
Arbeitslosigkeit	37	7,9%
Sozialhilfe Rentner	200	42,9%
Gesundheit	164	35,3%
Gesamt	465	100,0%

Quelle: Drees (2004)

Dieses Modell hält einer Überprüfung ganz eindeutig nicht stand. Zunächst einmal lässt die Aussage, man bringe den Rest »mit der Zeit« auf, die chinesische Mauer einstürzen, die man angeblich zwischen dem subversiven Modell eines garantierten Einkommens und der neoliberalen Version von etwas über 3 000 Euro pro Jahr errichtet hat. In diesem Fall könnte man die staatliche Prämie für eine Anstellung (eine Art Lohnkostenzuschuss, d. Übers.) als ersten Schritt hin zu einem allgemeinen Grundeinkommen werten. Tatsächlich handelt es sich aber um ein perverses Vorgehen, das darauf hinausläuft, dem Unternehmer-Diskurs über die »exzessive« Höhe der Niedriglöhne Recht zu geben und dem Staat wieder die Verantwortung für die »Aufstockung« der Löhne zuzuschieben, die nicht zum Leben ausreichen. Es handelt sich um das beste Mittel, die gesamte Lohnskala nach unten zu drücken.

Vor allem aber ist die Einspeisung der Sozialleistungen in das System der Mindesteinkommen nicht hinnehmbar. Dass weder Passet noch Vercellone, der das Modell ebenfalls übernimmt, sich dessen bewusst sind, ist verwunderlich. Es handelt sich dabei im wesentlichen um einen großangelegten Transfer von Leistungen zu Lasten der RentnerInnen. Nach der Reform würden die ausbezahlten Renten allesamt auf das Niveau der Armutsgrenze sinken. Die Altersversorgung, die heute an die rund 12 Millionen Menschen über 60 ausgezahlt wird, beläuft sich auf 200 Milliarden Euro oder 12,5% des Bruttoinlandsprodukts. Nach der vorgeschlagenen Reform würden sie nicht mehr als die allgemeine Zuteilung (rund 7 500 Euro im Jahr) bekommen, und der tatsächlich ausbezahlte Betrag beliefe sich nur auf gut die Hälfte. Es ergibt sich also ein Transfer von annähernd 100 Milliarden Euro, der auf diese Weise zustande käme. Nur die Rentner und

Rentnerinnen, die über andere Einkünfte als die Renten verfügen, hätten ein über der Armutsgrenze liegendes Einkommen. Passet und Vercellone hätten ziemliche Probleme, ein solches Projekt in der Diskussion mit RentnerInnen zu verteidigen, denn es steht im völligen Gegensatz zu den Grundzügen der gesellschaftlichen Mobilisierungen.

Das Gleiche lässt sich in Bezug auf die Arbeitslosen feststellen, von denen ab Einführung keiner mehr einen Betrag über der Armutsgrenze bekommen würde. Die Verfechter dieser Position aus dem Kreis der Bewegung für die Rechte der Arbeitslosen würden da schon einige Mühe haben, sie noch zu vertreten, verließen sie nur einmal den Boden des abstrakten Diskurses. Wie die Bilanz für den Bereich Mutterschaft/Familie aussähe, ist nicht ganz einfach festzustellen, insofern als die unter 20-Jährigen eine halbierte Zuteilung bekämen, von der nicht gesagt wird, ob die Eltern nach Belieben über sie verfügen könnten, oder ob sie als eine Art Sparguthaben anzusehen ist, auf das der Jugendliche, sobald er zwanzig Jahre alt wäre, Zugriff hätte. Kurz gesagt läuft das Projekt darauf hinaus, unter den Beschäftigten die gleiche Gehaltssumme (einschließlich Sozialabgaben) zu verteilen, ohne dass die Aufteilung in Gehälter und Profite in Frage gestellt wird.

Schließlich fällt an all diesen Modellen eine grundsätzliche Unklarheit auf, nämlich die, welcher Platz darin den Frauen zugedacht ist. Übrigens fällt auf, dass die Literatur über das garantierte Mindesteinkommen so gut wie nie auf Genderfragen eingeht und sich nicht mit den spezifischen Merkmalen der Arbeit von Frauen beschäftigt. Das ist zweifellos kein Zufall: Die Frage des Rechts auf Arbeit für Frauen lässt auf besonders eindruckliche Weise die Widersprüche der These vom garantierten Grundeinkommen aufscheinen. Wenn die entlohnte Arbeit tatsächlich nichts Anderes als Sklavenarbeit ist, dann sollten sich die Frauen doch freuen, sie zu verlieren, und ein garantiertes Einkommen als Gegenleistung für ihre sozialen Tätigkeiten verlangen. Wie kann man übersehen, dass diese Argumentation dem Anspruch der Frauen auf Gleichbehandlung in den Arbeitsverhältnissen diametral zuwiderläuft? Ihnen ein Einkommen zuzugestehen, damit sie oder weil sie nicht arbeiten – das ist nun wirklich kein besonders fortschrittliches Projekt, und das garantierte Einkommen lässt sich allmählich an wie der Unterhalt der Eltern für ihre studierenden Kinder oder aber wie das äußerst fragwürdige Konzept eines Mutterschaftsgeldes (Eydoux, Silvera, 2000).

In jüngerer Zeit haben Jean Marie Monier und Claudio Vercellone (2007) ein neues Finanzierungsmodell vorgestellt, das seinerseits von Moulier Boutang (2007) aufgegriffen wurde. Die Kosten des garantierten gesellschaftlichen Einkommens würden sich bei einer Festlegung auf 700 Euro monatlich auf 286,3 Milliarden Euro, somit 16% des Bruttoinlandsprodukts belaufen. Die Minderung gegenüber den 30% des BIP in der ursprünglichen Version ist im Wesentlichen

darauf zurückzuführen, dass das Einkommen nur auf »die Mehrheit der Rentner« verteilt würde. Aber auch die Modalitäten der Finanzierung haben sich verändert. Zunächst einmal würde das garantierte gesellschaftliche Einkommen angeblich selber 95 Milliarden an Steuergeldern einbringen. Das würde bedeuten, dass es realiter um ein Drittel von 700 auf 469 Euro im Monat verringert wäre. Der Rücklauf aus Steuern und Sozialabgaben sowie die Einführung neuer Steuern auf Vermögen und Finanztransaktionen würde 110 Milliarden Euro einbringen. Der Rest von 81 Milliarden würde gedeckt durch den »Zuwachs an Einnahmen, der sich aus dem durch diese beträchtliche Finanzspritze generierten Wachstum und dem damit einhergehenden Rückgang der Arbeitslosigkeit ergäbe. 15 Milliarden würden durch den Wegfall von staatlichen Mindestleistungen hereinkommen.

Dieses Konzept ist genauso wenig überzeugend wie das Vorgängermodell. Die Höhe der Versorgung wurde um ein Drittel abgesenkt. Die RentnerInnen verlieren das garantierte Einkommen. Die Abschaffung der sozialen Mindestleistungen führt zu untragbaren Untergrenzen: Ein Paar mit zwei Kindern und Anspruch auf Sozialhilfe würde einen monatlichen Zuschuss von 500 Euro bekommen. Dieser würde jedoch 1400 Euro für jedes andere Paar betragen, das keinen Anspruch auf Sozialhilfe hätte.

Schließlich bedeutet die Absenkung der Beitragszahlungen in die Sozialkassen durch das Grundeinkommen weitere Einnahmeausfälle, die heute zu 90 Prozent durch den Staat gedeckt werden

Diese neue Version hat zumindest den Vorzug, dass sie von der Einsicht in die Notwendigkeit einer radikalen Umverteilung der Einkommen getragen ist, die in diesem Fall durch Steuererhöhungen vorgenommen werden soll, während das vorausgehende Konzept sich noch damit zufrieden gab, einen beträchtlichen Teil der Sozialausgaben als individuelles Einkommen zu verteilen. Doch die Vertreter auch dieses Projekts sind in einer doppelten Illusion befangen.

Die erste ist auf der Ebene der Theorie angesiedelt und besteht in der Annahme, das garantierte Grundeinkommen sei eine Form der Einkommensverteilung, die der veränderten Natur des Kapitalismus entspreche. Aber das ist schlicht und ergreifend absurd, denn von einer solchen uniformen Verteilung würden in erster Linie die am weitesten vom *general intellect* entfernten Arbeiter profitieren: die Ausgeschlossenen, die Präkarisierten, die niedrig qualifizierten Lohnabhängigen. Die zweite Illusion, die mit der ersten verbunden ist, besteht in der Vorstellung, dieses neue Arrangement könnte von den Nutznießern der sogenannten Wissensgesellschaft für akzeptabel gehalten werden. So nimmt Yann Moulier Boutang (2007) an, die Einführung eines garantierten Einkommens sei »eine Bedingung zur institutionellen Stabilisierung eines auf dem Wissen basierenden Akkumulationsregimes«, und dass es daher leichter umzusetzen sei als ein Programm,

bei dem eine Reduzierung der Arbeitszeit mit einer Neubewertung der Gehälter kombiniert würde. Aber warum sollte die Durchsetzung einer veränderten Verteilung der Einkommen einfacher sein – was doch schließlich beim garantierten gesellschaftlichen Einkommen impliziert wird – als eine Veränderung, die durch ein »klassischeres« Modell herbeigeführt würde? Keiner der Theoretiker des garantierten Grundeinkommens scheint sich diese Frage gestellt zu haben: Was soll die Unternehmen daran hindern, das garantierte Einkommen zum Vorwand zu nehmen, um die Löhne einzufrieren, wenn nicht zu senken? Das aber ist die perverse Konsequenz eines Vorhabens wie das der Prämie für die Einstellung. Und schließlich zeugt das Projekt von einem naiven Glauben an die Vorzüge einer Neuauflage des Keynesianismus für die Beschäftigung. Und man sieht erneut die spezielle Mischung wieder aufleben, die die Theorie von der Wissensgesellschaft begründet: die felsenfeste Annahme, dass Vollbeschäftigung nicht mehr zu erreichen sei, und eine Hymne auf das moderne Präkariat, die derart weit entfernt ist von den gesellschaftlichen Gegebenheiten, dass es auf eine Beleidigung der Ausgebeuteten hinausläuft.

Aber das ist noch nicht das Schlimmste. Diese Konzepte eines garantierten Einkommens sind darüber hinaus von dem verrückten Bestreben beseelt, den Bereich der Kommerzialisierung auszuweiten, denn »die monetäre Form dieses Einkommens, das nicht zweckgebunden ausgezahlt wird« (Moulier Boutang 2002b), wird eindeutig unterstrichen. Daher resultiert übrigens eine weitere Inkohärenz: Wenn der Wissenskapitalismus eine Idee auf die Tagesordnung gesetzt hat, dann ist es die der kostenlosen Aneignung. Seine Theoretiker aber sind sehr darauf bedacht, einen reichlicheren Geldfluss zu fordern. Jeder gesellschaftliche Fortschritt vermittelt sich jedoch durch eine Zunahme der Sozialisierung, sprich eine Rücknahme der Warenform und potentiell auch der Geldform. Die berühmten von den Neoliberalen attackierten Pflichtabzüge finanzieren beispielsweise das Bildungs- und das Gesundheitssystem, die beide grundsätzlich kostenlos zur Verfügung stehen. Ein fortschrittliches Modell müsste gerade darauf abzielen, den Bereich der kostenlosen Leistungen wieder zu etablieren oder zu erweitern sowie die garantierten sozialen Rechte auszuweiten, indem die entsprechenden Leistungen unentgeltlich und nicht in Form einer Verteilung von Einkommen angeboten würden, die an die Stelle dieser Leistungen treten. Was den Bereich des Wohnens angeht: Welches sind die tatsächlich fortschrittlichen Lösungen? Liegen sie in einer Politik der Überführung von Grund und Boden in den Besitz der Kommunen und im Bau von Sozialwohnungen oder in der Erhöhung des Wohngeldes? Hier zeigt sich das ganz große Paradox: Die Vertreter des wissensbasierten Kapitalismus schlagen den »Multituden« vor, mit der Einführung eines Mindesteinkommens – in monetärer Form und auf individueller Basis – den

Rückwärtsgang einzuschalten, indem sie dieses an die Stelle einer Mobilisierung für eine radikale Arbeitszeitverkürzung und eine Erweiterung der sozialen Rechte setzen. Ihre theoretischen Überlegungen ergänzen sie damit um eine strategische Orientierung, die bedeutet, den Kernbereich der Ausbeutung auszublenden.

Auch wenn die Terminologie nicht festgelegt ist, müssen doch zwei Begriffe deutlich unterschieden werden. Bei der Forderung nach einem garantierten Einkommen handelt es sich um eine Notmaßnahme: Die Anhebung der sozialen Mindestleistungen zielt darauf ab, den Arbeitslosen hier und jetzt ein anständiges Einkommen zu sichern. Für die Theoretiker von *Empire* (Hardt, Negri 2002) ist das allgemeine Grundeinkommen der entscheidende, ja der einzige Hebel des von ihnen vorgeschlagenen gesellschaftlichen Transformationsprozesses. Doch die beiden Konzepte sind nicht äquivalent: Diejenigen, die das Projekt eines universellen Grundeinkommens nicht überzeugt, leugnen dabei durchaus nicht die unmittelbare Notwendigkeit eines ordentlichen Einkommens. Die Verwirrung, die über diesen Punkt herrscht, ermöglicht es den Verfechtern des allgemeinen Grundeinkommens, die Kritik an ihrem Konzept, nämlich dass es letztlich ein totales Desinteresse am Schicksal der Arbeitslosen offenbart, an sich abperlen zu lassen. Solange es bei dieser Unklarheit bleibt, nehmen die einen wie die anderen an den Mobilisierungen auf diesem Gebiet teil. Diese unangemessene Gleichsetzung führt umgekehrt dazu, dass die Forderung nach dem Grundeinkommen zum Dreh- und Angelpunkt eines alternativen Projekts erhoben wird, wobei man den Kampf der Arbeitslosen für seine Zwecke einspannt und dazu nutzt, der Perspektive eines Grundeinkommens eine höhere Legitimität zu verleihen. Diese Verkürzung führt dazu, die Bewegung der Arbeitslosen an den Rand zu drängen, indem deren Anspruch auf Arbeit für alle beiseite gelassen wird. Dadurch dass man die Forderung nach einer Rückkehr zur Vollbeschäftigung in die Nähe der Zwangsarbeit rückt und als »arbeitertümelnd« abtut, behindert man die Entstehung eines übergreifenden Projekts, das Arbeiter, Angestellte und Arbeitslose zusammenbringen würde.

Die Alternative neu definieren

Die Realität gibt also der These vom unweigerlichen Schwinden der Sphäre der bezahlten Arbeit und von der Überführung des Kapitalismus in eine Wissensgesellschaft nicht recht. Die Befreiung der Arbeit kann sich nicht an der Peripherie vollziehen, in einer Art »Fahnenflucht« aus der bezahlten Beschäftigung. Diese Vorstellung zeugt von einem oberflächlichen Radikalismus, der sich weigert, sich mit dem Status des normalen Arbeiters auseinanderzusetzen, obwohl doch gerade die Vergrößerung dessen, was Marx als »die industrielle Reservearmee« bezeichnet hat, Bedingung für eine wachsende Intensivierung der Arbeit ist. Und ausge-

rechnet in der Situation, da die These vom Verlust der zentralen Rolle der Arbeit mit Erfolg propagiert wird, marginalisiert der Kapitalismus besonders brutal diejenigen, die sich nicht mehr in der Lage sehen, diese Beziehung zur Arbeit herzustellen. Die große Schwäche dieser Theorien ist es letztendlich, dass sie die Tendenz des zeitgenössischen Kapitalismus unterschätzen, sich der gesamten sozialen Sphäre zu bemächtigen und sie insgesamt der Marktlogik zu unterwerfen. Sie laufen sogar Gefahr, die Bewegung in Richtung einer zweigeteilten Gesellschaft zu flankieren, bei der auf der einen Seite die von der Arbeit Ausgeschlossenen eine Art Kompensation empfangen würden, während auf der anderen Seite die Entlohten über eine Beschäftigung und ein entsprechendes höheres Einkommen verfügen, dabei aber unter dem Druck seitens der Ausgeschlossenen stehen würden.

Die Forderung nach einer Beschäftigung für alle ist die einzig denkbare Grundlage für eine Alternative, die auf dem allgemein geltenden Prinzip eines Austauschs zwischen Gesellschaft und Individuum beruhen würde: Der Beitrag des Einzelnen für die Gesellschaft begründet die Rechte, derer er sich tatsächlich erfreuen kann. Man kann nicht in »Teilzeit« von der Sklaverei der Lohnarbeit befreit sein: ausgebeutet zu sein, gezwungen zu sein, eine entfremdete Arbeit zu leisten, und sei es nur zwei Stunden täglich, bedeutet auch in der verbleibenden Zeit versklavt zu sein. So sind umgekehrt auch die Arbeitslosen, die unregelmäßig Beschäftigten, die Ausgeschlossenen natürlich nicht weniger unfrei, nur weil sie weniger lang einer Beschäftigung nachgehen als andere Arbeitende. Die bezahlte Sklaverei kann nicht zurückgehen, solange Nicht-Sklaven dafür bezahlt werden, dass sie nichts tun. Die Gewinne durch eine verbesserte Produktivität müssen vor allem dafür verwendet werden, mehr freie Zeit für alle »herzustellen«. Die frei werdende Zeit kann nur dann eine freie Zeit werden, wenn es ihrer Logik gelingt, die Organisation der Arbeit in allen ihren Aspekten zu durchdringen, und jedes Projekt, das den derzeitigen Herrschaftsstrukturen die Sphäre der Arbeit überlässt, um sich außerhalb ihrer zu befreien, ist daher eine Halluzination. Diese Sicht knüpft an der von Marx an, der im 48. Kapitel des dritten Bandes von *Das Kapital* die Dialektik zwischen Freiheit und Notwendigkeit analysiert: »Die Verkürzung des Arbeitstages ist die Grundbedingung [für das wahre Reich der Freiheit]«. (MEW 25, 828)

In den *Klassenkämpfen in Frankreich* schreibt Marx auch: »Das Recht auf Arbeit ist im bürgerlichen Sinn ein Widersinn, ein elender, frommer Wunsch«. Diese Behauptung könnte den Verächtern der Arbeit entgegen kommen, doch Marx fügt gleich im Anschluss hinzu: »Hinter dem Rechte auf Arbeit steht die Gewalt über das Kapital, hinter der Gewalt über das Kapital die Aneignung der Pro-

duktionsmittel, ihre Unterwerfung unter die assoziierte Arbeiterklasse, also die Aufhebung der Lohnarbeit, des Kapitals und ihres Wechselverhältnisses«. (MEW 7, 42) Diese Aussage von Marx deutet eine Übergangsstrategie um ein Projekt der Arbeitszeitverkürzung herum an, das auch heute hochaktuell ist.

Der Kampf für eine massive Arbeitszeitverkürzung stützt sich auf elementare Forderungen, die übrigens auch im bürgerlichen Recht festgeschrieben sind (eine ordentliche Arbeit und entsprechende Lebensbedingungen), aber sie wendet sich entschieden gegen den zeitgenössischen Kapitalismus, der mehr denn je auf der Grundlage des Ausschlusses funktioniert. Heute würde eine gleichmäßige Verteilung der Arbeitsstunden zu einer Wochenarbeitszeit von 30 Stunden führen, die noch weiter sinken könnte, wenn man unnütze Beschäftigungen abschaffen würde, die sich aus der Tatsache ergeben haben, dass öffentliche Dienstleistungen nicht kostenlos angeboten werden oder aus der Zunahme der mit einer unproduktiven Konkurrenz verbundenen Ausgaben resultieren. Die Lebensqualität würde durch den Ausbau sozialer Rechte (Recht auf Beschäftigung, Gesundheitsversorgung, Wohnung etc.) grundsätzlich angehoben. Dies ließe sich auf der Grundlage einer Umlagefinanzierung als kostenloses oder quasi kostenloses Angebot sicherstellen.

Die Arbeitszeitverkürzung und der Kampf gegen die Entlassungen stellen also ganz konkret die Perspektive einer Abkoppelung der Arbeitskraft von den Marktgesetzen dar, doch sie stößt sofort auf zwei Hindernisse: die Verteilung des Reichtums und das Recht auf Eigentum. Die Umsetzung bedeutet also eine praktische Infragestellung der gesellschaftlichen Beziehungen innerhalb des Betriebs durch die Kontrolle der Arbeitenden über Einstellungen, sowie Arbeitsbedingungen und -organisation. Gleichzeitig stützt sie sich auf eine Einkommensgarantie und Lohnfortzahlung für die Beschäftigten, was zusammengekommen eine radikale Veränderung bei der Verteilung des erwirtschafteten Reichtums bedeutet.

Das strategische Vorgehen könnte also folgendermaßen aussehen: gemeinsames Bestehen auf dem Recht auf Arbeit und auf ein kontinuierliches Einkommen; Infragestellung der bestehenden Verteilung des Reichtums; Forderung nach Arbeitszeitverkürzung und entsprechenden Einstellungen; Kontrolle über die Einstellungspraxis; Ablehnung der Arbeitgebermacht über Beschäftigung und Arbeitsbedingungen; Abbau der Warenförmigkeit der Arbeitskraft; Infragestellung des Privateigentums. Kurz, die Forderung nach freier Zeit muss ebenso wie die nach einer grundlegenden Veränderung der Arbeit deutlich ausgesprochen werden. Dies setzt die Erkundung von Organisationsformen voraus, die berücksichtigen, dass die lohnabhängig Arbeitenden durch verschiedene Faktoren

aufgesplittert sind (Arbeitende/Arbeitslose, Großunternehmen/Subunternehmen, öffentlicher/privater Bereich, Männer/Frauen, Konkurrenzverhältnisse untereinander, die durch die Globalisierung entstehen).

Jenen, die der illusionären Vorstellung anhängen, den Kapitalismus unterwandern zu können, indem sie ihm ihre Forderung nach einem allgemeinen Grundeinkommen entgegenschleudern, ohne jedoch die grundlegenden gesellschaftlichen Beziehungen anzutasten, möchten wir mit folgendem Slogan entgegentreten: »Für die Abschaffung der Lohnarbeit – alle werden zu Lohnempfängern«. Der hier angedeuteten Strategie wohnt tatsächlich eine scheinbar paradoxe Logik inne. Denn es geht einerseits darum, das Recht auf Zugang zu Beschäftigung zu verallgemeinern, andererseits aber tragen bereits die Modalitäten, wie dieses Ziel angestrebt wird, im Kern eine Überwindung der kapitalistischen gesellschaftlichen Beziehungen in sich. Um zur Vollbeschäftigung zu gelangen, muss ein Prozess angestoßen werden, der zum einen den Arbeitsmarkt verkümmern lässt, zum anderen die Vergesellschaftung der Arbeit vorantreibt. Der Kampf gegen die Arbeitslosigkeit tendiert auf diese Weise dazu, in eine Bewegung überzugehen, die praktisch die Lohnabhängigkeit abschafft.

IV. Der Aufbau von Alternativen

11. Die Glaubwürdigkeit des Programms

Ein Programm zur gesellschaftlichen Veränderung muss zwei Bedingungen erfüllen: auf die wesentlichen gesellschaftlichen Fragen eine kohärente Antwort geben und seine Umsetzbarkeit unter Beweis stellen. In diesem Kapitel geht es um die Erläuterung dieser beiden Prinzipien. Dabei stehen bestimmte programmatische Ansätze zur Diskussion, die in den französischen sozialen Bewegungen zur zentralen Frage der Arbeitslosigkeit vorgeschlagen werden.

An der 35-Stunden-Woche festhalten

Die Arbeitszeitverkürzung ist das wesentliche Instrument, um zu einer gleichmäßigen Verteilung der Produktivitätsgewinne zu kommen und auf lange Sicht das einzige Mittel, um Beschäftigung zu schaffen. Dem oben geführten Nachweis lässt sich noch ein weiteres Argument hinzufügen: und dennoch nimmt die Arbeitszeit ab. Denn die Arbeitslosigkeit, die Teilzeitbeschäftigung, die prekären Arbeitsverhältnisse sind allesamt Mittel, die Arbeitszeit zu reduzieren, allerdings nicht im Sinne der Gleichheit, sondern vielmehr so, dass davon die Schichten am stärksten betroffen sind, die sich am wenigsten verteidigen können.

Doch diese allgemeine Argumentation reicht nicht aus, denn seit der Erfahrung mit der Einführung der 35-Stunden-Woche hat die Arbeitszeitverkürzung in Frankreich eine schlechte Presse. Es ist also unerlässlich, das eigentliche Projekt und die Modalitäten seiner Umsetzung auseinander zu halten. Wenn die 35-Stunden-Woche weniger Arbeitsplätze geschaffen hat als vorhergesehen, und wenn sie die Lage der Beschäftigten verschlechtert hat, dann liegt das daran, dass bei ihrer Einführung das wesentliche Prinzip einer proportionalen Einstellungsquote außer Acht gelassen wurde. Unterm Strich sind bei einer durchschnittlichen Arbeitszeitverkürzung von rund 7% nur 2-3% neue Arbeitsplätze entstanden, je nachdem, in welchem Bereich sie eingeführt wurde. Das sollte uns jedoch nicht dazu verleiten, das Kind mit dem Bade auszuschütten und anzunehmen, dass eine Arbeitszeitverkürzung keine anderen Konsequenzen haben könnte als die der real existierende 35-Stunden-Woche. Bei dieser Gelegenheit sei betont, dass es keine Forderung gibt, die ganz »rein« wäre, und dass die Neoliberalen viel von ihrer Energie darauf verwenden, soziale Ansprüche zu vereinnahmen und abzubiegen. Ob es sich um die Sozialversicherung der Werktätigen, das garantierte Einkommen oder die Arbeitszeitverkürzung handelt, die Projekte eines gesellschaftlichen

Wandels unterscheiden sich in jedem Fall ganz klar von ihrer karikierenden Vereinnahmung.

Aus der Erfahrung mit der 35-Stunden-Woche lassen sich »fürs nächste Mal« mehrere Lehren ziehen. Vor allem anderen – und das ist eine dringende Maßnahme – muss die neue gesetzliche Arbeitszeit auf alle lohnabhängig Arbeitenden ausgedehnt werden. Heute beginnt sich bereits der Begriff der gesetzlichen Arbeitszeit selbst aufzulösen, besonders, weil sie sich je nach Betriebsgröße unterscheidet. Diese Problematik betrifft auch die Frauen: Die Arbeitszeitverkürzung hat nicht dazu geführt, die Teilzeit wesentlich zu verringern, und die Gelegenheit, eine Angleichung der Arbeitszeitregelungen von Männern und Frauen anzustreben, wurde verpasst.

Im Grunde genommen ist die gesetzlich geregelte Mindestarbeitszeit diejenige, ab der Überstunden entlohnt werden müssen. Doch man hat die Kosten dieser Überstunden reduziert, während man ihr jährliches Kontingent erhöhte, und die jüngste steuerliche Freistellung der Überstunden hat die Maschen im Netz nur vergrößert. Damit aber die Arbeitszeitverkürzung ihr Potenzial bei der Schaffung von Arbeitsplätzen entfalten kann, müssten gerade die Bedingungen für den Rückgriff auf Überstunden verschärft werden. Denn solange dies nicht geschieht, wird auch die Herabsetzung der gesetzlichen Mindestarbeitszeit nicht zu einer Verringerung der tatsächlichen Arbeitszeit führen. Die wichtigste Bedingung jedoch besteht in entsprechenden Neueinstellungen: Eine Arbeitszeitverkürzung von 10 Prozent muss zur Schaffung von 10 Prozent zusätzlichen Arbeitsplätzen führen. Jeglichem fehlenden Ausgleich entspricht sehr genau eine Arbeitsintensivierung, denn die Arbeitenden müssen die gleiche Arbeit in kürzerer Zeit erledigen.

Das Projekt der Arbeitszeitverkürzung muss also erneut aufgegriffen und dabei die umgehende und einheitliche Wiedereinführung der 35-Stunden-Woche für alle gefordert werden. Die Mobilisierung dazu wird die Möglichkeit eröffnen, eine Zielsetzung der Arbeitszeitverkürzung neu zu definieren, die da lautet, einen Prozess in Richtung 32-Stunden-Woche und schließlich 30-Stunden-Woche anzustoßen. Gilt dies für 24 Millionen Arbeitsverhältnisse, dann bedeutet der Übergang von der 36- zur 32-Stunden-Woche die beachtliche Möglichkeit von 3 Millionen zusätzlichen Stellen.

Für ein nachhaltiges und nützliches Wachstum

Die Attali-Kommission (die 2007 eingesetzt wurde) schlägt als Zielsetzung ein Wachstum von 5 Prozent pro Jahr vor. Mit Sicherheit lässt sich der Kampf gegen die Arbeitslosigkeit nicht auf einer derartigen ökonomischen und ökologischen Absurdität begründen. Wir haben ja weiter oben gezeigt, dass das Wachstum auf mittlere Sicht tatsächlich nur sehr wenige Arbeitsplätze schafft. Umgekehrt

ist eine Kritik am Wachstum nicht nachvollziehbar, die davon ausgeht, dass jede Erhöhung des Bruttoinlandsprodukts auf ein Abgleiten in einen für die Umwelt verhängnisvollen Produktivismus hinausläuft. Wachstum bedeutet nicht unbedingt eine nach oben offene Zunahme der Produktion materieller Güter. Ein zunehmender Teil des Bruttoinlandsprodukts setzt sich aus Dienstleistungen zusammen, von denen ein Teil nicht warenförmig ist und auf herkömmliche Weise bewertet wird. So gesehen wächst das Bruttoinlandsprodukt mit jeder Beschäftigung, die man im öffentlichen Bereich, sei es im Gesundheits- oder im Erziehungswesen, schafft. Deshalb macht es keinen Sinn, sich grundsätzlich »für« oder »gegen« das Wachstum auszusprechen, ohne genauer hinzusehen und die Frage nach seinem Inhalt zu stellen.

Diese kurzen Vorüberlegungen führen uns dazu, den Begriff des nachhaltigen und nützlichen Wachstums einzuführen. Die Art der wirtschaftlichen Entwicklung müsste sich daran ausrichten, die dringendsten gesellschaftlichen Bedürfnisse zu befriedigen: Gesundheit, Wohnung, Bildung, öffentlicher Verkehr, Kinderkrippen und Einrichtungen für alte Menschen etc. Dabei würde es sich also um ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts handeln, das man jedoch als gesellschaftlich nützlich bezeichnen könnte. Da es allemal illusorisch ist, auf ein wahnsinnig hohes Wachstum zu setzen, um Arbeitsplätze zu schaffen, muss dieses Wachstum »geregelt« sein und »vernünftig« ausfallen: geregelt, denn es würde sich an gesellschaftlichen Regelungen der Zunahme von Sozialausgaben und Gehältern ausrichten; vernünftig in dem Sinne, dass es sich nicht in den Fehlern des Hyper-Produktivismus zu verstricken bräuchte. Ein Mittel, um der Wirtschaft in dieser Weise eine Ausrichtung zu geben, bestünde in der Eröffnung einer weitreichenden Debatte über die gesellschaftlichen Prioritäten. Auf dieser Grundlage könnte ein wachsender Anteil der Einnahmen vorab für den nützlichen gesellschaftlichen Verbrauch abgezweigt werden. Um es noch einmal zu betonen: Der große Schwachpunkt einer allgemeinen Zuteilung von Hilfen liegt gerade darin, dass auf diese Weise der Bereich des Marktes ausgeweitet wird, während es doch vielmehr darum geht, ihn zugunsten einer weniger warenförmigen Befriedigung von grundlegenden sozialen Bedürfnissen zurückzudrängen.

Dieses vernünftige Wachstum kann man auch als »nachhaltig« betrachten. Dabei handelt es sich nicht um einen frommen Wunsch, sondern um eine Analyse des gesellschaftlichen Bedarfs in seinen großen Tendenzen; seit mehreren Jahren bereits bewegt er sich in Richtung einer Nachfrage von Dienstleistungen und größtenteils von gemeinschaftlichen Dienstleistungen. Nun zeigt es sich aber – dabei geht es um eine empirische Feststellung, nicht um eine allgemeingültige Gesetzmäßigkeit – dass diese Dienstleistungen im Durchschnitt hinsichtlich des Energieverbrauchs günstiger sind und überdurchschnittlich viele Arbeitsplätze erfordern.

Dieser letztgenannte Punkt muss hervorgehoben werden, weil es sich hier um ein zentrales Moment der aktuellen Probleme handelt, in denen der Kapitalismus steckt: Er ist immer weniger in der Lage, diesen Bedürfnissen zu entsprechen, mit denen nur geringfügige Produktivitätsgewinne (und entsprechend schwache Profitaussichten) verbunden sind. Auf dieses zunehmende Versagen reagiert er durch eine Form der Verweigerung, die darin besteht, diejenigen Bedürfnisse nicht zu befriedigen, die seinen ständig wachsenden Anforderungen an die Rentabilität nicht entsprechen. Er gefällt sich eher darin, sie gar nicht zu befriedigen, als es »mit Verlust« zu tun. Oder aber er lässt sich darauf nur unter der Bedingung einer drastischen Senkung der Lohnkosten ein, um so die schwachen Produktivitätsgewinne auszugleichen. Die Arbeitslosenrate ist also für den Kapitalismus kein Übel schlechthin, sondern ein Mittel, um die Verteilung der Einnahmen zuungunsten der Lohnabhängigen zu regeln. Der Vorschlag eines nachhaltigen und nützlichen Wachstums bedeutet die Umkehrung dieser Prioritätensetzung.

