

Der Erfolg eines Landes auf dem Weltmarkt ist nicht nur Zeichen seiner wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit, sondern auch der Effizienz seiner gesellschaftlichen und politischen Strukturen. Diese Strukturen sind eine und zwar die hier im Vordergrund stehende Ursache seiner internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Um diese Zusammenhänge näher zu durchleuchten, beginnen wir mit den ökonomischen Determinanten von Wachstum und Beschäftigung und analysieren anschließend ihre gesellschaftliche Dimension. Drei gesellschaftliche Aspekte werden insbesondere betrachtet:

- die Struktur der Kapitalversorgung;
- die Struktur der industriellen Beziehungen;
- der Wohlfahrtsstaat.

Gesellschaften haben sich je nach dem, wie ihre Strukturen in diesen drei Bereichen aussahen, unterschiedlich im internationalen Konkurrenzkampf behaupten können. Die gesellschaftlichen Erfolgsbedingungen haben sich jedoch seit Ende der 1970er Jahre verändert. Der folgende Aufsatz versucht zunächst den erfolgreichen Gesellschaftstyp der Nachkriegswachstumsperiode zu umreißen, um abschließend Überlegungen zum Wandel dieser Erfolgsbedingungen anzustellen. Unter Erfolg verstehen wir dabei Wachstum, feste bzw. expandierende Anteile an den Weltexporten und hohe Beschäftigung.

1. *Wirtschaftliche Leistungsfähigkeit als nationales Phänomen im internationalen Marktzusammenhang*

Wachstum und Beschäftigung im Rahmen einer Nation hängen von drei Kernfaktoren ab:

- dem Angebot an Produktionsfaktoren,
- der Effizienz ihres Einsatzes und
- der Nachfrage nach dem Produktionsergebnis.

Diese drei Faktoren sind offensichtlich nicht unabhängig voneinander. Die Nachfrage resultiert u. a. aus Faktoreinkommen. Große und gut entlohnte Faktormengen entfalten ceteris paribus eine große Nachfrage. Die Effizienz des Einsatzes hängt von der Struktur des Faktorangebots ab, dem quantitativen Verhältnis von Arbeit, Kapital und anderen Faktoren und ihren relativen Preisen. Effizienter Einsatz im Sinne produktiver (sprich: kostengünstiger) Produktion schafft, erhält und verstärkt die Wettbewerbsfähigkeit der Produkte eines Landes und sichert somit Nachfrage und Auslastung der Produktionsfaktoren. Zur gesellschaftlichen und politischen Dimension dieser Strukturen und Prozesse kommen wir unten.

Die internationale Konkurrenz beeinflusst diesen Prozeß in offenen Volkswirtschaften vor allem über zwei Märkte:

a) den Kapitalmarkt und

b) den Markt für international gehandelte Güter und Dienstleistungen.

Bei kleinen offenen Ökonomien hängen Wachstum, Einkommen und Beschäftigung stark davon ab, wie sie sich auf diesen Märkten behaupten, auch wenn im Weltmaßstab der Anteil der auf dem Binnenmarkt produzierten und gehandelten Güter und Dienstleistungen bzw. des dort gesparten und investierten Kapitals dominiert. Aber auch diese Binnenmarktvorgänge unterliegen in weiten Bereichen der potentiellen Weltmarktkonkurrenz. Der deutsche Automobilmarkt mag zum überwiegenden Teil deutsche Autos an deutsche Käufer absetzen, aber er unterliegt in allen wichtigen Variablen (Preis, Qualität) internationalem Vergleichsdruck. Im folgenden werden die beiden wichtigsten internationalisierten Märkte in ihrer Bedeutung kurz dargestellt.

a) *Der internationale Kapitalmarkt*

Die internationalen Kapitalbewegungen beeinflussen die wirtschaftliche Entwicklung vor allem in zwei – oft widersprüchlichen – Weisen:

aa) kurzfristig, indem sie in einem System flexibler Wechselkurse den Außenwert einer Währung und damit die Wettbewerbsfähigkeit im Bereich der international gehandelten Güter und Dienstleistungen (mit-)bestimmen;

ab) langfristig, indem durch sie Kapital im Lande investiert (oder einheimisches Sparkapital abgezogen) und damit Wachstum und Beschäftigung gesteigert (bzw. vermindert) wird.

