

Auszüge aus

Norbert Reuter

Wachstumseuphorie und Verteilungsrealität

Wirtschaftspolitische Leitbilder
zwischen Gestern und Morgen

Mit Texten zum Thema von
John Maynard Keynes und Wassily Leontief

160 Seiten, Marburg: Metropolis-Verlag, 1998, DM 28.-

Wirtschaftswachstum in reifen Industriegesellschaften

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

1. Eine Analyse der historisch einmaligen Ursachen der hohen Wachstumsraten des Sozialprodukts in der Nachkriegszeit und ihrer nachfolgend kontinuierlichen Abschwächung zeigt, daß es unrealistisch ist, auf zurückkehrende hohe Wachstumsraten zu hoffen, die einen merklichen Beitrag zur Lösung der Probleme auf dem Arbeitsmarkt leisten könnten.
2. Unterstützt wird dieses Ergebnis durch eine nähere Analyse des langfristigen Verlaufs des bundesdeutschen Sozialprodukts. Es läßt sich heute rückblickend feststellen, daß die Entwicklung des realen Sozialprodukts entgegen allen Voraussagen keinem exponentiellen, sondern „nur“ einem linearen Verlauf gefolgt ist.¹
3. Dieses Wachstum reicht nicht aus, um bei einer „Beschäftigungsschwelle“ von derzeit um zwei Prozent, Erfolge auf dem Arbeitsmarkt verzeichnen zu können.² Erst ein Wachstum oberhalb dieser Schwelle würde positive Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt haben.
4. Wirtschaftliches Wachstum verstärkt grundsätzlich ökologische Probleme, die die Gattung Mensch zunehmend gefährden. Eine drohende globale „Ökokatastrophe“³ und die Einsicht in die Notwendigkeit, daß heutigen Niedrigsteinkommensländern Entwicklungs- und damit Wachstumsmöglichkeiten eingeräumt werden müssen, unterstreicht die Bedeutung wirtschaftspolitischer Maßnahmen, die zur Überwindung

¹ Horst Afheldt kommt das Verdienst zu, auf diesen „verblüffenden“ Umstand und seine Konsequenzen in jüngster Zeit hingewiesen zu haben. Vgl. Afheldt 1994, S. 20ff.

² In den 80er Jahren lag die Beschäftigungsschwelle bei 1,3 Prozent, nachdem sie in den 70er Jahren noch bei 3,0 Prozent gelegen hatte. Vgl. Heise 1996, S. 33f. und S. 310.

³ Vorholz 1996, S. 18.

wirtschaftlicher Probleme in hochentwickelten Industrieländern nicht in erster Linie weiteres Wachstum zum Ziel haben.

5. Seit über 20 Jahren ist eine Abkopplung der Wohlstandsentwicklung vom Wachstum des Sozialprodukts zu beobachten. Sinkende Lebensqualität in den Industrieländern – ablesbar an einem seit den 1970er Jahren sinkenden „Index of Sustainable Economic Welfare“ – bei steigendem Sozialprodukt stellt die Sinnhaftigkeit weiteren Wirtschaftswachstums grundsätzlich in Frage.⁴ Insofern ist in den reichen Industrieländern ein Verzicht auf weiteres Wachstum nicht notwendigerweise mit sinkendem Wohlstand verbunden. Die Hinweise mehren sich, daß möglicherweise sogar das Gegenteil der Fall ist.

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

⁴ Vgl. Weizsäcker u.a. 1996, S. 302ff.; Diefenbacher 1995.

Das Versprechen und der Wandel der Industriegesellschaft

Obwohl heute der Begriff der Krise aus der Diskussion um die Gegenwart und die Zukunft der Industriegesellschaft nicht mehr wegzudenken ist, war das Versprechen der Industriegesellschaft ein ganz anderes. Der Prozeß der Industrialisierung hat seit dem Ende des 18. Jahrhunderts zu einem historisch einmaligen Wachstums- und damit zusammenhängenden Wohlstandsschub geführt. Innerhalb weniger Generationen ist die allgegenwärtige Knappheit, die jahrhundertelang konstitutiv zum Dasein der breiten Bevölkerung gehörte, in den Industrieländern nicht nur überwunden, sondern geradezu in ihr Gegenteil verkehrt worden. Die Lösung der wirtschaftlichen Probleme schien nur noch eine Frage der Zeit zu sein, so daß sich die – allerdings an Bedingungen geknüpfte – Vorhersage John Maynard Keynes' in der Tendenz zu bewahrheiten schien, der 1930 geschrieben hatte:

„Zum ersten Mal seit seiner Erschaffung wird der Mensch damit vor seine wirkliche, seine beständige Aufgabe gestellt sein – wie seine Freiheit von drückenden wirtschaftlichen Sorgen zu verwenden, wie seine Freizeit auszufüllen ist, die Wissenschaft und Zinseszins für ihn gewonnen haben, damit er weise, angenehm und gut leben kann.“⁵

Um auf die qualitativen Veränderungen, das grundsätzlich Neue dieser Zeit hinzuweisen, prägte John Kenneth Galbraith, nicht ohne kulturkritischen Unterton, für diesen Entwicklungsstand Anfang der 1970er Jahre den Begriff der „Überflußgesellschaft“.⁶ Ein kontinuierlich steigender Lebensstandard, das Verschwinden von Armut und die Aufrechterhaltung von Vollbeschäftigung, kurz, ein Leben in Überfluß und Wohlstand, schien das Versprechen der marktwirtschaftlich organisierten und demokratisch verfaßten Industriegesellschaften westlichen Musters zu sein. Auch wenn die Realität bereits anders aussah, lebte dieser Optimismus wieder auf, als nach dem Zusammenbruch der sozialistischen Systeme in Osteuropa und dem damit verbundenen Wegfall der Systemalternative die These vom „Ende der Geschichte“, worunter vor allem der geschichtliche Sieg des westlichen Wirtschaftssystems verstanden wurde, zunächst breiten Anklang fand.⁷

Grundlage dieser geradezu paradiesischen Prognosen über die Zukunft industrieller Systeme war die Einschätzung der langfristigen Wirkung des technischen Fortschritts oder – wie man heute wertneutraler formuliert – der technischen Entwicklung. Als Voraussetzung der Industriegesellschaft hat sie die Überwindung des allgegenwärtigen Mangels für die breite Mehrheit der Bevölkerung durch eine kontinuierliche Abfolge von bedeutenden und weniger bedeutenden Prozeß- *und* Produktinnovationen ermög-

⁵ Keynes 1930, S. 122 in diesem Band.

⁶ Vgl. Galbraith 1973.

⁷ Vgl. Fukuyama 1989 und 1992.

licht. Gerade in der Kombination dieser beiden Hauptbestandteile der technischen Entwicklung liegt das „Erfolgsgeheimnis“ der Industriegesellschaft.

Prozeßinnovationen haben Produktivitätssteigerungen ermöglicht, indem sie das Verhältnis von Output zu Input kontinuierlich vergrößerten.⁸ Die damit verbundene relative Einsparung von Kapital und vor allem Arbeit war die conditio sine qua non für Produktinnovationen, da erst hierdurch Produktionsfaktoren für neue Verwendungen verfügbar wurden. Dieser sogenannte „Freisetzungseffekt“ der technischen Entwicklung war unter den Bedingungen einer Mangelwirtschaft gesamtgesellschaftlich zu begrüßen, auch wenn er nie ganz problemlos war, wie die Einführung von Webstühlen in England in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts zeigt. Unter den Bedingungen einer Mangelwirtschaft wird dieser Effekt der technischen Entwicklung aber immer wieder kompensiert, da für die Umsetzung von Produktinnovationen Arbeitskräfte gebraucht werden („Kompensationseffekt“).⁹ Die Geschichte der Industriegesellschaft hat damit lange Zeit dem Earl of Lauderdale Recht gegeben, der 1812 die Gesetzesvorlage zur Einführung der Todesstrafe auf Sabotageakte an Maschinen im Britischen Oberhaus damit verteidigte, daß nichts sicherer als die Tatsache sei,

„(...) daß jede Verbesserung der Maschinen zur Verbesserung der Bedingungen derjenigen beiträgt, die mit diesen Maschinen arbeiten. Schon sehr kurze Zeit nach solchen Verbesserungen entsteht eine größere Nachfrage nach Arbeit als je zuvor.“¹⁰

Gerade die Erfahrung der letzten Jahrzehnte zeigt jedoch, daß es sich nicht um ein universell geltendes „Gesetz“ handeln kann. Im Rahmen der Entwicklung moderner Industriegesellschaften gewinnt mit zunehmender gesamtwirtschaftlicher Güterausstattung der Freisetzungseffekt gegenüber dem Kompensationseffekt immer stärker die Oberhand. Die Gründe hierfür sind vielfältig und interdependent: Mit zunehmendem Entwicklungsgrad sinkt der privatwirtschaftliche Bedarf an Arbeitskräften in den alten Industrien als Resultat voranschreitender Produktivitätssteigerungen auf der einen und zunehmender Sättigungstendenzen bei der privaten Nachfrage auf der anderen Seite. Technisch-ökonomische Entwicklungsgrenzen, die für jeden Markt bzw. jede Branche grundsätzlich bestehen, leiten den Übergang in die stagnative Phase entwickelter Märkte ein. Solange immer wieder genügend neue Produktmärkte entstehen, wird die Stagnation in einzelnen Sektoren durch Expansion neuer Sektoren aufgefangen, so daß trotz schrumpfender Teilmärkte ein gesamtwirtschaftliches Wachstum zu verzeichnen ist.

Probleme entstehen in dem Moment, in dem es trotz steigender Aufwendungen für Forschung und Entwicklung einerseits und Absatzsicherung (Werbung) andererseits immer weniger gelingt, neue oder latent vorhandene individuelle Bedürfnisse zu wecken

⁸ „In den ersten Dekaden des 19. Jahrhunderts hatte der Durchschnittsarbeiter (...) jährlich gerade mal 0,3 Prozent an Produktivität zugelegt. Zum Ende des Jahrhunderts war diese Rate auf fast das Sechsfache gestiegen.“ Reich 1993, S. 34.

⁹ Die doppelte Wirkung des technischen Wandels hat bereits 1938 Emil Lederer in einer auch heute noch aktuellen Studie herausgearbeitet. Vgl. Lederer 1981. Zur jüngeren Debatte vgl. Mettelsiefen 1981 und Hickel 1987, S. 139-182.

¹⁰ Zitiert nach Leontief 1982, S. 146 in diesem Band.

und damit neue Märkte zu erschließen. Kurzfristig können sich alte Märkte noch mit Produktvariationen und Scheininnovationen halten. Langfristig lassen sich sinkende Rentabilität und ein Schrumpfen dieser Märkte jedoch nicht verhindern. In einzelnen Bereichen „freigesetzte“ Beschäftigte können allerdings in zunehmendem Maße nicht mehr wie in der Vergangenheit von neu entstehenden Sektoren übernommen werden, der Strukturwandel gerät ins Stocken, Arbeitslosigkeit wird von einem konjunkturellen zu einem strukturellen und damit dauerhaften Phänomen.

Verschärfend tritt hinzu, daß sinkende Möglichkeiten, über expansive Strategien Gewinnspannen zu halten oder zu erweitern, zu einer gesamtwirtschaftlich nachteiligen Umorientierung unternehmerischen Handelns führen: Kostenreduktion durch verstärkte Rationalisierung und die gleichzeitige Senkung der Arbeitskosten pro Zeiteinheit (Durchsetzung niedrigerer Löhne, interne und externe Flexibilisierung von Arbeit, De-regulierung, „outsourcing“ von Arbeitsverhältnissen, Durchsetzung „innovativer“ Steuerreduzierungsmöglichkeiten etc.) treten an die Stelle wirtschaftlicher Expansion. Gleichzeitig nimmt die Exportorientierung zu, um das Zusammentreffen von inländischen Sättigungstendenzen vor allem in den oberen Einkommensschichten und abnehmender Nachfragedynamik infolge stagnierender Masseneinkommen durch die Erschließung neuer Absatzregionen zu kompensieren. Weitsichtig hatte Keynes bereits 1936 genau diese Problematik im Auge, als er eine forcierte Exportorientierung in fortgeschrittenen Industriegesellschaften als „ein verzweifeltes Mittel“ bezeichnete,

„(...) um die Beschäftigung im Inland durch das Aufzwingen von Verkäufen in fremden Märkten und die Einschränkung von Käufen aufrechtzuerhalten, der, wenn er erfolgreich ist, lediglich das Problem der Arbeitslosigkeit auf den Nachbarn schiebt, der im Kampf unterliegt (...).“¹¹

Mit der Orientierung auf den Export erhält die Frage der Produktionskosten eine neue Dimension, da nun in bisher nicht bekannter Weise mit den Produktions-, Lohn- und Sozialbedingungen des Weltmarktes konkurriert werden muß.¹²

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

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

¹¹ Keynes 1983, S. 323.

¹² Vgl. Reuter 1996a; Reuter 1996b.

Die Prämissen „neo“liberaler Wirtschaftspolitik¹³

Die Tatsache, daß in der Vergangenheit über weite Strecken das Wachstum des Sozialprodukts eng mit einer anhaltenden Wohlstandssteigerung verbunden war, wird von der herrschenden Wirtschaftstheorie und –politik unreflektiert in die Zukunft projiziert. Aus diesem Grund dominiert die Vorstellung, der Güter– und Dienstleistungsberg könne und müsse für alle Ewigkeiten beständig wachsen, da dies nicht nur Voraussetzung für weitere Wohlstandssteigerung sei, sondern hierdurch auch Arbeitslosigkeit und andere wirtschafts– und finanzpolitische Probleme in den Griff zu bekommen wären.¹⁴ Geringes oder ausbleibendes Wachstum des Sozialprodukts kann vor diesem Hintergrund nicht als Erfolg und Indikator einer tendenziellen Überwindung von Knappheiten und einer steigenden Bedürfnisbefriedigung verstanden werden, wie es viele Ökonomen in der Vergangenheit gesehen haben, sondern muß notwendigerweise als das eigentliche Übel erscheinen. Auch die unteren Einkommensschichten, die Arbeitslosen und Sozialhilfeempfängerinnen und –empfänger werden mit dem Hinweis, daß ihre prekäre Situation auf das niedrige Wachstum zurückzuführen sei, zu Anhängern der Wachstumsideologie gemacht.