Für eine andere Einkommensverteilung

Jedes alternative Programm zur Zurückdrängung der Arbeitslosigkeit muss die Verteilung der Einkommen umgestalten. In diesem Zusammenhang gibt es ein ehernes Gesetz, das mit der Analyse der Arbeitslosigkeit als Nebenprodukt der Erschleichung der Produktivitätsgewinne durch die Empfänger von Einkünften aus Finanztiteln übereinstimmt. Es wurde bereits gezeigt, dass der Rückgang des Lohnanteils am Volkseinkommen einer Nicht-Verteilung der Produktivitätsgewinne an die Lohnabhängigen entspricht, und dass ihr Gegenstück die Zunahme der Einkünfte bei den »Rentiers« ist. Die Zunahme der Arbeitslosigkeit ist somit die Kehrseite der steigenden Einkünfte aus Finanztiteln. Schließt man sich dieser Analyse an, folgt daraus logischerweise, dass durch eine Senkung dieser Einkünfte die Arbeitslosenzahlen reduziert werden können und müssen. Demnach wäre jedes Programm zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit, das dieses Ziel zu erreichen vorgibt, ohne die Einkünfte aus Vermögenstätigkeit anzurühren, völlig illusorisch.

Um die Einkommensverteilung zu verändern, müssen die Einkünfte aus Kapital und Vermögen herangezogen werden, indem man sie an zwei Enden beschneidet: zum einen durch Lohnerhöhungen, die schließlich die wirksamste Form der Besteuerung von Kapitalerträgen darstellen; zum anderen durch direkte fiskalische Abzüge, mit denen die Finanztitel belegt werden. Die zentralen politischen Entscheidungen über soziale Mindestleistungen, den gesetzlich festgesetzten Mindestlohn und die Steuer können mit einer Mobilisierung der Lohnabhängigen verbunden werden. Und da sich die Lohnabhängigen in einer besseren Ausgangslage befinden, sobald die Arbeitslosenquote auch nur ein wenig gesunken ist, kann hier

eine Arbeitszeitverkürzung, die tatsächlich Arbeitsplätze schafft, die Rolle eines Auslösers und Verstärkers des Gesamtprozesses spielen und diesen noch deutlicher eine Entwicklung zugunsten der abhängig Beschäftigten nehmen lassen.

Bei früheren Erfahrungen mit positiven Lohnentwicklungen hat das Unternehmerlager gewöhnlich mit Preiserhöhungen reagiert, so dass die Profitrate gehalten und die Auswirkungen der nominellen Lohnerhöhungen auf die Kaufkraft der LohnempfängerInnen vermindert wurde. Das Außenhandelsdefizit vergrößerte sich und zwang zu Abwertung und zu Sparmaßnahmen. Nun ist diese Antwort aber nicht mehr möglich, was allerdings nicht heißt, dass andere ausgeschlossen wären. Charakteristisch für die Globalisierung ist in der Tat die Herausbildung von Preisen, an die man sich weltweit anpassen muss, und der Euro verhindert eine Anpassung durch Wechselkursänderungen. Unter diesen Bedingungen werden die Unternehmer auf andere Art in die Zange genommen: durch den Druck seitens der Lohnempfänger einerseits und den der Weltmarktkonkurrenz andererseits. Das einzige Mittel, das ihnen bleibt, um ihre Marktanteile und ihre Profitraten unter diesen Bedingungen zu halten, besteht in einer Senkung der Einkünfte aus Finanztiteln. Hinzu kommt, dass die Existenz des Euro einem Land erlaubt, ein Absinken seines Handelsbilanzsaldos leichter zu verkraften. Darin liegen die positiven Aspekte der aktuellen Situation, mit der auch ein negativer verbunden ist, weil die Betriebe zu noch radikaleren Vergeltungsmaßnahmen getrieben werden, auf die wir später noch zu sprechen kommen.

Aus der Sicht des Lohnabhängigen ist die einigende Forderung ganz klar die nach einer deutlichen Erhöhung des Mindestlohns und zwar auf 1500 Euro. Dieses Ziel muss mit der Forderung nach einer Mindesthöhe der Sozialhilfe verbunden werden, und sei es nur, um dem durch die Arbeitslosigkeit verursachten Elend entgegenzuwirken, denn sie wird nicht rasch genug zurückgehen, um dieses Problem auf die Schnelle zu lösen. Verschiedene Sektoren der sozialen Bewegungen plädieren sogar für eine Anhebung der Sozialhilfe auf das Niveau des Mindestlohns. Damit haben wir uns bereits befasst und eingewandt, was nicht von der Hand zu weisen ist: Ein erheblicher Teil der vom Mindestlohn Abhängigen wird es, so sie die Wahl hätten, vorziehen nicht zu arbeiten. Daher scheint das folgende System das günstigere zu sein:

- Der Mindestlohn wird auf 1500 Euro angehoben und steigt immer um den Prozentsatz der durchschnittlichen Zunahme der Arbeitsproduktivität pro Kopf. Auf diese Weise würde man die Einkommensverteilung zu einem gegebenen Zeitpunkt verändern, aber auch dafür sorgen, dass die zukünftige Verteilung gleich bleibt. Die Anbindung des Mindestlohns an die Entwicklung der Produktivität ist eine Maßnahme, die die öffentliche Hand einführen könnte und die nach und nach zwangsläufig zu einer Anhebung des allgemeinen Lohnni-

veaus führen würde. Das liefe darauf hinaus, ein Vorgehen in zwei Schritten zu begründen: Zunächst hebt man die Lohnquote bis zu einem Niveau an, das für akzeptabel gehalten wird, dann legt man fest, dass sie auf diesem Niveau gehalten werden muss.

- Die sozialen Minima (Arbeitslosenhilfe und Sozialhilfe) werden vereinheitlicht und auf 1200 Euro (also 80% des Mindestlohns) angehoben und ebenfalls an die Produktivitätsentwicklung angebunden. Auf diese Weise wird eine für einen bestimmten Zeitpunkt geltende gesellschaftliche Norm eingeführt und zugleich ein Entwicklungsmechanismus.

Für eine andere Finanzierung der Sozialversicherung

Die Debatte dreht sich im Grunde um zwei Fragen, die im Allgemeinen nur unzureichend voneinander abgegrenzt werden. Die erste ist die nach den Modalitäten der Erhebung von Abgaben: auf welcher Bemessungsgrundlage und in welcher Höhe? Die zweite Frage ist die nach den Regeln einer Progression der Sozialausgaben und stellt sich teilweise unabhängig davon, wie man die erste beantwortet: Muss der öffentliche Anteil am Bruttoinlandsprodukts eingefroren werden, oder soll er entsprechend den Bedürfnissen (für die Gesundheit und die Renten) erhöht werden. Das hier vorgelegte Konzept beinhaltet die Unterscheidung einer Phase des Aufholens seitens der Lohnabhängigen und einer Phase, in der der Lohnanteil durch die neue Lohnnorm auf einem »guten« Niveau gehalten wird.

In der ersten Phase bedeutet die Steigerung der Lohnquote, dass die Lohnmasse schneller wächst als das Bruttoinlandsprodukt. Innerhalb der Lohnmasse stellen die Beiträge zur Sozialversicherung bei unveränderter Gesetzgebung einen konstanten Anteil dar. Daher erhöhen sich auch die Ressourcen der Sozialversicherung schneller als das Bruttoinlandsprodukt, und diese raschere Erhöhung ermöglicht die Deckung der Sozialausgaben, die schneller wachsen als das Bruttoinlandsprodukt. Das hindert nicht, eine Veränderung der Abgabenbelastung im Verlauf dieser Phase vorzunehmen, doch in dem Falle geschähe es aus einem anderen Grund als dem der unbedingt zu erweiternden Ressourcen.

Von dem Augenblick an, da die Lohnquote ihr langfristiges Niveau erreicht, nimmt die Lohnmasse genauso schnell zu wie das Bruttoinlandsprodukt. Nunmehr muss innerhalb der Lohnmasse der gesellschaftliche Lohn (die Sozialbeiträge) schneller wachsen als der direkte Lohn. Das einfachste Mittel, das zugleich auch das transparenteste ist, besteht darin, die Beitragshöhe so weit anzuheben, dass sich diese Umstrukturierung dadurch ergibt. In der Tat löst sich das Argument auf, wonach die Wertschöpfung eine »sicherere« Bemessungsgrundlage sei, weil die Lohnmasse künftig genauso schnell wächst wie die Wertschöpfung. Um diese Ideen zu verdeutlichen: Es würde bedeuten, dass ein jährliches Produkti-

vitätswachstum von 2% in eine direkte Lohnerhöhung von 1,5% fließen würde, und der Rest zur Deckung der Sozialausgaben ausgeschüttet würde, die schneller wüchsen als das Bruttoinlandsprodukt.

Wie steht es um die ökonomische Umsetzbarkeit?

Der Haupteinwand auf der »ökonomischen« Ebene gegen ein solches Programm bezieht sich auf die Umsetzbarkeit einer derartigen Veränderung der Einkommensverteilung. Ist das vorgeschlagene Programm in der Lage, sowohl die Lohnerhöhungen wie die zunehmenden Sozialausgaben zu finanzieren, zugleich die Arbeitszeit zu reduzieren und den zunehmenden Bedarf im Bereich der Sozialversicherungen zu decken? Um diese Frage zu beantworten, muss man als erstes den Umfang eines solchen Programms einschätzen, was zwei große methodische Probleme aufwirft. Das erste besteht darin, dass die Kosten der Maßnahmen sich nicht summieren, weil sie sich teilweise »selber finanzieren« können. Stellen wir uns zum Beispiel vor, dass die Arbeitslosigkeit durch die Schaffung einer bedeutenden Zahl von Stellen abgeschafft würde. Diese letzteren »kosten«: Es handelt sich etwa um eine der Arbeitszeitverkürzung entsprechende Zahl an Einstellungen – man wird ein erhöhtes Lohnvolumen feststellen. Man spart aber andererseits das, was derzeit die Arbeitslosigkeit kostet (gar nicht zu reden natürlich vom »nicht-monetären« Schaden, den sie anrichtet). Im Jahr 2003 betrugen die Ausgaben für Arbeitsmaßnahmen 74 Milliarden Euro (5% des BIP) und teilten sich folgendermaßen auf: 48 Milliarden für die Arbeitskräfte (Vergütung und berufliche Weiterbildung) und 26 Milliarden für Kombilöhne und verschiedene unterstützende Maßnahmen im Arbeitsbereich. Zieht man davon die Finanzierung der beruflichen Bildung ab (13 Milliarden Euro, die man besser einsetzen müsste und keinesfalls reduzieren dürfte), blieben 61 Milliarden Euro oder das Äquivalent von 3,5 Millionen mittleren Einkommen! Der Einsatz dieser Summe würde die Umsetzung der vorgeschlagenen Maßnahmen ermöglichen, insbesondere die Deckung der Kosten der damit verbundenen Schaffung eines neuen Status der Lohnabhängigen.

Die zweite methodische Frage betrifft die Verteilung öffentlich/privat. Die neuen Ressourcen und Ausgaben werden ihre Quelle bzw. ihren Anwendungsbeereich in einem der beiden Sektoren finden. Die Einschätzungen beziehen sich auf die Gesamtheit und befassen sich nicht im einzelnen damit, ob der Transfer im privaten oder im öffentlichen Sektor stattfindet. Zur Beantwortung dieser beiden Fragen bräuchte man eigentlich ein geschlossenes Simulationsmodell, das in der Lage wäre, die unterschiedlichen Maßnahmen in ihren Interdependenzen präziser zu darzustellen (zum Beispiel zieht jede neue Anstellung zusätzliche Einnahmen für die Sozialversicherung nach sich). Auch die Organisation der Transferleistung-

gen zwischen der privaten und der öffentlichen Sphäre könnten durch eine solche Simulation dargestellt werden. Dennoch geben die angegebenen Schätzungen vernünftige Größenordnungen an, die eher zu hoch als zu niedrig ausfallen, weil sie die positiven Rückwirkungen tendenziell unterschätzen. Die Gesamtkostenbilanz der Maßnahmen ist in der folgenden Tabelle 1 dargestellt; siehe auch den Kasten im Anschluss.

Tabelle 1: Die Kosten der gesellschaftlichen Transformation

Anhebung der Einkommen insgesamt	115 Mrd. Euro
– Sozialhilfe, Arbeitslosengeld, Mindestlohn	40 Mrd. Euro
– Teilzeitarbeit	15 Mrd. Euro
– Lohnerhöhungen	60 Mrd. Euro
Löhne der neuen Arbeitsplätze, die durch Arbeitszeitverkürzung geschaffen wurden	120 Mrd. Euro
Insgesamt	235 Mrd. Euro

Diese Berechnungen ergeben Beträge, die recht hoch erscheinen mögen. Man muss sie also zu den vorhandenen Handlungsspielräumen in Beziehung setzen. Diese sind die Summe zweier Bestandteile: des »normalen« Produktivitätswachstums und der Erhöhung der Lohnquote, die ihrerseits als Äquivalent für frühere Produktivitätsgewinne gelten kann. Eine Zunahme der Lohnquote von 60% auf 69% binnen fünf Jahren entspräche unter dem Gesichtspunkt des für die Lohnabhängigen zur Verfügung stehenden Einkommens einer jährlichen Zunahme der Produktivität um 2,8%. Was nun die Nutzung dieser Handlungsspielräume angeht, führte eine Arbeitszeitverkürzung ohne Lohnkürzungen zu einer proportionalen Erhöhung des Stundenlohns, was eine Umverteilung der Produktivitätsgewinne zugunsten der Löhne implizierte. Insgesamt könnte sich eine Bilanz wie in Tabelle 2 darstellen ergeben.

Tabelle 2: Die Manövrierspielräume und ihre Verwendung

Spielraum			Verwendung		
	Jährlich/	5 Jahre		jährlich	5 Jahre
Produktivität	2,0%	11%	Löhne	2,4%	13%
Lohnanteil	2,8%	15%	AZV	2,4%	13%
Gesamt	4,8%	26%	Total	4,8%	26%

AZV: Löhne für neue Jobs aufgrund der Arbeitszeitverkürzung

Diese Präsentation ist natürlich als Illustration zu verstehen. Dennoch lassen sich mit ihrer Hilfe einige qualitativ bedeutsame Ergebnisse hervorheben. Im Rahmen eines solchen Schemas sinkt die Arbeitszeit in fünf Jahren um 13% bis auf etwa 32 Stunden. Die direkten Löhne steigen um 13%: Diese Zunahme der Lohnmasse induziert bei gleichbleibender Abgabenhöhe eine entsprechende Zunahme der Sozialbudgets, die die Finanzierung der Sozialversicherung ermöglichen. Eine für alle gleichermaßen geltende Zunahme kann avisiert werden, die in etwa bei einer Obergrenze auslaufen würde, die beim Dreifachen des Mindestlohns läge. Sie läge also bei etwa 300 Euro im Monat.

Die Lohnsteigerung, die Finanzierung der Sozialversicherung und die Arbeitszeitverkürzung stellen allesamt alternative Formen der Nutzung von Handlungsspielräumen dar. Es bedarf kollektiver Entscheidungen, um die Prioritäten festzulegen. Die optimale Verteilung könnte von einer Drei-Drittel-Regel ausgehen: ein Drittel für die direkte Kaufkraft, ein Drittel für die soziale Absicherung, ein Drittel für die Freizeit. Hinsichtlich der Beschäftigung ist die zu bevorzugende Option diejenige, bei der der weitaus größte Anteil der Löhne für die Arbeitszeitverkürzung und entsprechende Einstellungen eingesetzt wird, während die Zunahme bei der Produktivität die Erhöhungen der Löhne deckt.

Und wie steht es um die Wettbewerbsfähigkeit?

Im 6. Kapitel haben wir gezeigt, dass dieser Einwand auf einem Betrug beruht: Die Deckelung der Löhne ist nicht genutzt worden, um durch Preissenkungen die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern, vielmehr hat er zu einem Aufschwung bei den Kapital- und Vermögenseinkünften geführt. Diese aber sind Teil der Kosten und daher der Preise, wohingegen die liberalen Wirtschaftswissenschaftler uns weiszumachen versuchen, dass allein die Lohnkosten hier eine Rolle spielen. Tatsächlich aber kann man die Preise erhöhen oder senken, indem man die Finanzeinkünfte erhöht oder senkt. Die Politik, die hier vorgeschlagen wird, ist eine, bei der ein Transfer der Finanzeinkünfte zu den Sozialhaushalten und den Löhnen stattfinden würde, mit der für sich genommen weder eine Preiserhöhung verbunden wäre, noch ein Investitionsrückgang, sofern die Unternehmen geringere Dividenden ausschütten würden. Es handelt sich schlicht und einfach nur darum, an die Stelle der Finanzeinkünfte die Löhne zu setzen, was für die »Neutralität« der Lohnerhöhungen sorgen würde. Diese Argumentation ist der sakrosankten Wettbewerbsfähigkeit gegenüber durchaus nicht blind. Nur kann es nicht darum gehen, einen Kurs in Richtung mehr Wettbewerb im Rahmen der Globalisierung einzuschlagen und unsererseits die aktuell für prioritär gehaltene Öffnung zum Weltmarkt auf unsere Fahnen zu schreiben. Die Lohnerhöhungen würden es vielmehr ermöglichen, die sozialen Erfordernisse besser zu befriedigen,

zusätzliche Arbeitsplätze zu schaffen und sich wieder stärker dem Binnenmarkt zuzuwenden.

Wie steht es mit der politischen Machbarkeit?

Das vorgelegte Programm ist in sich stimmig und ökonomisch umsetzbar. Stimmig insofern, als es die Beziehung herstellt zwischen der Analyse der Arbeitslosigkeit – die das Gegenstück zur Aneignung der Produktivitätsgewinne durch die Kapital- und Vermögensbesitzer darstellt – und den vorgeschlagenen Gegenmaßnahmen, die darin bestehen, die Finanzeinkünfte zugunsten der Schaffung von Beschäftigung zurückzuholen. Umsetzbar ist das Programm, weil die Finanzeinkünfte wirtschaftlich fruchtlos (sie werden nicht investiert) und gesellschaftlich schädlich sind, da sie Ungleichheit, prekäre Lebensverhältnisse und Elend schaffen.

Doch das reicht natürlich nicht aus. Jeder Vorstoß, diese Umverteilung des Reichtums in Gang zu bringen, wird auf den wütenden Widerstand der Besitzenden stoßen, die es übrigens nicht versäumen werden, die »Gesetze der Wirtschaft« ins Feld zu führen, um ihre Privilegien zu verteidigen. Und die Globalisierung ermöglicht es dem Kapital, einen enormen Druck auf jedes Projekt einer gesellschaftlichen Veränderung auszuüben. Daher müssen Kontrollmechanismen eingeführt werden: Einsatz von öffentlichen Mitteln als Instrumente zu einer Umorientierung der Unternehmensentscheidungen; Wiedereinführung der Kapitalverkehrskontrollen und Institutionalisierung eines Genehmigungsverfahrens für alle internationalen Investitionsmaßnahmen oder Standortverlagerungen. Es muss dafür gesorgt werden, dass Unternehmen oder Unternehmensgruppen, die wirtschaftliche Sabotageakte betreiben, sich ernsthaft von einer möglichen Entzignung bedroht wissen.

Die Schwierigkeit jedes programmatischen Vorhabens dieser Art besteht also nicht darin, die entsprechenden Maßnahmen anzukündigen, sondern darin, die Politiken zu definieren, die geeignet sind, kontraproduktives Verhalten und Vergeltungsmaßnahmen, also die Sabotage zu vereiteln, mit der sich ein Programm gesellschaftlicher Veränderung auseinandersetzen müsste. Es ist illusorisch zu glauben, man könnte dem entgehen, indem man auf geschickte Modalitäten sinnt, das angestrebte Ziel zu erreichen. Man kann sich die ausgeklügeltsten und umwegigsten Mittel vorstellen, Löhne und Sozialausgaben zu erhöhen, aber die Unternehmer sind sehr wohl in der Lage zu rechnen: So werden sie sich jeder Erhöhung der Sozialabgaben widersetzen, gleichgültig, ob diese über höhere Steuern oder über eine Erweiterung der Bemessungsgrundlage herbeigeführt wird. Letztendlich gibt es nur eine Möglichkeit, die Konfrontation zu vermeiden – durch einen Verzicht auf Veränderung. Jede gesellschaftliche Veränderung impliziert

Die Kosten der gesellschaftlichen Transformation in Frankreich

1. Die Anhebung der sozialen Minima (Arbeitslosen- und Sozialhilfe): 28 Mrd. Euro: Heute profitieren ungefähr 3,5 Mio. Menschen von Arbeitslosen- oder Sozialhilfe. Die Gesamtkosten dieser Leistungen addieren sich auf etwa 19 Mrd. Euro, davon entfallen 5 Mrd. auf Lohnkostenzuschüsse. Sofern man diese Leistungen auf 1 200 Euro im Monat anheben würde, beliefen sich die Kosten auf 28 Mrd. Euro.

2. Die Arbeitslosenunterstützung: 8 Mrd. Euro. Wir lassen hier die Arbeitslosenhilfe (ASS, Allocation de solidarité spécifique) beiseite, die schon unter Punkt 1 behandelt wurde. Laut ANPE (Arbeitsamt) bleiben dann 2,1 Mio. Menschen. Laut Unedic belaufen sich die Zahlungen auf 25 Mrd. Euro. Würde man von einer Mindestunterstützung von 1 200 Euro monatlich ausgehen, lägen die zusätzlichen Kosten bei 8 Mrd. Euro.

3. Die Anhebung des Mindestlohnes (Smic): 4 Mrd. Euro. Die Vorgehensweise wäre dieselbe wie bei der Teilzeitarbeit (Punkt 4). Wir legen die Zahlen des INSEE zugrunde; demnach wäre nur das erste Zehntel betroffen.

4. Anhebung der Löhne für Teilzeitarbeit: 15 Mrd. Euro. Laut INSEE gibt es in Frankreich 4,1 Mio. Menschen (davon sind 3,4 Mio. Frauen), die Teilzeit arbeiten. Die Statistik kennt die Zahlen für das jeweilige Zehntel. Wir berechnen hier die Kosten der Lohnerhöhungen bzw. Zuzahlungen unter der Maßgabe, dass der Lohn $\frac{3}{4}$ des Mindestlohns (für Vollzeit = 1 500 Euro oder 13 500 Euro im Jahr) beträgt. Die Ausgaben beliefen sich dann auf 15 Mrd. Euro.

5. Allgemeine Lohnerhöhung: 60 Mrd. Euro. Wir gehen von einer allgemeinen Erhöhung der Löhne um monatlich 250 Euro oder jährlich 3 000 Euro aus. Wenn man die Erhöhung degressiv vornimmt und sie beim vierfachen Smic endet, wären 20 Mio. Lohnabhängige betroffen; Gesamtsumme 60 Mrd. Euro.

6. Löhne für die durch Arbeitszeitverkürzung geschaffenen Arbeitsplätze: 120 Mrd. Euro. Die Arbeitszeitverkürzung mit entsprechenden Neueinstellungen führte zu einer Erhöhung der Beschäftigung und somit der Löhne um 12,5%. Die Gesamtkosten dieser Maßnahme ergeben sich durch die Steigerung der Lohnquote auf 60% des BIP.

also, sich auf die unvermeidliche Konfrontation mit denen einzustellen, die von der bestehenden Ordnung profitieren und sich zu ihren erbitterten Verfechtern machen. Bei diesem Tauziehen hängt das Kräfteverhältnis von der Unterstützung von Maßnahmen durch die breite Bevölkerung ab, Maßnahmen, die geeignet sind, umgehend und ganz konkret die Lebensbedingungen der großen Mehrheit zu verändern. Daher muss das Maß an Radikalität jedes Vorstoßes genau so bemessen werden, dass er die gesellschaftliche Mobilisierung gewährleistet, die für seine reale Umsetzbarkeit erforderlich ist. Mit anderen Worten, man muss über eine strategische Vision verfügen.

12. Für eine Strategie des gesellschaftlichen Umbaus

Jedes strategische Projekt muss vom Verständnis der gegenwärtigen Funktionsweise des Kapitalismus ausgehen. Dieser Kapitalismus erhöht tendenziell die Ausbeutungsrate und verweigert sich der Befriedigung der gesellschaftlichen Bedürfnisse, sofern sie nicht rentabel sind. Seine Reproduktion sichert er auf zweierlei Arten ab: Durch eine immer ungleichere Einkommensverteilung in den jeweiligen Ländern und durch eine immer ungleichgewichtigere Akkumulationsstruktur auf Weltenebene. Diese Charakteristiken führen uns zu einer widersprüchlichen Diagnose: Auf der einen Seite triumphiert der Kapitalismus, denn er befreit sich von allen Fesseln und erreicht sehr hohe Profitraten. In diesem Sinne sprechen wir von einem »reinen« Kapitalismus. Aber auf der andern Seite tritt das relativ neue Phänomen eines Kapitalismus zu Tage, der enorme Profite realisiert, aber wenig investiert: Daher kennt er für den Gebrauch seiner Profite nur die Verteilung in Form von Dividenden. Diese Charakterisierung wird auch von Analysten betont, deren Analysen nichts Antikapitalistisches an sich haben; so spricht Patrick Artus von einem »Kapitalismus ohne Projekt«. (Artus, Virard 2005) Man kann diese Feststellung auch auf die gesellschaftlichen Beziehungen ausdehnen, denn die Kapitalisten gestehen heute zu, dass sie nicht da sind, um gesellschaftliche Bedürfnisse zu befriedigen: Daher gebricht es dem Kapitalismus an gesellschaftlicher Legitimation, die er auf der Grundlage einer weniger ungleichen Einkommensverteilung und einer quasi Vollbeschäftigung in der Nachkriegszeit erreicht hatte.

Diese Lage hat sich aus der neoliberalen Offensive ergeben, die sich auf zwei wichtige Hebel stützt – nämlich die verstärkte Konkurrenz und die Massenarbeitslosigkeit –, um nicht nur die Aufteilung des neugeschaffenen Reichtums tiefgreifend zu ändern, sondern die Formen der gesellschaftlichen Beziehungen im Kapitalismus selbst. Die verfolgte Strategie nahm die Form einer dauerhaften Bewegung gesellschaftlichen Rückschritts an, der keine Grenzen zu kennen schien. In der Tat handelte es sich um eine Strategie des Umsturzes »gesellschaftlicher Modelle«, in dem jeder Schritt einen weiteren nach sich zieht: Es gibt kein Ziel der Erreichung neuer stabiler Kompromisse mehr. Daher wird jeder Fortschritt in der Durchsetzung der Gegenreformen immer als zu langsam und nicht ausreichend angesehen, weil die Regierungen zu verhindern suchen, dass es zu verallgemeinerten Zusammenstößen kommt, wenn sie zu schnell oder zu heftig vorgehen. Auf internationaler Ebene hat die Deregulierung per Definition das Ergebnis, alle Hebel für eine Steuerung der wirtschaftlichen Mechanismen unbrauchbar zu machen. Institutionen wie die Welthandelsorganisation (WTO) wurden ihrem ureigensten Wesen nach geschaffen, um die Weltwirtschaft zu liberalisieren und sie können auch keine andere Zielsetzung haben.

Der Reformismus schmilzt dahin

Eine derartige Konjunktur hatte eine Verringerung der Handlungsmöglichkeiten des klassischen Reformismus (der Sozialdemokratie) zur Folge. Dessen Kritik des gegenwärtigen Kapitalismus – die man als keynesianisch bezeichnen könnte – funktioniert nicht mehr, weil sie das Ausmaß der ablaufenden Veränderungen ganz und gar unterschätzt und sich auf die Anprangerung der Finanzsphäre beschränkt. Ihr exzessives Gewicht soll zu einer Deckelung der Löhne und damit dem Rückgang von Wachstum und Beschäftigung geführt haben. Diese Analyse geht auf Keynes, mehr aber noch auf Kalecki zurück, der ab 1943 die Idee entwickelt hatte, die Kapital- und Vermögensbesitzer könnten sich zusammentun, um die aus ihrer Sicht ungünstigen Aspekte der Vollbeschäftigung zu beseitigen.

Der Zinssatz, der Haushalt und die Besteuerung sind für sie die wichtigsten Mittel einer alternativen Politik. Ein Absenken des Zinssatzes soll die Akkumulationsdynamik wieder in Gang setzen; eine Aufstockung der öffentlichen Ausgaben und die Erweiterung des Defizits sollen die Nachfrage beleben; eine Besteuerung der Einkommen aus Kapital- und Vermögensstätigkeit soll die Spekulation abschrecken. Man sieht, dass der Keynesianismus in dem Sinn kohärent ist, dass die Rezepte der Diagnose entsprechen.

Das Problem besteht darin, dass die Diagnose nicht an die Wurzel des Problems vordringt. Denn sie postuliert, dass die schwache Akkumulationsdynamik das Ergebnis der räuberischen Finanzmärkte ist, die man daher nur ausschalten muss, damit der Kapitalismus zu einem neuen »Projekt« finden kann. Hier handelt es sich um eine unsinnige Behauptung, denn die Finanzmärkte stellen kein Hindernis für ein »normales« Funktionieren des Kapitalismus dar: Indem sie dem Kapital ermöglichen, frei zu zirkulieren, leisten sie ihren Beitrag dazu, die Arbeitenden auf der ganzen Welt gegeneinander in Konkurrenz zu setzen. Sie sind daher an der Errichtung eines Weltmarktes beteiligt, für den sehr hohe Wettbewerbsnormen erstellt werden, welche die nicht rentable Nachfrage ausscheiden. Wir sehen uns also keinem von den Finanzmärkten verdorbenen Kapitalismus gegenüber, sondern einem »reinen«, von seinen Fesseln befreiten Kapitalismus; eine Entwicklung, die maßgeblich durch die Finanzmärkte bewerkstelligt wurde.

Die keynesianischen Lösungsansätze funktionieren daher nicht mehr, da sie die Systemkrise des Kapitalismus verkennen, der ganz offen davon spricht, die dringendsten Bedürfnisse der weltweiten Bevölkerung nicht mehr befriedigen zu wollen. Im Übrigen sind die Zinssätze deutlich gesunken, ohne dass die europäischen Wirtschaften deswegen einen Aufschwung zu verzeichnen gehabt hätten. Die Haushaltsdefizite haben zugenommen, doch aus schlechten Gründen, weil nämlich die Steuern gesenkt wurden. Das hat sich für die Reichen günstig

ausgewirkt und ihnen zusätzliche Staatsgelder eingetragen. Schließlich lassen die Wachstumshymnen als Antwort auf die Arbeitslosigkeit jede Überlegung hinsichtlich ökologischer Nachhaltigkeit oder hinsichtlich der Intensivierung der Arbeit als Begleiterscheinung vermissen.

Grundsätzlich betrachtet verkehrt die »Kritik à la Keynes« Mittel und Ziele. Ihre programmatischen Ausarbeitungen sprechen hauptsächlich über die Mittel (Haushalte, Kredit, Zinssätze usw.), die man nur aktivieren müsse, um eine bessere Lenkung der makroökonomischen Politik zu erreichen und damit die sozialen Probleme zu lösen, besonders das der Arbeitslosigkeit. Die Keynesianer sprechen dem Wachstum eine Schlüsselrolle zu und vergessen dabei die Notwendigkeit, seinen Inhalt in Frage zu stellen, und dies nicht nur aus ökologischen Gründen, die allein schon ausreichend wären. Ihr blindes Vertrauen in die Möglichkeiten und die Tugenden eines schnelleren Wachstums drückt die wirklichen Gründe der schwachen Kapitalakkumulation zur Seite. Sie entstammen nicht den unzureichenden Politikansätzen auf makroökonomischer Ebene, sondern dem Funktionalisieren eines überaus wettbewerbsfähigen Kapitalismus, der lieber zahlreiche gesellschaftliche Bedürfnisse unbefriedigt lässt, als sie unter Bedingungen weniger hoher Renditeerwartungen zu befriedigen.

Der neoliberale Radikalismus verlangt im Gegensatz dazu nach einer radikalen Kritik, die sich die Grundlagen des Kapitalismus selbst zum Ziel nimmt: *Die Ausbeutung und das Privateigentum an Produktionsmitteln*. Dieser radikale Ansatz steht nicht im Gegensatz zum Keynesianismus, sondern bezieht ihn in ein besser austariertes Projekt mit ein. (Husson 2001a) Die von den Keynesianern vorgeschlagene Ausweitung des Haushaltsdefizits muss von einer deutlichen Abschöpfung bei den großen Vermögen mit dem Ziel begleitet sein, mittelfristig wieder zu einem ausgeglichenen Haushalt zu kommen. Die Absenkung der Zinssätze muss zugunsten einer Reduzierung der Arbeitszeit als bevorzugte Form der Umverteilung der Produktivitätsgewinne eingesetzt werden. Die Kontrolle der Kapitalflüsse muss die Verteidigung und Ausweitung der öffentlichen Dienste um den Begriff der »gesellschaftlichen Aneignung« herum ergänzen. Kurzum, man muss aufhören, Mittel und Ziele durcheinander zu werfen und zu glauben, der gute Einsatz der Hebel der Wirtschaftspolitik könnte die Errichtung einer wirklichen sozialen Demokratie überflüssig machen.