Während ein Kapitalzufluß einerseits so die Produktion im Inland steigern kann, tendiert er andererseits dazu, die Währung aufzuwerten, die Importe zu steigern und die Exportchancen zu reduzieren. Allerdings orientieren sich internationale Investitionen – im Gegensatz zu kurzfristigen spekulativen Kapitalbewegungen – an den realen Wachstums- und Exportchancen einer Volkswirtschaft. Ohne Exportchancen können auch bei hohem Wachstum die durch Kapitalimport (Verschuldung) eingegangenen Auslandsverbindlichkeiten nicht durch entsprechende Realtransfers beglichen werden.

b) *Der internationale Handel*

Der internationale Handel mit Gütern und Dienstleistungen hat – im Vergleich mit den internationalen Kapitalbewegungen – einen eindeutigeren Einfluß auf Wachstum, Einkommen und Beschäftigung offener Volkswirtschaften. Er setzt die einheimischen Produzenten handelbarer Güter und Dienstleistungen der internationalen Konkurrenz aus, wodurch Preise und Einkommen in diesem internationalisierten, exponierten Sektor bestimmt werden. Drei Ebenen können unterschieden werden:

ba) die Unternehmensebene: Für das einzelne Unternehmen ist es letztlich unerheblich, ob es mit einem einheimischen oder ausländischen Produzenten konkurriert. Es ist durch die Konkurrenz immer gezwungen, seine Marktposition zu behaupten, wozu ihm mehrere Strategien zur Verfügung stehen: Stückkostensenkung durch Produktivitätssteigerung oder Verbilli-

gung der Inputs (evtl. Lohnsenkung) oder Erschwerung des Marktzugangs für Konkurrenten durch Produktdifferenzierung, Spezialisierung.

bb) die Sektorebene: Durch die internationale Konkurrenz mag ein ganzer Sektor der einheimischen Wirtschaft seine Wettbewerbsfähigkeit und damit evtl. seine Existenz gefährden. Meist bleiben jedoch einige einheimische Unternehmen dank der o.g. Strategien im Markt. Diese sektorale Wettbewerbsfähigkeit läßt sich feststellen, indem man Export und Import einzelner Sektoren vergleicht. Industriezweige mit einem sektoralen Handelsbilanzüberschuß gelten als international wettbewerbsfähig. Im Idealfall erhält sich eine Volkswirtschaft die Sektoren, in denen sie besonders leistungsfähig ist. Gesamtwirtschaftlich mögen die Effekte jedoch weniger eindeutig positiv sein.

bc) die gesamtwirtschaftliche Ebene: Eine offene Volkswirtschaft bleibt wettbewerbsfähig, indem sie durch Strukturwandel und Modernisierung die sektorale Struktur ihres internationalen Teils ständig den wechselnden Gegebenheiten des Weltmarkts und der internationalen Konkurrenz anpaßt. Dies schließt jedoch weder kurzfristige terms-of-trade-Verluste noch langfristige Beschäftigungseinbußen aus. Erstere können z.B. aus plötzlichen Preisschwankungen (Erdöl) oder Wechselkursschwankungen resultieren. Letztere entstehen dann, wenn der Strukturwandel im internationalen Sektor hin zu mehr Kapitalintensität und/oder höherer Arbeitsproduktivität tendiert, ohne daß dies durch Produktionsausweitung kompensiert wird. Beschäftigungs- und Wachstumseinbußen können sich durchaus mit terms-of-trade-Gewinnen verbinden, wenn nicht mehr wettbewerbsfähige Anbieter durch ausländische Produzenten ersetzt werden und sich die vorherigen Abnehmer- und Zulieferbeziehungen auf dem Binnenmarkt zu internationalen Import- bzw. Exportbeziehungen umgestalten. Die Mengen der produzierten und gehandelten Güter verändern sich dabei möglicherweise nicht.

Faßt man die Wirkungen der internationalen Konkurrenz auf die eingangs erwähnten drei Kernfaktoren zusammen, so kann ein Land sein Wachstum steigern, indem es

- (a) fremdes Kapital (fremde Ersparnis) anzieht,
- (b) den Einsatz dieses Kapitals (sowie der einheimischen Produktionsfaktoren) international wettbewerbsfähig gestaltet und
- (c) dadurch Exportmärkte erobert oder erhält, sowie den eigenen Binnenmarkt entwickelt.

Ingrédients (b) ist dabei der zentrale Baustein, da er (a) und (c) meist nach sich zieht. International mobiles Kapital fließt an Standorte international wettbewerbsfähiger Produktion, die per definitionem gewinnträchtig ist und – daher folgt (c) – ihre Nachfrage findet. Trotzdem mag bei der Nachfrage der Hase im Pfeffer liegen. Zwar kann ein wettbewerbsfähiges Angebot immer Nachfrage auf dem Weltmarkt finden, der – außer im Fall der USA – größer ist als der Binnenmarkt; aber letztlich ist für ein selbsttragendes Wachstum die Nachfrage aus der Entlohnung der Produktionsfaktoren eben dieses Wachstums entscheidend.