Ausbleibendes oder geringes Wachstum kann in Deutschland wie in anderen westlichen Industriegesellschaften aus dargelegten Gründen jedoch nicht als das zentrale Problem angesehen werden. In einem Land, das hinsichtlich seiner durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommen zu den reichsten Ländern der Welt gehört, ist statt dessen die spezifische Verteilung des sich auf Rekordniveau bewegenden Sozialprodukts hinsichtlich seiner gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen zu thematisieren. Keynes hatte bereits vor dem Zweiten Weltkrieg gemahnt, daß langfristig sogar der Fortbestand unserer Wirtschaftsform von einer erfolgreichen Korrektur der Einkommensverteilung abhängt:

¹³ „Neo“liberal wird hier bewußt in Anführungszeichen gesetzt, da der Begriff „Neoliberalismus“ (auch „Ordoliberalismus“) bereits als Bezeichnung für die theoretischen Grundlagen der Sozialen Marktwirtschaft steht. Vertreter des Neoliberalismus waren Alfred Müller–Armack, Walter Eucken, Wilhelm Röpke, Alexander Rüstow u.a., deren Konzepte sich fundamental von dem unterscheiden, was heute landläufig als „neoliberal“ bezeichnet wird. Da sich die Bezeichnung „neoliberal“ für die heutige marktradikale Position jedoch weitgehend durchgesetzt hat, würde jeder andere Begriff nur Verwirrung stiften. Vgl. zum ideengeschichtlichen Hintergrund der Sozialen Marktwirtschaft Zinn 1992, S. 31–49.

¹⁴ Das Phänomen, daß Zweck–Mittel–Verhältnisse dazu tendieren, sich im Lauf der Zeit umzukehren, wurde innerhalb der ökonomischen Disziplin bereits zu Beginn unseres Jahrhunderts von amerikanischen Institutionalisten thematisiert und als wesentliche Ursache für gesellschaftliche Probleme verantwortlich gemacht. Vgl. Reuter 1994, S. 232ff. Mit Blick auf die hier diskutierte Problematik bedeutet dies, daß Wirtschaftswachstum zunächst bloßes Mittel zur Überwindung grundlegender Knappheiten war. Die Zweck–Mittel–Verkehrung besteht darin, daß Wachstum den Mittelcharakter verloren hat und zum Selbstzweck, zum Wert an sich geworden ist. Eine Diskussion über Sinn und Inhalt von Wachstum findet nicht mehr statt, obwohl Wachstum dem ursprünglichen Zweck immer weniger angemessen, mehr noch, bereits in vielen Bereichen kontraproduktiv ist.

„Wenn die kapitalistische Gesellschaft eine gleichmäßige Einkommensverteilung verweigert, und die Bank- und Finanzkräfte in ihrem Bemühen erfolgreich sind, den Zinssatz irgendwo in der Nähe der Größenordnung zu halten, die im neunzehnten Jahrhundert durchschnittlich vorherrschte (...), dann wird am Ende eine andauernde Tendenz in Richtung Unterbeschäftigung von Ressourcen diese Form der Gesellschaft schwächen und zerstören.“¹⁵

Eine enttabuisierte Verteilungsdebatte anstelle der schon fast religiös anmutenden Be- schwörung von Wachstum und Innovation muß daher ins Zentrum des gesellschaftlichen Diskurses rücken.

Die von der vorherrschenden Wirtschaftsideologie behauptete, jedoch nie schlüssig belegte Möglichkeit zu immer weiterem und höherem *intensiven* Wachstum – also Wachstum des Sozialprodukts auch bei stagnierender Bevölkerung – als Schlüssel zur Lösung drängender sozialer und gesellschaftlicher Probleme, beruht auf zwei fundamentalen Annahmen:

1. Die Möglichkeiten zu Erfindungen (Inventionen) und deren Umsetzung in marktfähige Produkte (Innovationen) sind zu allen Zeiten gleich und grundsätzlich unbegrenzt.
2. Bedürfnisse sind unbegrenzt und können im wesentlichen nur materiell befriedigt werden.

Eine Analyse dieser Prämissen zeigt, daß sie kaum überhistorische Gültigkeit beanspruchen können: Die Tatsache, daß auf der Angebotsseite ein immer größerer finanzieller, institutioneller und organisatorischer Aufwand betrieben werden muß, um neue und zusätzliche Produkte auf den Markt zu bringen, spricht dafür, daß die technische Entwicklung selbst einem ertragsgesetzlichen Verlauf folgt.¹⁶ Dies bedeutet, daß gleiche Wachstumsraten ein immer höheres reales Investitionsvolumen, einen immer höheren Forschungs- und Entwicklungsaufwand erfordern, so daß das Wachstumspotential der technischen Entwicklung sukzessive abnimmt. Der zu beobachtende langfristige Anstieg sowohl des Kapitalkoeffizienten (Quotient aus Kapitaleinsatz und Produktionsergebnis) wie der Kapitalintensität (Quotient aus Kapital- und Arbeitseinsatz) in den reichen Volkswirtschaften untermauert diese These von der empirischen Seite.¹⁷

Darüber hinaus haben Ökonomen – gestützt auf historische, soziologische und ethnologische Untersuchungen – in der Vergangenheit die These von der Unbegrenztheit menschlicher Bedürfnisse und der hieraus resultierenden Selbstverständlichkeit anhaltenden Wachstums erheblich in Zweifel gezogen.¹⁸ Da eine Reihe von Bedürfnissen, wie z.B. das Bedürfnis nach Muße oder Sparen, grundsätzlich nicht durch (neue) Pro-

¹⁵ Keynes 1937, S. 137f. in diesem Band.

¹⁶ Das zuerst von R.J. Turgot formulierte Ertragsgesetz besagt, daß ein Produktionsergebnis mit wachsendem Einsatz eines Faktors zunächst progressiv, dann degressiv zunimmt und im folgenden wieder abnimmt. Vgl. zur Anwendung dieses Gesetzes auf den technischen Fortschritt Zinn 1994, S. 85f.

¹⁷ Vgl. Afheldt 1994, S. 41ff.; Zinn 1994, S. 84.

¹⁸ An vorderster Stelle sind hier Vertreter der Historischen Schule, des amerikanischen Institutionalismus (insbesondere Thorstein B. Veblen), Marx und auch Keynes zu nennen.

dukte und nur begrenzt durch mehr Dienstleistungen zu befriedigen ist, diese Bedürfnisse aber gerade in entwickelten industriellen Gesellschaften, in denen die Grundbedürfnisse weitgehend gesättigt sind, relevant werden, kann der These, von seiten der Bedürfnisse steht einer ständigen Erweiterung der konsumierbaren Güter- und Dienstleistungspalette grundsätzlich nichts im Wege, keine universelle Gültigkeit zugemessen werden. So ist etwa die Befriedigung primärer Bedürfnisse nach Wohnung, Kleidung und Nahrung auf mehr materielle Produktion und komplementäre Dienstleistungen angewiesen als die Befriedigung sekundärer Bedürfnisse nach Bildung, Ruhe, Kultur, Erholung und insbesondere Vorsorge durch Ersparnisbildung.¹⁹ Diese Bedürfnisse drängen aber gerade in fortgeschrittenen Industrieländern an die Oberfläche.

Mit zunehmender Sättigung lebensnotwendiger Grundbedürfnisse ergibt sich erstmals die Möglichkeit zu echten Wahlhandlungen auch für die große Mehrheit der Bevölkerung. Je nach individueller Nutzenfunktion können nun differenzierte Konsumententscheidungen getroffen werden, woraus sich auch die grundsätzliche Möglichkeit einer bewußten Entscheidung gegen weiteren Konsum ergibt. Hieraus erwachsen für den individuellen Produzenten notwendigerweise Unsicherheiten über Umfang und Richtung künftigen Konsums, die in der Vergangenheit noch unbekannt waren. Während in frühen stationären Mangelgesellschaften aus Erfahrung bekannt war, in welchen Quantitäten welche Qualitäten nachgefragt wurden, entwickelten sich nach und nach die konkreten Inhalte und der konkrete Umfang der Konsumentenwünsche zum Unsicherheitsfaktor, der die Produktionsentscheidung in der Praxis erheblich erschwert. In fortgeschrittenen Überflußgesellschaften stellt sich zusätzlich die *ex ante* noch weitaus schwieriger zu beantwortende Frage, *ob* dieses oder jenes überhaupt (noch) konsumiert wird. Die steigenden Aufwendungen zur Absatzsicherung von Produkten und die Schwierigkeiten beim Aufbau eines Dienstleistungssektors bei gleichzeitig beständig expandierenden Marketinganstrengungen lassen sich jedenfalls als unmittelbaren Beleg dafür anführen, daß spezifische Bedürfnisse bzw. die Nachfrage und nicht mehr wie in der Vergangenheit das Angebot der grundsätzlich limitierende Faktor in entwickelten industriellen Systemen sind.²⁰

Im Rahmen der herrschenden Wirtschaftspolitik und der sie fundierenden angebotstheoretischen Ökonomik werden solche Einwände entweder nicht zur Kenntnis genommen oder als irrelevant und als außerhalb des Gegenstandsbereiches der Ökonomik liegend abqualifiziert. Hiervon ist ihre Problemwahrnehmung entscheidend geprägt. Wenn die Überzeugung vorherrscht, daß das Inventions- und Innovationspotential unbegrenzt ist und seitens der Nachfrage bzw. der Bedürfnisse grundsätzlich keine Konsumgrenzen bestehen, kann dies nicht ohne Folgen für das wirtschaftspolitische Handeln bleiben: Die Krise der Industriegesellschaft erscheint vor diesem Hintergrund notwendigerweise primär als Problem nicht ausreichender (Gewinn-) Anreize für unternehmerisches Handeln oder einfach fehlender Innovationsbereitschaft, Erwerbsarbeits-

¹⁹ Vgl. Zinn 1984; Hatzold 1987; Schlecker 1989.

²⁰ Vgl. Zinn 1995.

losigkeit als letztlich freiwillig gewählt und/oder Ausdruck mangelnder privater Initiative.

Vor diesem Hintergrund greift die Kritik an wirtschaftspolitischen Konzepten, wie sie seit 1982 von der liberal-konservativen Bundesregierung verfolgt werden, zu kurz, wenn unterstellt wird, die von dieser Regierung initiierte Umverteilung von unten nach oben sei ausschließlich klientelorientierter Selbstzweck. Tatsächlich legt die spezifische Problemwahrnehmung angebotsorientierte wirtschaftspolitische Maßnahmen nahe, vor denen auch andere Regierungen grundsätzlich nicht gefeit wären, solange naive Wachstumsvorstellungen dominieren. Der Schwerpunkt der Auseinandersetzung über eine „richtige“ oder „falsche“ Wirtschaftspolitik muß daher auf eine Diskussion über die zugrundeliegenden Prämissen verlagert werden. Nur auf der Grundlage eines geänderten Problembewußtseins ist eine andere Wirtschaftspolitik zu erwarten. Solange sich das Problembewußtsein nicht ändert, werden sich wirtschaftspolitische Konzepte unterschiedlicher Parteien und gesellschaftlicher Kräfte immer weniger voneinander unterscheiden lassen.

Die Folgen „neo“liberaler Wirtschaftspolitik in der Überflußgesellschaft

In der Bundesrepublik Deutschland wird seit nunmehr fast 16 Jahren mit einem Bündel angebotspolitischer Maßnahmen auf den Rückgang der Wachstumsraten und den schubhaften Anstieg der Arbeitslosigkeit auf immer neue Rekordniveaus und die hiermit eng verbundene, um sich greifende Armut zu reagieren versucht. Hierdurch sollte und soll der Wirtschaft nach einer als temporär verstandenen wirtschaftlichen Schwächeperiode wieder neue Impulse gegeben werden, die auf alte Wachstumspfade zurückführen.²¹

Erfolge dieser Politik sind jedoch auf der ganzen Linie ausgeblieben:²² Die im folgenden genauer darzustellende erhebliche Umverteilung von den Arbeitseinkommens- zu den Gewinn- und Vermögenseinkommensempfängern verhinderte weder das tendenzielle Absinken der Wachstumsraten des Sozialprodukts noch den weiteren Anstieg der Arbeitslosigkeit. Gleichzeitig nahm – nicht zuletzt wegen zahlreicher Steuerrechtsänderungen, die in einem nicht unerheblichen Umfang zu mittlerweile sogar absolut sinkenden Steuereinnahmen geführt haben²³ – die Staatsverschuldung kontinuierlich zu. Daher ist es auch kein mit einem Naturereignis zu vergleichender Vorgang, daß sich seit 1980 die Verschuldung von Bund, Ländern und Gemeinden fast verfünfacht hat.

In der Hoffnung, Wachstumspotentiale zu aktivieren, war es ein Kernanliegen der konservativ-liberalen Bundesregierung, eine deutliche Entlastung der Gewinne durchzusetzen. Zu diesem Zweck wurden im wesentlichen folgende wirtschaftspolitische Maßnahmen durchgesetzt:

- Reduktion der Steuersätze für einbehaltene Gewinne und gewerbliche Einkünfte auf 45 Prozent sowie für ausgeschüttete Gewinne auf 30 Prozent;
- Steuerrückzahlungen für vor 1990 einbehaltene und später ausgeschüttete Gewinne;

²¹ Als theoretischer Hintergrund dieser Vorstellung läßt sich das „Theorem der langen Wellen wirtschaftlicher Entwicklung“ anführen, das einen wiederkehrenden langfristigen Aufschwungprozeß alle 40 bis 60 Jahre beschreibt. Bezeichnenderweise erlebte diese Theorie in der wirtschaftlichen Krise um 1980 ein „spektakuläres come-back“. Vgl. Eklund 1980, S. 401.