Das Paradox des Keynesianismus

Die Beschränktheiten des keynesianischen Programms führen nicht dazu, dass es völlig ohne inneren Zusammenhang wäre. Die Auswirkungen der kapitalistischen Globalisierung lassen den Staaten (und mehr noch der Europäischen Union) durchaus Manövrierspielräume. Man muss daher die folgenden beiden Probleme

genau auseinander halten: Die bestehenden Manövrierspielräume und die Bedingungen, sie wirksam nützen zu können. Im vorigen Kapitel haben wir gezeigt, dass die Manövrierspielräume beträchtlich sind, sofern man die Lohnquote auf das Niveau anheben möchte, wie es vor der Wende zum Neoliberalismus in den 1980er Jahren bestand. Warum nützt die Linke den Spielraum nicht, wenn sie an der Regierung ist? In Frankreich stellte sich diese Frage seit der Regierungsübernahme der »Linksunion« unter Mitterrand im Jahre 1981. Die Experten der Linken hatten das Gemeinsame Programm gemäß ihren Modellen getestet, die aufzeigten, dass Lohnerhöhungen zu einer schlechteren Handelsbilanz und zu einem Rückgang der Investitionen führen würden. Aus dieser Feststellung konnte man logischerweise nur zwei Schlussfolgerungen ziehen: Entweder war das Programm nicht umsetzbar, oder seine Umsetzung musste von strukturellen Maßnahmen begleitet werden. Die erkennbaren perversen Auswirkungen hätten zum Beispiel durch eine vorherige Abwertung des Francs oder durch den Einsatz der staatlichen Banken und Unternehmen bei der Unterstützung der Investitionen aufgefangen werden können.

Die Frage, ob umgehend eine Abwertung des Francs vorgenommen werden sollte, hat die Sozialistische Partei seit der Regierungsübernahme gespalten. Die Realisten siegten über die »Albaner«, die diese Maßnahme umsetzen wollten – man wollte unter keinen Umständen eine so negative Botschaft an die »Finanzmärkte« schicken. Was den Einsatz des neu verstaatlichten Sektors zur Investitionslenkung angeht, so wurde diese Projekt ebenfalls zugunsten von »Planverträgen« aufgegeben, von denen wenig Druck ausging. Die Wirtschaftstätigkeit wurde also angeregt, ohne jedoch von strukturellen Maßnahmen begleitet zu werden. Und was man in den Modellen vorhergesehen hatte, trat auch ein: Das Defizit nahm zu, der Franc verfiel und musste unter ungünstigen Bedingungen zweimal abgewertet werden, die Unternehmer praktizierten den Investitionsstreik und die Kapitalflucht. Das Ergebnis, nämlich das Umsteuern hin zur Sparpolitik und den Sozialliberalismus, war genauso vorhersehbar. Dies alles relativiert das Argument, Mitterrand hätte dafür gesorgt, dass die Linke lange regieren konnte: Eigentlich hat sie nur ein paar Monate lang regiert.

Um zeitlich näherliegende Beispiele aufzugreifen, gehen wir hier auf drei ins Auge springende Beispiele der Regierungspraxis der französischen »pluralistischen Linken« im Zeitraum 1997 bis 2002 ein. Hier handelt es sich umso mehr um verpasste Gelegenheiten, als Lionel Jospin bei den Präsidentschaftswahlen 2002 dafür einen hohen Preis gezahlt hat. (Statt seiner kam der Rechtsradikale Le Pen in die Stichwahl gegen Chirac, Anm. d. Übers.) 1997 hatte er versprochen, den Status der France Telecom als öffentlichen Betrieb zu garantieren und hatte sich

sogar an einer Demonstration zugunsten der Erhaltung dieses Status beteiligt. Einige Monate später, nachdem er an die Regierung gekommen war, entschied er, das Unternehmen für das Kapital zu öffnen, also einen Privatisierungsprozess zu beginnen. Einige Wochen später entdeckte die Regierung, dass sie wegen unerwartet günstiger Wirtschaftskonjunktur über einen Haushaltsspielraum verfügte. Im Winter 1997 entwickelte sich eine Arbeitslosenbewegung, die eine Anhebung von Arbeitslosen- und Sozialhilfe verlangte. Im Februar 1998 erklärte Jospin auf zynische Weise, die Franzosen würden eine solche Erhöhung nicht verstehen, womit er die reaktionärsten Vorurteile gegenüber der Massenarbeitslosigkeit bediente. Schließlich fand er sich bereit, gerade mal eine Milliarde Euro für die Verbesserung des Loses von sechs Millionen Arbeitslosen und Sozialhilfeempfängern auszugeben.

Und die dritte verpasste Gelegenheit: Im September 1999 verkündete Michelin zunächst beträchtliche Gewinne und dann wenige Tage später einen Plan zum Abbau von Arbeitsplätzen. Anlässlich dieser Ankündigung sprach Lionel Jospin einen schrecklichen Satz aus: »Der Staat kann nicht alles richten!« Dies bedeutete für die Arbeitenden, dass sie von ihrer Regierung nichts zu erwarten hatten. Wir könnten noch viele Beispiele anführen: Jospin hätte die Sozialabgaben für die Unternehmer zugunsten der Renten erhöhen können, statt für Lohnzurückhaltung zu sorgen, wodurch der Gründung von Pensionsfonds das Terrain bereitet wurde. Den Übergang zur 35-Stunden-Woche hätte man mit klaren Vorschriften für die Unternehmer durchführen können, damit die Umsetzung hinsichtlich der Arbeitsbedingungen und der Löhne für die Beschäftigten deutlich günstiger ausgefallen wäre. Stattdessen ist es Jospin gelungen, die 35-Stunden-Woche zu einer gegen die Arbeitenden gerichteten Großtat umzufunktionieren.

Es geht also darum, zu verstehen, warum die sozialdemokratischen Konzepte nicht zu einer sozialdemokratischen Politik führen. Wir können diese Frage auch auf die europäische Ebene ausdehnen, indem wir in Erinnerung rufen, dass zum Zeitpunkt des Abschlusses des Vertrages von Amsterdam (1997) und des Gipfels von Barcelona (2002) der Mehrheit der Regierungen in der EU sozialdemokratisch geführt waren, aber dennoch die neoliberale Orientierung beim Aufbau der Europäischen Union bestätigt und vertieft wurde. Wir müssen die Antwort genau verstehen, die Jospin und Konsorten auf diese Frage gegeben haben. Im Grunde sagen sie, dass es keinen Manövrierspielraum für eine andere Politik gibt, weil »wir uns in einer globalisierten Wirtschaft befinden«. Das Programm von Lionel Jospin für die Präsidentschaftswahlen von 2002 brachte jene gebieterische Notwendigkeit, von der Sozialdemokratie zum Sozialliberalismus überzugehen, genau auf den Punkt. (Husson 2002d) In den Worten von Alain Lipietz müsste man eine Revo-

lution machen, um die Gesellschaft wirklich ändern zu können, doch die Leute wollen keine Revolution, die gesellschaftliche Veränderung ist somit tot und es lebe der Sozialliberalismus! Quod erat demonstrandum!

Auf den ersten Blick könnten Revolutionäre mit dieser Idee übereinstimmen – es gibt kein Heil außerhalb der Revolution. Doch diese Haltung wäre nicht wirklich radikal. Zunächst, weil sie in bestimmter Hinsicht Jospin recht gibt. Wenn die Revolution tatsächlich die einzige Alternative ist, und wenn diese nicht auf der Tagesordnung steht, dann kann man ihm nicht vorwerfen, die notwendige »Modernisierung« durchgesetzt zu haben. In Wirklichkeit muss man eine solche Interpretation kategorisch zurückweisen und betonen, dass auch andere Wege möglich gewesen wären. Man muss also mit der Diskussion um die »wirtschaftliche Durchführbarkeit« eines alternativen Programms beginnen. Wir können mit den oben erwähnten verpassten Gelegenheiten anfangen. Es ist ganz offensichtlich, dass es auch andere Möglichkeiten gegeben hätte: Jospin hätte den Status von France Telecom als öffentliches Unternehmen beibehalten, er hätte die Arbeitslosen- und Sozialhilfe deutlich erhöhen und er hätte bei Michelin den Erhalt aller Arbeitsplätze durchsetzen können.

Die Dinge sind noch weitreichender, denn die Regierungen der Linken beschränken sich nicht darauf, Forderungen der Bewegungen abzubiegen. Oft stellen sie sich ihnen in den Weg, und wahrscheinlich gibt es kein besseres Beispiel als die »Reformpolitik« der Agenda 2010 der rot-grünen Koalition unter Gerhard Schröder, der 2005 den Stab an die Große Koalition weiterreichte. Diese Form bürgerlicher Politik führt zu einem Anstieg bei den Wahlenthaltungen und begünstigt die Rechtsradikalen und die Fundamentalisten. Wenn die Reformisten nur noch »Gegenreformen« durchführen, dann nicht, weil es keine Alternativen gäbe, sondern aufgrund von politischen Entscheidungen, die die möglichen Auseinandersetzungen mit dem Unternehmerlager und ihr Bündnis mit den Mittelklassen im Auge haben. Dies tritt an die Stelle des Verlustes an Glaubwürdigkeit bei den Schichten der einfachen Bevölkerung.

Anatomie der ultralinken Haltungen

Unsere Programmatik muss zwei Klippen umschiffen: Die der Anpassung an die »wirtschaftlichen Zwänge« und die der systematischen Übertreibung der Forderungen, was man auch als ultralinke Haltung bezeichnen könnte. Diese Haltung beruht auf zwei Annahmen, die ein Unverständnis der Dialektik zwischen Programmatik und Mobilisierung an den Tag legen. Die erste besteht darin, zu meinen, die radikalsten Parolen seien die besten, um möglichst große und radikale Mobilisierungen hervorzurufen. Unter diesem Gesichtspunkt ist das beste Programm das, welches die Latte möglichst hoch legt; es würde zum Beispiel die

Enteignung auf die gleiche Stufe stellen wie die Sofortforderungen. In dieser Annahme werden verschiedene Irrtümer zusammengefasst. Man meint, bestimmte Parolen seien per se antikapitalistisch und würden den Bewusstwerdungsprozess weiter treiben als die Forderungen, die nur gegen den Neoliberalismus gerichtet sind. Aber Lohnerhöhungen, die Verbesserung der sozialen und demokratischen Rechte, die Erneuerung der öffentlichen Dienste und sogar die Verkürzung der Arbeitszeit sind nicht an sich antikapitalistisch. Man kann davon ausgehen, dass ein Gesetz zum Verbot von Entlassungen in Firmen, die Gewinne machen, die Macht der Unternehmer angreift, doch selbst ein solches Gesetz stellte das Privateigentum nicht global in Frage.

Der zweite Irrtum besteht darin, sich zu weigern, auf Einwände zu antworten, die implizit als bürgerliche Einwände betrachtet werden. Es wird uns entgegengehalten: Wenn ihr euer Programm anwendet, etwa die Lohnerhöhungen, dann kommt es zu einem Rückgang der Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft und zu einem Verlust von Arbeitsplätzen. Die ultralinke Haltung gibt auf diesen Einwand zur Antwort, dies sei unerheblich, denn man würde die kapitalistische Logik der immer schärferen Konkurrenz sowieso ablehnen. Eine so abstrakte Antwort begreift den zeitlichen Verlauf jeder gesellschaftlichen Veränderung überhaupt nicht. Sie beraubt sich des entscheidenden Arguments, die Wettbewerbsfähigkeit werde gar nicht berührt, wenn die Lohnerhöhungen zu einem Rückgang der Einkünfte aus der Finanzspekulation führten. Dieses Gegenargument antwortet auf den Einwand und bezeichnet gleichzeitig den Widerstand von Seiten der »Mauer des Geldes«, den man bekämpfen muss.

Die richtige strategische Hypothese muss wohl auf folgendem Prinzip beruhen: Indem man sich entschieden für die richtigen Forderungen einsetzt (die nicht unbedingt einen antikapitalistischen Inhalt haben), indem man den Widerstand und die Sabotage der Gegner bekämpft, können bei den Massen antikapitalistische Perspektiven entstehen, also ein Verständnis dafür, dass man die Funktionsweise des Kapitalismus radikal in Frage stellen muss, damit die elementarsten Bedürfnisse befriedigt werden können, nämlich das Recht auf Arbeit, auf Wohnen, auf Gesundheit usw. Nicht indem man ein Wolkenkuckucksheim verlangt, kann man die Beschäftigten überzeugen, in eine Bewegung einzutreten, sondern indem man ihnen die konkreten und realen Hindernisse aufzeigt, die sich einer umfassenden Befriedigung ihrer Forderungen in den Weg stellen.

Das zweite ultralinke Postulat läuft nach dem Motto: Wir wollen alles sofort! Natürlich braucht die Arbeit der revolutionären Propaganda einen langen Atem. Doch zu einem bestimmten Zeitpunkt erreicht sie ihr Ziel: Die Revolution, die ohne Übergang in eine andere Gesellschaft und eine andere Wirtschaft führt. Bei diesem Schema fehlt die Wahrscheinlichkeit, denn es beruht auf der Hypothese

einer brüsken Veränderung der ideologischen und politischen Kräfteverhältnisse. Das unserer Meinung nach wahrscheinlichste Szenario unterscheidet sich davon deutlich: Es beginnt mit einer Regierung, die sofort mit Maßnahmen des gesellschaftlichen Umbaus beginnt. Es beginnt eine Periode der Auseinandersetzungen, in der der Widerstand der Herrschenden und der Wille der Beherrschten, die ersten Maßnahmen des gesellschaftlichen Umbaus zu verteidigen und weiterzuführen, aufeinander stoßen. Im Verlauf dieser Phase ergibt sich die Notwendigkeit, weiterzugehen und die grundlegenden Prinzipien des Systems in Frage zu stellen. Wahrscheinlich sieht so die grundlegende strategische Hypothese aus: Die wirklich gegen die neoliberale Politik gerichteten Reformen können nur beibehalten werden, wenn sie durch antikapitalistische Maßnahmen ergänzt werden.

Für eine Strategie der Ausweitung der Maßnahmen auf Europa

Die »keynesianische Kritik« enthält einen anderen Schwachpunkt, der ihre Antworten auf die Globalisierung betrifft. Sie laufen im Wesentlichen darauf hinaus, auf nationaler Ebene oder auch als eine Art »Europrotektionismus« Formen der Abschottung zu empfehlen. Häufig steht dahinter der Wille, eine Art harten europäischen Kern zu bestimmen, oder ein Europa der verschiedenen Geschwindigkeiten, um die fortgeschrittensten Sozialmodelle vor der Konkurrenz der sozial weniger fortgeschrittenen Länder schützen zu können. Diese souveränistische Versuchung breitet sich umso mehr aus, weil sie eine unmittelbare und konkrete Antwort auf die Auswirkungen der Globalisierung zu geben scheint. Sie marschiert häufig im Gleichklang mit dem keynesianischen Paradigma, denn der Protektionismus scheint das Mittel zu sein, der Staatsintervention Freispielsräume zu verschaffen. Der Ausdruck »Wirtschaftspatriotismus«, der in Frankreich kursiert, zeigt den eigentlichen Charakter von solchen Projekten. Sie stellen das Prinzip der Konkurrenz nicht grundlegend in Frage, sondern schlagen nur Mittel vor, über die Bedingungen dieser Konkurrenz wieder eine nationale Kontrolle zu errichten.

Wir können hier von den Ökonomen die Unterscheidung zwischen kooperativen und nicht-kooperativen Politikansätzen übernehmen. Eine kooperative Politik ist eine Politik, die umso besser gelingt, als sie sich auf die ganze Wirtschaftszone (ja die ganze Welt) ausdehnt. Im Gegensatz dazu gelingt eine nicht-kooperative Politik umso besser, je unilateraler sie bleibt. Der Aufbau der EU zeigt zahlreiche Beispiele für beide Fälle. So wird heute die durch »die Konkurrenz geschaffene Deflation«, die darin besteht, die Löhne zu senken, um Marktanteile zu gewinnen, allgemein angewandt. Eine solche Politik macht bis zu einem gewissen Punkt Sinn, wenn es einem isolierten Land gelingt, dadurch Marktanteile zu Lasten anderer Länder zu gewinnen. Doch sie zeitigt mit Sicherheit verheerende

Folgen, wenn sie gleichzeitig von zahlreichen Ländern angewandt wird. Genau dies passiert in Europa, wo die Auswirkungen des Einfrierens der Löhne und des Erstickens der Binnennachfrage sich durch die Verallgemeinerung dieser Rezepte gegenseitig verstärken.

Eine kooperative Politik beruht genau auf den gegenteiligen Prinzipien. Wenn beispielsweise ein Land hingeht und die Arbeitszeit deutlich reduziert, wird es die Auswirkungen der Konkurrenz zu spüren bekommen und Marktanteile verlieren. Doch wenn diese Politik auf eine beträchtliche Zahl von Ländern ausgeweitet wird, werden die günstigen Wirkungen dieser Politik, insbesondere auf die Beschäftigung, sich voll entfalten können, weil ja die Auswirkungen der Konkurrenz durch die Ausweitung der Maßnahme neutralisiert werden.

Man kann dieser Zwickmühle nur durch eine Strategie der Ausweitung entkommen, die sich wie folgt zusammenfassen lässt: Erster Schritt: Ein Land beginnt einseitig mit Maßnahmen der gesellschaftlichen Transformation. Zweiter Schritt: Es ergreift die notwendigen Maßnahmen zu ihrem Schutz. Dritter Schritt: Es schlägt die Ausweitung der Maßnahmen vor, was die Schutzmaßnahmen überflüssig macht. Diese Darstellung betont, dass die Umsetzung einer europäischen Strategie nicht vom vorherigen Aufbau eines »guten« Europa abhängig ist. Wäre dem so, müsste man im resignativen Sophismus verweilen: Wegen des neoliberalen Europa kann man halt nichts machen. Wir möchten jedoch Europa aufbauen, also beginnen wir mit dem Aufbau von politischen Rahmenbedingungen, unter denen es möglich ist, andere harmonisierte Politikansätze umzusetzen. Weil ein Bau des Hauses natürlich unmöglich ist, wenn man mit dem Dach anfangen möchte, sollte man mit den Kämpfen im eigenen Land beginnen.

Man kann auch nicht postulieren, dass die gesellschaftliche Transformation gleichzeitig in mehreren Ländern beginnt, auch wenn das natürlich zu wünschen wäre. Wir würden aber besser mit der Hypothese arbeiten, dass die Bewegung in einem bestimmten Land beginnt. Dann sind Schutzmaßnahmen unverzichtbar. Wenn man jedoch von Protektionismus spricht, dann muss man sehen, was man schützt. Es geht hier nicht darum, die Interessen des nationalen Kapitals zu schützen (das im Gegensatz dazu kräftige Erschütterungen erleben wird), sondern ein Experiment der gesellschaftlichen Transformation gegen seine äußeren und inneren Gegner. Und bei diesem Protektionismus handelt es sich um einen kooperativen und vorübergehenden Protektionismus: Er soll nicht lange dauern und ist nur berechtigt, solange die anderen Länder nicht ihrerseits vergleichbare Umbaumaßnahmen angehen.

Im dritten Schritt erfolgt ein Aufruf an die Völker der anderen Länder, sich auf den gleichen Weg zu begeben, denn es handelt sich ja um eine kooperative Politik, die durch jede Ausweitung gestärkt wird. Eine Regierung, die sich auf diesen Weg

begeben und gezeigt hat, dass sie die Lebensbedingungen zu verbessern vermag, würde über eine ausreichende Legitimität verfügen, einen solchen Aufruf zu starten. Sie arbeitete auf einem verbesserten Kräfteverhältnis, um gegen die neoliberalen Regierungen der anderen Länder Manövrierspielräume zu gewinnen und zu rechtfertigen. Diese Legitimität könnte noch durch eine einseitige Neubestimmung des Verhältnisses zwischen Norden und Süden auf kooperativer Basis gestärkt werden, wobei mit den Beherrschungsverhältnissen Schluss gemacht wird.

Die Bedingungen für eine Alternative

Die Kohärenz dieses radikalen Projektes ergibt sich nicht aus der Akzeptierung der Gesetze des neoliberalen Kapitalismus, sondern im Gegenteil aus dem genau ausgetüftelten Bruch mit diesen Prinzipien. Radikal bedeutet, den Dingen an die Wurzel, also auf den Grund zu gehen, indem man die Ursachen für die Arbeitslosigkeit und die gesellschaftliche Unsicherheit im Zentrum des Verhältnisses von Kapital und Arbeit selbst verortet. Aus diesem Grund muss man die beiden großen Tabus, nämlich die gegenwärtige Einkommensverteilung und das kapitalistische Eigentumsrecht, in Frage stellen. Erhöhungen der Löhne und der Sozialleistungen können nur zu Lasten der Kapital- und Vermögenseinkünfte vorgenommen werden. Das Verbot von Entlassungen kann nur durchgesetzt werden, wenn man die freie Entscheidungsgewalt der Unternehmer in Frage stellt. Der Übergang zur 32-Stunden-Woche unter Kontrolle der Beschäftigten kann nur in frontalem Gegensatz zur Intensivierung und Prekarisierung der Arbeit erfolgen. Hätte die Regierung der »pluralistischen Linken« in diesen Bereichen ernsthafte Maßnahmen ergriffen, statt beim kleinsten Seufzer der Märkte den Rückwärtsgang einzulegen, dann hätte sie eine Wählerschaft der einfachen Leute gewonnen, weil diese den Eindruck gehabt hätten, ihre Interessen würden verteidigt. Solche Handlungen hätten das reaktionäre Europa von Maastricht und Amsterdam delegitimiert und den Aufbau eines andern Europa ermöglicht, das auf der Befriedigung gesellschaftlicher Bedürfnisse gegründet wäre. Der reaktionäre Rückzug auf eine Konzeption von Nation à la Vichy (so wie ihn Le Pen vertritt, Anm. d. Übers.) wäre als Methode des Widerstandes gegen den Sozialabbau bar jeder Glaubwürdigkeit gewesen.

Mit unserem Vorschlag einer Umverteilung der neugeschaffenen Werte, mit anderen Worten der Senkung der Ausbeutungsrate, kommen wir direkt mit gesellschaftlichen Interessen in Konflikt, denen es gelungen ist, die Verteidigung ihrer Privilegien zu einer Art wirtschaftlichen Gesetz zu machen, zumindest zu einer Leitlinie des gegenwärtigen Kapitalismus. Wir sind daher mit der Aufgabe konfrontiert, in zwei Richtungen Erklärungen entwickeln zu müssen. Zunächst muss man einen ideologischen Kampf gegen die Zurichtung von wirtschaftlichen

Interessen zu unanfechtbaren Gesetzen führen. Vor allem geht es aber darum, zu zeigen, dass ein alternatives Programm ohne frontale Auseinandersetzung auf gesellschaftlicher und politischer Ebene nicht zu haben ist. Diese Überlegungen haben bedeutsame strategische Konsequenzen. In erster Linie muss jedes Projekt des gesellschaftlichen Umbaus den Grad an notwendiger Auseinandersetzung, um das Programm durchsetzen zu können, bestimmen. Unter diesem Gesichtspunkt gilt es vor allem die Zweckmäßigkeit zu prüfen: Diese hängt nicht in erster Linie von der technischen Argumentation hinsichtlich der einzusetzenden Mittel ab. Viele Debatten, die heute in den sozialen Bewegungen stattfinden, sind voller Illusionen, wonach es geschickte Maßnahmen gäbe, die als Ersatz für die gesellschaftliche Auseinandersetzung dienen könnten. Ein Beispiel ist die Diskussion um die Frage der Finanzierung der Sozialversicherung: Unter den Vorschlägen taucht häufig die falsche Idee auf, bestimmte Modalitäten könnten dafür sorgen, dass sich eine Auseinandersetzung erübrigt. So sei es zum Beispiel einfacher, Einkünfte aus Finanztiteln zu besteuern, als die Löhne oder die Sozialabgaben zu erhöhen.

Man muss sich bei Zeiten die Mittel verschaffen, um nicht an sozialliberalen Erfahrungen zu scheitern, die angesichts der »wirtschaftlichen Zwänge« bei jedem kleinen Stirnrunzeln der Bourgeoisie den Schwanz einziehen und sich weigern, die Bevölkerung um Hilfe zu rufen. Man kann aber auch nicht von vornherein die Notwendigkeit dieser Unterstützung anmahnen. Denn schließlich wohnt den Massen keine spontane Neigung inne, auf die Straße zu gehen. Man muss die besondere Dialektik gesellschaftlicher Mobilisierung im Kopf haben. Die Massen sind nicht bereit, sich für in der Zukunft liegende Maßnahmen oder für solche, deren unmittelbare Auswirkungen sie nicht erkennen können, zu schlagen. Daraus ergibt sich die Notwendigkeit von Sofortmaßnahmen, die bereits in den ersten Wochen nach der Regierungsübernahme getroffen werden müssen, und die die Lebensbedingungen der Mehrheit konkret verbessern. In der Periode der Auseinandersetzungen, die dann beginnt, ist die Unterstützung dieser bereits getroffenen Maßnahmen der Bezugspunkt, denn die Mehrheit erkennt bereits die positiven Auswirkungen. Man muss also schnellstmöglich eine neue gesellschaftliche Legitimität aufbauen, die auf der Befriedigung der dringendsten gesellschaftlichen Bedürfnisse aufbaut, und die man gegen die Widerstands- und Sabotageoperationen der Besitzenden verteidigen muss.

Diese Perspektive des gesellschaftlichen Bruchs fasst die Lehren der gesellschaftlichen Kämpfe und die Erfahrungen mit den abgetriebenen Regierungsprojekten der vergangenen Jahre zusammen. Man muss sie fruchtbar werden lassen und noch besser verankern und dabei eine doppelte Versuchung vermeiden: sie zu verpläppern, indem man die Empfindlichkeiten der sozialliberalen Chamäleons ernst nimmt – oder sie in Zellophan verpacken, um die Reinheit des revolution-

nären Programms zu bewahren. Ein solches Projekt des Umbaus der Gesellschaft muss in den Wahlen und Kämpfen der Bezugspunkt und Ausdruck derjenigen Männer und Frauen werden, die die Gesellschaft wirklich ändern wollen, denn sie hat es nötig. Darum herum muss eine radikale Linke aufgebaut werden – angesichts eines Reformismus ohne Reformen, dem es höchstens noch gelingt, den neoliberalen »Reformen« den Boden zu bereiten.

V. Die Waffen der Kritik

13. Wie herrscht die herrschende Wirtschaftstheorie?

Der Wirtschaftsdiskurs stellt heute den harten Kern der herrschenden Ideologie dar. Weiter oben haben wir ihr Ansinnen diskutiert, allgemeine Zwänge aufzubauen, die sich angeblich auf der Grundlage wissenschaftlicher Gesetze der menschlichen Tätigkeit aufdrängen. In diesem Kapitel sollen die Modalitäten der Herrschaft einer Ideologie näher untersucht werden, die vorgibt, gar keine zu sein und von sich behauptet, sie sei neutral und wissenschaftlich objektiv. Unser roter Faden soll das Problem der Arbeitslosigkeit sein, weil ihr offensichtlich beim Verständnis des gegenwärtigen Kapitalismus eine zentrale Bedeutung zukommt, und weil in dieser Frage die herrschende Theorie nach dem Muster biblischer Simplität gestrickt ist. Für diese Theorie ist die Arbeitslosigkeit einfach das Resultat einer Preisverzerrung: Der Preis der Arbeit ist im Verhältnis zu ihrer Produktivität zu hoch und schreckt so die Einstellenden ab, diese Ware zu kaufen; auf der andern Seite ist er zu gering im Verhältnis zu den Lohnersatzleistungen, was die Arbeitslosen nicht gerade dazu drängt, ihre Ware zu verkaufen.

Die Mission der Ökonomen als Wissenschaftler sei es, diese harte Realität auszusprechen, denn es wäre eitel, gegen Gesetze verstoßen zu wollen, die dieselbe Unausweichlichkeit besitzen wie auf der Erde etwa die Fallgesetze. So wie die Körper zu Boden fallen kann nur eine Absenkung der Kosten der Arbeitskraft neue Arbeitsplätze schaffen. Aber man muss die Wissenschaft mit der realen Welt konfrontieren. Die herrschende Wirtschaftstheorie hat allergrößte Probleme, diese behauptete Beziehung zwischen Lohn und Beschäftigung zu beweisen, die zu verschwimmen beginnt, sobald man sie empirisch nachzuweisen sucht. Doch hier handelt es sich um das fehlende Glied, welches der herrschenden Ideologie ein Maximum an Glaubwürdigkeit verschaffen würde. Aus diesem Grund kann die jüngere Geschichte der Ökonometrie der Arbeitslosigkeit als eine Reihe von Versuchen gelesen werden, die darauf abzielen, dieses Basisschema wieder herzustellen, was zu immer schlimmeren Verstößen gegen die einfachsten Regeln der Methodologie geführt hat.

Die Realität ist widerborstig

Kein Ökonom, welches auch immer das Paradigma wäre, auf das er sich bezieht, könnte die Auswirkungen der Preise auf den Außenhandel eines Landes bestreiten; die Ökonometrie kann solche Auswirkungen leicht darstellen. Um ein Beispiel aus der jüngeren Vergangenheit zu nehmen – der Anstieg des Wechselkurses

des Dollar 1997 hat die Ausfuhren aus der EU sofort massiv beflügelt. Die Debatte um die Arbeitskosten stellt daher keinen Ausdruck eines ideologisch geprägten Widerstandes von Seiten von Ökonomen dar, die bestrebt wären, eine Realität zu verleugnen, die politisch nicht korrekt wäre. Man kann nämlich die Vorstellung völlig ins marxistische Schema integrieren, dass die Löhne über die Akkumulationsformen durchaus auf die Beschäftigung drücken. So war in Frankreich der Zeitraum 1968 bis 1973 unbestreitbar durch eine Intensivierung der Investitionen gekennzeichnet, die eine Antwort auf die Lohnerhöhungen darstellten, die durch die Streikbewegungen zwischen 1968 und 1973 erkämpft worden waren. Langfristig betrachtet stellen die Reallöhne durchaus ein Argument dar, wonach sich die Akkumulationsformen des Kapitals modellieren; diese Aspekte werden beispielsweise in den Arbeiten von Duménil und Lévy (1996) behandelt.

Schon seit langem waren alle Versuche, die neoklassische Theorie empirisch zu verifizieren, von Misserfolgen gekrönt; und die auf die französische Wirtschaft angewandten Modelle waren durch gravierende Verbiegungen hinsichtlich der ursprünglichen theoretischen Schemata gekennzeichnet. Sicherlich lässt sich ein Zusammenhang mit der globalen Produktion aufzeigen, doch die Nachfrage nach Produktionsfaktoren lässt sich nicht als ein Unterprodukt der Profitmaximierung ableiten. Außerdem kann man nur eine schwach ausgeprägte Sensibilität den Faktorenpreisen gegenüber ausmachen. Die Investitionen folgen vielmehr einer Bestimmung à la Kalecki⁹, d.h. sie reagieren auf recht komplexe Weise auf die Verbindung Profit und Nachfrage, aber die Auswirkungen der »Kosten des Kapitaleinsatzes« (in der Praxis der Zinssatz) sind nur schwierig festzustellen. Dasselbe gilt auch für die Nachfrage nach Arbeit.

Im Übrigen sehen sich die Ökonomen mit einer schwer zu erklärenden Bewegung konfrontiert, nämlich der tendenziellen Abnahme der Arbeitsproduktivität. Wenn man die Hypothese einer Referenzproduktivität, die mit einer konstanten Rate wächst, aufrecht erhält, dann kann man die beobachtete Verlangsamung in der Praxis mit einer anderen Verlangsamung, nämlich bei der Zunahme der Reallöhne, in Verbindung bringen. Die langsamere Zunahme der Arbeitsproduktivität würde sich daher aus dem relativen Sinken der Arbeitskosten erklären, was dazu führen müsste, ein Zusammenwirken der Produktionsfaktoren zu privilegieren, das mehr Arbeit und weniger Kapital zum Einsatz brächte. Aber eine solche Analyselinie wird im Allgemeinen kaum verfolgt, weil sie zwar den Vorteil hat, »gute« Ergebnisse zu zeitigen, doch Gefahr läuft, leer zu drehen, weil sich die langsamere Zunahme der Reallöhne auch aus einer Erschöpfung der Produktivitätsgewinne ergeben kann. Bei dieser Gelegenheit erkennt man die

9 Michal Kalecki (1899-1970), aus Polen stammender Ökonom, der zwischen 1936 und 1946 in Großbritannien gearbeitet und Keynes beeinflusst hat.

Rolle des Kohäsionsrahmens eines Gesamtmodells, das Zirkelschlüsse vermeiden muss. Wenn ein makroökonomisches Modell zu einem bestimmten Zeitpunkt erklärt, der Lohn w sei eine Funktion der Arbeitsproduktivität q , und zu einem andern, die Produktivität q erkläre den Lohn w , dann wird es sehr instabil oder sogar undeterminiert. Diese Zwänge verschwinden natürlich, wenn man über ein Teilmodell nachdenkt, das nicht geschlossen ist.