²² Auch die Zulassung privater Arbeitsvermittler und die Flexibilisierung der Ladenöffnungszeiten – beides immer wieder als unverzichtbare Maßnahmen zum Abbau der Arbeitslosigkeit gefordert – sind mittlerweile in die Realität umgesetzt worden, ohne daß sich hiermit verknüpfte Versprechungen hinsichtlich eines Abbaus der Arbeitslosigkeit auch nur ansatzweise erfüllt hätten. Insofern kann festgehalten werden, daß *alle* bislang umgesetzten angebotspolitischen Maßnahmen einen weiteren Anstieg der Arbeitslosigkeit nicht verhindern konnten.

²³ „(Es) wird aber übersehen, daß ein wesentlicher Teil der schlechten Einnahmenentwicklung ursächlich mit den zahlreichen Steuerrechtsänderungen in den letzten Jahren und der massiven steuerlichen Förderung von Investitionen in Ostdeutschland zusammenhängt.“ Teichmann/Vesper 1997, S. 649.

- Gewährung zahlreicher Steuervergünstigungen im Zusammenhang mit dem „Aufbau Ost“;
- Abschaffung der Vermögen- und der Gewerbekapitalsteuer.²⁴

In der Folge sank die effektive Steuerbelastung (Gewinnsteuerquote) der Unternehmen von etwa 37 Prozent in 1980 auf unter 23 Prozent in 1997. Im Zeitraum 1980 bis 1995 stieg die Steuerbelastung von Löhnen und Gehältern (Lohnsteuerquote) dagegen von 14 Prozent auf rund 17 Prozent an.²⁵ Wegen der Verrechnung des Kindergeldes mit der Lohnsteuer seit 1995 ist die Quote wieder gesunken (auf 15 Prozent), ohne daß hiermit aber eine reale Entlastung verbunden ist.²⁶

Die fortgesetzte Entlastung der Gewinne bei gleichzeitiger Belastung der Löhne hat sich deutlich in der Zusammensetzung des gesamten Steueraufkommens niedergeschlagen.

Derzeit tragen die Gewinnsteuern nicht einmal mehr sieben Prozent zum gesamten Steueraufkommen bei, während es 1970 noch 24 Prozent waren. Ihr Anteil am Bruttoinlandsprodukt ist in den 1990er Jahren von sechs Prozent auf vier Prozent zurückgegangen, obwohl der Anteil der Gewinne am Bruttoinlandsprodukt gleichzeitig von gut 21 Prozent auf über 23 Prozent gestiegen ist.

Diese steuerlichen Eingriffe blieben nicht ohne Einfluß auf die Einkommensverteilung: Mit Blick auf Westdeutschland stiegen zwischen 1980 und 1993 die Unternehmensgewinne von Unternehmen mit eigener Rechtspersönlichkeit²⁷ (neuere Zahlen liegen nicht vor) brutto um 185 Prozent und netto sogar um 251 Prozent, während die Bruttolohn- und –gehaltssumme im gleichen Zeitraum nur um 104 Prozent, die Nettolohn- und –gehaltssumme wegen der parallel gestiegenen Steuer- und Abgabenbelastung gerade einmal um 93 Prozent zulegte (alles in laufenden Preisen). Die durchschnittlichen Arbeitseinkommen stiegen – ebenfalls nicht inflationsbereinigt – im gleichen Zeitraum noch langsamer: brutto um 63 Prozent und netto um 52 Prozent. Mag dies noch als nicht unbeträchtlicher Anstieg erscheinen, relativiert sich dieses Ergebnis vollkommen, wenn man die Preissteigerung einrechnet: Der/Die durchschnittliche Arbeitnehmer/in konnte mit seinem/ihrem 1993er Einkommen gerade einmal 5,3 Prozent real mehr kaufen als 1980. Da seitdem die Preissteigerung in fast allen Jahren über der durchschnittlichen Nettoarbeitseinkommenssteigerung gelegen hat, sieht die weitere

²⁴ Vgl. Arbeitskreis Konjunktur 1998, S. 29.

²⁵ *Gewinnsteuern*: Veranlagte Einkommensteuer vor Abzug der Arbeitnehmererstattungen nach §46 EStG, Solidaritätszuschlag (anteilig); nicht veranlagte Steuern vom Ertrag, Zinsabschlag, Körperschaftsteuer, Vermögen- und Gewerbesteuer.

Lohnsteuer: Lohnsteuer nach Abzug der Erstattungen nach §46 EStG, Solidaritätszuschlag (anteilig).

²⁶ Vgl. Teichmann/Zwiener 1997, S. 243; Teichmann/Vesper 1997, S. 649–655.

²⁷ Unternehmen mit eigener Rechtspersönlichkeit sind AGs, GmbHs etc. Aufgrund des hier verfügbaren Datenmaterials beziehen sich die o.g. prozentualen Veränderungen auf Gewinneinkommen *ohne* Vermögenseinkommen, so daß die tatsächliche Gewinnentwicklung „der Wirtschaft“ im untersuchten Zeitraum nicht durch Vermögenseinkommen verfälscht wird. Vgl. zu den Vorzügen der Heranziehung dieses Datenmaterials Tofaute 1995, S. 197ff.

Entwicklung noch ernüchternder aus: 1996 lag das durchschnittliche Nettoarbeitsinkommen inflationsbereinigt nur 0,8 Prozent (!) über dem des Jahres 1980. Insofern kann – in krassem Gegensatz zu den Unternehmensgewinnen – bei den Arbeitsinkommen praktisch von Stagnation über einen Zeitraum von 15 Jahren hinweg gesprochen werden – bei gleichzeitigem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um real 52 Prozent.²⁸ Da eine derartige Lohnzurückhaltung wie in Deutschland in keinem anderen Land der Europäischen Union zu verzeichnen ist, hat sich mittlerweile eine nicht unbedeutliche „Lohnstückkostenschere“ zwischen Deutschland und den übrigen EU-Ländern aufgetan, was die Klagen deutscher Unternehmen über relativ „zu hohe“ Arbeitskosten einmal mehr widerlegt.

Entgegen allen Erwartungen konnte trotz dieser Entwicklungen jedoch alles andere als ein Anstieg der Investitionsquote verzeichnet werden, was zumindest ein kleiner Trost für die abhängig Beschäftigten hätte sein können, da sie hiervon möglicherweise auch früher oder später in Form höherer Einkommen und/oder vermehrter Arbeitsplätze profitiert hätten: Die Investitionsquote sank zeitgleich unter den Stand der 60er und 70er Jahre.²⁹ Konnte in der Vergangenheit noch davon ausgegangen werden, daß hohe Gewinne zu hohen Investitionen führen und diese die nötigen Arbeitsplätze schaffen, zeigt die Realität, daß dieser Zusammenhang sich gleich zweifach auflöst: Weder folgen aus hohen Gewinnen hohe Investitionen, noch haben Investitionen, so sie denn erfolgen, einen spürbaren Effekt auf den Arbeitsmarkt. Der feststellbare Anstieg der Rationalisierungsinvestitionen ist sogar mit einem weiteren Abbau von Arbeitsplätzen verbunden. Bereits 1957 hatte der amerikanische Ökonom Paul A. Baran genau dieses Resultat auf der Grundlage seiner umfassenden Analyse kapitalistischer Wirtschaftsprozesse vorhergesehen. In seiner zum Standardwerk avancierten und in vielen Sprachen vorliegenden „Politischen Ökonomie des wirtschaftlichen Wachstums“ hält Baran resümierend fest:

„Es ist auch nicht zu erwarten, daß eine Senkung der Gewinnsteuer und die sich daraus ergebende Erhöhung des privat angeeigneten volkswirtschaftlichen Überschusses in höherem Maße zu privaten Investitionen anregen würde.“³⁰

Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß das privatwirtschaftlich abgeforderte Arbeitsvolumen nach einem kurzen Intermezzo im Zusammenhang mit der deutschen Einheit sich heute auf einem bundesdeutschen Tiefstand bewegt. Weniger zu arbeiten wäre grundsätzlich zu begrüßen, wenn dies nicht de facto mit erheblichen Einkommensverlusten verbunden wäre.

Dem immer wieder – vor allem von außerhalb des Mainstream stehenden Ökonomen und Ökonomen und den Gewerkschaften – erhobenen Einwand, daß Löhne und Einkommen nicht nur einen Kostenfaktor für die Wirtschaft darstellen, sondern letztlich

²⁸ Vgl. Schäfer 1996, S. 598–602; Hickel 1997, S. 300ff.; Schäfer 1997, S. 669–674.

²⁹ Die Investitionsquote (Anteil der Bruttoinvestitionen am Bruttoinlandsprodukt) lag in den 60er und 70er Jahren noch oberhalb von 24 Prozent. 1994 betrug sie für Gesamtdeutschland 22,4 Prozent, für das frühere Bundesgebiet sogar nur 19,0 Prozent. Vgl. Statistisches Bundesamt 1996, S. 649f. sowie Teichmann/Meinhardt 1993.

³⁰ Baran 1971, S. 217.

das binnenwirtschaftliche Nachfrageriveau bestimmen, wurde dadurch begegnet, daß die Diskussion um Arbeitsplätze auf die Frage nach der Wettbewerbsfähigkeit verkürzt wurde. Für die Exportwirtschaft sind Löhne in der Tat nur ein Kostenfaktor, ihre Funktion als der die inländische Nachfrage konstituierende Faktor spielt für sie keine unmittelbare Rolle. So wurde ungeachtet der sich auch nach der deutschen Einheit auf Rekordniveau bewegenden Exportposition und trotz der Tatsache, daß die deutschen Ausfuhren auf hohem Niveau weiter steigen und führende Wirtschaftsforschungsinstitute zu unterschiedlichen Zeiten nie ein Standortproblem auszumachen vermochten,³¹ immer wieder vor allem von Seiten der Arbeitgeberverbände eine sinkende internationale Wettbewerbsfähigkeit behauptet, auf die mit weiteren (Arbeits-)Kostensenkungen zu reagieren sei. Tatsache ist jedoch, daß Deutschland trotz aller Angstszenarien, die sich natürlich vorzüglich zur Disziplinierung der Arbeiterschaft eignen, zu den eindeutigen Globalisierungsgewinnern gehört. Welchem Phänomen außer einer enormen internationalen Wettbewerbsfähigkeit sollte es sonst geschuldet sein, daß Deutschland nur infolge der deutschen Einheit seinen Titel als Exportweltmeister hinsichtlich der gesamten Ausfuhr an die Vereinigten Staaten und gemessen am Exportüberschuß an Japan hat abtreten müssen. Gleichwohl blieb Deutschland sowohl bei der absoluten Höhe der Ausfuhren als auch beim Exportüberschuß Vizeweltmeister. Seit 1991 weist der Außenhandelssaldo (= Exportüberschuß) wieder enorme Wachstumsraten von bis zu 80 Prozent pro Jahr auf. 1996 wurde ein positiver Saldo von knapp 100 Milliarden DM erzielt. Nach vorläufigen Berechnungen betrug der Exportüberschuß 1997 sogar deutlich mehr als 120 Milliarden DM, so daß ein Ende des außenwirtschaftlichen Expansionskurses der deutschen Wirtschaft nicht abzusehen ist.

Trotz dieser enormen Erfolge ist ein entlastender Effekt auf dem Arbeitsmarkt ausgeblieben und kann allenfalls von *noch weiter steigenden* Exportüberschüssen erwartet werden. Exporte können jedoch nicht beliebig gesteigert werden. Nicht nur die hiermit tendenziell verbundene Aufwertung der inländischen Währung,³² sondern auch eine zunehmende Neigung zu protektionistischen Maßnahmen der Länder, die sich gegen den mit wachsenden Exporten anderer Länder verbundenen Import von Arbeitslosigkeit zur Wehr setzen, steht dem entgegen. Überhaupt drängt sich die Frage auf, wie realistisch eine Position ist, die das Hauptproblem der Massenerwerbslosigkeit in einer mangelnden Exportfähigkeit sieht, wenn das betreffende Land gleichzeitig zu den beiden größten Exporteuren der Welt gehört und die Zeit nicht mehr fern zu sein scheint, daß Deutschland wieder die Spitzenposition erklamt, die es nur vereinigungsbedingt verloren hat. Hinzu kommt die nicht erst in den letzten Jahren und nicht nur mit Blick auf die

³¹ Vgl. u.a. Schumacher/Sitte 1992; Lindlar 1995; Köddermann 1996.

³² So sind beispielsweise im europäischen Vergleich die Lohnstückkosten in Deutschland seit 1989 am langsamsten gestiegen. Daß sich hieraus keine durchgreifende Verbesserung der Wettbewerbsposition ergeben hat, liegt daran, daß die Aufwertung der DM den Kostennachteil anderer Industrieländer immer wieder korrigiert hat. Vgl. zur Lohnstückkostenentwicklung im internationalen Vergleich Hauff 1997.

Bundesrepublik zu beobachtende Tendenz, daß steigende Exportüberschüsse und wachsende Außenbeiträge mit einem erheblichen Anstieg der Arbeitslosigkeit einhergehen.³³

Insgesamt wird in zunehmendem Maße offensichtlich, daß die Hoffnungen, die in der Vergangenheit in die Steigerung der Exporte und die damit verbundene Ausweitung des Welthandels – technologisch ermöglicht durch massive Transportkostenreduktionen, weltumspannende Informations- und Datenaustauschsysteme und institutionell gefördert durch die Liberalisierung des Welthandels im Rahmen von GATT und WTO – gesetzt wurden, sich jedenfalls mit Blick auf den Arbeitsmarkt nicht erfüllen. Mit der Erkenntnis, daß sich die Globalisierung zunehmend als Wettlauf entpuppt, „bei dem wir um die Wette an dem Ast sägen, auf dem wir sitzen und dabei eigentlich nur auf den Nachbarn gucken, ob er ein bißchen schneller sägt als man selber“,³⁴ wie Hans-Peter Dürr bildhaft festgestellt hat, schwindet der Enthusiasmus, mit dem in der Vergangenheit diese Entwicklung vorangetrieben wurde.

Im gleichen Maße aber wie die Front der Apologeten der Globalisierung aufzubrechen scheint, wächst die Zahl derjenigen, die nun die *Sachzwänge* der Globalisierung betonen und sich geradezu in vorauselendem Gehorsam den angeblichen Erfordernissen des Weltmarktes bedingungslos und ohne Not unterwerfen wollen. Ulrich Beck hat hierzu treffend bemerkt:

„Die Politiker der verschiedenen Parteien, noch überrascht und fassungslos von dem ‘Institutionen–Weichmacher’ Globalisierung, beginnen erst dunkel zu ahnen, daß sie hier nach dem alten Rezept des alten Marx zum ‘Totengräber’ ihrer selbst gemacht werden sollen. Auf mich wirkt es lächerlich, wie Politiker nach Markt, Markt und noch mehr Markt rufen und gar nicht bemerken, wie sie sich auf diese Weise den eigenen Lebensnerv abtöten, Geld– und Machthahn zudrehen: Hat man so eine bedenkenlose, fröhliche, blinde Aufführung eines öffentlichen Selbstmordes schon einmal erlebt?“³⁵

Dem Staat wird die Aufgabe auferlegt, alle Bereiche dem Wettbewerb zu öffnen, um die internationale Konkurrenzfähigkeit der Standorte sicherzustellen. Radikalliberale Angebotskonzepte der 80er Jahre erleben unter dem Deckmantel der „Standortpolitik“ neue Hochkonjunkturen.

Selbst bei vollständiger Faktor– und Gütermobilität lässt sich jedoch nur unter Annahme unrealistischer Bedingungen eine Entwicklung in Richtung auf einen Ausgleich aller Faktorpreise im „globalen Weltdorf“ begründen, da zugrundeliegende Prämissen der neoklassischen Wirtschaftstheorie wie homogene Produktionsfunktionen, vollständige Informationen, konstante Skalenerträge und vernachlässigbare Transaktionskosten in der Realität nicht existieren.³⁶ Tatsächlich gibt es nicht einmal eine universelle Faktor– und Gütermobilität, somit auch kein globales, für alle Faktoren gleichermaßen existierendes „Weltdorf“.

³³ Vgl. Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik 1996, S. 107.

³⁴ Dürr 1994, S. 7.

³⁵ Beck 1996, S. 676.

³⁶ Vgl. Heise 1995, S. 692f.

Die Situation stellt sich als durchaus uneinheitlich dar: Während die Metapher vom „globalen Dorf“ auf die weitgehend liberalisierten Geld- und Devisenmärkte noch am ehesten zutrifft, sind hinsichtlich der Märkte für Aktien und Renten bereits deutliche Einschränkungen vorzunehmen.³⁷

Im Vergleich zu den globalen Finanzmärkten ist die Mobilität des Realkapitals erheblich geringer. Auch heute werden noch 90 Prozent der Investitionen deutscher Unternehmen im Inland getätigt. Von den restlichen Investitionen fließen über 80 Prozent in hochentwickelte Industrieländer und nicht, wie man angesichts der öffentlichen Debatte annehmen müßte, in Niedriglohnländer.³⁸

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

Schließlich kann hinsichtlich der Arbeitsmärkte am wenigsten von einem globalen Weltdorf gesprochen werden, da zum einen sprachliche, kulturelle und familiäre Rückbindungen und zum anderen gesetzliche Einwanderungsregeln und die Notwendigkeit von Arbeitserlaubnissen einen grenzenlosen Austausch verhindern.³⁹

Die Analyse ergibt also ein differenziertes Bild. Die Imperative des Weltmarktes erzwingen keinesfalls notwendigerweise eine Vereinheitlichung aller Lebens- und Arbeitsbedingungen. Nationale bzw. regionale Rahmenbedingungen setzen dem Weltmarkt nach wie vor Grenzen. Um jedoch zu verhindern, daß Entwicklungs- und Schwellenländer wegen fehlender oder schwindender internationaler Wettbewerbsfähigkeit zu weiterem Öko- und Sozialdumping gezwungen werden, bedarf es internationaler Reglements, die einerseits eine selbstbestimmte Entwicklung ermöglichen (z.B. durch Kontingentierungen, Subventionen, Erziehungs- und Schutzzölle) und andererseits soziale und ökologische Mindeststandards festlegen. Die Vergangenheit hat gezeigt, daß ein forcierter Abbau internationaler Handelsregularien im Rahmen von GATT und WTO die weltweiten Disparitäten nicht automatisch beseitigt, sondern vielfach verstärkt hat. Gerade Deutschland fällt aufgrund seiner internationalen Wettbewerbsstärke und seines daraus resultierenden weltweiten Einflusses die Aufgabe zu, die Initiative zu ergreifen und sich gegen eine dogmatische Umsetzung der Freihandelsdoktrin dort einzusetzen, wo mittels tarifärer und nicht tarifärer Handelshemmnisse der Erhalt und der Aufbau von überlebensnotwendiger agrarischer und industrieller Produktion in sich entwickelnden Ländern unterstützt werden kann.

³⁷ Vgl. Hengsbach 1995, S. 171f.

³⁸ Vgl. Küchle 1996, S. 297.

³⁹ Vgl. Küchle 1996, S. 297f.

So lange weltweit gültige Reglements und Mindeststandards nicht realisiert sind, besteht jedoch kein Grund zu der Annahme, daß die Globalisierung alle Spielräume für eine nationale Wirtschaftspolitik – gerade innerhalb der führenden Exportnationen – unaufhaltsam und geradezu schicksalhaft zunichte macht. Viel eher drängt sich der Verdacht auf, daß die vermeintlichen Zwänge des Weltmarktes als Argument genutzt werden, um interessenspolitisch motivierte wirtschaftspolitische Ziele – und wie die Vergangenheit zeigt: mit Erfolg – durchzusetzen.⁴⁰

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

⁴⁰ So stellt das ifo Institut in seiner vom Bundesministerium für Wirtschaft in Auftrag gegebenen jüngsten Studie zur sogenannten Standortdiskussion fest, daß „Klagen über zu hohe Arbeitskosten (...) zu einem großen Teil interessenspolitisch motiviert“ sind. Vgl. Köddermann 1996, S. 10.

Die Verteilungsfrage avanciert zum Kernproblem

Mit der schon bald nach dem Zweiten Weltkrieg wieder einsetzenden Expansion der Industrieproduktion und mit Blick auf das Versprechen der neu geschaffenen Sozialen Marktwirtschaft, eine soziale Steuerung von Marktergebnissen gewährleisten zu können, war die Hoffnung verbunden, daß Verteilungskonflikte künftig eine immer geringere Rolle spielen würden.⁴¹ In jüngster Zeit mußte jedoch zur Kenntnis genommen werden, daß das Verteilungsproblem in der Vergangenheit nicht gelöst, sondern durch hohe Wachstumsraten allenfalls überdeckt worden war. Vor dem Hintergrund abnehmender Wachstumsraten drängt es wieder mit Nachdruck an die Oberfläche. Vordergründig ist hierfür die wachsende Arbeitslosigkeit verantwortlich zu machen; die eigentlichen Ursachen liegen jedoch tiefer. Sie hängen mit der bereits dargelegten Tendenz zusammen, daß im Zuge des Produktivitätswachstums bei gleichzeitig sich einstellendem makroökonomischen Nachfragerückgang Arbeit sukzessive durch Kapital ersetzt wird, ohne daß sich an anderer Stelle neue Beschäftigungsmöglichkeiten in ausreichender Zahl ergeben. Wird die verbleibende Arbeit nicht mit entsprechend steigenden realen Stundensätzen entlohnt, was seit den 1980er Jahren in der Bundesrepublik der Fall ist, nimmt nicht nur die Zahl der Erwerbstätigen, sondern auch die Bedeutung der Arbeitseinkommen ab und die der Kapitaleinkommen zu. Bis zum Jahr 1994, in dem letztmaliig das Einkommen der abhängig Beschäftigten und das Volkseinkommen getrennt nach alten und neuen Bundesländern vom Statistischen Bundesamt ausgewiesen wurden, spiegelt sich diese Entwicklung in einer sinkenden bereinigten Lohnquote für die alten Bundesländer wider.⁴² Von 1960 an war die Lohnquote hier von 65 Prozent auf 72,5 Prozent im Jahr 1982 gestiegen, um von da an wieder zu fallen. 1994 hatte die Lohnquote mit 65,5 Prozent fast wieder das Niveau von 1960 erreicht. Die Verbesserung der Verteilungsposition der abhängig Beschäftigten der 1960er und 1970er Jahre wurde damit in knapp 12 Jahren nach der politischen Wende 1982 wieder rückgängig gemacht. Da die offizielle Statistik ab 1995 nur noch gesamtdeutsche Daten ausweist, ist eine Fortschreibung der westdeutschen Lohnquote nicht mehr möglich. Die bereinigte gesamtdeutsche Lohnquote, die 1991 erstmals mit 72,4 Prozent ausgewiesen wurde, liegt mittlerweile (1996) bei 72,1 Prozent. Für 1997 ist eine weiter sinkende Lohnquote zu erwarten; die für das erste Halbjahr 1997 errechnete Lohnquote liegt bei nur noch 69,2 Prozent. Die Tatsache, daß ehemalige Lohn- und Einkommensempfänger/innen sich vermehrt in erzwungener „Scheinselbständigkeit“ wiederfinden (z.B. „selbständiger“

⁴¹ So auch Erhard 1964, S. 7.

⁴² Hierbei handelt es sich um den Anteil des Bruttoeinkommens aus unselbständiger Arbeit (d.h. Bruttolohn- und gehaltssumme plus Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung) am Volkseinkommen, bereinigt um den Anteil der Selbständigen. Die Ausführungen beziehen sich auf die bereinigte Lohnquote mit dem Basisjahr 1970. Mit verschiedenen Basisjahren erwerbsstrukturbereinigte Lohnquoten unterscheiden sich lediglich in ihrem Niveau, nicht jedoch in ihren Verläufen. Vgl. zur Lohnquotendiskussion umfassend Krämer 1996. Zur Entwicklung der Lohnquote in Deutschland vgl. Krämer 1996, S. 101–109.

Spediteur statt angestellter Auslieferungsfahrer), und damit deren vergleichsweise niedrigen Einkommen statistisch gesehen nun aus „Unternehmertätigkeit und Vermögen“ resultieren, dürfte den Rückgang der bereinigten Lohnquote noch gebremst haben. Die auf Bruttoeinkommensbasis berechnete Lohnquote unterzeichnet die tatsächliche Entwicklung auch deshalb, weil gerade in den 1980er und 1990er Jahren die Belastung des Faktors Arbeit mit Steuern und Abgaben, wie bereits dargestellt, kontinuierlich zugenommen hat, so daß die Nettoeinkommen sich noch wesentlich schlechter als die Bruttoeinkommen entwickelt haben. Eine auf Nettoeinkommensbasis berechnete Lohnquote würde also einen noch viel stärkeren Rückgang der Verteilungsposition der abhängig Beschäftigten dokumentieren.

Neben dieser Verlagerung von Einkommensströmen innerhalb der Beschäftigten haben auch die parallel wachsende Arbeitslosigkeit und die hierdurch bedingte Sozialstaatskrise (ausgelöst durch zurückgehende Einnahmen und nicht durch steigende Ausgaben) einen weiteren negativen Einfluß auf die gesamtwirtschaftliche Einkommens- und Vermögensverteilung. Da eine derartige Entwicklung – mehr oder weniger stark ausgeprägt – in allen entwickelten Industrieländern zu beobachten ist, kann eine hohe und wachsende Polarisierung von Einkommen und Vermögen als ein allgemeines, diese Länder kennzeichnendes Phänomen bezeichnet werden.⁴³

Wassily W. Leontief, Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften 1973, hat die dieser Entwicklung zugrundeliegende Problematik einer zunehmend kapitalintensiven Produktion anschaulich beschrieben:

„Die Geschichte des technologischen Fortschritts der letzten 200 Jahre ist im Grunde die Geschichte der Menschheit, sich langsam und stetig einen Weg zurück ins Paradies zu bahnen. Was würde aber geschehen, wenn wir uns plötzlich dort wiederfänden? Alle Güter und Dienstleistungen wären ohne Arbeit zu haben, so daß niemand mehr beschäftigt würde. Arbeitslos sein hieße aber, keinen Lohn zu bekommen. Folglich würde jeder solange im Paradies hungern, bis eine neue, den veränderten technologischen Bedingungen angepaßte Einkommenspolitik formuliert würde.“⁴⁴

Um dieser Entwicklung mit einer weiteren Verschärfung der ökonomischen Probleme und einer notwendigerweise daraus resultierenden weiteren gesellschaftlichen Spaltung mit lärmenden gesamtgesellschaftlichen Wirkungen (z.B. infolge von sozialen Unruhen und Streiks) vorzubeugen und gleichzeitig den ethischen Ansprüchen einer sozial ausgewogenen Einkommensverteilung bzw. einer Verteilungsgerechtigkeit wenigstens an nähernd zu genügen, bedarf es neuer verteilungspolitischer Anstrengungen. Ohne eine Überprüfung der zwischenzeitlich entstandenen Verteilungsstrukturen von Einkommen, Vermögen und Erwerbsarbeit rückt die frohe Botschaft Erhards vom „Wohlstand für alle“ in immer weitere Ferne.

⁴³ Zur Einkommens- und Vermögensentwicklung in der Bundesrepublik vgl. Zwiener 1993; Schäfer 1995; Schäfer 1996; Schäfer 1997, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung 1997a. Für die USA Reich 1993, S. 221–231.

⁴⁴ Leontief 1982, S. 153 in diesem Band. Vgl. hierzu auch Keynes 1937, S. 137f. in diesem Band.