Schließlich ist die einzig mögliche Feststellung die, dass es keine Gleichung gibt, die die Auswirkungen der Arbeitskosten auf die Beschäftigung »direkt integriert«, wie dies auch Lerais (2001) anerkennt. Man kann eine weitere Studie des INSEE zitieren (Audric, Givord, Prost 1999), die zu folgender (für die Neoliberalen) peinlichen Schlussfolgerung kommt: »In den makroökonomischen Serien erscheint der Zusammenhang zwischen Beschäftigung und Kosten unqualifizierter Arbeit weit komplexer zu sein, als es auf den ersten Blick den Anschein hat«. Auch die späteren Studien kamen einer Problemlösung nicht näher. (Husson 2004c)

Der Rückzug auf die Pannels

Diese blockierte Situation wurde unter Zuhilfenahme von individuellen Daten umgangen, was gut zum methodologischen Individualismus passt, der dem Neoliberalismus so teuer ist. Die Ökonometrie der »Pannels« kann zu einer Übertheoretisierung oder im Gegenteil zu einem prinzipiellen Ultraempirismus passen, doch in beiden Fällen begünstigt sie eine in Modelle gegossene Haarspalterei. Weil die Erstellung von großen Pannels (und deren Manipulation) aus administrativen oder technischen Gründen beschränkt ist, ermöglicht es diese Eintrittsbarriere für Interessierte, Monopolstellungen zu erreichen. Vor allem aber macht es diese Vorgehensweise möglich, Resultate zu erhalten, die der Theorie eher entsprechen, und auf dieser Ebene konnte sich ein relativer Konsens herausbilden, wonach es Auswirkungen der Lohnhöhe auf die Zu- oder Abnahme der Beschäftigung gebe. Die kleine Republik der in den Wirtschaftswissenschaften Beschäftigten hat sich also auf eine Elastizität von 0,6 geeinigt: Ein Sinken der Arbeitskosten um ein Prozent soll angeblich zu einer Zunahme der Beschäftigung von 0,6% führen.

Das Problem besteht darin, dass die Studien, die diesem Konsens zugrunde liegen, nicht zuverlässig sind. Dies sollte sich direkt aus dem partiellen Ansatz ergeben: Für jedes Unternehmen wurde nur eine mögliche Vorgehensweise angenommen, nämlich die Einstellungsfunktion, die angeblich vom Produktionsniveau und den realen Arbeitskosten abhängen soll. Doch diese Methode taugt nichts, denn sie untersucht nicht die Kohärenz der vorgenommenen Modellbildung. Wir haben nachweisen können (Husson 1999), dass die Ergebnisse einer der wichtigsten Arbeiten dieses Typs (Dormont 1994) ein Kunstgebilde darstellten: Das getestete Verhältnis musste umgekehrt gelesen werden und zeigte in Wirk-

lichkeit nur den ganz unbestrittenen Zusammenhang zwischen den Preisen in der Branche und der jeweiligen Produktivität auf. Ein solcher Irrtum ist typisch für den schlecht beherrschten Umgang mit Einzeldaten.

Eine jüngere Arbeit (Crépon, Desplatz 2001) behauptet von sich, die einzige, *ex post* vorgenommene empirische Bestätigung für die Auswirkungen des Rückgangs der Belastungen durch die Löhne liefern zu können. In seinem unnachahmlichen Stil hat der damalige Premierminister Jean-Pierre Raffarin dieses Argument (der notwendigen Reduzierung der Lohnnebenkosten) sogleich übernommen:

»Es geht hier nicht um Ideologie, sondern es läuft einfach, damit werden Arbeitsplätze geschaffen. Und aus diesem Grund muss man es machen. Wir haben das nicht in einem roten Büchlein, auch nicht in einem blauen Büchlein gefunden. Wir haben das in den Ergebnissen des INSEE gefunden. Denn so werden Arbeitsplätze geschaffen; und aus diesem Grund muss man die Belastungen absenken.«

Die fragliche Studie war typisch für einen ultra-empirischen Ansatz, in dem die Ökonometrie ohne irgendein Referenzmodell angewandt wird. Man hat sich auf die Feststellung beschränkt, bei den am meisten von den Erleichterungen betroffenen Unternehmen sei es zu deutlichen Preissenkungen gekommen, und das habe zu einer starken Zunahme der Beschäftigung geführt. Allein schon die Größenordnungen lassen die in der Studie beschriebene Mechanismen als wenig plausibel erscheinen. (Marchandise 2002)

Probleme bereitete jedoch vor allem das Hin- und Herschwanken zwischen der mikroökonomischen und der makroökonomischen Ebene. Man kann zugestehen, dass ein Unternehmen, das seine Preise senkt, Marktanteile gewinnen, seine Verkäufe steigern und dann Neueinstellungen vornehmen kann. Nehmen wir einmal an, es gäbe jene berühmte Elastizität von 0,6 tatsächlich. Kann man sie aber auf die makroökonomische Ebene extrapolieren? Offensichtlich nicht: Wenn einige Unternehmen Marktanteile gewinnen, dann verlieren andere und bauen Beschäftigung ab und die globalen Auswirkungen auf die Beschäftigung werden gering oder gar Null sein. Trotzdem wird der Übergang vorgenommen, ohne dass auch nur die Frage nach der Berechtigung gestellt wird: »Die Schätzungen gehen von ungefähr 150 000 Neueinstellungen in der Industrie (5,7 Millionen $\times$ 2,6%) und von 310 000 im tertiären Bereich (9,1 Mio. $\times$ 3,4%) aus. So haben die Maßnahmen der Reduzierung der Belastungen 1995 und 1996 die Schaffung oder Erhaltung von fast 460 000 Arbeitsplätzen in der Wirtschaft ermöglicht.« Wie man leicht sehen kann, handelt es sich hier um einen einfachen Dreisatz, der die in der Stichprobe gefundenen Prozentsätze umstandslos auf die Gesamtwirtschaft umrechnet. Wir haben es hier daher mit einer Vermischung von zwei unterschiedlichen Ebenen der Wirtschaftsanalyse zu tun: Die auf der Grundlage von Daten einzelner Betriebe erhobenen Elastizitäten sind transversale Elastizitäten, während die

Elastizitäten, die es eigentlich auf der makro-ökonomischen Ebene zu bestimmen gälte, langfristige Elastizitäten sind. Im ersten Fall misst man die durchschnittliche Zunahme der Beschäftigung eines Unternehmens, dessen Sozialabgaben abnehmen. Im zweiten Fall die durchschnittliche Erhöhung der Beschäftigung in der Wirtschaft infolge sinkender Belastungen. Die Tatsache, dass die transversalen Elastizitäten sich positiv gestalten, bedeutet noch lange nicht, dass dies auch für die langfristigen Elastizitäten gilt.

Der Ball liegt im Übrigen bei den Autoren solcher Studien, denn sie müssten eine Erklärung für das Verschwinden der auf der Unternehmensebene festgestellten Auswirkungen, die sich auf makroökonomischer Ebene nicht einstellen, liefern. Das einzige Mittel, eine nicht signifikante Wirkung zu berücksichtigen, ist also, sie mit Gewalt in Form eines Begriffs, der die Maßnahmen der Wirtschaftspolitik, und insbesondere die Reduzierung der Abgaben auf die Beschäftigung zeigen soll, einzuführen, die »mit Hilfe einer Elastizität der Arbeitskosten hinsichtlich der Beschäftigung von 0,6« berechnet werden. (Lerais 2001) Diese neue und ziemlich eigenartige Methode wurde »Evaluierung *ex ante*« getauft. Sie läuft darauf hinaus, eine Veränderung der Variablen vorzunehmen und führt aus diesem Grund zu tautologischen Ergebnissen. Außerhalb der Ökonometrie können die aufgrund der Senkung der Lohnkosten vorgenommenen Neueinstellungen sehr gut berechnet werden, indem man einfach die berühmte Elastizität von 0,6 auf die Senkung der Arbeitskosten anwendet. Wozu braucht es noch eine gelehrte ökonometrische Gleichung – die auf einmal einer Trickkiste gleicht –, wenn ein einfacher Dreisatz genügt!

Die Nacherzählung dieser langen Verirrung führt uns zur Frage, ob es ein spontanes Verhältnis zwischen den wissenschaftlichen Modellen der herrschenden Wirtschaftslehre und dem neoliberalen Diskurs gibt. Man sollte sich vor vereinfachenden Erklärungen hüten, die die komplexen Verbindungen zwischen diesen beiden Seiten nicht berücksichtigen. Man würde die Bedeutung der Vermittlungsebenen verkennen, würde man die Ökonomen als bewusste und entschlossene Agenten eines gigantischen apologetischen Unternehmens ansehen. Wenn sie dazu ihren Beitrag leisten, dann auf indirekte Weise, als Elemente einer ideologischen Produktionskette, und in den meisten Fällen unbewusst oder jedenfalls ohne Absicht. Das macht die Dinge noch verwirrender: Man setze Hundert Ökonomen in ein Institut mit einem gut organisierten Arbeitsprogramm, und sie werden Illustrationen der herrschenden Theorie verfertigen. Diese Feststellung verführt bisweilen dazu, allgemein von *den* Ökonomen zu reden und ihnen das Feld der Wirtschaftsdebatten zu überlassen. Es wird dann ein Gegensatz zwischen den unangreifbaren wirtschaftlichen Gesetzen und den Sorgen der Gesellschaft aufgemacht und die Politik nimmt dann kleine Verbesserungen vor, die die schmerz-

haftesten gesellschaftlichen Auswirkungen von wirtschaftlichen Entscheidungen abbildern sollen. Es ist daher nötig, die komplizierten Determinanten besser zu verstehen, die zu diesem spontanen Verhältnis führen.

Die Sehnsucht nach Wissenschaft

Der Status der Wirtschaftswissenschaften war immer unsicher, was sich schon im semantischen Gegensatz von Wirtschaftswissenschaft und politischer Ökonomie zeigt. Bei den meisten Wirtschaftswissenschaftlern gibt es eine permanente Tendenz, zu versuchen, ihre Disziplin zu einer exakten Wissenschaft zu machen, auch wenn die Definition von Wissenschaftlichkeit variieren kann. Was sich immer mehr als vorherrschende Form von Wissenschaftlichkeit im Bereich der Ökonomie durchsetzt, ist ein der Physik entlehntes Modell. Der Wunsch, eine exakte Wissenschaft zu sein, hat sich das unter diesem Gesichtspunkt wirksamste Paradigma ausgesucht, mit andern Worten die neoklassische Theorie, oder genauer die Theorie vom allgemeinen Gleichgewicht.

Die Wirtschaftswissenschaftler sind keine bewussten Ideologen, die ihre Modelle in Abhängigkeit von der Frage aussuchen, ob ihre Ergebnisse zur herrschenden Ideologie passen. Sie werden vom Wunsch nach Wissenschaftlichkeit geleitet, die der Vorgehensweise entspricht, wie sie Maurice Allais bei der Entgegennahme des Nobelpreises 1988 ausgesprochen hat:

»Die Vorbedingung von jeder Wissenschaft ist die Existenz von Regelmäßigkeiten, die Objekt von Analysen und Voraussagen werden können. Dies gilt etwa für die Himmelsmechanik. Doch dies gilt auch für eine Vielzahl von ökonomischen Phänomenen. Ihre vertiefte Analyse zeigt tatsächlich die Existenz von genauso frappierenden Regelmäßigkeiten, wie man sie auch in den physikalischen Wissenschaften findet. Aus diesem Grund ist die Ökonomie eine Wissenschaft und deswegen beruht die Ökonomie auf denselben allgemeinen Prinzipien und den gleichen Methoden wie die physikalischen Wissenschaften. (...) Mir scheint, dass die Sozialwissenschaften sehr weitgehend wie die Naturwissenschaften auf Untersuchungen der Quantitäten und der unveränderlichen Beziehungen in Zeit und Raum aufbauen müssen.«

In den Wirtschaftswissenschaften würde der wissenschaftliche Geist somit sagen, dass es Gesetze gibt, »frappierende Regelmäßigkeiten« und die Ethik des Ökonomen würde ihm auf der Grundlage seines Wissens gebieten, Empfehlungen an die Gesellschaft zu geben. Wenn ein solcher Beamter neoklassischer Ausrichtung ein wirklicher Aktivist der »Senkung der Belastungen« werden kann, dann deswegen, weil es in seinen Augen seine Mission, ja sogar seine Pflicht ist, in die öffentlichen Debatten einzugreifen, um darzulegen, dass dies das einzige Mittel ist, um Arbeitsplätze zu schaffen. Er ist wahrscheinlich sogar davon überzeugt, dass sein Ansatz bar jeder Ideologie ist und dass er nur von den Richtlinien der

Wissenschaft inspiriert wird. Für ihn steht die Ideologie auf der Seite derer, die alternative Vorschläge ohne wissenschaftliche Fundierung vertreten. Die Politiker, die am meisten für seine Ideen empfänglich sind, werden nicht als Vorkämpfer für bestimmte gesellschaftliche Interessen gesehen, sondern ganz im Gegenteil als mutige Vertreter des Allgemeininteresses, die den politischen Interessensvertretern den Rücken kehren. Und natürlich verstärkt diese Haltung die eigenen Vorstellungen und trägt dazu bei, ihr Paradigma noch schärfer herauszuarbeiten.

Der Einsatz der Mathematik ist an sich kein entscheidendes Kriterium und man würde die Kritik auf ein falsches Terrain führen, wenn man die mathematische Formalisierung als Angriffsziel bestimmte. Nicht der Gebrauch von mathematischen Formeln ist zu kritisieren, sondern die physikalische Logik, die Modelle aus der Physik übernimmt, die hinsichtlich der vorgenommenen Theoretisierungen wie ein Filter wirken.

Die neoliberale Wende

Die makroökonomische Wissenschaft (im Deutschen auch Volkswirtschaft, d.Ü.) hat weitgehend aufgehört, mit den Interventionspraktiken des Staates zu korrespondieren. Die neoliberale Wende hat dazu geführt, die Rolle solcher Instrumente zu relativieren und ihre Legitimität versiegen zu lassen.

Der Rückzug auf die Ökonomie von Pannels war von einem Durchbruch dessen, was man die mikroökonomischen (oder betriebswirtschaftlichen) Grundlagen der neuen Formen der Staatsintervention nennen könnte, begleitet. Man könnte sogar soweit gehen, zu sagen, es handle sich um das Ende der Makroökonomie, die Opfer eines Argwohns geworden sei, wie ihn Nasser (2003) beschrieben hat: »Es bestand ein dauerhaftes Gefühl des Zweifels an der Makroökonomie, das vor allem auf der Tatsache beruhte, dass ihre Hypothesen mit einer Mikroökonomie nicht zusammen passten, die immer mathematischer und esoterischer wurde.«

Die makroökonomischen Modelle litten bereits unter ihren Grenzen, die ihrem dynamischen Ansatz eigen waren, der eigentlich ihre Überlegenheit ausmachte. Der Abstand zwischen einem gleichmäßigen Wachstum und einer chaotischen Akkumulationsdynamik, die durch qualitative Brüche gekennzeichnet war, machte die Modelle immer weniger einsetzbar. Daher ergab sich eine Rückkehr zu Gleichgewichtsfragen und zu Wachstumsmodellen, die eher mit der sogenannten Angebotspolitik übereinstimmten – im Gegensatz zu den zunächst spontan angewandten keynesianischen Modellen.

Dieser Rückzug auf die Mikroökonomie war von einer Rückkehr zum methodologischen Individualismus und sogar einem primitiven Materialismus gekennzeichnet. Man stellt sich die Gesellschaft als ein Ensemble von Individuen vor, die gewissermaßen rationale Tiere sind, die Nützlichkeitsfunktionen maximieren,

ohne sich um den gesellschaftlichen Zusammenhang zu kümmern. Eine andere Studie (Laroque, Salanié 2000) ging noch einen Schritt weiter und versuchte sogar, so virtuelle Kategorien wie die »freiwillige Arbeitslosigkeit« zu bestimmen. Man muss das Ausmaß des Ehrgeizes eines solchen Ansatzes sehen, der vorgibt, empirisch »latente« Kategorien erstellen zu können, in denen ein Modell des Verhaltens von Individuen mit ihren beobachtbaren »Entscheidungen« hinsichtlich der Beschäftigung konfrontiert wird. Als wissenschaftliches Instrument läuft dieses Modell ein großes Risiko, empirisch widerlegt zu werden. Und tatsächlich ging dieser Test sehr schlecht aus. Das Modell postuliert, es sei das Hackebeil des Mindestlohns (SMIC), das die sogenannte klassische Arbeitslosigkeit bewirke, doch es gelingt ihm nicht, aufzuzeigen, dass die »klassischen« Arbeitslosen und die zum Mindestlohn Beschäftigten irgendwelche unterschiedlichen Charakteristika aufweisen. Die Autoren dieses Modells hätten diese Art von Kontrolle noch im Nachhinein einführen können, doch daran haben sie nicht gedacht. Sie hätten es auch noch tun können, nachdem dieser Vorschlag von anderer Seite gemacht worden war, doch haben sie es nicht gewollt und sich damit einer schönen Gelegenheit beraubt, ihre Kritiker zu widerlegen.

Hier sind die Konzeptualisierung und die empirische Verifizierung aufs Engste miteinander verbunden. Sollte sich ein erheblicher Teil der Individuen nicht entsprechend der Annahmen des Modells verhalten, dann wäre die Existenz der Kategorie, die als Nebenprodukt dieses Verhaltens erstellt worden war, ganz in Frage gestellt.

Die Kategorie der freiwilligen Nichtbeschäftigung besteht nur, wenn ein Verhalten von Individuen nachgewiesen wird, die eine Beschäftigung in Funktion des erwarteten Nettolohnes annehmen oder es bleiben lassen. Doch die Autoren des Modells betonen selbst: »Die Teilnahme am Arbeitsmarkt hängt größtenteils von nicht erklärten Faktoren ab«, also von anderen Dingen als dem erwarteten Nettoeinkommen. Die Feststellung, es gäbe freiwillig Arbeitslose, beruht »größtenteils« auf einer unbewiesenen Behauptung. Plötzlich steht angesichts der Faktenlage das ganze schöne Kategoriengebäude der Aufteilung der Nichtbeschäftigung in Frage: Weil man sie nicht korrekt bestimmt hat, bleiben sie metaphysische Kategorien. Unter diesem Gesichtspunkt führt der Rückgriff auf das Gesetz der großen Zahl nur zu noch stärkeren Schwierigkeiten und treibt die methodologischen Bocksprünge des ursprünglichen Modells auf die Spitze. (Marchandise 2002)

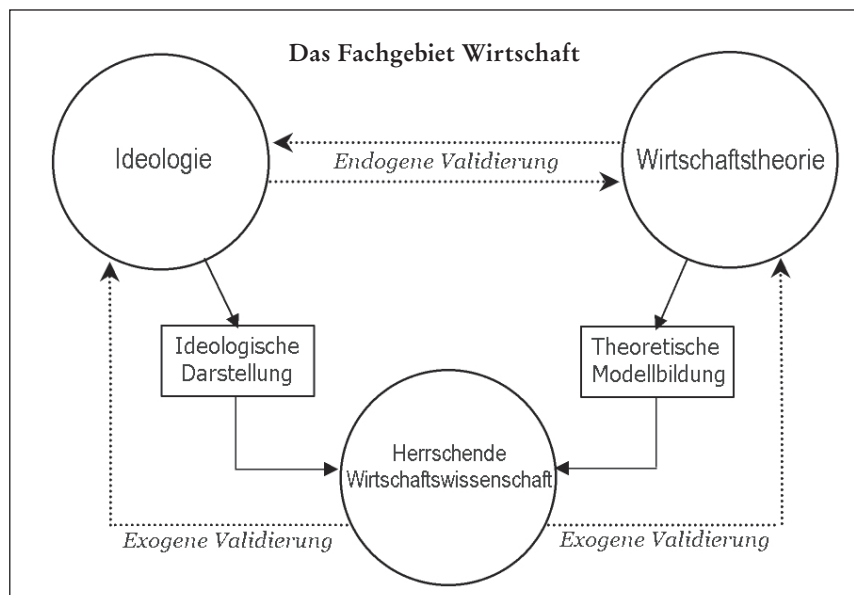
Eine Abgrenzung des Fachgebietes

Die von uns gerade beschriebenen Entwicklungen laufen innerhalb eines Fachgebietes ab, das sich dialektisch zwischen zwei Polen organisiert, die man jeweils als »Ideologie« und »Wirtschaftstheorie« bezeichnen könnte. (vgl. nebenstehendes

Schema) Es ist die Funktion einer Ideologie, Darstellungen der Welt herzustellen, die die Politik rechtfertigen, die sie gestalten oder lenken sollen. Die Wirtschaftstheorie ihrerseits erstellt wissenschaftliche Darstellungen der Welt und der Gesetze, die es ermöglichen, ihr Funktionieren zu verstehen. Zwischen diesen beiden Vorgehensweisen gibt es eine Dynamik, die jedoch nicht impliziert – man könnte sagen keineswegs impliziert – dass sich die Wissenschaft direkt der Ideologie unterwirft. Die beiden Prozesse verstärken sich auf zwei grundlegenden Wegen, die man als interner und externer Weg bezeichnen könnte.

Die interne Verstärkung entsteht aus der strukturellen Homologie, die zwischen den mikroökonomischen Grundlegungen der Ideologie und den notwendigen Elementen zur Übersetzung der Methodologie, die aus den Naturwissenschaften entnommen wurde, besteht. Im einen wie dem andern Fall ermöglicht es das Postulat, wonach die Gesellschaft aus rational handelnden Individuen zusammengesetzt sei, die ideologischen und die wissenschaftlichen Resultate zu maximieren. Die Konvergenz mit dem Korpus der herrschenden Wirtschaftswissenschaft ermöglicht eine *Binnenvalidierung* des gemeinsamen Paradigmas.

Die externe Verstärkung entsteht aus der Wirkung des vorherrschenden Paradigmas als Legitimierungsfaktor der Basisschemata. Es ist die tägliche Bemühung der Ideologie, diese Dialektik zwischen der Darstellung und der Aktion aufrecht zu erhalten: Die vorherrschende Weltansicht wird durch ihren operationellen Cha-



rakter fortwährend verstärkt, denn sie leitet die Handlungen der Führenden an und dadurch wirkt sie sichtbar auf die reale Welt ein. Von Seiten der Wirtschaftswissenschaft ist die Anwendung von an und für sich ganz abstrakten Konzepten die Quelle einer externen Validierung der theoretischen Paradigmata.

Die ganze Logik des Fachgebietes orientiert sich also auf eine Reproduktion dieses Schemas hin. Die hier skizzierte Analyse unterscheidet sich deutlich vom Ansatz von Lebaron (2000). Für diesen Bourdieu-Schüler

»scheinen sich die Unterschiede in den ökonomischen Glaubensüberzeugungen, die im Lager der Ökonomen vertreten sind, nicht vor allem aus theoretischen oder empirischen Kontroversen zu ergeben, sondern aus der Abhängigkeit von jenem Fach im Hinblick auf den Bereich der Regierung. Gesellschaftliche Herkunft und berufliche Laufbahn verbinden sich zur Ausdifferenzierung der Ökonomen, unabhängig von der direkten Konfrontation mit Fakten und Theorien.«

Im Gegensatz dazu scheint es uns, dass sich die Differenzierung nicht nur auf dem Hintergrund der gesellschaftlichen Laufbahn der Ökonomen ergibt, sondern auch und vor allem aus ihrer Fähigkeit, auf die jeweiligen Anforderungen der herrschenden Ideologie eine Antwort zu geben.

Die Kontrolle des Fachgebietes

Die herrschende Wirtschaftswissenschaft ist wie eine riesige und permanente Baustelle organisiert. So wie man bei den *stock options* von Brutkästen sprach, so haben die Forschungsinstitute immer ein Set von experimentellen Modellbildungen zu ihrer Verfügung. Einige dieser Erzeugnisse verfallen schnell oder werden nie auf den Markt gebracht. Man könnte im Übrigen eine Geschichte dieser sterilen Konstruktionen schreiben, von denen die Debatten überquellen und die den Erkenntnisfortschritt blockieren. Man kann hier zum Beispiel die Theorie des Ungleichgewichtes nennen, oder – in näherer Vergangenheit – die Theorie der Realzyklen. Die vorherrschende Wirtschaftswissenschaft hat immer viele Eisen im Feuer – auch hinsichtlich der Methodologie. So stellen die beiden oben zitierten Artikel, die auf heilsamen Widerspruch gestoßen sind (Marchandise 2002), zwei ganz verschiedene Produkte dar: Der erste (Laroque, Salanié 2000) baut auf theoretischer Ebene ein außerordentlich kompaktes Modell auf, während der zweite (Crépon, Desplat 2001) auf purem Empirismus beruht.

Offensichtlich läuft die Kontrolle des Fachgebietes über die Durchsetzung von Problemstellungen und Methoden entlang unterschiedlicher Modalitäten: Akademische Auswahl und gesellschaftliche Anerkennung mittels der offiziellen Zeitschriften und der großen internationalen Institutionen – die Europäische Kommission, die OECD oder die Weltbank –, die das Feld markieren und die

Projekte finanzieren. Die internen Kriterien für exzellente Leistungen im Fachgebiet belohnen eine bis ins kleinste Detail gehende Modellbildung. Doch über die Frage der Übereinstimmung dieser Hilfsmittel mit den behandelten Daten und den erzielten Resultaten wird kaum diskutiert. Die wirtschaftswissenschaftliche »scientific community« begeistert sich für die formale Eleganz der Modelle und die Debatten akzeptieren die grundlegenden Postulate als selbstverständlich. Immer und überall ist die Arbeitslosigkeit das Ergebnis von Zwängen, die eine Angleichung der Preise (der Ware Arbeitskraft) auf dem Arbeitsmarkt verhindern. Das einzige Problem für die Wirtschaftswissenschaftler besteht dann darin, die Auswirkungen dieser Zwänge darzustellen und zu quantifizieren.

Diese Konfiguration des Fachgebietes führt zum Verschwinden jeder offenen wissenschaftlichen Kontroverse. Die Anerkennung von wissenschaftlichen Kriterien, die aus der Physik abgeleitet wurden, ist von einer unkritischen Anerkennung jeder Studie begleitet, die die rein formalen Kriterien erfüllt. Daher entspricht die Idee von kritischen StudentInnen, dieses Fach als »autistisch« zu kennzeichnen, ganz und gar seiner Praxis. Man könnte auch sagen, dass die offizielle Wirtschaftswissenschaft in dem Sinn eine unbewegliche Wissenschaft ist, als es in ihr keinen kumulativen Fortschritt durch graduelle Widerlegung von falschen Hypothesen oder unvollständigen Modellen gibt. Die Entwicklung des Fachs folgt nicht jener Spannung und ist vielmehr durch ein Nebeneinander von alternativen Paradigmen charakterisiert, die bis zu einem bestimmten Punkt schon als Ansätze bestanden, als das Fach begründet wurde. Zum Beispiel hätte die in den Kontroversen von Cambridge¹⁰ vorgenommene Kritik der neoklassischen Theorie der Produktion und Verteilung dazu führen müssen, dass dieses theoretische Schema für überholt erklärt würde. Doch es hat sich wieder durchgesetzt – aber nicht wegen einer durchaus legitimen Umformulierung, sondern allein aufgrund des Kräfteverhältnisses. Allgemeiner lässt sich sagen, dass die ultraliberalen Konzepte, die im Zeitalter des »Fordismus« massiv zurückgedrängt waren, sich wieder in den Vordergrund gespielt haben, und zwar aus Gründen, die mit den Gegebenheiten einer rein wissenschaftlichen Debatte nichts zu tun haben. Es sollte also klar geworden sein, dass die vorherrschende Wirtschaftstheorie nicht auf der Grundlage der Erkenntnisse, die sie zur Verfügung stellt, herrscht.

10 Darin ging es um die Theorie des Kapitals. Die Kontroversen wurden zwischen Ökonomen aus Cambridge (GB) und Cambridge (USA) ausgetragen; die wichtigsten Protagonisten waren Paul Samuelson und Joan Robinson. Vgl. dazu A.J. Cohen und G.C. Harcourt (2003), »Whatever Happened to the Cambridge Capital Theory Controversies?«, in: *Journal of Economic Perspectives*, vol. 17, Nr. 1.

14. Die enge Gasse der wirtschaftlichen Gegenexpertise

Angesichts der vorherrschenden Ideologie hat sich seit gut zehn Jahren die Praxis von »Gegenexpertisen« entwickelt, die sich vor allem in wirtschaftliche und soziale Probleme einmischen. Wir möchten hier ihren Werdegang nachzeichnen, um die spezifischen Probleme dieser Praxis aufzuzeigen.

Die Diktatur des neoliberalen Wirtschaftsdiskurses

Die Entwicklung eines relativ autonomen Bereichs von Gegenexpertisen kann man mit mehreren Faktoren erklären. Der erste lag in der von der Linken Anfang der 1980er Jahre vorgenommene Wende hin zur Sparpolitik, die als einziger Weg hingestellt wurde, die wirtschaftlichen Zwänge (vor allem der von außen kommende Druck) zu meistern. Zu diesem Zeitpunkt wurde der Wirtschaftsdiskurs zum wichtigsten Instrument der Legitimierung aller Verzichtsleistungen, die als notwendige Anpassungen hingestellt wurden. In den 1980er Jahren kam es auch zu einem Nachlassen der Bindungen zwischen Intellektuellen und Organisationen. Davon zeugt etwa der Verlust an Einfluss auf Seiten der Gewerkschaft CFDT, die bis dahin in der Lage war, das intellektuelle Lager zu polarisieren. Auf gleiche Weise hat die zunehmende Distanz zwischen der CGT und der Kommunistischen Partei das Bedürfnis entstehen lassen, unabhängige Ausarbeitungen zu besitzen.

Nach dem Ende des Marsches durch die Wüste, den dieses Jahrzehnt darstellte, begann die Einheitlichkeit zu verschwimmen und es entstanden mehrere Netzwerke, so die Zeitschrift *Collectif*, die über eine Erneuerung der Gewerkschaftsbewegung nachdachten und Mitglieder und Forscher zusammenführten. Eine Bewegung wie DAL (Droit au logement, Recht auf Wohnung) hatte schon lange zu einem bestimmten Thema erfolgreich Experten, vor allem Juristen, mit Betroffenen zusammengeführt. Doch es war wohl die Gründung von Agir ensemble contre le chômage (Gemeinsam gegen die Arbeitslosigkeit handeln, AC!), die diese Dynamik am deutlichsten zum Ausdruck brachte: Das Konzept wurde im Juni 1993 während einer Wochenendtagung des Netzwerkes *Collectif* vorgestellt und die Bewegung dann im Herbst gestartet, um im Frühjahr 1994 die Märsche gegen Arbeitslosigkeit durchzuführen. Am Anfang waren bei AC! Gewerkschaften, Verbände und Wissenschaftler auf der Grundlage eines Appells vertreten, der die neoliberale Politik anprangerte und ein Programm vorschlug, das die Verkürzung der Arbeitszeit mit Sofortmaßnahmen zugunsten der Arbeitslosen verband.

Die Bewegung gegen die Reformen von Premierminister Alain Juppé im Herbst 1995 (die unter anderem Kürzungen bei der Sozialversicherung und beim früheren Rentenbeginn bei der Eisenbahn vornehmen wollten) führte dazu, dass zum Auf-

bau von »Generalständen der sozialen Bewegungen« aufgerufen wurde, denen es allerdings nicht gelang, sich auf Dauer zu halten. Der Geist, von dem dieses Projekt getragen war, fand sich dann im »Appell von Wirtschaftswissenschaftlern, das Einheitsdenken zu verlassen« wieder; und bald danach wurden zwei wichtige Bereiche für Gegenexpertisen gebildet, nämlich die Fondation Copernic (Kopernikusstiftung) und attac, die beide bis heute bestehen. Natürlich sind sie nicht die einzigen, denn es gibt eine Vielzahl von spezielleren Netzwerken, etwa RAI (Réseau d'alerte sur les inégalités, Netzwerk Alarm im Hinblick auf Ungleichheiten) oder die Generalstände im Gesundheitswesen.

Die Aporien der Gegenexpertisen

Das erste Hindernis, auf das die Gegenexperten stoßen, ist natürlich die Vorherrschaft der neoliberalen Ideologie, die sich insbesondere auf ihre aus den Wirtschaftswissenschaften bezogene Legitimität stützt. Die Ökonomie ist eine Wissenschaft, die genauso fortschreitet wie jede andere Wissenschaft (zum Beispiel die Physik) – so wird behauptet. In einem in *Libération* vom 26. März 1998 erschienenen Beitrag erklärte Charles Wyplosz, die Kenntnisse in der Ökonomie zur Zeit von Marx und Malthus seien »im Vergleich zu dem, was wir heute wissen das, was das Auto von Cugnot im Vergleich zur heutigen Formel 1 ist«. Die Wissenschaften hätten große Fortschritte gemacht:

»Wir wissen zum Beispiel, dass die Arbeitslosigkeit teilweise zu hohen Arbeitskosten geschuldet ist, dass das umlagefinanzierte Rentensystem im Kontext unserer demografischen Entwicklung nicht haltbar ist, dass der Druck einer Besteuerung nahe 50% des BIP eine Quelle wirtschaftlichen und sozialen Rückschritts ist, sowie vieles mehr. Man weiß das, weil es einen theoretischen Korpus gibt, der mittels fortgeschrittener statistischer Arbeiten tausendfach mit der Realität konfrontiert wurde.«

Diese Selbstgefälligkeiten sind natürlich nicht auf den akademischen Bereich beschränkt. Die Vorherrschaft der herrschenden Wirtschaftsweise läuft über die Mobilisierung von richtigen »ideologischen Staatsapparaten«. Institutionen wie die OECD, der IWF oder die Europäische Kommission verfügen über Bataillone von Wirtschaftswissenschaftlern und beträchtliche Mittel, um den Brunnen neoliberaler Argumentation permanent zu füllen und zu erneuern.

Die erste Aufgabe von Gegenexperten besteht daher darin, die wissenschaftliche Gültigkeit dieser Veröffentlichungen und dieser Institutionen in Zweifel zu ziehen. In bestimmter Hinsicht ist dies eine relativ leichte Aufgabe, weil diese Studien auf leicht auffindbaren Annahmen und Annäherungen beruhen. Es wäre sicher interessant, eine Art Katalog ihrer Irrungen und Wirrungen zu erstellen, wir möchten uns hier jedoch auf ein präzises Beispiel stützen, das für die gängigen Annahmen ziemlich bezeichnend ist. Im Jahr 2000 hat die Zeitschrift des INSEE

(statistisches Institut) einen bereits zitierten Artikel veröffentlicht, der behauptete, bei der Hälfte der Arbeitslosen handle es sich um freiwillig Arbeitslose, weil sie eine Abwägung zwischen der Stütze und ihren Verdienstmöglichkeiten vornähmen. (Laroque, Salanié 2000) Bei dieser ganz und gar aus der Luft gegriffenen Behauptung spielte der SMIC (Mindestlohn) die entscheidende Rolle; die Autoren bezifferten den Arbeitsplatzverlust bei einer Erhöhung des SMIC um 10 Prozent auf 290 000.

Die im INSEE vertretenen Gewerkschaften haben unmittelbar auf diese Veröffentlichung reagiert, die durch die Zeitschrift einen Anstrich von Wissenschaftlichkeit erhielt, wiewohl sie bis dahin nur als obskures Arbeitspapier vorlag. Dieses ganz außergewöhnliche Eingreifen fand in den Medien wenig Resonanz: Denn die Gewerkschaften gelten à priori als verdächtig, die Forschungsergebnisse, die ihnen nicht gefallen, nicht anerkennen zu wollen; die Gewerkschaften wiederum bestanden aber auf der Tatsache, dass ihre Reaktion aufgrund der fragwürdigen Methode des Artikels hervorgerufen war. Sie waren jedoch als solche nicht befähigt, in diesem Bereich zu intervenieren. Daher mussten sich nun die Gegenexperten an die Arbeit machen. Etwas später erschienen in den Zeitschriften der Institute IRES und OFCE zwei kritische Artikel, gefolgt von einer gemeinsamen »Tribüne« in *Le Monde* (Marchandise 2002). Sie gaben wiederum Anlass zu einer halböffentlichen Polemik mit den Autoren des inkriminierten Artikels.

Die gemischte Bilanz dieser Auseinandersetzung zeigt, dass das Geschäft der Kritik eine bis zu einem bestimmten Grad unmögliche Aufgabe ist, denn sie muss gleichzeitig zwei Funktionen erfüllen, die kaum zusammenzubringen sind. Die erste besteht in der Erstellung einer Kritik, die man als »intern« bezeichnen kann und die auf derselben wissenschaftlichen (oder vielleicht technischen) Ebene angesiedelt ist wie das Objekt. Würde man nicht so handeln, würde die Kritik sofort als parteiliche und obskurantistische Reaktion abgetan, die nicht bereit ist, einer wissenschaftlichen Beweisführung zu folgen. Diese Verteidigungslinie ist umso stärker, da die neoliberalen Wissenschaftler allen Ernstes meinen, sie würden wissenschaftlich arbeiten und genauso unumstößlichen Gesetzen folgen wie die Naturwissenschaften. Die Idee in Frage zu stellen, wonach Lohnerhöhungen zu Beschäftigungsabbau führen, wäre in ihren Augen genauso absurd wie gegen die Fallgesetze zu demonstrieren; und die Löhne erhöhen zu wollen, um mehr Beschäftigung zu schaffen, wäre genauso irrational, wie sich aus dem Fenster zu stürzen im Glauben, man könnte fliegen. Einige dieser Ökonomen verorten sich sogar auf der Linken, doch sie fühlen sich dadurch als Wissenschaftler umso mehr herausgefordert, ihre Verantwortung dadurch wahrzunehmen, solche angeblichen Irrtümer zu verhindern.

Chloé Mirau (2002) hat eine genaue Beschreibung der genannten Affäre verfertigt. Sie kommt zur Schlussfolgerung, dass die »interne« Kritik wenig bewirkt hat:

»Herr Husson und Herr Sterdyniak demonstrieren die Schwächen des von G. La-roque und B. Salanié hergenommenen Zahlenmaterials, mit dem sie die Folgen einer Beibehaltung oder Abschaffung des SMIC aufzeigen möchten. Ihre Argumentation ist seriös, logisch, konsequent und vor allem wirtschaftswissenschaftlich tiefsinnig. Der politischen Polemik wird in aller Vorsicht aus dem Weg gegangen.«

Man kann mit dieser Einschätzung durchaus übereinstimmen: Denn das Ziel bestand in der Kritik der wirtschaftlichen Grundlagen der Analyse. Jedoch kann man ihr unmöglich folgen, wenn sie behauptet, dass es »einfach gewesen wäre, ein bestimmtes Gesellschaftsbild anzuprangern, das sogar dazu übergeht, den Mindestlohn in Frage zu stellen, einen der Pfeiler des Sozialpakt in einer kapitalistischen Gesellschaft«. Natürlich ist dies nicht schwierig, doch was man an ideologischer Klarheit gewinnt, verliert man vielleicht auf der Seite der Infragestellung des »wissenschaftlichen Diskurses«.

Jedenfalls zeigen diese Erfahrungen, dass der neoliberale Wissenschafts- und Ideologieapparat wie am Fließband funktioniert. Auf der einen Seite dieses Bandes findet man ausgebuffte und manchmal sogar vorsichtige wissenschaftliche Studien, auf der anderen sehr konkrete Empfehlungen für die Wirtschaftspolitik. Man muss also beide Enden des Bandes im Auge behalten.

Die Forderung nach einer Alternative

Angesichts eines herrschenden Diskurses, der auf effiziente Weise konkrete Empfehlungen und wissenschaftliche Rechtfertigungen miteinander verbindet, besteht die zweite große Schwierigkeit der Gegenexpertise darin, dass sie sich nicht mit einer kritischen Sicht begnügen kann, sondern auch alternative Vorschläge vorlegen muss. Die Fragestellung ist offensichtlich legitim, führt uns aber zu zwei Problemen, das eine praktischer Art (die fehlende Zeit und Platz in einem Umfeld, das einen kritischen Diskurs aufnehmen kann), das andere allgemeiner Art. Die Alternativen stehen im Gegensatz zu den Analysen der neoliberalen Programme (die Löhne senken, um Arbeitsplätze zu schaffen) und sehen globale Lösungen vor, etwa die Reduzierung der Arbeitszeit. Hier liegt eine wirkliche Schwäche, die sich besonders im Fall von Widerstandsaktionen gegen Entlassungen zeigt. Angesichts eines verkündeten Sozialplans oder einer Fabrikverlagerung gibt es im Allgemeinen keine »Gegenposition«, die die Beschäftigung auf der Ebene eines Unternehmens, das der Konkurrenz ausgesetzt ist, retten könnte. Das soll nicht heißen, dass die Gegenexperten nicht intervenieren können, um die Entscheidungen einer Firmenleitung zu kritisieren und aufzuzeigen, welche anderen

Möglichkeiten es gäbe. Solche ausgearbeiteten Vorschläge gehören durchaus zum Kampffarsenal, sie können aber nur zu bitteren Enttäuschungen führen, wenn man den legitimen Widerstand nicht in ein viel globaleres Gesamtkonzept einbettet, das die Mechanismen der kapitalistischen Konkurrenz in Frage stellt. (Garrouste et alii 2006)

Bei der Gegenexpertise handelt es sich somit um eine Sisyphusarbeit, die fortwährend in Frage gestellt wird, doch eine hellsichtige Einschätzung der Schwierigkeiten und Hindernisse darf nicht zu einer Form des Defätismus führen. Wir wiederholen uns – die herrschende Ökonomie herrscht nicht aufgrund ihrer Fähigkeiten, die Welt, in der wir leben, zu begreifen, sondern vielmehr durch ihre »natürliche Angleichung« an die liberale Sichtweise. Hinter dem mathematischen Apparat herrscht eine moderne Form des Obskurantismus, die alle Formen wissenschaftsgläubiger Verblendung, Zynismus und beruflicher Unterordnung durchläuft. Um sich davon zu überzeugen, braucht man nur das Buch von Laurent Cordonnier (2000) zu lesen, der sich bemüht, die Weltsicht, die sich hinter den kleinen Modellen der neuen Theorien vom Arbeitsmarkt versteckt, in »literarische Begriffe« zu übersetzen. Man kann also Punkte machen und Argumente entwickeln, die umso hilfreicher sind, je mehr sie die sozialen Bewegungen aufgreifen können. Im Fall der Schlacht um die Renten ist dies eher gelungen, so dass wir aus jener Erfahrung einige Lehren ziehen können.

Ein relativer Erfolg: Die Rentendiskussion

Zunächst zu den Fakten: Eine Untergruppe des Plankommissariats war von Premierminister Lionel Jospin (PS) beauftragt worden, Reformpläne für die Rentenversicherung auszuarbeiten, was 1999 zur Veröffentlichung des Charpin-Berichtes führte. Parallel zu dieser Gruppe traf sich eine Gruppe der Fondation Copernic, denen für jede Sitzung die Dokumente der anderen Gruppe zugespielt worden waren. Bereits vor der Veröffentlichung des offiziellen Berichtes veröffentlichte sie ihre eigene Diagnose, die die Presse den Gegenbericht zum Charpin-Bericht nannte. (Fondation Copernic 1999) Diese Arbeit wurde auch von attac unterstützt und die Veröffentlichung gefördert. Als dann die Regierung 2003 ihr Reformprojekt startet, spielte das zusammengetragene Material eine nicht unbeträchtliche Rolle bei den Mobilisierungen und wahrscheinlich auch in den Stellungnahmen bestimmter Organisationen, etwa der FSU (Fédération syndicale unitaire, Einheitsgewerkschaft der LehrerInnen). Von dem Zeitpunkt an, als der Katastrophendiskurs der Regierung die Reform als unumgänglich hinstellte, brauchte die Bewegung argumentative Hilfen, die zeigten, dass auch andere Entscheidungen möglich waren. Die Gegenexpertise erfüllte somit ihre Mission und funktionierte als Instrument der Legitimierung der Kämpfe.

Die Analyse der Schwierigkeiten und der Erfolge ermöglicht es, eine Reihe von Prinzipien abzuleiten. Das erste besteht darin, dass man die beiden Enden des Bandes wirklich zusammenhalten muss. Die Gegenexpertise bewegt sich immer auf des Messers Schneide, zwischen zwei symmetrischen Klippen: Ist sie zu »wissenschaftlich«, kann sie von der sozialen Bewegung nicht wahrgenommen werden; ist sie aber zu »engagiert«, dann gelingt es ihr nicht, die Behauptungen der offiziellen Wirtschaftswissenschaften auseinander zu nehmen. Angesichts der neoliberalen Fließbandproduktion muss man daher eine andere Kette aufbauen, die eine Verbindung zwischen den beiden Anwendungspunkten der Kritik schafft, nämlich der konkreten Kritik und den globalen Alternativen.

In der Praxis bedeutet das, dass die Wirksamkeit von Gegenexpertisen über die Integration der ForscherInnen in Netzwerke läuft, die die notwendigen Vermittlungen zu den sozialen Bewegungen herstellen. Somit zeichnet sich ein relativ neues Profil eines Intellektuellen ab, der Gegenexpertisen erstellt, was eigentlich ziemlich widersprüchlich ist, weil er sich am Schnittpunkt zweier Lager befindet. Im Lager der akademischen Wissenschaft muss man zu einer Autorität werden, um nicht als Amateur und Ignorant abgelehnt zu werden; aber die konkreten Interventionen führen zu Regelverstößen und man ist damit permanent der Gefahr ausgesetzt, relativ an den Rand gedrängt zu werden. Im Lager der Aktivisten hingegen muss er darauf verzichten, seine Macht als Experte auszuspielen, denn darin liegt eine Bedingung, dass seine Beiträge der sozialen Bewegung voll zugute kommen können. Seine Stellung ist daher von Natur aus instabil, doch es mangelt ihm nicht an Belohnung, die sicherlich anders geartet sind als diejenige von Leuten, die sich den Herrschenden unterwerfen.

15. Marx und der heutige Kapitalismus

Kann man sich noch auf Marx berufen, um den heutigen Kapitalismus zu verstehen? Das ist keineswegs so abwegig wie es scheint. Denn von Zeit zu Zeit übernimmt die große Wirtschaftspresse die marxistische Kritik am Kapitalismus. In seiner Ausgabe vom 19. Dezember 2002 schrieb *The Economist*, dass »der Kommunismus als Regierungssystem tot ist oder im Sterben liegt«, dass aber »seine Zukunft als Ideensystem gesichert zu sein scheint«. *Business Week* vom 20. Januar 2003 schrieb über die Rückkehr des Klassenkampfes. Vor einiger Zeit betonte John Thornhill in der *Financial Times* vom 28. Dezember 2006, »der Aufschwung der Globalisierung, die in vielerlei Hinsicht an die Zeit von Marx denken lässt, hat zweifellos zu einem neuerlichen Interesse für seine Kritik am Kapitalismus geführt. (...) Wie kann es sein, dass die reichsten zwei Prozent der erwachsenen Weltbevölkerung über 50 Prozent des weltweiten Reichtums besitzen, während die ärmere Hälfte nur über ein Prozent verfügt? Wie kann man das Kapital verstehen, ohne *Das Kapital* zu lesen?« In seiner Marx-Biografie betonte der frühere Berater von François Mitterrand, Jacques Attali, dass man sich erst heute die Fragen stelle, auf die Marx geantwortet habe. Dies ist auch eine der Grundthesen dieses Buches.

Diese Referenzen sind jedoch nicht ausreichend, um einen völlig legitimen Einwand ignorieren zu können: Wenn man sich auf ein Werk aus dem 19. Jahrhundert bezieht, um die heutige Realität zu analysieren, läuft man da nicht Gefahr, in einen dogmatischen Archaismus abzugleiten? Um den Rückgriff auf den konzeptuellen Apparat von Marx zu rechtfertigen, muss man somit zwei Postulate in Frage stellen, die diesem Archaismus-Vorwurf zugrunde liegen.

Das erste meint, die Ökonomie sei eine Wissenschaft, die seit Marx qualitative Fortschritte gemacht habe, ja sogar irreversible Veränderungen des Paradigmas vorgenommen habe. Diese Fortschritte machten eine marxistische Analyse obsolet, unabhängig von den Veränderungen ihres Objektes. Diese Konzeption von »Wirtschaftswissenschaft« als einer Wissenschaft, jedenfalls als einer vereinheitlichten und linear fortschreitenden Wissenschaft muss zurückgewiesen werden. Im Gegensatz etwa zur Physik koexistieren die Paradigmen der Wirtschaftswissenschaft auch weiterhin konfliktuell nebeneinander, wie schon in ihren Anfängen. Die gegenwärtig dominierende Wissenschaft, die Neoklassik, ist auf einem Paradigma aufgebaut, das sich nicht grundlegend von dem der vormarxistischen oder sogar vorklassischen Schulen unterscheidet. Die Debatten mit den drei Ansätzen der »klassischen« (Ricardo) und der »vulgären« Wirtschaftswissenschaft (Say und Malthus) und der Kritik der politischen Ökonomie (Marx) gehen in etwa

in denselben Begriffen weiter. Das Kräfteverhältnis zwischen den drei Polen hat sich verändert, aber nicht gemäß einem Schema der fortschreitenden Eliminierung der Paradigmen, die ins vorwissenschaftliche Lager verdrängt worden wären. Man braucht nur die Debatte über die »Falle der Arbeitslosigkeit« herzunehmen: Angeblich entmutigten zu großzügige Ersatzleistungen die Arbeitslosen, wieder eine Arbeit zu beginnen und darin liege einer der Hauptgründe für die hartnäckige Arbeitslosigkeit. Doch sind dies ganz genau dieselben Argumente, die in England vorgetragen wurden, um die Armengesetzgebung von 1832 in Frage zu stellen. Es handelt sich um ein soziales Problem, das kein wissenschaftlicher Fortschritt lösen konnte.

Das zweite Postulat meint, der heutige Kapitalismus sei qualitativ anders als derjenige, den Marx zum Studienobjekt hatte. Seine Analysen könnten nützlich sein, um den Kapitalismus des 19. Jahrhunderts zu begreifen, doch sie seien durch die Veränderungen, die seitdem in den Strukturen und den Mechanismen des Kapitalismus eingetreten seien, obsolet geworden. Sicherlich sind die Existenzformen des heutigen Kapitalismus offensichtlich nicht dieselben wie diejenigen, die Marx vorfand. Doch die grundlegenden Strukturen sind unverändert geblieben und man kann behaupten, dass der heutige Kapitalismus seinem »reinen« Funktionieren viel näher ist als der Kapitalismus des Nachkriegsbooms.

Wenn man diese doppelte Sichtweise annimmt (dass es keinen kumulativen Fortschritt in der »Wirtschaftswissenschaft« gegeben habe und die kapitalistischen Strukturen gleich geblieben sind), dann ist es zulässig, heute die marxistischen Schemata in Anwendung zu bringen. Man kann sich aber nicht mit einer abgeschwächten Version des Dogmatismus begnügen, die darin bestünde, die heutige Realität mit aller Gewalt in die marxistischen Konzepte zu zwingen. Man muss zeigen, dass sie Vorteile, einen »Mehrwert« bringen, und dass man damit den Kapitalismus von heute besser verstehen kann. Dies werden wir ausgehend von zentralen Themen zu machen versuchen.

Die Werttheorie

Die Werttheorie steht im Zentrum der marxistischen Analyse des Kapitalismus. Es ist daher normal, mit einer Einschätzung des marxistischen Werkzeugs zu beginnen. Es geht hier nicht darum, jene Theorie in allen ihren Entwicklungen darzustellen; wir verweisen auf die Zusammenfassung von Christian Barsoc (1994). Doch man kann sie ausgehend von folgender wesentlichen Annäherung kurz zusammenfassen: Allein die menschliche Arbeit ist die Quelle von Wert. Unter Wert muss man den Geldwert von im Kapitalismus produzierten Waren verstehen. Wir finden uns somit vor jenem veritablen Rätsel, das die Veränderungen des Kapita-

lismus nicht zu Verschwinden gebracht haben, nämlich eines Wirtschaftsregimes, in dem die Arbeitenden allen Wert schaffen, aber in Form von Löhnen nur einen Bruchteil davon erhalten, während der Rest in den Profit fließt. Die Kapitalisten kaufen Produktionsmittel (Maschinen, Rohstoffe, Energie usw.) und Arbeitskräfte; sie produzieren Waren, die sie verkaufen und haben schließlich mehr Geld zur Verfügung, als sie zu Beginn investiert haben. Der Profit ist die Differenz zwischen dem Verkaufspreis und den Kosten der Produktion. Diese Feststellung dient als Definition in den Lehrbüchern, aber das Geheimnis der Quelle des Profits bleibt ungelöst.

Um diese absolut grundlegende Frage herum beginnt Marx in *Das Kapital* seine Analyse des Kapitalismus. Vor ihm waren die großen Klassiker der politischen Ökonomie wie Smith und Ricardo anders vorgegangen; sie fragten sich, was die jeweiligen Preise der Waren regle: Warum z.B. kostet ein Tisch gleichviel wie fünf Hosen? Schnell war die sich aufdrängende Antwort die, dass das Verhältnis von eins zu fünf mehr oder weniger die Arbeitszeit erscheinen ließ, die nötig war, um einen Tisch oder eine Hose zu produzieren. Dies könnte man die elementare Version der Arbeitswertlehre nennen. Sodann versuchten diese Ökonomen – die Marx die Klassiker nannte und die er respektierte (im Unterschied zu anderen, die er die »Vulgärökonomen« nannte) – den Preis einer Ware auseinander zu nehmen. Außer dem Preis für die Rohstoffe enthält ihr Preis drei große Kategorien, nämlich Rente, Profit und Lohn. Diese »trinitarische« Formel scheint ganz symmetrisch zu sein: Die Grundrente ist der Preis für die Erde, der Profit der Preis fürs Kapital und der Lohn der Preis für die Arbeit. Daraus ergibt sich folgender Widerspruch: Einerseits hängt der Preis einer Ware von der Menge der zu ihrer Produktion nötigen Arbeit ab, aber andererseits enthält sie nicht nur Lohn. Die Analyse wird noch komplizierter, sobald man wie Ricardo bemerkt, dass der Kapitalismus durch die Herausbildung einer allgemeinen Profitrate charakterisiert ist, oder anders gesagt, dass die Kapitale dazu tendieren, die gleiche Rentabilität zu haben, welches immer die Branche ist, in der sie investiert werden.

Ricardo gelang es nicht, diese Schwierigkeit aufzulösen. Marx schlug eine Lösung vor, die gleichzeitig genial und einfach ist (zumindest a posteriori). Er wandte auf die Arbeitskraft, dieser etwas besonderen Ware, die klassische und von ihm übernommene Unterscheidung zwischen Gebrauchs- und Tauschwert an. Der Lohn ist der Preis der Ware Arbeitskraft, der zu einem bestimmten Moment als gesellschaftlich notwendig für ihre Reproduktion anerkannt wird. Unter diesem Blickwinkel folgt der Tausch zwischen dem Verkäufer der Ware Arbeitskraft und dem Kapitalisten der allgemeinen Regel der Gleichheit. Doch die Ware Arbeitskraft verfügt über eine besondere Eigentümlichkeit – ihr Gebrauchswert –, Wert

schaffen zu können. Der Kapitalist eignet sich diesen gesamten produzierten Wert an, aber er bezahlt nur einen Teil, weil die Entwicklung der Gesellschaft bewirkt, dass die Arbeitenden in ihrer Arbeitszeit einen größeren Wert produzieren können, als den, den sie in Form des Lohnes zurückerhalten. Machen wir es wie Marx in den ersten Zeilen von *Das Kapital* und beobachten wir die Gesellschaft als eine »ungeheure Warensammlung« (MEW 23, 49), die durch menschliche Arbeit produziert worden ist. Man kann nun zwei »Haufen« machen: Der erste wird aus Konsumgütern und Dienstleistungen gebildet, die an die Arbeitenden gehen; der zweite enthält sogenannte »Luxus-« und Investitionsgüter, die dem Mehrwert entsprechen. Die Arbeitszeit der ganzen Gesellschaft lässt sich ebenfalls in zwei Teile teilen: Die Zeit, die zur Herstellung des ersten Haufens nötig ist, und die Marx die notwendige Arbeit nennt, und die Mehrarbeit, die zur Produktion des zweiten Haufens erheischt ist. Die sich heute stellende Frage ist, ob diese Darstellung durch den finanzmarktgetriebenen Kapitalismus in Frage gestellt wird.

Schafft die Finanz Wert?

Die (zwischenzeitlich dem Katzenjammer gewichene) Euphorie an den Börsen und die durch die New Economy geschaffenen Illusionen haben den Eindruck erweckt, man könnte »im Schlaf reich werden«; kurz, die Finanz sei eine autonome Quelle von Wert geworden. An diesen Illusionen ist überhaupt nichts Originelles, und wir finden in *Das Kapital* alle Elemente, sie zu kritisieren, besonders in den Analysen des 3. Bandes, die der Aufteilung des Profits in Zins und Unternehmensprofit gewidmet sind. Marx schreibt zum Beispiel, dass »immer noch in der Volksvorstellung Geldkapital, zinstragendes Kapital als Kapital als solches, als Kapital par excellence gilt«. (MEW 25, 389) In der Tat scheint es fähig zu sein, unabhängig von der Ausbeutung der Ware Arbeitskraft ein Einkommen zu schaffen. Daher, so fährt Marx fort, ist für »die Vulgärökonomie«, weil sie »das Kapital als selbständige Quelle des Werts, der Wertschöpfung, darstellen will, (...) natürlich diese Form ein gefundenes Fressen, eine Form, worin die Quelle des Profits nicht mehr erkenntlich und worin das Resultat des kapitalistischen Produktionsprozesses – getrennt vom Prozess selbst – ein selbständiges Dasein erhält«. (MEW 25, 405f.)

Die heute weit verbreitete Darlegung sagt, die Kapitale hätten immerfort die Wahl, in der Produktionssphäre zu investieren oder sich auf die spekulativen Finanzmärkte zu begeben, und sie entschieden sich in Abhängigkeit von den zu erwartenden Renditen. Dieser Ansatz kann durchaus kritische Tugenden haben, doch er hat den Mangel, nahe zu legen, dass es zwei verschiedene Arten gibt, »Geld zu machen«. In Wirklichkeit kann man sich an der Börse nur auf der

Grundlage einer Entnahme aus dem Mehrwert bereichern, so dass diesem Mechanismus Grenzen gesetzt sind, nämlich die der Ausbeutung, weshalb die Bewegung der Börsenwerte sich nicht endlos selbst ernähren kann.

Unter dem Gesichtspunkt der Theorie müssen die Börsenkurse an die zu erwartenden Gewinne gebunden sein. Diese Verbindung ist natürlich nicht vollständig, denn sie hängt auch von der Struktur der Unternehmensfinanzierungen ab: Je nachdem, ob sie sich vor allem oder nur zusätzlich auf den Finanzmärkten finanzieren, wird der Aktienkurs ein mehr oder weniger genauer Indikator sein. Der marxistische Ökonom Anwar Shaikh hat eine Spezifizierung vorgenommen, die zeigt, dass jene Verbindung in den Vereinigten Staaten gut funktioniert. (Shaikh 1995) Dasselbe gilt im Fall Frankreich: Zwischen 1965 und 1995 passte die Kursentwicklung an der Pariser Börse gut zur Profitrate. Doch dieses Gesetz wurde in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre deutlich außer Kraft gesetzt: In Paris stieg der CAC 40 binnen fünf Jahren um das Dreifache, was völlig extravagant war. Der Zusammenbruch der Börsenkurse Anfang des Jahres 2000 muss daher als ein Ordnungsruf des Wertgesetzes gesehen werden, das sich seinen Weg gebahnt hat, ohne auf die ökonomischen Moden zu achten. Die Wiederkehr der Wirklichkeit verweist schließlich auf die Ausbeutung der Arbeitenden, die eigentliche »Grundlage« der Börse. Das Wachstum der Finanzsphäre und der daraus resultierenden Revenuen ist nur in genauem Verhältnis zur Erhöhung des nicht akkumulierten Mehrwerts möglich, und beide waren eben an ihre Grenzen gestoßen.

Ende der Arbeit und damit des Arbeitswerts?

Wir haben gesehen, wie einige Theoretiker auf die Idee kommen, die neuen Technologien würden den Arbeitswert obsolet machen, weil sie grundlegende Veränderungen in der Natur der Waren bewirken. Insbesondere die Bestimmung ihres Wertes aus der gesellschaftlich notwendigen Arbeitszeit soll nicht mehr dem Platz entsprechen, der bei der Produktion vom Wissen eingenommen wird. Sicherlich nehmen die modernen Waren mehr und mehr die Form von immateriellen Gütern und Dienstleistungen an: Computerprogramme, Filme, Information usw. Aber dies stellt die Werttheorie nicht in Frage, die keineswegs postuliert, dass die Ware eine Sache sein muss. Nicht ihre materielle Existenz macht die Ware zur Ware, sondern das gesellschaftliche Verhältnis, das weitgehend unabhängig von der konkreten Form des Objektes ist: Eine Ware ist ein Mittel, das durch seinen Verkauf das Kapital rentabel macht.

Ein anderes Charakteristikum von Waren ist, dass sie reproduzierbar sind, was sich aus einer besonderen Kostenstruktur ergibt: Die Herstellung des Produktes macht die vorherige Bereitstellung einer bedeutenden und zeitlich konzentrierten

Geldmenge erforderlich, in der die Ausgaben für qualifizierte Arbeit einen steigenden Anteil innehaben; diese Investitionen verlieren rasch an Wert und müssen daher in kurzer Zeit Ertrag bringen; die variablen Produktions- oder Reproduktionskosten sind relativ niedrig; schließlich ist es möglich, sich die Innovation oder das Produkt selbst gratis anzueignen. Man spricht auch von Unsichtbarkeit, ein Begriff, den man auf die Informationsgüter anwenden kann: Wenn sie einmal erstellt sind, können sich alle daran erfreuen, im Gegensatz z.B. zu einem Buch, das ich nur lesen kann, wenn ich es erworben oder geliehen habe.

In dem Maße wie die neuen Technologien die Möglichkeit einer beinahe kostenlosen Produktion und Verteilung geschaffen haben, treten sie in einen Gegensatz zur Profitlogik. Um nach deren gewöhnlichen Regeln zu funktionieren, muss der Kapitalismus die virtuellen Möglichkeiten durch juristische Vorgaben einschränken, die die Besitzverhältnisse (Patente, Autorenrechte, Lizenzen usw.) schützen. Dabei kommt es zu Vorgängen, die den Gebrauchswert bestimmter Neuerungen vernichten. Ein neues Beispiel sind die Schutzbestimmungen, die den Transfer und die Lektüre von numerischen Datensammlungen verbieten. Aber im Gegensatz zu den Schlussfolgerungen der Theoretiker des »wissensbasierten Kapitalismus« führen diese neuen Formen der Vermarktung nicht zu einem Verschwinden des Wertgesetzes. Im Gegenteil – hier finden wir den ganz klassischen Gegensatz zwischen der Form, die die Entwicklung der Produktivkräfte annimmt (hier die mögliche kostenlose Verteilung) und den kapitalistischen Produktionsverhältnissen, die bestrebt sind, den Warenstatus zu reproduzieren, auch wenn sie damit dem Potenzial der neuen Technologien in die Quere kommen.

Die gleichen Theorien vom Verschwinden des Arbeitswertes betonen die Rolle des Wissens im Produktionsprozess, die der Arbeitswerttheorie besonders zusetzen würde. Für Enzo Rullani (2000) »funktioniert der wissensbasierte Kapitalismus ganz anders als der gewöhnliche Kapitalismus«, weil »das Wissen seit langem ein notwendiger Produktionsfaktor geworden ist, so wie die Arbeit und das Kapital. Deswegen können »weder die Werttheorie der marxistischen Tradition noch die gegenwärtig dominierende liberale Theorie den Prozess der Transformation des Wissens in Wert wiedergeben«. Auch hier gilt, dass eine der wichtigsten Quellen für die Effizienz des Kapitalismus schon immer in der Einverleibung der Fähigkeiten der Arbeitenden zur Gesellschaftlichkeit lag. In den *Grundrissen* betont Marx:

»Die Akkumulation des Wissens und des Geschicks, der allgemeinen Produktivkräfte des gesellschaftlichen Hirns ist so der Arbeit gegenüber absorbiert in dem Kapital, und erscheint daher als Eigenschaft des Kapitals, und bestimmter des capital fixe«. (*Grundrisse*, S. 586)

Die Idee, wonach sich das Kapital der Fähigkeit erfreue, sich den Fortschritt der Wissenschaft (oder der Kenntnisse) anzueignen, stellt im marxistischen Lager somit nichts Neues dar. Ganz im Gegenteil – hier handelt es sich um einen der großen Beiträge von Marx, gezeigt zu haben, dass das Kapital kein Maschinen- oder vernetzter Computerpark ist, sondern ein *gesellschaftliches Herrschaftsverhältnis*.

Die Analyse der Arbeitslosigkeit

In Kapitel 1 haben wir gezeigt, dass der Kapitalismus seit zwei Jahrzehnten durch einen Rückgang der Lohnquote am Volkseinkommen gekennzeichnet ist. Um diese Lage zu analysieren, greift die vorherrschende Wirtschaftswissenschaft zum Begriff der Gleichgewichtsarbeitslosigkeit: Jede Politik, die zur Vollbeschäftigung zurückkehren möchte, sei illusorisch, weil das Sinken der Arbeitslosenquote zu mehr Inflation führen würde, die schließlich die Arbeitslosigkeit wieder auf ihre »Gleichgewichtsquote« anheben würde. Aber im Anhang 2 des ersten Kapitels haben wir gezeigt, dass hier gleichzeitig eine Theorie des sich im Gleichgewicht befindlichen »Ausbeutungsgrades« vorliegt.

Was man auch immer für Kritiken an der Formalisierung vortragen kann (Husson 1999), so ist dieser moderne Ansatz doch ziemlich adäquat. Doch er übernimmt in neuer Formulierung nur Marxens Lohntheorie, wie folgendes Zitat belegt:

»Im großen und ganzen sind die allgemeinen Bewegungen des Arbeitslohns ausschließlich reguliert durch die Expansion und Kontraktion der industriellen Reservearmee, welche dem Periodenwechsel des industriellen Zyklus entsprechen. Sie sind also nicht bestimmt durch die Bewegung der absoluten Anzahl der Arbeiterbevölkerung, sondern durch das wechselnde Verhältnis, worin die Arbeiterklasse in aktive Armee und Reservearmee zerfällt, durch die Zunahme und Abnahme des relativen Umfangs der Überbevölkerung, durch den Grad, worin sie bald absorbiert, bald wieder freigesetzt wird.« (MEW 23, 666)

Es gibt aber einen fundamentalen Unterschied zwischen diesen beiden Ansätzen: Die liberalen Wissenschaftler machen aus dem Gleichgewicht der Arbeitslosigkeit quasi ein Naturgesetz (im Übrigen sprach Milton Friedman von einer *natürlichen* Arbeitslosigkeit) und ein statistisch messbares Objekt. So veröffentlicht die OECD ihre Nairu-Serien, die im Allgemeinen nichts weiter darstellen als Auflistungen der beobachteten Arbeitslosenquoten. Aus marxistischer Sicht ergeben sich die beschriebenen Mechanismen nicht aus einem rein ökonomischen Gesetz, sondern aus gesellschaftlichen Konflikten, die sich um die Verteilung des geschaffenen Reichtums drehen, wobei die Arbeitslosenrate als wichtigste Waffe der Besitzenden erscheint.