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

Neben einer veränderten Steuer- und Abgabenpolitik mit dem Ziel, den Faktor „Kapital“ im Gleichklang mit seiner wachsenden Bedeutung im Produktionsprozeß an der Finanzierung staatlicher Ausgaben zu beteiligen, erscheint vor allem eine verstärkte Arbeitsmarktpolitik und die Schaffung eines Öffentlichen Beschäftigungssektors, der nicht nur Langzeitarbeitslosen eine dauerhafte Beschäftigungsmöglichkeit bieten könnte, immer dringender.⁴⁵ Dieser hätte auch durchaus seinen Sinn, denn der Widerspruch ist offensichtlich: Zurückgehender privatwirtschaftlicher Nachfrage nach Erwerbsarbeit steht ein wachsender Bedarf an gesellschaftlich notwendiger Arbeit gegenüber, man denke nur an den Sozial-, Umwelt- und Bildungsbereich. Daher geht der Gesellschaft auch nicht die Arbeit aus, sondern Arbeiten, die für die Gesellschaft in hohem Maße nützlich sind, werden durch das gewinnorientierte Erwerbswirtschaftssystem immer weniger berücksichtigt.⁴⁶ Man könnte daher in Anknüpfung an Keynes sagen,⁴⁷ daß öffentliche Beschäftigungspolitik in entwickelten industriellen Gesellschaften in bezug auf die Koordination von Arbeitsangebot, Arbeitsnachfrage und kollektivem Bedarf eine wachsende Bedeutung erhält.

⁴⁵ Vgl. hierzu Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik 1996, S. 125–137.

⁴⁶ Vgl. hierzu auch die Argumente von Hengsbach 1995, S. 131–135.

⁴⁷ Vgl. Keynes 1983, S. 314.

Die Entwicklung der Einkommens- und Vermögensverteilung

Entgegen allen Beteuerungen, Sparen und Kostensenkungen seien kein Selbstzweck, sondern von den Umständen erzwungen, zeigt die Statistik, daß die finanziellen Spielräume in Deutschland – gesamtwirtschaftlich gesehen – nie größer waren als heute. Bis auf wenige Jahre (1967, 1975, 1982 und 1993) ist das reale Bruttoinlandsprodukt stetig gewachsen, heute ist es so hoch wie nie zuvor in der deutschen Geschichte. Das westdeutsche Bruttoinlandsprodukt hat sich inflationsbereinigt allein zwischen 1980 und 1997 pro Kopf um knapp 30 Prozent vergrößert (von rund 32.800 DM auf rund 42.500 DM). Nimmt man die neuen Bundesländer hinzu, ergibt sich immer noch ein Pro-Kopf-Plus von 17,4 Prozent für diesen Zeitraum (von rund 32.800 DM auf rund 38.500 DM). Vor diesem Hintergrund sind die populären Thesen, daß „die Gürte nun enger zu schnallen seien“, und man in der Vergangenheit „über die Verhältnisse“ gelebt habe, nicht plausibel, zumal sich Hiobsbotschaften von „Kostenexplosionen“ – bei den Sozialleistungen, im Gesundheitswesen etc. – bei genauerem Hinsehen ebenfalls nicht halten lassen: Die deutsche Sozialleistungsquote bewegt sich trotz der historisch einmaligen Belastung durch die deutsche Einheit und trotz der finanziellen Aufwendungen im Zusammenhang mit der anhaltenden Massenarbeitslosigkeit mit 34,1 Prozent (1996) nur geringfügig über dem Niveau der 70er Jahre.⁴⁸

Die irritierende Tatsache, daß zwar überall Sparmaßnahmen, Leistungseinschränkungen, Lohn- und Rentenkürzungen etc. diskutiert werden und z.T. bereits umgesetzt wurden,⁴⁹ andererseits aber vor allem Banken, Versicherungen und Großkonzerne erhebliche Gewinnsteigerungen verzeichnen, die Zahl der Einkommensmillionäre⁵⁰ ständig steigt und das Bruttogeldvermögen der privaten Haushalte zwischenzeitlich die Fünf-Billionen-Grenze überschritten haben dürfte,⁵¹ weist auf die grundlegende Pro-

⁴⁸ Die deutsche Sozialleistungsquote betrug 1975 bereits 33,9 Prozent, ohne daß jemand den Sozialstaat als „unbezahlbar“ bezeichnet hätte. Die immer wieder behauptete Kostenexplosion im Gesundheitswesen hat ebenfalls nicht stattgefunden. Vgl. hierzu Deppe 1996.

⁴⁹ Nach einer Aufstellung des Bundesministeriums für Arbeit und Sozialordnung wurden im Geschäftsbereich dieses Ministeriums seit 1982 Veränderungen durchgesetzt, die, allein auf das Jahr 1997 bezogen, ein Einsparvolumen von rund 98 Milliarden DM (!) hatten. Hiervon entfielen ca. 60 Milliarden DM auf den Bereich Rentenversicherung und ca. 38 Milliarden DM auf die Bereiche Arbeitsförderung und Arbeitslosenversicherung. Vgl. zu den Einsparungen im einzelnen die Dokumentation unter dem Titel „Wo Norbert Blüm Rentnern und Arbeitslosen in die Tasche griff“, in: Frankfurter Rundschau, Nr. 23 vom 28.1.1998, S. 16.

⁵⁰ 1983 gab es 10.318 Einkommensmillionäre in Westdeutschland. 1992 bereits knapp 25.000. Vgl. Eiβel 1997, S. 145.

⁵¹ „Der gesamte Geldvermögensbestand der privaten Haushalte summierte sich am Ende des vergangenen Jahres (1996, N.R.) auf nahezu 5 Bill. DM (...). Gegenüber 1995 ist er um 298 Mrd. DM gestiegen; zur Geldvermögensbildung traten Kursgewinne der Wertpapierbesitzer von 57 Mrd. DM

blematik unserer Zeit hin: Die hohe (und wachsende) Polarisierung von Einkommen und Vermögen.

Die um sich greifende öffentliche und private Armut ist unter den Bedingungen eines sich kontinuierlich vergrößernden Sozialprodukts notwendigerweise mit einer Konzentration von Einkommen und Vermögen verbunden. Da für die Bundesrepublik keine „geschlossene Verteilungsrechnung“ vorliegt, ist der Nachweis nur durch die Analyse der Veränderung einzelner Statistiken zu führen. Hierauf hat kürzlich auch das *Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung* in einem Gutachten für die Wochenzeitung „Die Zeit“ noch einmal mahnend hingewiesen:

„Schon vor mehr als zwei Jahrzehnten wurde es als notwendig erachtet, aus den Ergebnissen der einzelnen Statistiken zur Einkommens- und Vermögensverteilung eine ‘geschlossene Verteilungsrechnung’ zu konstruieren. Solange eine solche nicht vorliegt, ist die Informationslage im Bereich der Einkommens- und Vermögensverteilung bruchstückhaft. Man muß versuchen, daraus das Beste zu machen.“⁵²

Mit Blick auf die deutsche Entwicklung lassen sich aus der vorhandenen, überaus lückenhaften Erfassung der Verteilung von Einkommen und Vermögen schlaglichtartig folgende Ergebnisse festhalten: Wie an der vom *Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung* erstellten „Lorenzkurve“ grob ablesbar ist, flossen dem oberen Drittel der westdeutschen Privathaushalte 1992 rund 56 Prozent des verfügbaren Einkommens zu, dem unteren Drittel rund 16 Prozent.⁵³ Diese ungleiche Verteilung potenziert sich mit Blick auf das Geldvermögen: Nach der letzten Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) des Bundes für das Jahr 1993 verfügt ein knappes Drittel der reichsten privaten Haushalte (26,5 Prozent) über rund 70 Prozent des gesamten Net togeldvermögens, während auf das untere knappe Drittel (30,5 Prozent) gerade einmal 1,6 Prozent entfallen. Bereits die reichsten 5,5 Prozent besitzen fast ein Drittel (31,7 Prozent) des gesamten Net togeldvermögens, während die ärmsten 24 Prozent praktisch kein Net togeldvermögen (0,3 Prozent) besitzen.⁵⁴ Zins und Zinseszinsen auf Geldvermögen verschärfen die Situation kontinuierlich.

Der Versuch, die Ergebnisse der EVS im Hinblick auf die Tatsache zu korrigieren, daß das in ihrem Rahmen ermittelte und hochgerechnete Bruttogeldvermögen nur auf 57 Prozent des tatsächlich vorhandenen Bruttogeldvermögens, wie es die Deutsche Bundesbank in ihrer Gesamtwirtschaftlichen Geldvermögensrechnung nachweist, kommt, also fast die Hälfte des Geldvermögens gar nicht erfaßt wird, führt zu noch wesentlich dramatischeren Verteilungsrelationen. Danach besaßen 1993 die oberen 19,5 Prozent

hinzu. Rechnerisch besaß jeder Haushalt ein Geldvermögen von 135 000 DM (1995: 128 000 DM).“ Bedau 1997, S. 543.

⁵² Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung 1997b, S. 10. Ähnlich hält Huster fest: „Reichtum sucht jedoch weiterhin diskret zu bleiben, vor allem dann, wenn es darum geht, seine genaue Höhe offenzulegen. Reichtum gleicht einem scheuen Wild, die Sozialstatistik und die öffentliche Forschungsförderung tragen dem in hohem Maße Rechnung.“ Huster 1997, S. 13. Vgl. auch Huster 1994.

⁵³ Vgl. Bedau 1994, S. 778.

⁵⁴ Vgl. Bedau 1995. Vgl. auch Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung 1997b, S. 30–34.

(2,4 Prozent) der deutschen Net togeldvermögensbesitzer bereits annähernd 74 Prozent (32 Prozent) des gesamten Net togeldvermögens, so daß für die unteren 80,5 Prozent (92 Prozent) gerade einmal gut 26 Prozent (47,5 Prozent) blieben.⁵⁵ Hinsichtlich der Frage, ob die Disparität der Verteilung des Geldvermögens gestiegen ist, lassen sich aus der EVS wegen der sich von Umfrage zu Umfrage ändernden Erhebungsgrundlagen keine eindeutigen Ergebnisse ablesen. Ein Vergleich der EVS-Ergebnisse von 1973, 1978, 1983 und 1988 zeigt eine deutliche Tendenz zur Verteilungsungleichheit von Vermögens, während sich aus der jüngsten EVS eine geringere Konzentration ergibt.⁵⁶ Daß dieses letzte Ergebnis im Widerspruch zu sämtlichen anderen Indikatoren steht, läßt sich mit der besonderen Erhebungssituation der EVS erklären: Zum einen werden gerade Haushalte mit besonders hohen Einkommen (EVS 1983 und 1988: über 25.000 DM; EVS 1993: über 35.000 DM) nicht erfaßt, zum anderen dürften Haushalte bei sich zu spitzenden gesellschaftlichen Verteilungsproblemen immer weniger bereit sein, der Interviewerin oder dem Interviewer ihre wahre Vermögenssituation darzulegen. In die gleiche Richtung argumentiert auch das *Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung*:

„Vermögensbestände durch Interviews zu erfassen, ist problematisch: Fragen nach der materiellen Lage treffen häufig auf mangelnde Auskunftsbereitschaft der Befragten. Dabei sind Fragen nach der Höhe des Vermögens noch sensibler als solche nach der des Einkommens. Gilt es hierzulande nicht seit eh und je als Volkssport und wird es nicht als Kavaliersdelikt angesehen, sein Vermögen vor Behörden jeglicher Art zu verstecken? (...) Und nun kommt ein Interviewer mit der Bitte, man solle das Vermögen in einem Fragebogen deklarieren.“⁵⁷

Vor dem Hintergrund der verfügbaren Daten über die Verteilungsentwicklung in Deutschland scheint Horst Afheldts Einschätzung, daß sich die Vermögensverteilung in der Bundesrepublik der eines Entwicklungslandes nähert, nicht mehr übertrieben zu sein.⁵⁸ Dies unterstreicht auch der jährlich vorgelegte Verteilungsbericht des *Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Instituts in der Hans-Böckler-Stiftung*. In dem jüngsten Gutachten heißt es resümierend:

„Einmal mehr belegen die verfügbaren Verteilungsdaten, daß die Politik der Bundesregierung und der sie tragenden Kreise in doppelter Weise fragwürdig ist: Die Politik hat sich eine imaginäre Realität als Referenzbasis ihres Handelns geschaffen, die häufig sogar im Gegensatz zur belegbaren Empirie steht; und die von dieser ‘virtuellen’ Wirklichkeit abgeleiteten therapeutischen Maßnahmen erzeugen schon gar nicht die versprochenen Wohlfahrtsgewinne, sondern immer mehr ökonomische

⁵⁵ Vgl. Schäfer 1996, S. 609f.

⁵⁶ Als Konzentrationsmaßstab dient in der Regel der Gini-Koeffizient. Bei völliger Gleichverteilung weist er den Wert Null auf, während er bei vollkommener Konzentration (einem gehört alles) den Wert Eins annimmt. Die Gini-Koeffizienten für die Verteilung des Net togeldvermögens, bezogen auf die Haushalte mit Geldvermögen waren: 0,71 (1983); 0,72 (1988); 0,61 (1993); bezogen auf alle Haushalte: 0,71 (1983); 0,74 (1988) und 0,62 (1993). Vgl. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung 1997b, S. 33.

⁵⁷ Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung 1997b, S. 28f.

⁵⁸ Vgl. Afheldt 1994, S. 36.

und gesellschaftliche Schäden. So ist die Einkommensverteilung weder ‘zu egalitär’ bzw. ‘leistungsfeindlich’ noch die Lohnspreizung ‘zu gering’ noch die Steuerlast der Wirtschaft national wie international ‘zu hoch’; vielmehr nimmt umgekehrt – und das schon seit längerer Zeit – die allgemeine Einkommenspolarisierung zu, selbst die Lohndifferenzen wachsen, und die Steuerlast der Wirtschaft wird tendenziell zu einer ‘Anerkennungssteuer’ an den Fiskus. Die Arbeitslosigkeit steigt, das sozialversicherungspflichtige Vollzeit–Arbeitsverhältnis wird immer mehr substituiert durch prekäre Beschäftigungsverhältnisse. Einkommensarmut und soziale Ausgrenzung nehmen zu.“⁵⁹

Angesichts dieser Verteilungspolitisch bedenklichen Entwicklung wirkt eine Politik, die auf eine weitere Stagnation von Arbeitseinkommen abzielt und gleichzeitig die Staatsausgaben weiter massiv zurückfahren will, kontraproduktiv. Da Hoffnungen auf ein hierdurch ausgelöstes zusätzliches Wachstum sich aus dargelegten Gründen aller Voraussicht nach nicht erfüllen, die Nachfragebedingungen sich aber definitiv weiter verschlechtern werden, wird sich die Arbeitslosigkeit weiter erhöhen, worauf auch Oberhauser unmißverständlich hingewiesen hat:

„Es geht kein Weg an der Erkenntnis vorbei, daß jede Konsolidierungspolitik in der Rezession auf eine Verschärfung der Beschäftigungssituation hinausläuft.“⁶⁰

Den durch Lohnsenkungen ermöglichten Exportsteigerungen stehen – sofern sie überhaupt eintreten – vorhersehbare Einbrüche bei der Binnennachfrage gegenüber. Absatzprobleme werden zu weiteren Entlassungen in den binnengewirtschaftlich ausgerichteten Industrien führen, die immer noch zwei von drei Arbeitsplätzen stellen. Die Massennachfrage wird weiter geschwächt, der Sozialstaat stärker gefordert, die Löcher im Staatshaushalt größer und kompensierende Sozialtransfers geringer. Ohne eine grundlegend veränderte Problemsicht wird die Wirtschaftspolitik ihr Heil in einer Verschärfung herkömmlicher angebotspolitischer Maßnahmen suchen,⁶¹ um weitere Exportsteigerungen zu ermöglichen. Dies lässt sich kurzfristig nur über weiter sinkende (Lohn–)Kosten erreichen, wodurch – sollte dies gelingen – die Arbeitseinkommen und damit die Binnennachfrage weiter geschwächt würden.

Um diese sich selbst verstärkende Depressionsspirale zu stoppen, geht an einer neuen Verteilungspolitik kein Weg vorbei. Statt einer prozyklischen, angebotsorientierten

⁵⁹ Schäfer 1997, S. 687. Vgl. ähnlich Teichmann/Schäfer 1997, S. 662.

⁶⁰ Oberhauser 1996, S. 230.

⁶¹ So findet sich bezeichnenderweise im Jahresgutachten 1997/98 des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung unter der Überschrift „Dringend: Die Verbesserung der Angebotsbedingungen“ der Hinweis, daß eine echte Angebotspolitik erst noch umgesetzt werden müsse, da sich die Politik „bereits in den achtziger Jahren von ihrer grundsätzlichen Angebotsorientierung durch die Forderungen des Tagesgeschäftes (hat) abbringen lassen (...).“ Ungeachtet aller negativen Ergebnisse der Vergangenheit werden altbekannte Forderungen wiederholt – eine verstärkte Haushaltkskonsolidierung (Sparpolitik), eine „moderate“ Lohnpolitik und eine straffe Geldpolitik. Vgl. Sachverständigenrat 1997, S. 5ff. Vgl. zur Unhaltbarkeit der Position des Sachverständigenrats Arbeitskreis Konjunktur 1998, S. 13–19 und S. 25–27.

Sparpolitik, die auf eine Schwächung der Massennachfrage hinausläuft, sind Schritte erforderlich, die das Nachfrageriveau am Standort Deutschland erhöhen. Eine pauschale Lohnzurückhaltung oder eine konsequente Rotstiftpolitik des Staates verschärfen das Problem. Anfang der 30er Jahre hatte der damalige Reichskanzler Brüning bereits erkennen müssen, wohin eine konsequente Sparpolitik führt, nämlich zu einer ebenso konsequenteren Verschärfung der Krise.⁶²

⁶² Auf Analogien der derzeitigen Wirtschaftspolitik zur krisenverschärfenden Politik Brünings wurde in jüngster Zeit häufig hingewiesen. Vgl. z.B. Tofaute 1996; Oberhauser 1996, S. 228; Zinn 1997, S. 36–52.

Die Konsequenzen

Mit Kostensenkungen und Gewinnsteigerungen auf der Unternehmensebene, einseitigen Sparmaßnahmen auf staatlicher Ebene, Lohnzurückhaltung bei den abhängig Beschäftigten und einer Fixierung auf den Export sind die geschilderten Probleme in Deutschland wie in anderen Industrieländern nicht in den Griff zu bekommen. Interessanterweise lässt sich dieser Befund am Beispiel der USA weiter untermauern, obwohl die USA als „neo“liberale Musterschüler gelten, die hierfür in den letzten Jahren mit einem enormen Anstieg der Arbeitsplätze und einer stark sinkenden Arbeitslosenquote belohnt worden seien.

Entgegen so mancher vorschnellen Einschätzung lässt sich allerdings zeigen, daß das amerikanische „Jobwunder“ – rund 14 Millionen zusätzliche Beschäftigte allein zwischen 1991 und 1997 – auch deutliche Schattenseiten hat und vor allem nur ganz bedingt auf eine „Entfesselung“ des „totalen Marktes“⁶³ zurückgeführt werden kann.

Tatsächlich ist der amerikanische Arbeitsmarkt in weit schwächerem Maße als der kontinentaleuropäische reguliert (niedriger Mindestlohn, kaum vorhandener Kündigungsschutz, unzureichende Lohnersatzleistungen etc.). Zusammen mit dem niedrigen gewerkschaftlichen Organisationsgrad und dem Eintritt erheblicher sozialer Härten im Falle von Arbeitslosigkeit (z.B. Verlust jeglicher Versicherung gegen Krankheit) resultiert aus diesen Faktoren – positiv ausgedrückt – die vielbeschworene hohe Mobilität und Flexibilität der Arbeitskräfte. Man könnte auch negativ formulieren, daß aufgrund dieser Faktoren die Notwendigkeit entsteht, praktisch jeden Arbeitsplatz anzunehmen. Armut trotz Arbeit („working poor“) bzw. der Zwang, mehrere „Jobs“ anzunehmen, um ein menschenwürdiges Auskommen zu gewährleisten, gehören mittlerweile zur Realität des amerikanischen Arbeitsmarktes.⁶⁴ Letzteres lässt das amerikanische „Jobwunder“ – drei „Jobs“ statt ein Arbeitsplatz – bereits in einem anderen Licht erscheinen. Entzubernd wirkt auch die Berücksichtigung der hohen Zuwanderung, ein Faktor, der bei der Analyse des Beschäftigungszuwachses nicht außer acht gelassen werden darf.⁶⁵ Darüber hinaus sind neue Arbeitsplätze zu einem bedeutenden Teil in Niedriglohnbereichen entstanden und die/der durchschnittliche Arbeitnehmer/in verdient heute nicht mehr als Ende der 1970er Jahre.⁶⁶

⁶³ Katterle 1996, S. 47.

⁶⁴ Vgl. hierzu Werner 1997, S. 594ff.

⁶⁵ Zwischen 1983 und 1995 ist die US-amerikanische Bevölkerung um rund 24 Millionen gewachsen, woraus sich ein Arbeitsplatzeffekt von rund 14 Millionen errechnen lässt. Vgl. Stransfeld 1997, S. 10. Der Hinweis auf die Bevölkerungsentwicklung impliziert natürlich keinen Automatismus mit Blick auf die Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze. Allerdings dürfte unbestritten sein, daß eine Bevölkerungszunahme in dieser Größenordnung eine erhebliche Produktionsausweitung nach sich zieht, die zusätzliche Arbeitsplätze notwendig macht.

⁶⁶ Vgl. zur Analyse der amerikanischen Verhältnisse Deutsch 1996, S. 75–80. Die Arbeitslosenquote in den USA beläuft sich derzeit auf rund 5,5 Prozent, nachdem sie zwischen 1990 und 1992 von knapp über 5 Prozent auf fast 8 Prozent angestiegen war. Zwischen 1992 und 1995 sind Arbeitsplätze

Diese Kehrseite des amerikanischen „Beschäftigungswunders“ stellt die USA vor massive gesellschaftliche Probleme, die u.a. in hoher Dauererwerbslosigkeit – insbesondere in einzelnen Berufssparten –, schlechter Berufsaus- und Berufsfortbildung, niedriger Produktivität, chronischen Export- und Leistungsbilanzdefiziten, strukturellen Verwerfungen und in einer noch höheren Einkommens- und Vermögenspolarisierung als in Deutschland ihren Ausdruck finden.⁶⁷ Diese ziehen wiederum eine Vielzahl gravierender sozialer Probleme wie zunehmende Gewaltbereitschaft und hohe Kriminalitätsraten, Drogen- und Alkoholmissbrauch nach sich und drohen, gewachsene und stabilitätserhaltende soziale Strukturen zu erodieren. Trotzdem bewerten zahlreiche Zeitgenossen hierzulande die USA immer noch uneingeschränkt als positives Beispiel einer konsequenten und erfolgreichen Wirtschaftspolitik. Derweil blicken dortige Politiker und Manager angesichts der eigenen Probleme vermehrt nach Europa, interessanterweise insbesondere nach Deutschland und Schweden, um deren – sich ebenfalls gerade in der Demontage befindliches⁶⁸ – „Erfolgsmodell“, nämlich die Kooperation von Gewerkschaften, Management und Staat, zu studieren. Während in Amerika die Einsicht zu wachsen scheint, daß eine „neue Partnerschaft“ zwischen Arbeit, Kapital und Staat langfristig zu höherer Effizienz führt als eine kontinuierliche, durch forcierte Deregulierungs- und Liberalisierungspolitik geförderte Konfrontation, wird diesseits des Atlantiks kräftig die Konfrontation geschürt.⁶⁹

Allerdings greift die Analyse der USA zu kurz, führt man die steigende Zahl von Arbeitsplätzen allein auf die Umsetzung „neo“liberaler Politikkonzepte zurück. Am Beispiel USA lässt sich nämlich auch zeigen, daß ein immer wieder behaupteter enger negativer Zusammenhang zwischen Reallohn- und Beschäftigungsentwicklung nicht besteht. Zu diesem Ergebnis kommt eine vergleichende Untersuchung des *Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung* vom Frühjahr 1998:

„Es stellt sich (...) heraus, daß die Lohnmäßigung in Deutschland von 1980 bis 1996 insgesamt stärker ausgeprägt war als in den USA. Zwar sind die Reallöhne in Deutschland erheblich kräftiger gestiegen, der Produktivitätsanstieg glich diesen Kostenschub im Vergleich zu den USA jedoch mehr als aus, und die Kostenbelastung je Stunde nahm in Deutschland stärker ab als in den USA.“⁷⁰

Hieraus schließt das Institut, daß „(...) die Hoffnung auf eine Steigerung der Beschäftigungsintensität als Folge moderater oder gar niedriger Reallöhne trügt.“⁷¹ Diese empiri-

ze vor allem im Dienstleistungsbereich (83 Prozent) und – bemerkenswerterweise – an zweiter Stelle auf kommunaler Ebene im Staatssektor (10 Prozent) geschaffen worden, während nur 6 Prozent auf das güterproduzierende Gewerbe entfielen. Solange der Dienstleistungsbereich – mit wenigen Ausnahmen wie dem Finanzsektor – zum klassischen Niedriglohnbereich gehört, ist mit einer Anteilserweiterung des tertiären Sektors eine Ausweitung „minderwertiger“ Arbeitsplätze verbunden. Vgl. hierzu Horn 1996; Simons 1996.

⁶⁷ Vgl. Reich 1993, S. 221–251; Thurow 1996; Werner 1997, S. 597f.

⁶⁸ Vgl. hierzu mit Blick auf Schweden Pettersson 1996.

⁶⁹ Vgl. Deutsch 1996, S. 86f.

⁷⁰ Horn 1998, S. 176.

⁷¹ Horn 1998, S. 177.

schen Ergebnisse stehen in deutlichem Widerspruch zu jenen theoretischen Ansätzen, die ein zu hohes Reallohniveau als zentrale Ursache für die Arbeitslosigkeit sehen. Eine zentrale Rolle wird demgegenüber der Geldpolitik eingeräumt. Hier zeigt der Vergleich USA – Deutschland, daß eine expansive Geldpolitik mit relativ geringem Zinsniveau einen Aufschwung wesentlich unterstützt, da sie die gesamtwirtschaftliche Nachfrage stabilisiert und Investitionen fördert.⁷² Mit der Erkenntnis, daß auch die größte Lohnzurückhaltung wenig nützt, wenn sie nicht durch eine geldpolitische Expansion begleitet wird, richtet sich der Blick auf die Deutsche Bundesbank. Es wird deutlich, daß deren geldpolitischer Stabilitätskurs, der mit einer Hochzinspolitik verbunden war und immer noch ist, viel zu wenig im Zusammenhang mit der deutschen Massenerwerbslosigkeit gesehen und diskutiert wird.

Das Beispiel USA verdeutlicht einmal mehr, daß wirtschaftspolitische Konzepte, die trotz der ernüchternden Resultate der vergangenen Jahre in voranschreitender Liberalisierung, Privatisierung, Deregulierung mit dem Ziel einer weiteren Stärkung der anonymen „Kräfte des Marktes“ unabirrt den universell gültigen Code zur Überwindung wirtschaftlicher und sozialer Probleme sehen, zu kurz greifen und eher einer zunehmenden ideologischen Verhärtung geschuldet sind. Realitäten werden nicht mehr wahrgenommen oder passend uminterpretiert.