Im Übrigen sieht es ganz danach aus, als ob sich die europäischen Politiker direkt an jener Analyse inspirierten, was verstehen lässt, weshalb sie sich das Ziel einer Erhöhung der Beschäftigungsquote und nicht einer Senkung der Arbeitslosenrate setzen. Es soll die Aufnahme von Arbeit begünstigt werden, um den Druck von denen aufrecht zu erhalten, die Marx die »industrielle Reservearmee« nennt. Hier kann man eine ziemlich präzise Beschreibung des Funktionierens des Kapitalismus erkennen, der darauf aus ist, die Ausbeutungsrate zu steigern, indem er mittels Arbeitslosigkeit permanenten Druck auf die Löhne ausübt und ihre Entwicklung von den Produktivitätsfortschritten abkoppelt.

Ware versus gesellschaftliche Bedürfnisse

Eine der ausgeprägtesten Tendenzen des heutigen Kapitalismus ist sein Versuch, alles in Waren zu verwandeln, was keine Ware sein sollte, insbesondere die öffentlichen Dienste und die soziale Sicherheit. Dieses Projekt ist auf zweifache Weise reaktionär: Es zeigt einerseits den Willen der Kapitalisten, zu einem Naturzustand zurückzukehren, indem sie alles auslöschen, was zur Zivilisierung des Kapitalismus geschaffen wurde; und es zeigt andererseits ihre tiefgreifende Unfähigkeit, die neuen Problem zu lösen, die sich der Menschheit stellen.

Die von Marx vorgenommene Unterscheidung zwischen Gebrauchs- und Tauschwert ist hier ein wichtiger Schlüssel, um die Forderungen der Kapitalisten zu verstehen. Sie möchten gerne auf rationale Bedürfnisse und legitime Erwartungen eingehen, etwa die AIDS-Kranken heilen oder die Treibhausgase reduzieren; doch dies muss unbedingt unter dem Joch der Ware und des Profits passieren. Im Fall von AIDS besteht das Prinzip, das nicht angerührt werden soll, in einem für das Kapital rentablen Verkauf der Medikamente – Pech gehabt, wenn dieser Preis nur von einer Minderheit der Betroffenen aufgebracht werden kann. Hier findet das Wertgesetz mit seiner ihm eigenen Effizienz Anwendung, die nicht darin besteht, die Kranken möglichst gut zu versorgen, sondern das investierte Kapital rentabel zu machen. Die Kämpfe, die durchaus nicht erfolglos dieses Prinzip von Effizienz in Frage stellen, haben daher sofort einen antikapitalistischen Inhalt, denn die Alternative besteht darin, die Forschung aus öffentlichen Töpfen zu bezahlen und dann die Medikamente in Abhängigkeit von der Kaufkraft der Patienten zu verteilen, also auch gratis. Wenn sich die großen Pharmakonzerne entschieden der Produktion und Verteilung von Generika widersetzen, so ist es der Status ihrer Produkte als Ware und der Kapitalstatus der Finanzierung, die sie mit großer Weitsicht verteidigen.

Denselben Gegensatz finden wir bei den Kämpfen gegen die Treibhausgase. Auch hier behindern die mächtigen Kapitalisten (Industriekonzerne und Regierungen) noch den kleinsten Schritt in Richtung einer rationalen Lösung, die

auf einen geplanten Energieeinsatz auf Weltebene hinausliefe. Sie suchen sich Surrogate wie die »Ökosteuer« oder die »Verschmutzungsrechte«. Für sie geht es darum, den Umgang mit diesem Problem in den Bereich der Marktmechanismen zurückzuführen, oder – wenn's schnell gehen soll – mit den Kosten und Preisen zu spielen, statt Mengenbegrenzungen durchzusetzen. Hier versucht man, Pseudo-Waren und Pseudo-Märkte zu schaffen, und die größte Karikatur stellt das Projekt eines Marktes von Verschmutzungsrechten dar.

Gleichzeitig versucht der heutige Kapitalismus, die Weltwirtschaft und alle Gesellschaften nach seinen eigenen Vorgaben zu organisieren, die den Zielen von Wohlergehen den Rücken zuwenden. Der Prozess des Aufbaus eines Weltmarktes wird systematisch betrieben und zielt letztlich darauf ab, ein internationales Wertgesetz zu schaffen. Doch trifft dieses Vorhaben auf tiefgreifende Widersprüche, denn es beruht auf einer Negierung der Produktivitätsunterschiede, die ein Hindernis für die Herausbildung eines Raumes homogener In-Wertsetzung sind. Dieses Versagen führt zu Verdrängungswirkungen, die die mögliche Eliminierung jeder Arbeit bedeuten könnten, die nicht von vornherein den höchsten Profitabilitätsnormen genügt, welche der Weltmarkt zu universalisieren trachtet: Die Länder werden in zwei große Gruppen aufgeteilt, diejenigen, die sich in den Weltmarkt integrieren, und diejenigen, die draußen gehalten werden. Es handelt sich hier um ein Antimodell von Entwicklungspolitik; der Prozess der Dualisierung der Länder des Südens ist völlig identisch mit der Exklusion in den Ländern des Nordens.

Schließlich ist es die Ware Arbeitskraft selbst, die die Unternehmerschaft gerne auf den Status einer reinen Ware zurückführen würde. Das von den französischen Unternehmern erfundene Projekt einer »gesellschaftlichen Neugründung« drückt sehr deutlich diese Ambition aus, den Arbeitenden nur dann bezahlen zu wollen, wenn er auch wirklich für den Unternehmer tätig ist, was bedeuten würde, die Anteile des sozialisierten Lohnes auf ein Minimum zu reduzieren und sie den öffentlichen Finanzen aufzubürden, die Renten den Finanzmärkten zu überantworten und sogar die gesetzliche Einschränkung des Arbeitstages aufzuheben. Dieses Projekt pfeift auf den gesellschaftlichen Fortschritt, der in einer Reduzierung der Warenwelt und der Ausweitung der Freizeit bestünde. Wir müssen nicht mit technologischen Innovationen rechnen, um diese Ziele zu erreichen, sondern auf ein radikales Projekt der Umwälzung der Gesellschaft zählen, die das einzige Mittel ist, das alte Wertgesetz ins Museum der Altertümer zu schicken. Der Kampf für freie Zeit als wichtigstem Mittel, Produktivitätsgewinne umzuverteilen, stellt den Königsweg dar, um zu bewirken, dass die Arbeit keine Ware mehr ist und dass die Arithmetik der gesellschaftlichen Bedürfnisse nicht durch die des Profits ersetzt wird.

Die Akkumulationstheorie

Die marxistische Akkumulations- und Reproduktionstheorie schlägt einen Analyserahmen für die Dynamik der Kapitalentwicklung vor. Diese verfügt über ein besonderes Prinzip der Effizienz, was sie nicht hindert, von Zeit zu Zeit auf ihre Widersprüche zu stoßen. Wir können hier sogar eine paradoxe Apologie vornehmen: In der Geschichte der Menschheit ist der Kapitalismus die erste Produktionsweise, die eine solche Dynamik zeigt. Man kann dies beispielsweise am bis dahin nie da gewesenen Anstieg der Arbeitsproduktivität seit Mitte des 19. Jahrhunderts festmachen, die bewirkte, dass Marx davon sprach, der Kapitalismus habe die Produktivkräfte revolutioniert. Diese Leistung resultiert aus seinem wesentlichen Charakteristikum, nämlich der Konkurrenz zwischen privaten Kapitalen, die durch die Suche nach maximalem Profit bewegt werden. Die Konkurrenz führt zu einem permanenten Streben nach Kapitalakkumulation, das sich nicht damit begnügt, das Ausmaß der Produktion zu steigern, sondern permanent der Produktionsmethoden und die Produkte selbst umwälzt.

Diesen Errungenschaften stehen die strukturellen Schwierigkeiten seines Funktionierens gegenüber, wie sie sich in den periodischen Krisen zeigen. Man kann zwei absolut zentrale Widersprüche verorten, nämlich die Tendenz zur Überakkumulation auf der einen und zur Überproduktion auf der andern Seite. Die Tendenz zur Überakkumulation stellt das Gegenstück zur Konkurrenz dar: Jeder Kapitalist investiert, um Anteile am Markt zu erlangen, entweder indem er die Preise senkt oder indem er die Qualität des Produktes verbessert. Er wird umso mehr dazu getrieben, je vielversprechender der Markt und je höher die Rendite ist. Doch diese Handlungen, die völlig vernünftig sind, wenn man sie einzeln betrachtet, führen in der Summe zur Überakkumulation. In andern Worten, insgesamt betrachtet gibt es einen Überhang an Produktionskapazitäten und demzufolge zuviel Kapital, um auf gleichem Niveau rentabel zu sein wie zuvor. Was man an Produktivität gewinnt, wird mit einer Erhöhung des Kapitaleinsatzes pro Arbeitsplatz bezahlt, was Marx die organische Zusammensetzung des Kapitals nannte.

Die zweite Tendenz betrifft den Absatz. Die Überakkumulation führt zur Überproduktion, in dem Sinne, dass zu viele Waren im Hinblick auf die Aufnahmemöglichkeiten des Marktes produziert werden. Dieses Ungleichgewicht entstammt einer relativen Unterkonsumtion, weil die Aufteilung der Einkommen jedes Mal zuwenig Kaufkraft schafft, um die Produktion aufzukaufen. Marx hat die Widersprüche der Reproduktion des Systems lange studiert; man kann sie so zusammenfassen, dass man sagt, der Kapitalismus funktioniere wie ein Zweitaktmotor: Natürlich braucht er Profit, aber die Waren müssen auch wirklich verkauft

werden, so dass der Profit wirklich eingesteckt, »realisiert« werden kann, um Marxens Begriff zu gebrauchen.

Marx zeigte, dass diese Bedingungen durchaus gegeben sein können, doch nichts kann garantieren, dass sie auf Dauer befriedigt werden können. Die Konkurrenz zwischen den Einzelkapitalen trägt fortwährend das Risiko der Überakkumulation und somit des Ungleichgewichts zwischen den beiden großen »Abteilungen« der Wirtschaft in sich: Diejenige, die Produktionsmittel (Investitionsgüter, Energie, Rohstoffe usw.) herstellt und diejenige, die die Konsumgüter verfertigt. Doch die wichtigste Ursache des Ungleichgewichtes ist der Klassenkampf: Jeder Kapitalist hat ein Interesse, die Löhne seiner eigenen Lohnabhängigen zu drücken, wenn aber alle Löhne gedeckelt werden, dann fehlen die entsprechenden Absatzmärkte. Dann muss der dank der Lohndeckelungen eingestrichene Profit zugunsten anderer sozialer Schichten umverteilt werden, die ihn konsumieren und so einen Ersatz für den ausgefallenen Konsum der Arbeitenden darstellen.

Das Funktionieren des Kapitalismus ist daher seinem Wesen nach unregelmäßig. Er schreitet in zwei Bewegungen fort, die nicht denselben Umfang haben. Es gibt den Kapitalzyklus, der zu einer regelmäßigen Abfolge von Boom und Rezession führt. Die mehr oder weniger ausgeprägten Krisen gehören zum »normalen« Funktionieren des Kapitalismus. Es handelt sich um kleine Krisen, aus denen das System automatisch wieder hinausfindet; die Rezessionsphase führt zu einer Entwertung von Kapital und schafft die Bedingungen für einen Wiederaufschwung. Die Investitionen stellen den Motor der bis zu einem gewissen Grad automatischen Fluktuationen dar.

Die Theorie der langen Wellen

Aber der Kapitalismus hat eine Geschichte, die bewirkt, dass er sein zyklisches Funktionieren nicht einfach wiederholen kann, sondern dass es zu einer Abfolge von historischen Perioden kommt, die durch besondere Charakteristika geprägt sind. Die von Ernest Mandel (1995) entwickelte Theorie der langen Wellen liegt dem Resumée zugrunde, wie es in Tabelle 1 dargestellt ist.

Tabelle 1: Die langen Wellen im Kapitalismus

	Expansive Phase	rezessive Phase
1. lange Welle	1789-1816	1816-1847
2. lange Welle	1848-1873	1873-1896
3. lange Welle	1896-1919	1919-1945
4. lange Welle	1945-1967/73	1968/73 - ?

Der Kapitalismus kennt also in viel längeren Zeiträumen einen Wechsel von expansiven und rezessiven Phasen. Unsere synthetische Darstellung verlangt einige Präzisierungen. Die erste ist, dass es keineswegs genügt, 20, 25 oder 30 Jahre zu warten. Auch wenn Mandel eher von Wellen als von Zyklen spricht, so gehört sein Ansatz nicht zum allgemein (und wahrscheinlich zu Unrecht) Kondratieff zugeschrieben Schema der regelmäßigen und alternierenden Bewegungen der Preise und der Produktion. Ein ganz wichtiger Punkt in der Theorie der langen Wellen besteht im Bruch mit der Vorstellung, die Übergänge würden sich quasi automatisch vollziehen: Der Übergang von der expansiven in die depressive Phase ist »endogen«, in dem Sinne, dass er sich aus dem Spiel der inneren Mechanismen des Systems ergibt. Der Übergang von einer depressiven in eine expansive Phase ist hingegen exogen und nicht automatisch; er setzt eine neue Konfiguration der sozialen und institutionellen Gegebenheiten voraus. Die wesentliche Idee ist, dass der Übergang in eine expansive Phase nicht im Voraus garantiert ist und eine neue »Produktionsordnung« aufgebaut werden muss. Die braucht Zeit, denn es handelt sich hier nicht um einen dem Konjunkturzyklus vergleichbaren Zyklus, dessen Dauer mit der Umschlagzeit des fixen Kapitals zusammenhängt. Aus diesem Grund legt dieser Ansatz auch nicht das Hauptgewicht auf die technologischen Neuerungen: In der Definition dieser neuen Produktionsordnung spielen die gesellschaftlichen Umwälzungen (Kräfteverhältnis Kapital-Arbeit, Grad der Vergesellschaftung, Arbeitsbedingungen usw.) eine entscheidende Rolle.

Die Profitrate stellt einen guten synthetischen Indikator für die zweifache Zeitbedingtheit des Kapitalismus dar. Kurzfristig fluktuiert sie mit dem Konjunkturzyklus, während die langfristigen Bewegungen die großen Phasen des Kapitalismus skandieren. Der Aufbau einer kohärenten Produktionsordnung zeigt sich in der Beibehaltung eines hohen, beinahe »garantierten« Niveaus der Profitrate. Nach einer gewissen Zeit führt das Spiel der grundlegenden Widersprüche des Systems zu ihrem Niedergang, und die Krise wird immer und überall von einem ausgeprägten Niedergang der Profitrate begleitet. Darin zeigt sich die doppelte Unfähigkeit des Kapitalismus, den Ausbeutungsgrad der Arbeitenden zu halten und den Verkauf der Waren zu sichern. Die nach und nach erfolgende Umsetzung einer neuen Produktionsordnung zeigt sich in der mehr oder weniger raschen Wiederherstellung der Profitrate. Auf dieser Grundlage scheint es uns nützlich zu sein, das Gesetz des tendenziellen Falles der Profitrate neu zu formulieren: Diese fällt nicht kontinuierlich, sondern die Mechanismen, die sie nach unten drängen, obsiegen immer über das, was Marx die Gegentendenzen genannt hat. Die Forderung nach einem Neuaufbau der Produktionsordnung kommt somit periodisch an die Oberfläche.

Der marxistische Ansatz hinsichtlich der langfristigen Dynamik des Kapitals könnte schließlich wie folgt zusammengefasst werden: Die Krise kommt sicher, nicht aber die Katastrophe. Die Krise ist in dem Sinn sicher, als alle Arrangements, die der Kapitalismus erfindet oder die man ihm aufdrängt, nicht auf Dauer den ungleichgewichtigen und widersprüchlichen Charakter seines Funktionierens aufheben können. Nur der Übergang zu einer anderen Logik könnte zu einer stabilen Regulierung führen. Aber die periodischen Infragestellungen, die seine Geschichte begleiten, bedeuten keineswegs, dass sich der Kapitalismus unerbittlich in Richtung seines endgültigen Zusammenbruchs bewegt. In jeder seiner »großen Krisen« stehen die Optionen offen: Entweder der Kapitalismus wird überwunden, oder er taucht in neuen Formen, die sehr gewaltsam (Krieg, Faschismus) oder mehr oder weniger rückschrittlich sein können (neoliberale Wende) wieder auf. Diesen theoretischen Bezugsrahmen haben wir auf die Untersuchung der Verlaufsformen des gegenwärtigen Kapitalismus angewandt.

Nachwort

Der toxische Kapitalismus

Die gegenwärtige Wirtschaftskrise erschüttert den neoliberalen Kapitalismus in seinen Grundfesten. Sie breitet sich rasch aus und niemand kann sagen, wie weit sie noch gehen wird. Das folgende Nachwort möchte nicht ihren bisherigen Ablauf Schritt für Schritt rekonstruieren, denn zum Zeitpunkt der Veröffentlichung könnte der Beitrag bereits wieder überholt sein.¹¹ Es möchte vielmehr einige Schlüssel zur Erklärung liefern und die sich abzeichnenden sozialen Folgen aufzeigen.

Die Mechanik der Finanzkrise

Die Komplexität der Finanzkrise könnte einen zunächst ein bisschen schwindlig werden lassen, aber dennoch kann man ihre grundlegenden Mechanismen herausarbeiten.¹² Ausgangspunkt ist das Vorhandensein einer riesigen Masse »freien« Kapitals auf der Suche nach einer maximalen Rendite. In regelmäßigen Abständen erschließt sich dieses Kapital neue lukrative Märkte und löst eine Anlageeuphorie aus, die nach dem Prinzip der sich selbst erfüllenden Prophezeiung funktioniert: Indem es sich auf den scheinbar profitabelsten Sektor stürzt, treibt es dort die Preise nach oben und bestätigt dadurch den anfänglichen Optimismus. Die Warnungen derjenigen, die darauf verweisen, dass die Börse oder die Hypothekensmärkte nicht in den Himmel wachsen können, werden lächerlich gemacht, da ja alles läuft wie geschmiert.

Grafik 1 bringt eine Übersicht über die zeitlichen Eckdaten: Die Börsenkräche von 1987 und 1990 am Vorabend des ersten Golfkrieges; der Boom der *new economy* ab Mitte der 1990er Jahre, der an den Börsen zu einem wahren Rausch führte; die Krisen in Südostasien und in Russland – und die Pleite des Hedgefonds LTCM in den USA – lassen nur kurzfristig etwas Luft aus der Blase, die dann erst 2000 richtig platzt. Die Flucht nach vorne beginnt dann neuerlich zwei Jahre später und führt schließlich zur *subprimes*-Krise, die im Juli 2007 ausbricht.

Damit sich eine Spekulationsblase aufbauen kann, reicht es nicht aus, dass große Kapitalmengen vorhanden sind – es dürfen dem auch keine Regulierungen

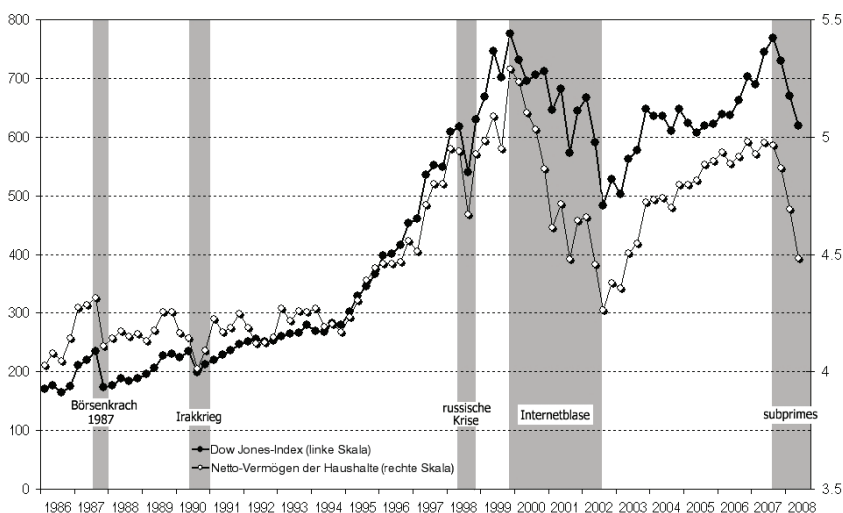
¹¹ Zu den Einzelheiten vgl. *Les Echos*, »La crise financière au jour le jour«, <http://tinyurl.com/toxico2>; Jacques Sapir, »Sept jours qui ébranlèrent la finance«, September 2008, <http://tinyurl.com/toxico1>.

¹² Eine synthetische Zusammenfassung findet man bei Michel Aglietta, »10 clés pour comprendre la crise«, in: *Le Nouvel Observateur*, 25. September 2008, <http://tinyurl.com/toxico3>.

im Weg stehen. Solche Regulierungen wurden durch politische Entscheidungen, die Erfindung von ausgebufften Finanzprodukten und immer undurchsichtigere Praktiken in der Finanzwelt ausgehebelt. Man kann hier die Hebelwirkung von Derivaten benennen, die dafür sorgen, dass die Summe, über die eine Finanzinstitution ursprünglich verfügt, massiv angehoben wird. Diese abgeleiteten Produkte ermöglichen langfristige und komplizierte Kauf- und Verkaufsoperationen. Banken können sich auf diese Weise ihrer faulen Kredite entledigen, indem sie sie mit anderen zusammenlegen und »verbriefen«, um sie so als »Wertpapiere« (oder Titel) zu verkaufen. Das mit diesen Krediten verbundene Risiko wird in Umlauf gebracht und verschwindet aus der Bilanz; damit werden auch die Regeln unterlaufen, die für solche Geschäfte ein gewisses Eigenkapital verlangen.

Die *subprimes*-Krise ist in einem relativ überschaubaren Marktsegment ausgebrochen, nämlich bei den durch die gekauften Häuser gesicherten Hypothekendarlehen für arme Haushalte. Bei diesen Krediten handelte es sich um Schwindelverträge, denn die Banken wussten nur zu gut, dass die Kredite nicht zurückgezahlt werden würden. Doch die Verbriefung ermöglichte es ihnen, das Risiko los zu werden. Der Umschwung auf dem Immobilienmarkt fiel mit den ersten Privatkonkursen zusammen: Der Verkauf der Häuser, auf denen die faulen Kredite lasteten, war nicht mehr oder nur zu einem Preis möglich, der unter der

Grafik 1: Börse und Vermögen der Privathaushalte in den USA



Dow Jones-Index zu laufenden Preisen (1960 = 100)

Netto-Vermögen der Haushalte als Vielfaches ihres laufenden Einkommens

Höhe des anfänglichen Kredites lag. Diese Immobilienkrise löste eine Kettenreaktion aus: Eine Bank nach der anderen entdeckte ihre Verluste und bekam zunehmend Probleme, neue Finanzierungsquellen zur Deckung der Verluste zu erschließen. Um zu verhindern, dass es zu einem Bankensterben in Serie kam, pumpten Zentralbanken und Regierungen Geld ins System oder »verstaatlichten« einen Teil der Banken.

Von der virtuellen zur realen Ökonomie

Aus diesem kurz zusammengefassten Szenario ergeben sich mehrere Fragen. Die wichtigste ist die nach dem Zusammenhang und Übergang von der virtuellen zur Realwirtschaft. Wie jede Finanzkrise muss auch die gegenwärtige Krise als ein Ordnungsruf des Wertgesetzes interpretiert werden.

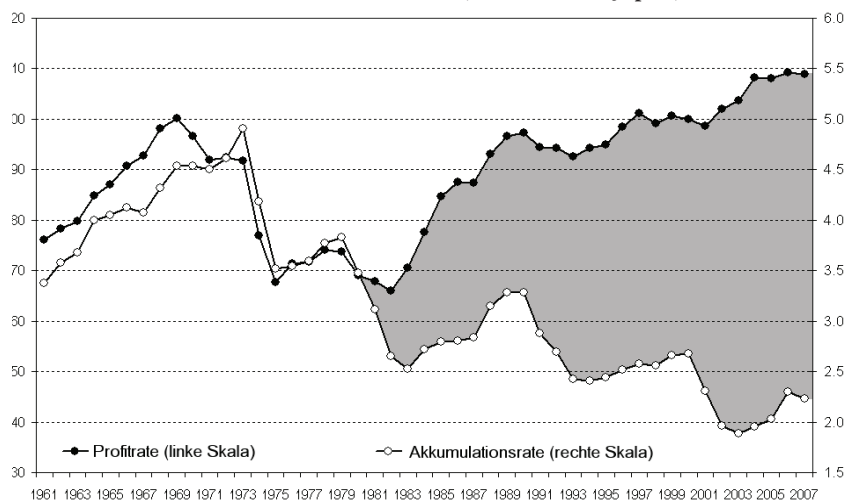
Alle finanziellen Aktiva besitzen einen bestimmten Wert. Wenn ich eine Million Aktien besitze, deren Kurs bei 100 Euro liegt, beträgt mein Reichtum 100 Millionen Euro. Wenn sich der Aktienkurs verdoppelt, verdoppelt sich auch mein Reichtum, wenn er um die Hälfte fällt, verliere ich 50 Mio. Euro. Doch diese Zahlen messen nur den virtuellen (fiktiven) Wert meines Geldvermögens. Die Gewinne (oder Verluste) werden erst real, wenn ich versuche, meine Aktien los zu werden, um an Bargeld zu kommen, damit ich mir ein reales Gut, etwa ein Eigenheim, leisten kann. Die Börsenkapitalisierung, also der Gesamtwert der Aktien, ist an und für sich fiktiv. Die Finanzmärkte sind vorwiegend Sekundärmärkte, auf denen man z.B. Aktien von Vivendi verkauft, um solche von France Telecom zu erwerben. Die Aktienkurse können je nach Angebot und Nachfrage schwanken, aber die Transaktionen sind an sich genauso virtuell wie der Kurs, zu dem sich An- und Verkäufe tätigen. Man könnte den Preis dafür auch vertausendfachen, als handelte es sich um ein besonderes Geld, das mit dem wirklichen nichts zu tun hat. Man könnte sich auch ein Wirtschaftssystem vorstellen, in dem jeder Mensch Aktienmilliardär wäre, vorausgesetzt natürlich, er würde sie nicht verkaufen. Um bestimmte, sich im Umlauf befindliche Begriffe zu verwenden: Wir hätten es mit einer »Realwirtschaft« zu tun, die ihren üblichen Gang geht, und einer Finanzsphäre, die sich exponentiell aufbläht.

Aber auf Dauer ist eine solche Divergenz nicht möglich, weil zwischen der Finanzsphäre und der Realwirtschaft »Verknüpfungen« bestehen. Eine Wirtschaft, die mit 2% oder 3% wächst, kann keine durchgängige Rendite von 15% abwerfen, wie die Apologeten der Pensionsfonds uns weismachen wollen. Solange die Einkünfte aus Vermögenstätigkeit neuerlich platziert werden, nehmen die Vermögen zu, ohne dass eine materielle Bindung an die Realwirtschaft besteht, und die Diskrepanz kann theoretisch unbegrenzt wachsen. Aber wenn ein Teil der Ziehungsrechte aus diesen Vermögenstiteln in die Realwirtschaft übertragen,

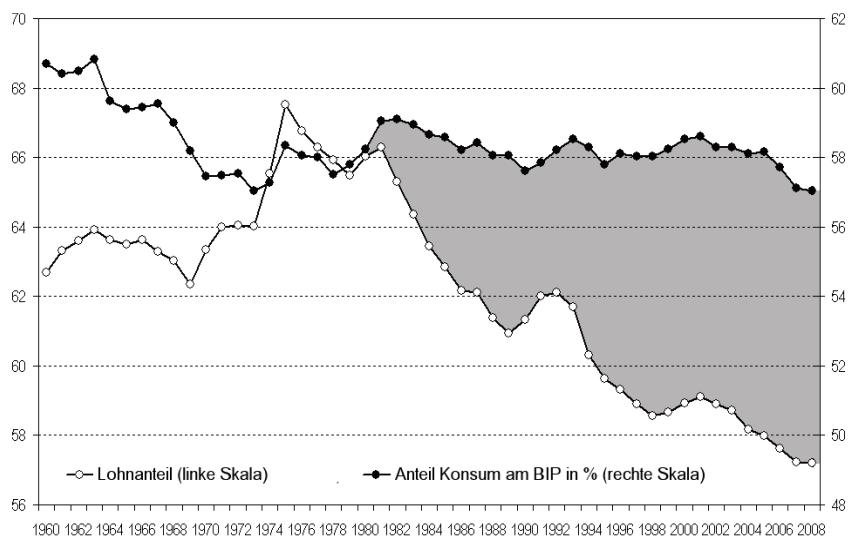
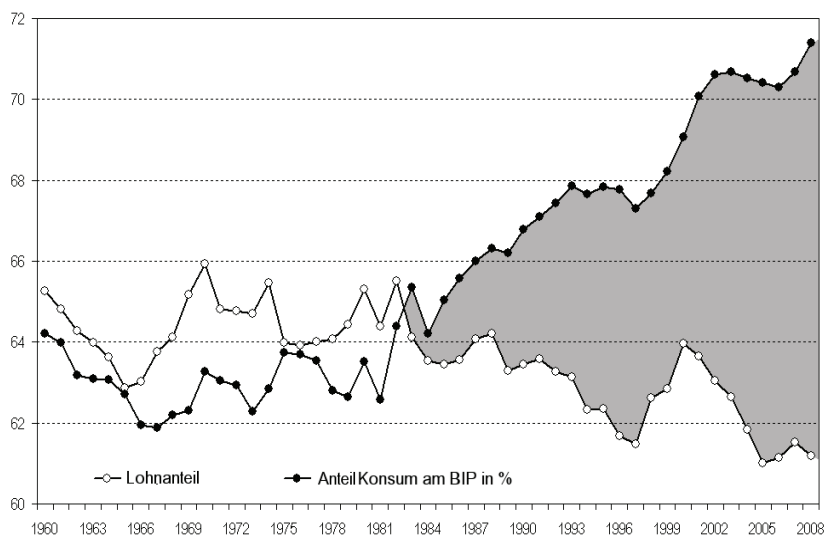
also in Waren umgetauscht werden soll, ist dieser Vorgang dem Wertgesetz oder in herkömmlichen Begriffen den Regeln von Angebot und Nachfrage unterworfen. Wenn wir annehmen, dass diese neu erworbene Kaufkraft keine Entsprechung in der Produktion findet und auch die Lohnnachfrage nicht ersetzen kann, dann erfolgt die Anpassung über die Preise, was zu einer Abwertung der Einkommen einschließlich der Einkommen aus Vermögenstätigkeit führt. Dieser Zusammenhang erklärt im Übrigen auch die große Empfindlichkeit der Vermögensbesitzer der Inflation gegenüber, denn die realen Einkünfte ihres Vermögens hängen natürlich davon ab. Kommt es zu einer solchen Entwertung, schlägt sie sich in den Vermögenswerten nieder und die Kurse der Wertpapiere müssen fallen, um sich den realen Gewinnen, die sich mit ihnen erzielen lassen, wieder anzupassen.

Die Finanztitel stellen einen Rechtsanspruch auf einen Teil des produzierten Mehrwerts dar. Solange man dieses Recht nicht ausübt, bleibt alles virtuell. Sobald man es aber umsetzen will, entdeckt man, dass es dem Wertgesetz unterworfen ist, das schlicht und einfach bedeutet, dass man nicht mehr Reichtum verteilen kann als vorher produziert worden ist. Aus objektiver Sicht nehmen die Börsenkurse die zukünftigen Profite der Unternehmen vorweg, von denen die Kapitaleinkünfte ein Teil sein werden. Inzwischen haben sie jedoch völlig abgehoben und haben nur noch eine ganz ferne Beziehung zu den Kapitalrenditen, die auf der Ausbeutung menschlicher Arbeit gründen. Nie zuvor in der ganzen Geschichte des Kapitalismus hatte dieses Phänomen solche Ausmaße erreicht und es konnte unmöglich ewig andauern.

Grafik 2: Profit- und Akkumulationsrate (USA + EU + Japan)



Grafik 3: Anteil der Löhne und des privaten Konsums am BIP



Oben: USA, unten: Europäische Union

Die ökonomische Basis der Finanzmärkte

Finanzblasen beruhen nicht nur auf den Illusionen raffgieriger Spekulanten, sondern nähren sich aus der permanenten Erzeugung von überschüssigem Kapital. Die wichtigste Quelle ist das tendenzielle Wachstum des nicht akkumulierten Profits, der ebenfalls einer zweifachen Entwicklung entstammt: Einerseits dem allgemeinen Sinken der Reallöhne (vgl. Kapitel 1) und andererseits der stagnierenden, ja sogar rückläufigen Akkumulationsrate trotz Wiederherstellung der Profitrate. Grafik 2 zeigt, dass Profitrate und Akkumulationsrate (Neuinvestitionen) bis Anfang der 1980er Jahre parallel gingen und danach immer stärker auseinander liefen. Das grau schraffierte Feld weist die Zunahme des nicht akkumulierten Anteils am Mehrwert aus.

Diese nie da gewesene Konstellation wirft a priori die Frage auf, wer die ganzen Produkte kaufen soll, wenn der Lohnanteil sinkt und die Investitionen stagnieren. Anders gesagt, welches sind die Reproduktionsschemata, die mit diesem neuen Modell vereinbar sind? Dafür gibt es nur eine mögliche Antwort: Der Konsum aus nicht lohnförmigen Einkünften muss den stagnierenden Konsum der Lohnabhängigen kompensieren. Genau dies ist passiert, wie man Grafik 3 entnehmen kann:

Die Entwicklungen lassen sich wie folgt zusammenfassen: In den USA bleibt der Anteil der Löhne am BIP relativ konstant, aber der Konsum der Privathaushalte nimmt viel schneller zu als das BIP. In Europa bleibt der Anteil des Konsums am BIP in etwa gleich, wiewohl der Anteil der Löhne deutlich zurückgeht (grau schraffiert). In beiden Fällen öffnet sich die Schere zwischen dem Anteil der Löhne und dem des Konsums, so dass der Abstand zwischen Profit und Akkumulation kompensiert wird. Es ist die Finanzwirtschaft, die diese Lücke kompensiert, was auf dreierlei Wegen passiert: Der erste ist der Konsum der Rentiers (»Couponschneider«), ein Teil des nicht akkumulierten Mehrwerts wird an die Bezieher von Einkünften aus Vermögenstätigkeit verteilt. Dies ist ein wichtiger Punkt, denn die Reproduktion ist nur möglich, wenn der Konsum der Rentiers den der Lohnabhängigen übernimmt, damit ausreichende Absatzmärkte geschaffen werden. Zwangsläufig ergibt sich daraus ein Anstieg der Ungleichheit.

Die zweite aus der Finanzwelt kommende Wirkung besteht in der Verwischung der Abgrenzungen zwischen Löhnen und Einkommen aus Vermögenstätigkeit: Ein wachsender Anteil der Einkommen der Lohnabhängigen nimmt die Form von Vergütungen aus Vermögenstätigkeit an, was man eher als eine Verteilung von Mehrwert denn als wirklichen Lohn analysieren sollte. Schließlich – und dies trifft insbesondere auf die USA¹³ zu – ermöglicht die Finanzwelt eine galoppieren-

13 Vgl. Michel Husson, »Etats-Unis: la fin d'un modèle«, in : *La Brèche* Nr. 3, 2008.

de Verschuldung der Haushalte, deren Konsum nicht wegen zunehmender Löhne, sondern wegen einer abnehmenden Sparquote zunimmt.

Die Finanzwirtschaft ist also kein Parasit an einem ansonsten gesunden Körper. Sie lebt von den nicht investierten Profiten, erlangt aber mit der Zeit einen Grad an Unabhängigkeit, der den Mechanismus weiter verstärkt. Das »freie« Kapital zirkuliert auf der Suche nach maximalem Profit (die berühmte Vorgabe von 15% oder mehr) und in bestimmten Sektoren kann es ihn auch – vorübergehend – erzielen. Die Banken selbst streichen einen wachsenden Anteil der Gewinne ein. Diese Konkurrenz um maximale Rendite drückt die Rentabilitätsnormen nach oben und schmälert dadurch die als rentabel erachteten Investitionsmöglichkeiten, wodurch wiederum neues Kapital freigesetzt wird, das sich seinerseits auf die Suche nach Höchstrenditen im Finanzsektor macht. Dieser Teufelskreis beruht auf einer für die Arbeitenden ungünstigen Einkommensverteilung und der Nicht-Anerkennung ihrer gesellschaftlichen Bedürfnisse.

Das Überspringen in die Realwirtschaft

Im Jahr 1987 hatte der Börsenkrach die meisten Wirtschaftswissenschaftler zur Prognose einer massiven Verlangsamung des Wachstums der Weltwirtschaft verleitet. Das Gegenteil ist eingetroffen: Ab 1988 erlebten die entwickelten Länder einen sehr dynamischen Aufschwung. Die Börsenkrise hatte die Realwirtschaft nicht erreicht, ja im Gegenteil für eine Bereinigung und einen Neuanfang gesorgt. Darin liegt die klassische Funktion von kapitalistischen Krisen, die Geschäftsfelder zu prüfen und die »lahmen Enten« auszusondern. Ein paar Jahre später erlitt Japan, das damals als aufstrebende Macht gehandelt wurde, die dabei sei, die Weltmärkte zu erobern, eine weitreichende Krise im Immobilien- und Hypothekensektor. Dem folgte ein Jahrzehnt fast ohne Wachstum und von diesem Schlag hat sich die japanische Wirtschaft bis heute kaum erholt.

Je nach Ort und Zeit ist der Finanzsektor also mehr oder weniger unabhängig, und es stellt sich auch heute das Problem, ob die Finanzkrise auf die Realwirtschaft überspringen wird. Eine erste These besagt, dass man die gegenwärtige Verlangsamung des Wirtschaftswachstums nicht hauptsächlich auf die Finanzkrise, sondern auf andere Faktoren zurückführen muss: den Anstieg der Preise für Öl und Rohstoffe, eine unangepasste Währungs- und Haushaltspolitik in Europa, die Konkurrenz der Schwellenländer usw. Die Finanzkrise als solche treffe vor allem die USA und werde relativ wenig Auswirkungen auf die Weltkonjunktur haben. Laut der These von der Entkoppelung werde die Nachfrage aus den Schwellenländern diejenige der Vereinigten Staaten ersetzen.

Das Eingreifen der Zentralbanken und Staaten verhindere eine Kettenreaktion wie in der großen Depression von 1929 und strecke die Verluste der Banken

zeitlich. Zusammengefasst lautete diese These, die Bereiche der Finanz und der Realwirtschaft seien relativ unabhängig voneinander.

Diese Analyse stützt sich auf unbestreitbare Tatsachen, zieht daraus aber nicht die Schlussfolgerungen, die ihrer optimistischen Einstellung zuwiderlaufen. Es stimmt, dass die Krise verschiedene Dimensionen vereint, was besonders auf die steigenden Öl- und Rohstoffpreise zutrifft. Doch diese verschiedenen Aspekte wirken zusammen und lassen sich letztlich auf einen gemeinsamen Ausgangspunkt zurückführen, nämlich die heutige Struktur der Weltwirtschaft. Man versteht nichts von der gegenwärtigen Krise, wenn man meint, sie in getrennte Bereiche unterteilen zu können. Ihr zeitliches Zusammentreffen verstärkt das Übergreifen der Finanzkrise auf die Realwirtschaft. Es lassen sich sechs wichtige Verbindungskanäle aufzeigen, deren relatives Gewicht von Land zu Land unterschiedlich sein kann:

1. Die Kreditklemme (*credit crunch*) spielt bei der Ausbreitung der Finanzkrise eine wichtige Rolle, weil die unter ihren Verlusten leidenden Banken größte Schwierigkeiten haben, sich zu refinanzieren. Aber diese Einschränkungen betreffen auch den Konsum der Haushalte und die Investitionen der Unternehmen. In Ländern wie den USA oder Großbritannien ist dieser Effekt besonders ausgeprägt, weil der Konsum der Haushalte durch die Verschuldung aufgebläht wird.
2. Die Baisse an den Börsen entwertet das Finanz- und Immobilienvermögen der Haushalte (Grafik 1) und führt dazu, dass sie weniger konsumieren. Dies nennt man den sogenannten Vermögenseffekt.
3. Die allgemeine Verunsicherung – der »Vertrauensverlust« lastet auf dem Konsum- und Investitionsklima.
4. Die Immobilienkrise trägt allein schon zu einem allgemeinen Abflauen der Wirtschaftstätigkeit bei.
5. Die riesigen Summen, die bisher in die verschiedenen »Rettungspakete« geflossen sind, haben einen Rückgang der öffentlichen Ausgaben oder aber Steuererhöhungen zur Folge.
6. Die Konjunkturabschwächung wirkt sich über den Handel und die Investitionen auf die gesamte Weltwirtschaft aus.

Alle diese Mechanismen sind gegenwärtig wirksam und verbinden sich mit anderen Aspekten der Krise (Verfall der Rohstoffpreise usw.), die sich über die Finanzwirtschaft hinaus ausdehnt. Insofern gibt es keine hermetische Abschottung zwischen der Finanzwelt und der Realwirtschaft, denn der Finanzsektor stellt geradezu einen Eckstein des neoliberalen Kapitalismus dar.

Wohin führt die Krise?

Es wäre voreilig und überheblich, heute schon sagen zu wollen, wohin uns die Krise noch führen wird, aber wegen ihres Ausmaßes ist eine Rückkehr zur Normalität unwahrscheinlich. Eines ist jedenfalls sicher, nämlich dass die Grundlagen des US-amerikanischen Modells durch die Finanzkrise in Frage gestellt werden. Dieses beruht auf einem doppelten Defizit, dem Außenhandelsdefizit und einer geringen oder sogar negativen Sparquote im Innern. In beiden Fällen spielt die Finanzwirtschaft beim Ausgleich dieser Defizite eine entscheidende Rolle: Im Innern hat sie das Anwachsen der Verschuldung, vor allem im Hypothekenbereich ermöglicht, nach außen hin muss sie für einen Ausgleich der Zahlungsbilanz sorgen. Aber wenn die Finanzmärkte schrumpfen, verschwinden die Voraussetzungen für dieses Wachstumsmodell: Ein weiterer Anstieg der Verschuldung der Haushalte geht nicht und die Kapitalzuflüsse aus dem Ausland sind nicht mehr garantiert. Daher wird die Finanzkrise zu einer dauerhaften Abschwächung des Wirtschaftswachstums in den USA führen, die sich auf die übrige Welt ausbreiten wird.

Gleichzeitig kann man nicht ersehen, wodurch dieses Modell ersetzt werden soll. Die wirkliche Alternative wäre die Rückkehr zu einer Form des »Fordismus«, der auf einer parallel zur Produktivitätssteigerung vorgenommen Erhöhung der Löhne, einer weniger ungleichen Einkommensverteilung und einer ausgeglichenen Außenhandelsbilanz beruhte. Ein solches Modell ist theoretisch denkbar, setzte aber in der Praxis eine grundlegende Veränderung des gesellschaftlichen Kräfteverhältnisses voraus, was momentan recht illusionär erscheint. Auch nach der Wahl von Barack Obama wird es wahrscheinlich nicht zu einem Programm à la Roosevelt kommen, denn es fehlt seiner Regierung nicht nur an politischem Willen, sondern auch an den Mitteln, denn die Rettungspakete werden den Haushalt langfristig massiv belasten.

Die weitere Entwicklung der Wirtschaft der USA wird deutliche Rückwirkungen auf die übrige Weltwirtschaft haben. Ein erster unbekannter Faktor ist der Dollarkurs, der eigentlich fallen müsste, weil die USA dadurch ihre Exporte anschieben und ihr Handelsdefizit abbauen könnten. Das würde aber darauf hinauslaufen, die Rezession nach Europa zu exportieren, das auf eine Überbewertung des Euro ziemlich deutlich reagiert. Ein Sinken des Dollarkurses oder auch die Beibehaltung des jetzigen Kurses wirft die Frage auf, ob weiterhin Kapital in die USA einströmen wird.

Zu einem bestimmten Zeitpunkt werden die Schwellenländer oder die Öl produzierenden Länder abgeschreckt werden, weil ihnen die Renditen zu niedrig oder die Risiken als zu hoch vorkommen. Auf der anderen Seite haben sie kein

Interesse an einem schwachen Dollar, weil ihre in Dollar angelegten Aktiva dann auch mit abgewertet würden.

Ein weiterer Faktor muss bedacht werden: Wenn die US-Wirtschaft langfristig Schwäche zeigt, geht den Schwellenländern ein wichtiger Absatzmarkt verloren. Sie werden dann gezwungen sein, die Nachfrage auf ihren Binnenmärkten anzukurbeln. Es ist ziemlich schwierig, diese verschiedenen Faktoren, die sich nicht mit gleicher Geschwindigkeit entwickeln, zu gewichten, aber dennoch sind zwei Prognosen möglich:

1. Die Zeit zur Überwindung der Krise ist direkt proportional zu den riesigen Summen, die zur Rettung des Finanzsektors verausgabt wurden. Am wahrscheinlichsten ist ein Szenario nach japanischem Vorbild, dass also mehrere Jahre nötig sein werden, um die versenkten Summen aufzubringen, die um ein Vielfaches höher liegen als in den vorangegangenen Finanzkrisen. Wenn keine systemverändernden Maßnahmen durchgesetzt werden, wird man sich im Kapitalismus – zumindest in den entwickelten Ländern – auf ein geringes Wachstum und Sozialabbau einstellen müssen. Die wirtschaftliche Rezession schlägt bereits durch und die maßgeblichen Sektoren, etwa die Automobilindustrie, übernehmen den Stab von der Finanzwelt.
2. Die Bewältigung der Krise wird mit heftigen Auseinandersetzungen zwischen den Hauptakteuren der Wirtschaft einhergehen, die die Auswirkungen möglichst auf die anderen abwälzen wollen. Auf internationaler Ebene wird sich der Handels- und Wirtschaftskrieg zwischen den größeren Wirtschaftsmächten weiter ausdehnen und tendenziell zu einer Aufsplitterung der Weltwirtschaft führen. Dies umso mehr, als »die USA ihren Status als Supermacht des weltweiten Finanzsystems« verlieren werden, wie sich der deutsche Finanzminister Peer Steinbrück ausgedrückt hat.

Die Dogmen der EU auf dem Prüfstand

Auch in der Krise lebt die Konkurrenz weiter. Die Missklänge in den Erklärungen und den Entscheidungen der Regierungen spiegeln zum Teil folgendes Dilemma wider: Auf der einen Seite haben alle begriffen, dass globale Lösungen gefordert sind, andererseits versucht jeder, seinen Vorteil zu wahren und seine Kastanien aus dem Feuer zu holen. Dies trifft natürlich auch auf das Einzelkapital zu. Die Diskussionen um die Einzelheiten des Paulson-Planes betrafen genau dieses Problem: Sollen alle Finanzinstitutionen gerettet werden oder nur die »goldenen Schwäne«? Umso mehr gilt dies für das berühmte weltweite »gouvernance« (koordiniertes Handeln der großen Staaten), wo überall das Wiederaufleben von nationalen Interessen zu spüren ist.

Die über den ganzen Weltmarkt verstreuten Kapitale haben jedes Interesse,

in den heimischen Hafen zurückzukehren und sich unter den Schirm ihres jeweiligen Nationalstaaten zu begeben. Trotzdem lässt sich noch nicht von einer »Renaissance des Nationalstaates« sprechen, weil der Staat immer der letzte Schutzschild für die Interessen der Bourgeoisie ist. Auch hier zeigen sich die Begrenztheiten der im Buch »Empire« vertretenen Theorien: Die Globalisierung hat weder die Konkurrenz zwischen den Kapitalen und die Rivalitäten zwischen den kapitalistischen Mächten aufgehoben noch zur Herausbildung einer kapitalistischen Weltregierung geführt. Im Europa der EU lassen sich die Koordinierungsprobleme dadurch erklären, dass die Länder unterschiedlich stark von der Krise betroffen sind und es offensichtlich kein wirklich europäisches Kapital gibt. Solange es darum ging, Liquidität ins System zu pumpen, konnte die Europäische Zentralbank intervenieren, wenn auch nur von Fall zu Fall. Sobald es sich aber um die Haushalte der Einzelstaaten betreffende Ausgaben handelte, konnte man sehen, dass die EU aufgrund ihrer »Verfassung« nicht über die Mittel verfügt, eine solche Krise zu meistern. Es gibt große Meinungsunterschiede zwischen Frankreich, dass gerne einen Rettungsplan auf europäischer Ebene aufstellen würde, und Deutschland oder Irland, die für sich handeln wollen. Diese Divergenzen würden sicherlich vorübergehend verschwinden, wenn die Krise sich vertiefte. Dennoch wird die Krise die Prinzipien des neoliberalen Aufbaus von Europa *auf Dauer* in Frage stellen. Außerdem wird sie die strukturellen Schwächen der europäischen Wirtschaft hervortreten lassen: »Es macht sich Pessimismus breit« – selbst auf mittlere Sicht.¹⁴

Die Auswirkungen auf die Lohnabhängigen

Heute wird so getan, als wäre die Krise eine Art Naturkatastrophe, die die ganze Welt auf dieselbe Art und Weise trifft. Der französische Premierminister François Fillon rief natürlich sogleich zur Einheit der Nation auf. In dieser Panikstimmung soll jeder in die Haut eines Spekulanten schlüpfen. Die Bankenzusammenbrüche werden als Bedrohung auch und gerade für die kleinen AnlegerInnen hingestellt. Zwar sollte man dahinter kein Komplott vermuten, aber die Stimmungsmache trägt dazu bei, die gesellschaftlichen Probleme zu verschleiern. Man kann sie in der einfachen Frage zusammenfassen: Wer soll den Schaden bezahlen?

In den Augen der Besitzenden sind bereits jetzt die Arbeitenden gefordert und zwar nicht in erster Linie als SparerInnen, sondern als Lohnabhängige und RentnerInnen. In den USA hat die Krise bereits Millionen von Haushalten ruiniert, aber die schwerwiegendsten Folgen stehen noch aus, unter anderem für die RentnerInnen jener Länder, in denen die Pensionsfonds am meisten verbreitet

14 Patrick Artus, »Peut-on être très pessimiste sur la situation économique, à moyen terme, de la zone euro ?«, September 2008, <http://gesd.free.fr/flas8420.pdf>.

sind, so die USA und Großbritannien. In diesen beiden Ländern befand sich das System bereit am Abgrund und der reale Wert der Renten wird mit dem Fall der Börsenkurse ebenfalls verfallen. Daraus lässt sich folgende Lektion erlernen: Es ist offensichtlich eine sehr schlechte Idee, seine Rente den Börsen anzuvertrauen. Jeder Rettungsplan muss diesen Aspekt berücksichtigen – der natürlich im Paulson-Plan nicht vorkommt.

Die Lohnabhängigen stehen zweifach unter Beschuss: Auf direkte Weise, weil die Unternehmen versuchen werden, ihre finanziellen Verluste durch noch striktere Lohndeckelungen zu kompensieren, wobei sie die Inflationsrisiken und die Energiekosten bemühen und sie von einem Klima allgemeiner Verunsicherung profitieren. Zum anderen werden sie auch die indirekten Auswirkungen der Krise auf die Realwirtschaft zu spüren bekommen, die zu zahlreichen Pleiten und Entlassungen führen wird. In den USA, Frankreich und Deutschland hat der Arbeitsplatzabbau bereits begonnen. Die Arbeitenden werden auch die ersten Opfer der Kürzungen bei den Sozialausgaben sein, mit denen die Rettungspakete gegenfinanziert werden sollen.

Zurückschneiden der Finanzwirtschaft und sozialer Ausgleich

Auf eklatante Weise bestätigt die Krise den antikapitalistischen oder globalisierungskritischen Standpunkt einer Kritik am finanzgetriebenen Kapitalismus. Alle Ökonomen, die vor kurzem noch die Segnungen der Finanzmärkte gepriesen haben, rufen heute lauthals nach notwendigen Regulierungsmaßnahmen. In Frankreich können die Worte von Staatspräsident Nicolas Sarkozy gar nicht hart genug sein, um die Exzesse des Kapitalismus anzuprangern, während in seinem Wahlprogramm noch steht, man müsse die Vergabe von Hypothekenkrediten ausweiten. Nun verändert sich die ideologische Landschaft rasant und wir müssen die Konfusion unter den Apologeten des Neoliberalismus nützen.

Aber die Krise schafft nicht automatisch ein für Alternativen günstiges Klima. Die aus dem Zug des Neoliberalismus Ausgestiegenen treiben jeden Tag eine neue Sau durchs Dorf; sie schwafeln von mehr Transparenz, Vorschriften über mehr Eigenkapital für die Banken, Trennung von Geschäfts- und Investmentbanking, Einbeziehung der Verbriefungsgeschäfte in die ordentlichen Bilanzen, Begrenzung der Einkünfte der Manager, Reform der Rating-Agenturen oder des Aufsichtswesens usw.

Es geht ihnen darum, wie sich einer der ihren so schön ausgedrückt hat, »den Kapitalismus vor den Kapitalisten zu retten«.¹⁵ Diese Vorschläge graben der sozialliberalen Linken das Wasser ab, denn eigentlich handelt es sich hier um ihr Programm. Doch handelt es sich hier um ein absolutes Minimalprogramm, das 15 Luigi Zingales, »Why Paulson is Wrong«, Septembrer 2008, <http://gesd.free.fr/zingales.pdf>.

im Grunde sogar von den wirklichen Erfordernissen ablenkt. Einige der Vorschläge müssen wir unterstützen, so die Austrocknung der Steuerparadiese, es wäre jedoch naiv, würde man den Finanzbehörden und den Regierungen ihre Umsetzung anvertrauen. Die Maßnahmen müssen vielmehr in einen umfassenden Forderungskatalog eingebunden werden, der an die Wurzeln der Finanzmärkte geht und die soziale Frage ganz oben auf die Tagesordnung rückt. Um es zu wiederholen, die eigentliche Quelle der Finanzspekulation liegt in den verweigerten gesellschaftlichen Bedürfnissen der großen Mehrheit der Bevölkerung. Daher lässt sich die Finanzblase nicht endgültig aus der Welt schaffen, wenn man ihr nicht den Hahn zudreht, aus der sie sich speist.

Diese Orientierung mag von Land zu Land Abweichungen aufweisen. In Europa sollte sie zwei Achsen miteinander kombinieren. Die erste liegt in der Verstaatlichung der Banken. Man wird einwenden, dass genau dieses ja passiert. Das Argument lässt sich umdrehen: das beweist doch, dass es möglich ist! Was aber im Augenblick geschieht, ist eine Sozialisierung der Verluste, die nur das Ziel verfolgt, die privaten Institutionen zu retten. Eine wirkliche Verstaatlichung muss ohne Entschädigungen vorgenommen werden und sich auf das gesamte System erstrecken, weil alle Finanzmanager an der Krise eine Mitschuld tragen, gleich ob sie Verluste zu verantworten haben oder nicht. Ansonsten liefe es nur auf eine staatliche Hilfe zur Umstrukturierung des Bankensektors hinaus.

Die zweite Achse wäre die soziale Absicherung der Umstrukturierung, damit nicht die Reichen wie in Deutschland und Frankreich üblich ihre Verluste von der Steuer abziehen können. Vielmehr müssen die Lohnabhängigen vor den Krisenfolgen geschützt werden, weil niemand behaupten kann, sie trügen dafür auch nur einen Funken Verantwortung. Gleichzeitig müssen Maßnahmen propagiert werden, die die Grundlage für eine andere Einkommensverteilung legen und mit Argumenten der sozialen Gerechtigkeit unterlegt sind. Es muss ausgeschlossen sein, dass die Unternehmen auch weiterhin ihren AktionärInnen enorme Dividenden zuschustern, gleichzeitig aber Entlassungen vornehmen, Löhne kürzen oder Hungerlöhne zahlen. In Frankreich lagen die von den Unternehmen ausgezahlten Dividenden 1982 netto noch bei 4,4%, 2007 aber bereits bei 12,4% des Lohnvolumens.

Die Krise bietet also die Gelegenheit, dieses Missverhältnis zugunsten der Löhne zu korrigieren. Statt die Löhne einzufrieren, ist nun die Stunde gekommen, die Dividenden einzufrieren und sie in einen Fonds zur gegenseitigen Unterstützung unter Kontrolle der Lohnabhängigen zu überweisen. Nach demokratischer Debatte über die Verwendung könnten diese Gelder z.B. zur Weiterzahlung der Löhne der Entlassenen (das Verbot der Entlassung würde somit durch Wegnahme der Dividenden finanziert) oder zur Finanzierung der Sozialversicherung,

der Sozialhaushalte oder der öffentlichen Dienste verwandt werden. Eine andere Maßnahme bestünde in der Sicherung der Reallöhne der Beschäftigten; denjenigen Unternehmen, die sich dagegen wehrten, würde man in entsprechendem Umfang die staatlichen Beihilfen kürzen. Nur mit solchen Maßnahmen lässt sich erreichen, dass die für die Krise Verantwortlichen auch für ihre Kosten einstehen müssen und gleichzeitig die Grundlagen für eine bessere Einkommensverteilung gelegt werden. Die Summen, um die es hier geht, liegen bei etwa 90 Mrd. Euro oder fünf Prozent des französischen Brutto-Inlandproduktes – das entspräche im Verhältnis genau dem Volumen des nach Paulson benannten Rettungsplanes der USA von 700 Mrd. Dollar.

Vier Thesen zum Schluss

1. Bei dieser Krise handelt es sich um eine Systemkrise

Um einigermaßen harmonisch funktionieren zu können, braucht der Kapitalismus eine ausreichend hohe Profitrate – aber auch ausreichende Absatzmärkte. Eine zusätzliche Bedingung muss erfüllt sein, die die Form der Nachfrage betrifft: Sie muss den Sektoren entsprechen, die dank ihrer Produktivitätsgewinne ein dauerhaftes Wachstum mit einer günstigen Profitrate verbinden. Diese Gleichung wird wegen der Entwicklung der gesellschaftlichen Bedürfnisse ständig in Frage gestellt. Die vielfältige Produktion neuer, innovativer Güter seit den 1980er Jahren hat nicht ausgereicht, einen neuen Markt von beträchtlicher Größe zu schaffen wie etwa im Automobilsektor, der nicht nur die Industrie, sondern auch die Reparaturwerkstätten, sowie die Straßenverbindungen in Stadt und Land umfasst. Das relativ beschränkte Anwachsen der potenziellen Märkte wurde nicht vom Wachstum der Nachfrage kompensiert. Aus diesem Blickwinkel fehlte ein wichtiges Ausgleichselement, das von den Produktivitätsgewinnen zu einem raschen Anstieg der Nachfrage im Zusammenhang mit den wegen der Produktivitätsgewinne relativ sinkenden Preisen führen würde.

Im Gegensatz dazu erleben wir eine Verschiebung der gesellschaftlichen Nachfrage von Fertigwaren hin zu den Dienstleistungen, was schlecht zu den Erfordernissen der Kapitalakkumulation passt. Die Verschiebung erfolgt in Richtung Produktionszonen (von Gütern und Dienstleistungen) mit einem schwach ausgeprägten Produktivitätspotenzial. Auch im Bereich des Produktionsapparates selbst steigt der Anteil an Ausgaben für Dienstleistungen. In dieser strukturellen Veränderung der gesellschaftlichen Nachfrage liegt einer der wichtigsten Gründe für die Verlangsamung der Produktivitätsentwicklung, die die Möglichkeiten für rentable Investitionen ausdünn. Das Nachlassen der Produktivitätsentwicklung liegt nicht vor allem daran, dass sich der Akkumulationsprozess verlangsamt hat.

Genau umgekehrt, weil sich die Produktivitätsentwicklung – der Indikator für zu erwartende Profite – verlangsamt hat, wurde die Akkumulation ihrerseits mutlos und das Wachstum geschwächt, was dann wiederum zusätzliche negative Auswirkungen auf die Produktivitätsentwicklung hatte.

Ein weiteres Element, das bedacht werden muss, ist die Herausbildung einer wirklich globalisierten Wirtschaft, die – indem sie die elementaren gesellschaftlichen Bedürfnisse des Südens mit den Wettbewerbsnormen des Nordens zusammenbringt – tendenziell die ProduzentInnen (und damit Bedürfnisse) des Südens vernichtet. Unter solchen Bedingungen reicht die Verteilung der Einkommen, wenn diese in Sektoren ausgegeben werden, deren geringere oder weniger stark wachsende Produktivität auf die allgemeinen Bedingungen der Rentabilität drückt, nicht aus. Somit fällt der Lohn teilweise für eine Nachfrage aus, die der Struktur des Angebotes angepasst wäre, was einen zusätzlichen Grund darstellt, warum er nicht wächst. Die Ungleichheit der Verteilung zugunsten der begüterten Gesellschaftsschichten (auch auf Weltebene) stellt somit bis zu einem gewissen Punkt einen Ausweg für die Realisierung der Profite dar.

Wir finden hier den fundamentalen Gegensatz zwischen der Transformation der gesellschaftlichen Bedürfnisse und der kapitalistischen Art und Weise der Anerkennung und Befriedigung dieser Bedürfnisse. Doch das heißt auch, dass das besondere Profil der gegenwärtigen Phase – vielleicht zum ersten Mal in der Geschichte dieser Produktionsweise – Elemente einer Systemkrise des Kapitalismus zu Tage treten lässt. Man kann sogar die Hypothese aufstellen, dass der Kapitalismus seinen fortschrittlichen Charakter in dem Sinne verloren hat, dass seine Reproduktion nunmehr mit einer allgemeinen gesellschaftlichen Regression verbunden ist. Die Möglichkeiten eines technologischen, sozialen und geografischen Umbaus, der den institutionellen Rahmen für eine neue expansive Phase abgeben könnte, scheinen begrenzt zu sein. Eine solche neue lange Welle würde sich wahrscheinlich mit schwachem Wachstum dahinschleppen. Um eine berühmte Formulierung zu paraphrasieren – wahrscheinlich stellte das Goldene Zeitalter des Nachkriegsbooms »des höchste Stadium des Kapitalismus« dar, in dem er am meisten zu bieten hatte. Die Tatsache, dass er sich klar von diesem Angebot zurückzieht, zeigt, dass er für sich eine Art Recht auf gesellschaftliche Regression in Anspruch nimmt.

2. Die beschlossenen Maßnahmen zeigen keinen Weg aus der Krise auf

Die Verstaatlichungen von Banken sind eigentlich keine Verstaatlichungen, denn sie wurden nur teilweise, vorläufig und ohne festgelegte Bedingungen vorgenommen. Ihr Ziel ist es, die Rentabilität des Bankensystems wiederherzustellen und ihm die Mittel für den Umbau zu verschaffen. Wäre es wirklich darum gegangen,

den Kapitalismus zu erneuern, dann hätte die Zufuhr von so viel öffentlichem Geld die Gelegenheit sein können, gegen die Banken erheblich schärfere Bedingungen für ihr Funktionieren durchzusetzen. Die Diskurse über die notwendigen Regulierungen, über den Kampf gegen die Steueroasen usw. stellen somit nur Ablenkungsmanöver dar. Es ist sehr wahrscheinlich, dass die heute ausgereichten Liquiditäten die nächste Blase aufgehen lassen werden.

Das Eingreifen der öffentlichen Hand stellt jedoch ein Eingeständnis dar, das eine Grundlage des Neoliberalismus in Frage stellt, nämlich dass der Finanzsektor am besten privat zu organisieren sei. Aber das Eingreifen läuft darauf hinaus, die Verluste zu vergesellschaften; es genügt nicht, den Weg in Richtung eines anderen Akkumulationsregimes zu eröffnen. Das frühere Regime beruhte auf einem Absenken der Lohnquote, verbunden mit immer höherer Verschuldung. Im Fall der USA kam noch hinzu, dass der Rest der Welt ihr Wachstum finanzierte. Beide Pfeiler dieses Modells sind heute dabei, einzustürzen: Die Binnenverschuldung kann die Nachfrage nicht mehr stützen, so dass aus der Rezession eine klassische Überproduktions- und Realisierungskrise geworden ist. Und die Finanzierung des Defizits der Vereinigten Staaten ist unsicher geworden, und dies umso mehr, als die Überschüsse der Schwellenländer voraussichtlich zurückgehen werden.

Die Politik der Ankurbelung der Wirtschaft springt zu kurz, weil sie nicht zur Wiederherstellung einer gerechteren Neuaufteilung von Löhnen und Profiten führt. Aber dies wäre die wesentliche Bedingung für die Einrichtung oder vielmehr die Rückkehr zu einem keynesianisch-fordistischen Akkumulationsmodell. Das würde die Infragestellung der sozialen Ungleichheiten nötig machen, die in den vergangenen Jahrzehnten immer größer geworden sind, wenn auch in unterschiedlichem Ausmaß in den USA, Europa und ebenso China. Die Politik zur Rettung des Systems kann es wohl schaffen, eine Krise zu verhindern, die derjenigen der 1930er Jahre vergleichbar wäre, aber sie verfügt nicht über Maßnahmen, um eine Depression ähnlich dar, die Japan im Verlauf der 1990er Jahre durchgemacht hat, abzuwenden.

Die Ausbreitung der subprimes-Krise auf das gesamte Finanzsystem ist ein Gradmesser für die Verflechtung der Weltwirtschaft und des Finanzsystems. Die Hypothese von der Abkoppelung, wie sie zu Beginn der Krise vertreten wurde, wonach Europa oder China nicht in sie hineingezogen würden und deswegen eine allgemeine Rezession verhindert würde, hat sich schnell blamiert. Die Krise ist noch lange nicht beendet und die Koordinierung der kapitalistischen Autoritäten (Regierungen, Banken, IWF, Staatsfonds, europäische Institutionen usw.) schreitet unter dem Druck der Ereignisse voran. Doch sie reicht längst nicht aus, um ein neues Bretton Woods ins Auge fassen zu können. Das wahrscheinlichste Szenario für die kommenden Monate ist sogar eher eine Verschärfung der Rivalitäten zwi-

schen den nationalen Kapitalismen.

Trotz der Globalisierung der Produktion werden die Widersprüche zwischen den Staaten eine neue Schärfe erreichen, weil jeder Staat versucht, die Krisenlasten teilweise auf die anderen abzuladen. Die USA werden versuchen, den Dollarkurs zu senken, weil sie nur so ihr Handelsdefizit ausgleichen können. In der EU positioniert sich jedes Land im Hinblick auf die Krise sehr unterschiedlich, je nachdem welches Gewicht der Finanz-, der Immobilien- und der Automobilsektor jeweils haben und wie es jeweils in den Weltmarkt eingeordnet ist. Eine wirklich koordinierte Wirtschaftspolitik ist also nicht zu erwarten, und dies umso mehr, als die Europäische Union freiwillig auf die Institutionen verzichtet hat, die eine solche durchführen könnten, zuvörderst ein ausreichender Etat der Gemeinschaft. Bei den Ländern des Südens, vor allem in Lateinamerika und Asien, gibt es eine Tendenz, sich gemäß dem Modell der Politik der Importsubstitutionen, die man in Lateinamerika im Gefolge der Krise der 1930er Jahre entwickelt hat, auf die nationalen und regionalen Märkte zurückzuziehen.