Demgegenüber sind eine Vielzahl wirtschaftspolitischer Ansätze möglich und nötig, will man die drängenden Probleme der Gegenwart, vor allem die Massenerwerbslosigkeit, bewältigen. Die Hoffnung, daß aus der Krise neue Kräfte erwachsen, bleibt unerfüllt, solange nicht auf allen Ebenen die Überzeugung reift, daß es für die Probleme unserer Zeit wenig hilfreich ist, auf die „Selbstheilungskräfte“ eines unbeschränkten Wettbewerbs zu vertrauen. Vielmehr werden sich gewünschte Entwicklungen nur als Folge einer Fülle „konzertierter Aktionen“ einstellen.

Eine herausragende Bedeutung ist in bezug auf die Schaffung von Arbeitsplätzen – wie von Keynes immer wieder betont⁷³ – der Korrektur der Einkommens- und Vermögensverteilung zuzumessen. Die dargelegte gesellschaftliche Entwicklung hin zu mehr Armen *und* mehr Reichen hat mit Blick auf das gesamtwirtschaftliche Nachfrageriveau den Effekt, daß in den unteren Gesellschaftsschichten aufgrund der Einsparungen im Sozialsystem, wachsender Arbeitslosigkeit, steigender Steuer- und Abgabenbelastung und infolgedessen stagnierender bis zurückgehender Realeinkommen ungesättigter Bedarf auf einen Mangel an Kaufkraft trifft. Anders sieht es in den oberen Einkommensschichten aus. Hier ist nicht zuletzt wegen steigender Kapitaleinkommen zwar Kaufkraft reichlich vorhanden, doch mangelt es zunehmend an Konsumwilligkeit, da die Konsumdringlichkeit bei wachsender Ausstattung mit Gütern und Dienstleistungen sukzessive ab – und die Geldvermögensbildung zunimmt (relative Sättigung). Eine Umkehrung der Umverteilungspolitik der vergangenen 15 Jahre hätte einen Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Konsumquote zur Folge. Die hiermit verbundene wachsende Nachfrage- und Konsumdynamik würde mehr arbeitsplatzschaffende Investitionen notwendig ma-

⁷² Horn 1998, S. 178ff.

⁷³ Vgl. hierzu die Texte in diesem Band.

chen, ein Effekt, den eine bloße Gewinnsteigerung aufgrund von steuerlichen Entlastungen nicht zu initiieren vermag.

Diese gewissermaßen letzte Reserven privatwirtschaftlichen Wachstums mobilisierende Strategie wird aber aus den aufgezeigten Gründen das bestehende Überangebot auf dem Arbeitsmarkt bei gleichzeitig ungenügender gesamtwirtschaftlicher Nachfrage nicht beseitigen können. Daher sind in wachsendem Maße direkte und dauerhafte öffentliche Maßnahmen zur Gewährleistung von Vollbeschäftigung und zur Befriedigung dringender gesamtgesellschaftlicher Aufgaben unumgänglich – gerade so, wie Keynes es bereits vor 60 Jahren vorausgesagt hat.

An erster Stelle ist in diesem Zusammenhang auf die Notwendigkeit weiterer Arbeitszeitverkürzung zu verweisen. Sind Grenzen des Wachstums erst einmal erkannt, wird die Strategie der Arbeitszeitverkürzung in neuem Glanz erscheinen. Es würde deutlich werden, daß es ohne eine Reduzierung der Arbeitszeit in reifen Industriegesellschaften keine „Voll“beschäftigung mehr geben wird. Insofern sind Frankreich und Italien mit ihren Beschlüssen zur gesetzlichen Verankerung der 35-Stunden-Woche auf dem richtigen und vor allem dem langfristig einzig erfolgversprechenden Weg zur Bekämpfung der Massenerwerbslosigkeit. Darüber hinaus ist auf die Bedeutung öffentlicher Beschäftigungspolitik zu verweisen. Wenn das privatwirtschaftlich abgeforderte Arbeitsvolumen aufgrund gestiegener Produktivitäten und zunehmender relativer Sättigung im Bereich privater Haushalte kleiner wird, gleichzeitig aber gesamtgesellschaftlicher Bedarf an Arbeit im ökologischen, sozialen und kulturellen Bereich vorhanden ist, besteht angesichts der hohen Erwerbsarbeitslosigkeit Veranlassung genug, zusätzliche Dauerarbeitsplätze im Rahmen öffentlicher Beschäftigungspolitik zu schaffen.⁷⁴

Eine immer kapitalintensivere Produktion erfordert des weiteren, Einkommen und Erwerbsarbeit – etwa durch Einführung einer Grundsicherung – stärker zu entkoppeln, da sonst, wie Leontief sich ausgedrückt hat, „Hunger im Paradies“ droht. Auch wird man langfristig einer Entkoppelung der Finanzierung des Sozialstaats und anderer staatlicher Leistungen vom jeweils noch geleisteten Arbeitsvolumen nicht aus dem Weg gehen können. Eine Möglichkeit besteht darin, den Sozialstaat stärker aus dem allgemeinen Steueraufkommen zu finanzieren. Ergänzend könnte sukzessive ein Umbau der heutigen arbeitsvolumenzentrierten in eine wertschöpfungszentrierte Finanzierung staatlicher Auf- und Ausgaben in Betracht gezogen werden.⁷⁵ Dann wäre es mit Blick auf die Einnahmen des Staates unerheblich, ob das Sozialprodukt mit mehr Arbeit oder mit mehr Kapital erwirtschaftet wird. Solange die Bemessungsgrundlage nicht geändert wird, hängt die Erhaltung der Finanzströme in Richtung der Systeme der sozialen Sicherung davon ab, ob es gelingt, Produktivitätsfortschritte permanent und vollständig in Arbeitszeitverkürzung mit vollem Lohnausgleich oder in Realeinkommenssteigerungen (oder in eine Kombination aus beiden) umzusetzen. Gelingt dies nicht, fließen dem Kapital – da dessen Anteil an der Wertschöpfung zunimmt – immer größere „Einkommen“

⁷⁴ Vgl. zur Einrichtung eines Öffentlichen Beschäftigungssektors (ÖBS) Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik 1997, S. 206–212. Zur theoretischen Begründung vgl. auch Rifkin 1995, insbesondere S. 180f. und S. 199f.

⁷⁵ Vgl. Butterweck 1995, S. 162–178; Reuter 1997a.

in Form von Gewinnen und Zinsen zu. Kapitalintensivere Produktion heißt dann, daß als „Kosten“ des Produktionsprozesses immer weniger Arbeitseinkommen, dafür immer höhere Kapitaleinkommen fließen. Damit entsteht die paradoxe Situation, daß trotz steigenden Sozialprodukts allein wegen sich verändernder Produktionsbedingungen die Einnahmen für das System der sozialen Sicherheit zurückgehen.

Neben diesen anzustrebenden Veränderungen der Finanzierungsgrundlage staatlicher Leistungen bedarf es neben der Umsetzung von Regionalisierungskonzepten und – hiermit zusammenhängend – zur ökologischen Ausrichtung des Steuer- und Abgabensystems vor allem einer verstärkten internationalen Kooperation. Ziel muß sein, ökologische, soziale und rechtliche Rahmenbedingungen für alle am Weltmarkt Beteiligten durchzusetzen. Die Erfahrungen der Vergangenheit zeigen, daß ohne einen verbindlichen Ordnungsrahmen keine befriedigende Entwicklung von (Welt-)Märkten zu erwarten ist. Das Ringen um die Durchsetzung einer Weltordnungspolitik kann daher als eine Entwicklung interpretiert werden, die auf nationaler Ebene im ausgehenden 19. und beginnenden 20. Jahrhundert zu beobachten war. Sich zusätzende wirtschaftliche und soziale Probleme und Konflikte hatten offensichtlich werden lassen, daß Märkte eines Ordnungsrahmens bedürfen, der nur von einer über den Märkten stehenden Institution, damals noch der nationale Staat, mit Blick auf das Gesamtwohl organisiert und durchgesetzt werden kann („Wettbewerb als staatliche Veranstaltung“). Mit der Globalisierung der Wirtschaft werden jedoch diese in allen Industrieländern aus gutem Grund geschaffenen nationalen Ordnungsrahmen mehr und mehr unterlaufen, so daß sie ihre Ordnungsfunktion immer weniger erfüllen können. Die Forderung nach einer „Weltordnungspolitik“⁷⁶ oder – so lange diese nicht durchgesetzt werden kann – nach „geschützten Großregionen“, in denen eine politische Macht organisiert werden kann, die „(...) dem Markt die Kriterien vorgibt, die den Zielen der (jeweiligen, N.R.) Gemeinschaft entsprechen“⁷⁷ läßt sich vor diesem Hintergrund als eine konsequente Weiterentwicklung der Einsicht interpretieren, daß reine marktgesteuerte Wirtschaftssysteme dysfunktional sind und zu Instabilitäten, Umweltchaos und bescheidenen wirtschaftlichen Aussichten neigen.

Langfristig wird man um eine außenpolitische Absicherung binnengesetzlicher Strategien nicht umhinkommen. Dies bedeutet jedoch nicht, daß bis dahin keine nationale Wirtschaftspolitik mehr möglich ist. Nicht erst die jüngsten Entwicklungen in England, Italien und vor allem Frankreich zeigen, daß wirtschaftspolitisch sehr wohl nationalstaatliche Akzente gesetzt werden können. Auch die politisch gewollte und gelungene Veränderung in der Einkommens- und Vermögensverteilung in Deutschland hat dies grundsätzlich, wenn auch in einer anderen als der hier vorgeschlagenen Art und Weise, gezeigt. Es hat sich jedoch herausgestellt, daß diese von unten nach oben gerichtete Einkommensumverteilung nicht die erhofften Erfolge gebracht hat. Im Gegenteil, die Massenerwerbslosigkeit hat sich weiter dramatisch verschärft und die Einkommenssituation der abhängig Beschäftigten wie des Staates hat sich erheblich ver-

⁷⁶ Messner/Nuscheler 1996.

⁷⁷ Afheldt 1994, S. 222.

schlechtert, ohne daß Aussicht auf eine dauerhafte wirtschaftliche Erholung besteht, die die Einschnitte ins soziale Netz und die Stagnation bei den Arbeitseinkommen rechtfertigen könnte.

Ein verantwortungsbewußter Arzt, der aufgrund einer gestellten Diagnose einen Patienten therapiert, aber feststellen muß, daß sich sein Zustand laufend verschlechtert, wird seine Diagnose überprüfen. Die Zeit scheint überfällig, daß sich Wirtschaftspolitiker und Sachverständige Gedanken über die Validität ihrer Diagnose machen und damit grundsätzlich auch die Möglichkeit einer Fehldiagnose und einer falschen, mehr noch kontraproduktiven Therapie einkalkulieren. Die französische Publizistin Viviane Forrester hat die Botschaft, mittels einer forcierten radikalliberalen Strategie ließe sich wie in alten Zeiten durch privatwirtschaftliche Anreize genügend Wachstum und in der Folge genug Erwerbsarbeit schaffen, so daß diese irgendwann einmal wieder für alle reichen wird, in das Reich der Mythologie verbannt:

„Angesichts dieser Verhältnisse ist es doch seltsam, daß nie daran gedacht wird, das Fehlen der Erwerbsarbeit zur *Grundlage* von Zukunftsüberlegungen zu machen, anstatt so viel unfruchtbare und gefährliches Leid hervorzurufen, indem man ihr Fehlen leugnet und als einfaches Zwischenpiel darstellt, das man ignoriert oder auszugleichen, vielleicht sogar zu unterdrücken vorgibt. Der Zeitraum dafür ist unbegrenzt, er wird ständig verlängert, während sich unterdessen Unglück und Gefahr ausbreiten.“⁷⁸

Der Erfolg dieses Buches deutet darauf hin, daß immer mehr Menschen die Problematik eines zunehmenden Mangels an herkömmlicher Erwerbsarbeit erkennen und sich nicht mehr mit einer Wirtschaftspolitik zufriedengeben wollen, die die Anzahl der zur Verfügung stehenden Erwerbsarbeitsplätze allein „dem Markt“ überläßt und dem ungebrochenen Anstieg der Arbeitslosenzahlen ebenso hilf- wie tatenlos zuschaut.

⁷⁸ Forrester 1997, S. 206.

Literatur

Afheldt, Horst (1994): Wohlstand für Niemand? Die Marktwirtschaft entlässt ihre Kinder, Frankfurt a.M./Wien.

Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik (1996): Memorandum '96. Standortdebatte und Europäische Währungsunion, Köln.

Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik (1997): Memorandum '97. Beschäftigungspolitik und gerechte Einkommensverteilung gegen soziale Zerstörung, Köln.

Arbeitskreis Konjunktur (1998): Grundlinien der Wirtschaftsentwicklung. Weltwirtschaft: Moderate Aufwärtsentwicklung trotz Krise in Südostasien, in: DIW Wochenbericht, Nr. 1–2, S. 1–41.

Baran, Paul A. (1971): Politische Ökonomie des wirtschaftlichen Wachstums (1957), 2. Aufl., Neuwied/Berlin.

Beck, Ulrich (1996): Die Subpolitik der Globalisierung. Die neue Macht der multinationalen Unternehmen, in: Gewerkschaftliche Monatshefte, Heft 11–12, S. 673–680.

Bedau, Klaus–Dietrich (1994): Das Einkommen sozialer Haushalte in Westdeutschland im Jahre 1992, in: DIW Wochenbericht, Nr. 45, S. 769–780.

Bedau, Klaus–Dietrich (1995): Die Vermögenseinkommen der privaten Haushalte 1994, in: DIW Wochenbericht, Nr. 25, S. 435–442.

Bedau, Klaus–Dietrich (1997): Geldvermögen und Vermögenseinkommen der privaten Haushalte 1996, in: DIW Wochenbericht, Nr. 31, S. 540–547.

Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung (Hrsg.) (1997): Statistisches Taschenbuch '97. Arbeits– und Sozialstatistik, Bonn.

Butterweck, Hellmut (1995): Arbeit ohne Wachstumszwang. Essay über Ressourcen, Umwelt, Arbeit, Kapital, Frankfurt a.M./New York.

Deppe, Hans–Ulrich (1996): Die Kostenexplosion im Gesundheitswesen ist eine Erfindung der Politik, in: Frankfurter Rundschau, Nr. 139 vom 18. Juni, S. 12.