Im Innern jeden Landes ist es der Widerspruch zwischen Kapital und Arbeit, der sich vertiefen wird. In den Rettungs- oder Ankurbelungsplänen gibt es nur wenig Hilfen für die Beschäftigten, während die Unternehmen alle Gelegenheiten beim Schopfe packen werden, ihre Rentabilitätsmöglichkeiten zu verbessern. Schließlich werden die öffentlichen Haushalte durch die für die Rettung der Banken und Unternehmen aufgebrachten Summen tief ins Minus rutschen, so dass es wohl neuerlich zur Kürzung der Sozialausgaben kommen wird. Die politische Konjunktur wird in den kommenden Monaten und Jahren von einem Wettrennen zwischen nationalistischen und protektionistischen Ansätzen und den sozialen Kämpfen gekennzeichnet sein.

3. Die Unmöglichkeit eines Neofordismus

Man könnte sich eine Rückkehr zu einem neuen »Fordismus«, der dank dessen, was Keynes die »Euthanasie des Rentiers« genannt hat, durch eine Neuaufteilung der Einkommen aus Kapital und aus Arbeit auf einem für die Beschäftigten günstigeren Niveau gekennzeichnet wäre, vorstellen. Die Wirtschaft würde neuerlich um die Binnennachfrage herum konzentriert, der Welthandel abgebaut und die öffentlichen Investitionen und Sozialausgaben würden neuerlich die Rolle des Wachstumsmotors spielen.

Aber ein solches Modell würde voraussetzen, dass man die sozialen Ungleichheiten, die mit dem neoliberalen Kapitalismus verbunden sind, abbaut, was wiederum auf eine Auseinandersetzung mit jenen Gesellschaftsschichten hinausliefe, die von diesen Ungleichheiten profitieren. Die Bourgeoisie ist zu einer solchen Selbstreform nicht bereit und die sozialliberalen politischen Strömungen und Par-

teien möchten die Verantwortung für die sozialen Kämpfe nicht übernehmen, die nötig wären, um ein solches neues Akkumulationsregime durchzusetzen.

4. Der Kapitalismus schafft sich nicht selbst ab

Das Paradox der Globalisierung ließe sich vielleicht so formulieren: Je mehr es dem Kapitalismus gelingt, die Weltwirtschaft nach seinen Vorgaben zu formen, umso mehr verschärfen sich seine Widersprüche. Daher hat sich der weltweite Kapitalismus in die Lage eines »instabilen Ungleichgewichtes« gebracht, in dem sich zahlreiche Elemente des Bruchs finden. Das Szenario einer harten Landung der US-Wirtschaft birgt eine weltweite Rezession in sich, bei der die Verflechtung der Kapitale und der Märkte zusammen mit den Ungleichgewichten des Finanzsektors dazu führen könnten, dass sich die Depression über den ganzen Planeten ausbreitet. Unsere Kritik am Kapitalismus beruht allerdings nicht auf irgendeiner Form von Katastrophenankündigung, sie hängt also nicht vom Eintreffen einer großen Krise ab. Unsere Kritik beruht nicht auf Prognosen, sondern auf der Realität des gegenwärtigen Kapitalismus, die dadurch gekennzeichnet ist, dass er die sozialen Bedürfnisse der Menschheit nicht zu befriedigen vermag – dies reicht völlig aus, könnte man sagen. Es ist möglich, dass sich die gegenwärtige Rezession zu einer weltweiten Depression ausweitet, doch das würde keineswegs einen positiven Umbau der Gesellschaft garantieren. Die Kritik am heutigen Kapitalismus führt daher nicht dazu, auf die Krise zu warten, die den Kapitalismus zusammenbrechen lässt, sondern die Entwicklung dieses Systems zu studieren, um sich die Mittel seiner Abschaffung vorstellen zu können. Die grundlegende Fragestellung läuft in der Tat darauf hinaus, ob sich die gegenwärtige Instabilität auf der Achse der Konflikte zwischen kapitalistischen Ländern oder der gesellschaftlichen Auseinandersetzungen ausbreitet.

Bereits heute hat die Krise die Legitimität des neoliberalen Kapitalismus und die Rezepte seiner Ideologen stark angegriffen. Ihre Erfolge sind direkt proportional zu den gesellschaftlichen Rückschritten, die sie ohne Gegenleistungen durchzusetzen vermochten. Auch wenn die Kräfteverhältnisse noch günstig für sie stehen, sollte eine Sache klar sein: Die Projekte, die darauf hinauslaufen, ein solches System zu regulieren, zu disziplinieren oder gar zu humanisieren, sind im gegenwärtigen Kontext pure Utopie im schlechten Sinn des Begriffes. Im Gegensatz dazu ist heute die einzig kohärente Haltung der »pure Antikapitalismus« als Gegnerschaft zum »puren Kapitalismus«; dieser Antikapitalismus muss ein Ausmaß annehmen, das der Bedrohung angemessen ist, die auf dem Wohlergehen der Menschheit lastet.

Bibliografie

- Abowd J.M., Kramarz F., Lemieux T., Margolis D.N. (1997), «Minimum Wages and Youth Employment in France and the United States», *Working Paper* n°W6111, NBER.
- Aglietta M. (1998), *Le capitalisme de demain*, Note de la Fondation Saint-Simon.
- Aglietta M., Landry Y. (2007), *La Chine vers la superpuissance*, Economica.
- Albert M. (1991), *Capitalisme contre capitalisme*, Le Seuil.
- Allaire J. (2005), L'intensité énergétique de la croissance chinoise, Lepii. http://upmf-grenoble.fr/iepe/textes/JA_coll-Rennesdec2005.pdf
- Allais M. (1988), «An outline of my main contributions to economic science», Conférence Nobel. <http://www.nobel.se/economics/laureates/1988/allais-lecture.pdf>
- Amable B. (2004), «L'Europe est-elle condamnée à la réforme conservatrice ?», *Prisme* n°3, Centre Cournot pour la Recherche en Economie.
- Amable B. (2005), «Les cinq capitalismes. Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation», Le Seuil.
- Andreff M. et Andreff W. (2005), «La concurrence pour l'investissement direct étranger entre les nouveaux et les anciens membres de l'Union Européenne élargie», *Economie Appliquée* n°58.
- Artus P. (2002), «Karl Marx is back», CDC Ixis, Flash n°2002-04. <http://hussonet.free.fr/marx2fr.pdf>
- Artus P., Virard M.-P. (2005), *Le capitalisme est en train de s'autodétruire*, La Découverte.
- Attac (2000), *Clauses sociales et environnementales : contribution d'Attac France*, 27 mai. http://www.europe-solidaire.org/spip.php?page=article_impr&cid_article=1200
- Attali J. (2005), *Karl Marx ou l'esprit du monde*, Fayard, Paris.
- Aubert A. et Sillard P. (2005), *Délocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française*, Document de travail G2005/03, Direction des Etudes et Synthèses Economiques, Insee. http://www.insee.fr/fr/nom_def_met/methodes/doc_travail/docs_doc_travail/g2005-03.pdf
- Audric S., Givord P., Prost C. (1999), «Evolution de l'emploi et des coûts par qualification entre 1982 et 1996», *Document de travail* de la Direction des Etudes et Synthèses Economiques, G9919, INSEE, décembre.
- Aziz J. (2006), «Rebalancing China's Economy: What Does Growth Theory Tell Us?», *IMF Working Paper* n°291. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp06291.pdf>
- Aziz J., Cui L. (2007), «Explaining China's Low Consumption: The Neglected Role of Household Income», *IMF Working Paper* n°181. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2007/wp07181.pdf>

- Aziz J., Dunaway S. (2007), «Le rééquilibrage de l'économie chinoise», *Finances & développement*, Septembre. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/fre/2007/09/pdf/aziz.pdf>
- Baker D. (2007), «Behind the Gap between Productivity and Wage Growth», *CEPR Issue Brief*, February. http://www.cepr.net/documents/publications/0702_productivity.pdf
- Barro R.J. (1974), «Are Government Bonds Net Wealth ?», *Journal of Political Economy*, vol. 82, n°6. <http://hussonet.free.fr/barro74.pdf> (abstract)
- Barsoc C. (1994), *Les rouages du capitalisme*, La Brèche. <http://hussonet.free.fr/rouages.pdf>
- Bazen S., Martin J. (1991), «L'incidence du salaire minimum sur les gains et l'emploi en France», *Revue économique de l'OCDE* n°16.
- Beffa J.L. (2005), *Pour une nouvelle politique industrielle*, La Documentation française. <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/054000044/index.shtml>.
- Benallah S., Concialdi P., Husson M., Math A. (2004), «Retraites : les scénarios de la réforme», *La Revue de l'IRES* n°44. <http://reparti.free.fr/scenario.pdf>
- Benaroya F. (2005), «Le point sur les délocalisations», in Fontagné L. et Lorenzi J.H. (2005)
- Blanchard O.J., Giavazzi F. (2005), «Rebalancing Growth in China: A Three-handed Approach», CEPR, *Discussion paper* n°5043, December. <http://gesd.free.fr/cepr5403.pdf>
- Blinder A.S. (2007), «Free Trade's Great, but Offshoring Rattles Me», *The Washington Post*, May 6. http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2007/05/04/AR2007050402555_pf.html
- Cadiou L., Guichard S. (1999), *Les implications macroéconomiques de la diversité des marchés du travail*, Cepii, document de travail n°11. <http://hussonet.free.fr/cepii910.pdf>
- Cahuc P., Carcillo S. (2006) «Que peut-on attendre des Contrats Nouvelle Embauche et Première Embauche ?», *Revue Française d'Economie*, juillet. <http://www.crest.fr/pageperso/cahuc/CNECahucCarcillo.pdf> ; vgl. dazu die Kontroverse: <http://hussonet.free.fr/stopcpe.htm#ccpe>
- Callow, J. (2003), «Getting Europe to work», *Credit Suisse First Boston Fixed Income Research*, April.
- Cassen B. (2005), «Un protectionnisme altruiste», *Manière de voir* n°83, octobre. <http://www.protectionnisme.eu/index.php?action=article&numero=75>
- Castel R. (1995), *Les métamorphoses de la question sociale*, Fayard.
- CES (2005), Restructurations - Commentaires de la CES. <http://www.etuc.org/a/1531>.
- Chagny O., Monperrus-Veroni P. (2007), «Les paramètres de la réforme : une comparaison France-Allemagne», *Retraites et société*, n°50. <http://reparti.free.fr/rs50-2.pdf>

- Chen S., Ravallion M. (2003), *Household Welfare Impacts of China's Accession to the World Trade Organization*, The World Bank, May. http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2003/05/23/000094946_03051404103445/Rendered/PDF/multi0page.pdf
- Chen S., Ravallion M. (2004), «Comprendre les progrès (inégaux) de la Chine dans sa lutte contre la pauvreté», *Finances & développement*, Décembre. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/fre/2004/12/pdf/ravallio.pdf>
- CJD (1994), «L'illusion du plein emploi», *Futuribles* n°183, janvier.
- Commission Européenne (2005), *Restructurations et emplois : anticiper et accompagner les restructurations pour développer l'emploi : le rôle de l'Union européenne*, Communication, 31 mars. <http://europa.eu/scadplus/leg/fr/cha/c10136.htm>
- Commission européenne (2007), *AMECO Database* (Annual macro-economic database), 21 May. http://ec.europa.eu/economy_finance/indicators/annual_macro_economic_database/ameco_en.htm
- Cordonnier L. (2000), *Pas de pitié pour les gueux*, Editions Liber/Raisons d'Agir.
- Coutrot T. (1999), *Critique de l'organisation du travail*, La Découverte, «Repères».
- Coutrot T. (2006), «Une «flexicurité» à la française ?» in Michel Husson 2006c.
- Coutrot T., Husson M. (2001), *Avenue du plein emploi*, Les mille et une nuits. <http://hussonet.free.fr/avenue.pdf>
- Creel J., Sterdyniak H. (2006), «Faut-il réduire la dette publique ?», *Lettre de l'OFCE* n°271, janvier. <http://hussonet.free.fr/ofce271.pdf>
- Crépon B., Desplatz R. (2001), «Une nouvelle évaluation des effets des allègements de charges sociales sur les bas salaires», *Economie et statistique* n°348. http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ES348A.pdf
- Dardot P., Laval C., Mouhoud E.M. (2007), *Sauver Marx ? Empire, multitude, travail immatériel*, La Découverte.
- Davanne O. (1998), in Conseil d'analyse économique, *Retraites et Epargne*,. <http://reparti.free.fr/davanne.pdf>
- De Gimel L. (2005), «Repères quantitatifs sur les délocalisations industrielles à partir des relations extérieures avec les pays émergents ou à bas salaires», in Fontagné L. et Lorenzi J.H. (2005)
- Debonneuil M., Fontagné L. (2003), *Compétitivité*, rapport au Conseil d'analyse économique, La documentation Française. <http://www.cae.gouv.fr/rapports/dl/040.pdf>
- Dejours C. (1998), *Souffrance en France*, Le Seuil.
- Dew-Becker I., Gordon R.J. (2005), *Where did the Productivity Growth Go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income*, Washington DC, September. <http://zfacts.com/metaPage/lib/gordon-Dew-Becker.pdf>
- Dietsch M. (2004), *Mondialisation et recomposition du capital des entreprises européennes*, rapport du Commissariat général du Plan. <http://hussonet.free.fr/eurocap.pdf>

- Dormont B. (1994a), «Quelle est l'influence du coût du travail sur l'emploi ?», *Revue économique* n°3, mai.
- Dormont B. (1994b), *Réexamen de la relation coût du travail et emploi*, Rapport au Commissariat Général du Plan, septembre.
- Drees (2004), «Les comptes de la protection sociale en 2003», *Etudes et résultats* n°345. <http://www.sante.gouv.fr/drees/etude-resultat/er-pdf/er345.pdf>
- Duménil G., Lévy D. (1996), *La dynamique du capital*, PUF.
- Ellis L., Smith K. (2007), «The global upward trend in the profit share», BIS Working Papers n°231. <http://www.bis.org/publ/work231.pdf>
- Energy Information Administration (2007), *International Energy Outlook*. <http://www.eia.doe.gov/oiaf/ieo/index.html>
- Europa.eu (2007), *Fonds européen d'ajustement à la mondialisation*. <http://europa.eu/scadplus/leg/fr/cha/c10155.htm>
- European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (2006), *Restructuring and employment in the EU: Concepts, measurement and evidence*. <http://www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef0638.htm>
- Eurostat (2007), «Les investissements directs étrangers de l'UE-15 dans les nouveaux États membres», *Statistiques en bref* n°106. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-07-106/FR/KS-SF-07-106-FR.PDF
- Eydoux A., Silvera R. (2000), «De l'allocation universelle au salaire maternel, il n'y a qu'un pas à ne pas franchir», dans Appel des économistes pour sortir de la pensée unique, *Le bel avenir du contrat de travail*, Syros.
- Fangchao L. (2007), «Nation may face labor shortage», China Daily, May 12. <http://hussonet.free.fr/chilabsh.pdf>
- FMI (2007), *World Economic Outlook*, April. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/01/data/index.aspx>
- Fondation Copernic (1999), *Les retraites au péril du libéralisme*, Syllepse.
- Fondation Copernic (2002), *Les retraites au péril du libéralisme*, Syllepse, 3ème édition remaniée.
- Fontagné L. et Lorenzi JH. (2005), *Désindustrialisation, délocalisations*, rapport du Conseil d'Analyse Economique, La documentation Française. <http://www.cae.gouv.fr/rappports/55.htm>.
- Fred Bergsten C., Koch-Weser C. (2003), «Restoring the Transatlantic Alliance», *Financial Times*, October 6. <http://guesde.free.fr/bergsten3.pdf>
- Freeman R. (2005), «What Really Ails Europe (and America): The Doubling of the Global Workforce», *The Globalist*, June 3. <http://www.theglobalist.com/StoryId.aspx?StoryId=4542>
- Freeman C., Louçã F. (2002), *As time goes by, From the Industrial Revolutions to the Information Revolution*, Oxford University Press.

- Galgoczi B, Keune M. et Watt, A. (2005), *Les défis de la relocalisation pour les syndicats européens*, Document de travail ETUI-REHS pour l'Université d'été de la Confédération Européenne des Syndicats, juillet
- Gandarilla Salgado J.G. (2005), *América Latina en la conformación de la economía-mundo capitalista*, UNAM, México.
- Garrouste L., Husson M., Jacquin C., Wilno H. (2006), *Supprimer les licenciements*, Syllepse.
- Gaulier G., Lemoine F., Ünal-Kesenci D. (2006), «Chine : le prix de la compétitivité», *La lettre du Cepii* n°254, mars. <http://www.ceprii.fr/francgraph/publications/lettre/pdf/2006/let254.pdf>
- Godley W. (1999), *Seven Unsustainable Processes*, The Levy Economics Institute, 1999. <http://gesd.free.fr/godley99.pdf>
- Godley W. (2003), *The US Economy. A Changing Strategic Predicament*, Levy Economics Institute, February. <http://guesde.free.fr/godley3.pdf>
- Gordon R.J. (2004), «Why was Europe Left at the Station when America's productivity locomotive departed ?», *NBER Working Paper* n°10661. <http://faculty-web.at.northwestern.edu/economics/gordon/P368-CEPR.pdf>
- Gorz A. (1980), *Abschied vom Proletariat*, Frankfurt am Main (EVA).
- Gorz A. (1989), *Kritik der ökonomischen Vernunft*. Sinnfragen am Ende der Arbeitsgesellschaft, Berlin (Rotbuch).
- Gorz A. (2003), *L'immatériel*, Galilée.
- Grignon F. (2004), Rapport du Sénat sur la délocalisation des industries de main-d'oeuvre. <http://www.senat.fr/rap/r03-374/r03-3741.pdf>
- Groningen Growth and Development Centre, Economics Department of the University of Groningen. <http://www.ggdc.net/>
- Guerrien B., Vergara F. (1997), «La dette publique, fardeau des générations futures ?», *Alternatives économiques*, n° 153, novembre 1997. <http://hussonet.free.fr/vergag.pdf>
- Guha K. (2007), «A global outlook» (interview Greenspan), *Financial Times*, September 16. <http://gesd.free.fr/ft160907.pdf>
- Hardt M., Negri A. (2002), *Empire*, Frankfurt am Main (Campus).
- Howell D.R., Baker D., Glyn A., Schmitt J. (2006), *Are Protective Labor Market Institutions Really at the Root of Unemployment ?*, July. <http://hussonet.free.fr/howell14.pdf>
- Hsieh C.-T., Qian Y. (2006), «The Return to Capital in China», *Brookings Papers on Economic Activity*, September. <http://gesd.free.fr/hqchina.pdf>
- Hübner D. (2005), «Nous devons faciliter les délocalisations», *La Tribune*, 8 Février 2005. <http://hussonet.free.fr/hubner05.pdf>
- Husson M. (1991), «Du salaire à l'emploi : une relation complexe», *La Revue de l'IRES* n°7.

- Husson M. (1994), «Salaire-emploi : l'économétrie difficile», Note pour le groupe «Perspectives Economiques» du Commissariat Général au Plan. Document de travail IRESn°94-1
- Husson M. (1997), «Contre le fétichisme de la finance», *Critique communiste* n°149. <http://hussonet.free.fr/finance97.pdf>
- Husson M. (1998), «Communisme et temps libre», *Critique communiste* n°152. <http://hussonet.free.fr/comlibcc.pdf>
- Husson M. (1999), *Les ajustements de l'emploi*, Page Deux, Lausanne.
- Husson M. (2000a), «Pourquoi les taux de chômage diffèrent en Europe», *La Revue de l'IRES* n°32. <http://hussonet.free.fr/caesup.pdf>
- Husson M. (2000b), *Six milliards sur la planète : sommes-nous trop ?*, Textuel. <http://hussonet.free.fr/666.pdf>
- Husson M. (2000c), «Nouvelle économie : capitaliste toujours ! », *Critique communiste* n°159/160. <http://hussonet.free.fr/nouvelec.pdf>
- Husson M. (2001a), *Le grand bluff capitaliste*, La Dispute. <http://hussonet.free.fr/bluff.pdf>
- Husson M. (2001b), «L'école de la régulation, de Marx à la Fondation Saint-Simon : un aller sans retour ?», in Jacques Bidet et Eustache Kouvelakis, *Dictionnaire Marx contemporain*, PUF. <http://hussonet.free.fr/regula99.pdf>
- Husson M. (2001c), «Le fantasme du marché mondial», *Contretemps* n°2. <http://hussonet.free.fr/imperial.pdf>
- Husson M. (2001d), «L'inadéquation des besoins à l'offre comme obstacle à l'expansion », *Economie et Sociétés* n°28, 7-8. <http://hussonet.free.fr/wave2000.pdf>
- Husson M. (2002a), «Viabilité de la répartition» in Fondation Copernic. <http://hussonet.free.fr/fp3-ch4.pdf>
- Husson M. (2002b), «La capitalisation, non merci !» in Fondation Copernic. <http://hussonet.free.fr/fp3-ch2.pdf>
- Husson M. (2002c), «Après la nouvelle économie», *Variations* n°3. <http://hussonet.free.fr/apres.pdf>
- Husson M. (2002d), «Le programme de transition de Lionel Jospin», *Critique communiste* n°166. <http://hussonet.free.fr/ptjospin.pdf>
- Husson M. (2003a), *Les casseurs de l'Etat social*, La Découverte.
- Husson M. (2003b), «Europe : vers un thatchérisme continental ?», *Inprecor* n°484, août. <http://hussonet.free.fr/euroinop.pdf>
- Husson M. (2004a), «Et la finance ruinera les retraités», *Politis* n°829, 9 décembre. <http://reparti.free.fr/etlafin.pdf>
- Husson M. (2004b), *Les mirages du financement de la sécu*, <http://hussonet.free.fr/mirasecu.pdf>
- Husson M. (2004c), *Emploi, salaire, RTT : l'orthodoxie introuvable*, Séminaire Hétéro-

- doxies, Matisse. <http://hussonet.free.fr/hetero.pdf>
- Husson M. (2006a), «Les salaires minima en Europe», *Chronique Internationale de l'Ires* n°103, novembre. <http://hussonet.free.fr/smineuro.pdf>
- Husson M. (2006b), «Finance, hyper-concurrence et reproduction du capital» in de Brunhoff S., Chesnais F., Duménil G., Lévy D., Husson M., *La finance capitaliste* PUF/Actuel Marx. <http://hussonet.free.fr/finamarx.pdf>
- Husson M. dir. (2006c), *Travail flexible, salariés jetables*, La Découverte.
- Husson M. (2008), *Critique de la marchandisation*, La Découverte.
- Insee (2006), *Comptes de la Nation*. http://www.insee.fr/fr/indicateur/cnat_annu/base_2000/secteurs_inst/entr_non_financieres.htm
- Jetin, B. (2008), «Ten years after the crisis: A bright future for capitalism in Thailand ?» in C.P. Chandrasekhar (editor): *In A Decade After: Recovery and Adjustment since the East Asian Crisis*, Zed books, London.
- Kalecki M. (1943), «Political Aspects of Full Employment», *Political Quarterly* ; reproduit dans *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy*, Cambridge University Press, 1971.
- Kramarz F. & Philippon T. (2000), «The Impact of Differential Payroll Tax Subsidies on Minimum Wage Employment», *Working paper* 2000-10, CREST.
- Laroque B., Salanié B. (2000), «Une décomposition du non-emploi en France», *Economie et statistique* n°331. http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ES331C.pdf ; voir le dossier «un chômage involontaire ?» du site Marchandise : <http://hussonet.free.fr/ecocriti.htm#LASALA>.
- Layard R., Nickell S., Jackman R. (1991), *Unemployment : Macroeconomic Performance and the Labour Market*, Oxford University Press.
- Lazzarato M. (2002), «Garantir le revenu : une politique pour les multitudes», *Multitudes* n°8. http://multitudes.samizdat.net/article.php3?id_article=9
- Lazzarato M., Negri A. (1991), «Travail immatériel et subjectivité», *Futur antérieur* n°6. http://biblioweb.samizdat.net/article.php3?id_article=60
- Lebaron F. (2000), *La croyance économique : les économistes entre science et politique*, Le Seuil.
- Lefournel J. (2004), *Les délocalisations d'activités tertiaires dans le monde et en France*, Analyses Economiques, n°55. Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, novembre. http://www10.finances.gouv.fr/fonds_documentaire/Prevision/dpae/pdf/2004-090-55.pdf
- Lefresne F. (2006), «Le modèle britannique permet-il de créer des emplois ?» in Michel Husson 2006c.
- Lemoine F. (2006), «La pénurie de main d'oeuvre en Chine n'est pas pour tout de suite», *La lettre du Cepii* n°259, septembre. <http://www.cepii.fr/francgraph/publications/lettre/pdf/2006/let259.pdf>

- Lerais F. (2001), «Une croissance plus riche en emplois», DARES, *Premières informations et premières synthèses*, février.
- Lordon F. (1997), *Les quadratures de la politique économique*, Albin Michel.
- Maddison A. (2007), *Contours of the World Economy 1-2030 AD*, Oxford University Press.
- Mallinder L. (2007), «Mandelson to favour EU's foreign factories», *European Voice*, 31 Octobre. <http://www.europeanvoice.com/archive/article.asp?id=29172&print=1>
- Mandel, E. (1995), *Long Waves of Capitalist Development*, (2., erweiterte Auflage), London (Verso); dt.: *Die langen Wellen im Kapitalismus*, Frankfurt am Main 1987 (ISP).
- Mandel, E. (1972), *Der Spätkapitalismus*, Frankfurt am Main (Suhrkamp).
- Mann C.L. (2002), «Perspectives on the U.S. Current Account Deficit and Sustainability», *Journal of Economic Perspectives*, summer. <http://guesde.free.fr/mannrep.pdf>
- Marchandise (2002), Dossiers *Quel effet des baisses de charges sur l'emploi ? et Un chômage volontaire ?* <http://hussonet.free.fr/ecocriti.htm#DOSSIERS>
- Marx, K., *Das Kapital*. Kritik der politischen Ökonomie, Bd. I und III, MEW 32 und 25, Berlin (Dietz) 1979, 1973.
- Marx, K., *Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie* (Rohentwurf) 1857-1858, Berlin (Dietz) 1974.
- Mathieu C. et Sterdyniak H. (2005), «Délocalisations et emploi en France, que faire ?», *La lettre de l'OFCE* n°264. <http://www.ofce.sciences-po.fr/pdf/lettres/264.pdf>
- McKinsey Global Institute (2007), *The US Imbalancing Act: Can the Current Account Deficit Continue?* <http://gesd.free.fr/mkbal.pdf>
- Méda D. (1995), *Le travail. Une valeur en voie de disparition*, Aubier.
- Menger P.M. (2003), *Portrait de l'artiste en travailleur : métamorphose du capitalisme*, Le Seuil.
- Michalet C.A. (2007), «Comment la globalisation oblige à remettre en cause certains concepts économiques», *L'Economie politique* n°36. <http://gesd.free.fr/michaep.pdf>
- Minc A. (1982), *L'après-crise est commencée*, Gallimard.
- Minc A. (1994), *La France de l'an 2000*, Odile Jacob.
- Mirau C. (2002), «L'affaire Laroque-Salanie : une controverse avortée en matière d'expertise économique et sociale», *Genèses* n°49, décembre. <http://hussonet.free.fr/chloe.pdf>
- Monks J. (2006), «On est revenu au XIXe siècle, avant l'Etat providence», *Libération*, 6 octobre. <http://hussonet.free.fr/monks06.pdf>
- Monnier J.M., Vercellone C. (2007), «Fondements et faisabilité du revenu social garanti», *Multitudes* n°27.
- Mouhoud E.M. (2003), «Division internationale du travail et économie de la connaissance dans Vercellone ; voir aussi sa contribution dans Dardot, Laval, Mouhoud 2007.

- Moulier Boutang Y. (2002a), «Nouvelles frontières de l'économie politique du capitalisme cognitif», *éc/artS* n°3. <http://www.ish-lyon.cnrs.fr/labo/walras/Objets/New/20021214/YMB.pdf>
- Moulier-Boutang Y. (2002b), «L'autre globalisation : le revenu d'existence inconditionnel, individuel et substantiel», *Multitudes* n°8.
- Moulier-Boutang Y. (2007), *Le capitalisme cognitif*, Editions Amsterdam.
- Nasser A.G. (2003), «The Tendency to Privatize», *Monthly Review*, mars.
- Negri A. (1998), *Exil*, Mille et une nuits.
- Negri A., (2001), «L'Empire, stade suprême de l'impérialisme», *Le Monde Diplomatique*, janvier. <http://www.monde-diplomatique.fr/2001/01/NEGRI/14678>
- OCDE (2005), *Perspectives économiques*.
- OCDE (2007), *Les délocalisations et l'emploi*.
- OFCE (2005), *Attractivité, délocalisations et concurrence fiscale*, sous la direction de J.L. Gaffard, numéro spécial de la *Revue de l'OFCE*, n°94, juillet.
- OIT (2004), *Une mondialisation juste*. <http://guesde.free.fr/wfair.pdf>
- Passet R. (2000), *L'illusion néo-libérale*, Fayard.
- Pébereau M. (2005), *Rompre avec la facilité de la dette publique*, rapport Pébereau, La Documentation française. <http://hussonet.free.fr/pebereau.pdf>
- Penn World Table, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices. http://pwt.econ.upenn.edu/php_site/pwt_index.php
- Pisani F., Brender A. (2007), «Les Etats-Unis peuvent-ils s'endetter sans limites ?», *Alternatives Economiques* n° 261, septembre. <http://gesd.free.fr/brender7.pdf>
- Pisani-Ferry J. (2000), *Plein emploi*, rapport du Conseil d'Analyse Economique, La documentation Française. <http://www.ladocfrancaise.gouv.fr/BRP/014000051/0000.pdf>
- Prasad E.S., Rajan R.G (2006), «Modernizing China's Growth Paradigm», *IMF Policy Discussion Paper* n°3. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/pdp/2006/pdp03.pdf>
- Prudhomme C. (2007), «Les Européens songent à enrayer la hausse de l'euro», *Le Monde*, 29 septembre. <http://hussonet.free.fr/eurodolm.pdf>
- Quinlan J.P. (2003), *Drifting Apart or Growing Together? The Primacy of the Transatlantic Economy*, Center for Transatlantic Relations, 2003. <http://guesde.free.fr/quinlan.pdf>
- Raffarin J.P. (2002), Discours de politique générale, 3 juillet.
- Rodrik D. (2006), *What's So Special About China's Exports?*, Harvard University, January. <http://hussonet.free.fr/exporodc.pdf>
- Rifkin J. (2000), *L'âge de l'accès*, Pocket.
- Rullani E. (2000), «Le capitalisme cognitif : du déjà-vu ?», *Multitudes* n°2. <http://multitudes.samizdat.net/spip.php?article228>
- Samuelson P.A. (2004), «Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of

- Mainstream Economists Supporting Globalization», *Journal of Economic Perspectives* vol.13 n°3. <http://guesde.free.fr/samuglo.pdf>
- Samuelson P.A. (2004), Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization, *Journal of Economic Perspectives*, vol.13, n°3, Summer, http://econ-www.mit.edu/faculty/download_rp.php?id=50
- Schott P.K. (2006), «The Relative Sophistication of Chinese Exports», *NBER Working Paper* n°12173. <http://gesd.free.fr/chinex05.pdf>
- Schulten T. *et alii* (2005), *Thèses pour une politique européenne de salaires minimaux*, <http://hussonet.free.fr/thesemin.pdf>
- Sessi (2005), «La «sous-traitance internationale», quelles estimations ?», in Fontagné L. et Lorenzi J.H. (2005).
- Shaikh A.M. (1995), «The Stock Market and the Corporate Sector: A Profit-Based Approach», The Jerome Levy Economics Institute, *Working Paper* n°146. <http://hussonet.free.fr/shaikh.pdf>
- Sinn H.-W. (2004), «The dilemma of globalisation :A German perspective», *Economie internationale* n°100. <http://hussonet.free.fr/sinnoglob.pdf>
- Stern N. (2006), *Review on the economics of climate change*. <http://www.sternreview.org.uk>
- Sue R. (1994), *Temps et ordre social*, PUF.
- Sutton J. (2004), *The Auto-component Supply Chain in China and India*, London School of Economics, February. <http://sticerd.lse.ac.uk/dps/ei/ei34.pdf>
- Tanuro, D., (2007), «Klimaschutz und Antikapitalismus», in: *Inprekorr* Nr. 428/429, Juli/August, S. 4-37.
- Tanuro D. (2008), «Comment les mécanismes de marché pourrissent le climat», *Contre-temps* n°21, janvier. <http://hussonet.free.fr/tanuroct.pdf>
- UNCTAD (2006), *World Investment Report*. http://www.unctad.org/sections/dite_fdistat/docs/wid_cp_fr_en.pdf
- Van Ark B., Inklaar R., McGuckin R.H. (2003), «ICT and productivity in Europe and the United States. Where do the differences come from?», *CES-ifo Economic Studies*, vol. 49. <http://cesifo.oxfordjournals.org/cgi/reprint/49/3/295>
- Vercellone C. dir. (2003), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?*, La Dispute.
- Vergara F. (2006), «Le sursaut de la productivité américaine : réalité ou illusion statistique ?», *L'Economie politique*, n°29, janvier. <http://gesd.free.fr/vergara6.pdf>
- Villa P. (1994), *Un siècle de données macro-économiques*, Insee Résultats n°303-304
- Wang T., Watson J. (2007), «Who Owns China's Carbon Emissions?», Tyndall Centre for Climate Change Research, *Briefing Note* n°23, October. http://tyndall.webapp1.uea.ac.uk/publications/briefing_notes/bn23.pdf