Deutsch, Steven (1996): Ein US–amerikanischer Ausblick auf die Zukunft der Industriegesellschaft, in: Fricke, Werner/Oetzel, Volker (Hrsg.): Zukunft der Industriegesellschaft, Bonn, S. 75–88.

Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (1997a): Auswertung von Statistiken über die Vermögensverteilung in Deutschland. Gutachten im Auftrag der Friedrich–Ebert–Stiftung, Berlin.

Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (1997b): Einkommens– und Vermögensverteilung, Erwerbstätigkeit und Arbeitslosigkeit seit dem Anfang der achtziger Jahre. Gutachten im Auftrage der Zeitverlag Gerd Bucerius GmbH, Berlin 1997.

Diefenbacher, Hans (1995): Der „Index of Sustainable Economic Welfare“. Eine Fallstudie für die Bundesrepublik Deutschland. Forschungsstätte der Evangelischen Studiengemeinschaft, Reihe B, Nr. 24.

Dürr, Hans–Peter (1994): Das neue Naturverständnis der modernen Physik und seine Konsequenzen: Verantwortung für das Ökosystem der Erde. Vortrag zum 2. Kempfenhausener Gespräch, 5.–11. November 1993, hrsg. von der HYPO–BANK, Unternehmens–Kommunikation, München.

Eißel, Dieter (1997): Reichtum unter der Steuerschraube? Staatlicher Umgang mit hohen Einkommen, in: Huster 1997, S. 127–157.

Eklund, Klas (1980): Long Waves in the Development of Capitalism, in: *Kyklos*, Bd. 33, Heft 3, S. 383–419.

Erhard, Ludwig (1964): *Wohlstand für alle* (1957), Frankfurt a.M.

Erhard, Ludwig (1992): *Deutsche Wirtschaftspolitik. Der Weg der Sozialen Marktwirtschaft*, Düsseldorf u.a.

Forrester, Viviane (1997): *Der Terror der Ökonomie*, Wien.

Fourastié, Jean (1969): *Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts* (1963), Köln.

Fukuyama, Francis (1989): The End of History?, in: *The National Interest*, Nr. 16, S. 3–18.

Fukuyama, Francis (1992): *Das Ende der Geschichte. Wo stehen wir?*, München.

Galbraith, John Kenneth (1973): *Gesellschaft im Überfluß* (1958), München/Zürich.

Hatzold, Otfried (1987): Bevölkerungsrückgang und Sättigungstendenzen auf den Konsumgütermärkten, in: *Marketing*, Heft 1, S. 51–59.

Hauff, S. (1997): Volkswirtschaftliche Lohnstückkosten und ihre Komponenten, in: *Wirtschaft und Statistik*, Nr. 8, S. 523ff.

Heise, Arne (1995): Der Standort Deutschland im globalen Wettbewerb, in: *WSI Mitteilungen*, Heft 11, S. 691–698.

Heise, Arne (1996): *Arbeit für Alle – Vision oder Illusion?*, Marburg.

Hengsbach, Friedhelm (1995): *Abschied von der Konkurrenzgesellschaft. Für eine neue Ethik in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft*, München.

Hickel, Rudolf (1987): Ein neuer Typ der Akkumulation? Anatomie des ökonomischen Strukturwandels – Kritik der Marktorthodoxie, Hamburg.

Hickel, Rudolf (1997): Mehr durch weniger? Be- und Entlastungen in Waigels Steuerreformkonzept, in: *Blätter für deutsche und internationale Politik*, Heft 3, S. 300–312.

Horn, Gustav A. (1996): Kräftiges Wachstum und hohe Beschäftigung in den USA, in: *DIW Wochenbericht*, Nr. 5, S. 81–85.

Horn, Gustav A. (1998): Beschäftigungswachstum in den USA – ein erklärbare Wunder, in: *DIW Wochenbericht*, Nr. 9, S. 173–180.

Huster, Ernst-Ulrich (1994): Reichtum in Deutschland. Über die Schwierigkeit, über ein Tabu zu sprechen, in: *WSI Mitteilungen*, Heft 10, S. 635–644.

Huster, Ernst-Ulrich (Hrsg.) (1997): *Reichtum in Deutschland. Die Gewinner der sozialen Polarisierung*, 2. akt. u. erw. Aufl., Frankfurt a.M./ New York.

Katterle, Siegfried (1996): Die neoliberale Wende zum totalen Markt aus der Sicht des Nordens, in: Jacob, M./Moneta, J./Segbers, F. (Hrsg.), *Die Religion des Kapitalismus. Die gesellschaftlichen Auswirkungen des totalen Marktes*, Luzern, S. 47–69.

Keynes, John Maynard (1983): *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes* (1936), 6. Aufl., Berlin.

Köddermann, Ralf (1996): Sind Löhne und Steuern zu hoch? Bemerkungen zur Standortdiskussion in Deutschland, in: *ifo Schnelldienst*, Heft 20, S. 6–15.

Krämer, Hagen (1996): *Bowley's Law, Technischer Fortschritt und Einkommensverteilung. Eine methodische, empirische und theoretische Untersuchung der langfristigen funktionalen Einkommensverteilung*, Marburg.

Küchle, Hartmut (1996): Deutschlands Position auf dem Weltmarkt, in: WSI Mitteilungen, Heft 5, S. 295–303.

Lederer, Emil (1981): Technischer Fortschritt und Arbeitslosigkeit. Eine Untersuchung der Hindernisse des ökonomischen Wachstums (1938), Frankfurt a.M.

Lindlar, Ludger (1995): Hat Westdeutschland ein Standortproblem?, in: DIW Wochenbericht, Nr. 38, S. 653–661.

Messner, Dirk/Nuscheler, Franz (1996): Global Governance. Organisationselemente und Säulen einer Weltordnungspolitik, in: Dies. (Hrsg.), Weltkonferenzen und Weltberichte. Ein Wegweiser durch die internationale Diskussion, Bonn, S. 12–36.

Mettelsiefen, Bernd (1981): Technischer Wandel und Beschäftigung. Rekonstruktion der Freisetzung- und Kompensationsdebatten, Frankfurt a.M./New York.

Mitscherlich, Waldemar (1924): Eine Wirtschaftsstufentheorie, Leipzig.

Oberhauser, Alois (1996): Geknebelte Beschäftigungspolitik – eine Folge der Maastricht-Kriterien, in: Mitteilungen der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Heft 2, S. 228–236.

Pettersson, Gisela (1996): Schweden und der Wohlfahrtsstaat. Ein Modell im Umbruch, in: WSI Mitteilungen, Heft 4, S. 273–277.

Reich, Robert (1993): Die neue Weltwirtschaft. Das Ende der nationalen Ökonomie (1991), Frankfurt a.M./Berlin.

Reuter, Norbert (1994): Der Institutionalismus. Geschichte und Theorie der evolutionären Ökonomie, Marburg.

Reuter, Norbert (1996a): Wirtschaftspolitik zwischen Binnen- und Weltmarkt, in: Gewerkschaftliche Monatshefte, Heft 6, S. 384–389.

Reuter, Norbert (1996b): Export als Drogé. Die Fixierung auf den Außenhandel verurteilt zum Lohn- und Sozialabbau – eine ökonomische Falle, in: Die Zeit, Nr. 46 vom 8. November, S. 30.

Reuter, Norbert (1997a): Finanzierungsprobleme des Sozialstaats. Die Leistungsfähigkeit der sozialen Sicherungssysteme hängt von der Primärverteilung ab – eine fragile Grundlage, in: Sozialer Fortschritt, 46. Jg., Heft 6/7, S. 133–137.

Reuter, Norbert (1997b): Arbeitslosigkeit bei ausbleibendem Wachstum – das Ende der Arbeitsmarktpolitik?, in: Aus Politik und Zeitgeschichte. Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament, B 35/97, S. 3–13.

Rifkin, Jeremy (1995): Das Ende der Arbeit und ihre Zukunft, Frankfurt a.M./New York.

Rostow, Walt W. (1967): Stadien wirtschaftlichen Wachstums. Eine Alternative zur marxistischen Entwicklungstheorie (1960), Göttingen.

Sachverständigenrat (1997): Wachstum, Beschäftigung, Währungsunion – Orientierungen für die Zukunft. Jahresgutachten 1997/98 des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Deutscher Bundestag. 13. Wahlperiode, Drucksache 13/9090 vom 18.11.1997.

Schäfer, Claus (1995): Soziale Polarisierung bei Einkommen und Vermögen. Zur Entwicklung der Verteilung 1994, in: WSI Mitteilungen, Heft 10, S. 605–633.

Schäfer, Claus (1996): Mit falschen Verteilungs-„Götzen“ zu echten Standortproblemen. Zur Entwicklung der Verteilung in 1995 und den Vorjahren, in: WSI Mitteilungen, Heft 10, S. 597–616.

Schäfer, Claus (1997): Verteilungspolitik: Chronik eines angekündigten politischen Selbstmords. Zur Verteilungsentwicklung in 1996/7 und den Vorjahren, in: WSI Mitteilungen, Heft 10, S. 669–689.

Schlecker, Thomas (1989): Die Entwicklung der Nachfrage nach langlebigen, hochwertigen Gebrauchsgütern und nach Dienstleistungen. Eine Überprüfung der Sättigungshypothese, Rheinfelden/Freiburg/Berlin.

Schumacher, Dieter/Sitte, Frank (1992): Gefährdet die Lohnkostenentwicklung die Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik Deutschland?, in: DIW Wochenbericht, Nr. 11, S. 121–124.

Simons, Rolf (1996): Made in USA, in: Die Mitbestimmung, Heft 7/8, S. 23–27.

Spahn, Heinz–Peter (1976): Keynes in der heutigen Wirtschaftspolitik, in: Bombach, G./Ramser, H.–J./Timmermann, M./Wittmann, W.: Der Keynesianismus I. Theorie und Praxis keynesianischer Wirtschaftspolitik. Entwicklung und Stand der Diskussion, Berlin/Heidelberg/ New York, S. 211–292.

Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (1996): Statistisches Jahrbuch 1996 für die Bundesrepublik Deutschland, Wiesbaden.

Stransfeld, Reinhard (1997): Des Kaisers neue Kleider sind kaum mehr als ein Lendenschurz. Die Faszination des US–amerikanischen Jobwunders oder: was beim Blick hinter die Kulissen noch davon übrig bleibt, in: Frankfurter Rundschau, Nr. 82 vom 9. April, S. 10.

Teichmann, Dieter/Meinhardt, Volker (1993): Einflüsse steuer– und sozialpolitischer Maßnahmen auf die Einkommensverteilung, in: Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, Heft 3/4, S. 131–149.

Teichmann, Dieter/Vesper, Dieter (1997): Öffentliche Haushalte 1997/98: Trotz restriktiver Ausgabenpolitik weiterhin hohe Defizite, in: DIW Wochenbericht, Nr. 36, S. 647–662.

Teichmann, Dieter/Zwiener, Rudolf (1997): Steuerreform 1998/99: Kein Durchbruch bei der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit, in: DIW Wochenbericht, Nr. 15, S. 241–257.

Thurow, Lester C. (1996): Die Illusion vom Jobwunder, in: Die Zeit, Nr. 44 vom 25. Oktober, S. 41.

Tofaute, Hartmut (1995): Steuerverteilung in der Schieflage. Steigende Lohnsteuerquote – sinkende Gewinnsteuerbelastung, in: WSI Mitteilungen, Heft 3, S. 197–205.

Tofaute, Hartmut (1996): Bonner Etatentwurf 1997: Haushaltspolitik nach Brüningschem Vorbild, in: WSI Mitteilungen, Heft 7, S. 466–468.

Vorholz, Fritz (1996): Sauber und doch ruinös. Starkes Wachstum macht weltweit den ökotechnischen Fortschritt zunichte, in: Die Zeit, Nr. 28 vom 5. Juli, S. 18.

Weizsäcker, Ernst Ulrich von/Lovins, Amory B./Lovins L. Hunter (1996): Faktor vier. Doppelter Wohlstand – halbierter Naturverbrauch. Der neue Bericht an den Club of Rome, Frankfurt a.M./Wien.

Werner, Heinz (1997): Die Arbeitsmarktentwicklung in den USA - Lehren für uns?, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt– und Berufsforschung, Heft 3, S. 585–600.

Zinn, Karl Georg (1984): „Sättigung“ im gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 35, Heft 1, S. 1–25.

Zinn, Karl Georg (1988): Das langfristige Problem der Vollbeschäftigung, in: Sozialismus, Heft 6, S. 18ff.

Zinn, Karl Georg (1992): Soziale Marktwirtschaft. Idee, Entwicklung und Politik der bundesdeutschen Wirtschaftsordnung, Mannheim/Leipzig/ Wien/Zürich.

Zinn, Karl Georg (1994): Die Wirtschaftskrise. Wachstum oder Stagnation. Zum ökonomischen Grundproblem reifer Volkswirtschaften, Mannheim/Leipzig/Wien/Zürich.

Zinn, Karl Georg (1995): Wie umweltfreundlich sind unsere Bedürfnisse?, in: Daecke, Sigmund M. (Hrsg.): Ökonomie contra Ökologie? Wirtschaftsethische Beiträge zu Umweltfragen, Stuttgart/Weimar, S. 31–62.

Zinn, Karl Georg (1997): Jenseits der Markt–Mythen. Wirtschaftskrisen: Ursachen und Auswege, Hamburg.

Zwiener, Rudolf (1993): Verteilungsprobleme in Westdeutschland, in: DIW Wochenbericht, Nr. 37, S. 501–507.

Der Text ist ein Ausschnitt aus:

Reuter, Norbert:

Wachstumseuphorie und Verteilungsrealität.

Wirtschaftspolitische Leitbilder zwischen Gestern und Morgen.

Mit Texten zum Thema von John Maynard Keynes und Wassily W. Leontief, Marburg 1998

(160 S., 8 Schaubilder, 14 Tabellen, 28,- DM)