Diese Nachfrage kann z.T. von außen kommen, z.B. im Falle paralleler Einkommenstransfers, insbesondere transferierter Kapitalerträge. Langfristig muß sich Wachstum aber auf Massennachfrage aus Masseneinkommen

stützen. Eine nur auf Lohnzurückhaltung und Konsumverzicht gestützte Investitionskonjunktur muß zusammenbrechen, auch wenn sie in einem Land länger durchführbar ist, solange die anderen Länder die Nachfragerlokomotive spielen. Diese notwendige Entwicklung der Massennachfrage kann mit der Attraktion fremden Kapitals in Konflikt geraten, da sie eine Einschränkung der Gewinne zugunsten kaufkräftiger Nachfrage erfordert. Ein internationaler Austeritätswettkampf, wie er Anfang der 80er Jahre zu beobachten war, führt zu einer derartigen Unterkonsumptionskrise.

Kernstück der Wachstumsstrategie in der offenen Volkswirtschaft bleibt jedoch der effiziente, also international wettbewerbsfähige Einsatz der Produktionsfaktoren durch Anpassung und Strukturwandel entsprechend den wechselnden Weltmarktgegebenheiten. Diese Faktorallokation ist vor allem ein gesellschaftlicher und politischer Prozeß und keineswegs eine rein wirtschaftliche Angelegenheit. Die Märkte für Kapital und Arbeit sind in allen Ländern unterschiedlich und nirgends „frei“, sondern Institutionen, Gesetzen und Regeln unterworfen. Diese rühren aus langen Traditionen und Machtverhältnissen her und haben zu spezifischen Strukturen geführt. Wir betrachten zuerst die Kapital-, dann die Arbeitsallokation.

2. Die Kapitalversorgung im internationalen Vergleich

Die Kapitalallokation organisiert sich in einem Zusammenspiel von Staat, Bankensektor und Unternehmen. Alle drei Sektoren führen obendrein Kapitalbewegungen mit dem Ausland durch, deren Nettoeffekt die inländisch verfügbare Kapitalmasse reduzieren oder erhöhen kann.

Für das Wachstum der Volkswirtschaft zentral ist der Unternehmenssektor. Unternehmen finanzieren sich bis zu einem gewissen Grad selbst, weiter durch Bankenkredite, durch Anleihen oder durch Erhöhungen des Eigenkapitals (Aktienausgabe), evtl. aber auch durch staatliche Subventionen und Kredite. Die jeweiligen Anteile sind national sehr unterschiedlich. Ein Vergleich muß obendrein berücksichtigen, daß Teile des Banken- und des Unternehmenssektors in vielen Ländern verstaatlicht und ihre finanziellen Beziehungen untereinander von daher nicht mehr autonomer Natur sind.

Die folgenden Strukturen finden wir vor:

Tabelle 1a: Finanzierungssalden nicht finanzieller und finanzieller Unternehmen in % des BSP

Land	nicht finanzielle Unternehmen		finanzielle Unternehmen	
	1975/6	1983 ^a	1975/6	1983 ^a
USA	- 0.3	0.7	0.1	0.1
UK	- 0.3	2.2	0.0	0.0
Frankreich	- 4.3	- 3.5	0.0	0.6
Japan	- 4.1	- 2.3	0.7	1.9
BRD	- 1.4	- 1.3	0.6	1.8

a vorläufig.

Quelle: BIZ 54. JB 1983/4, S. 38.

Tabelle 1b: Mittelbeschaffung inländischer nicht finanzieller Sektoren in % der gesamten Mittelbeschaffung

Land	Darlehen (1)		Wertpapiere (1)		LTCI ^a 1975 (2)	II ^b
	1975/6	1983 ^c	1975/6	1983 ^c		
USA	6.4 ^d	13.4 ^d	52.0 ^e	45.7 ^e	7.9	31.2
UK	41.2	52.6	35.2	31.2	21.4	24.4
F	76.0	62.3	12.6	26.7	32.9	9.3
Japan	69.7	64.2	28.0	33.5	22.8	15.0
BRD	65.6	67.5	10.9	16.1	23.5	13.0

a LTCI = von Long Term Credit Institutions.

b II = von Investing Institutions.

c vorläufig.

d Darlehen und Offenmarktpapiere.

e Anleihen und Wertpapiere.

Quellen: (1) BIZ 54. JB 1983/84, S. 54;

(2) Zysman 1983, S. 127.

Diese Strukturen zeigen einen deutlichen Unterschied zwischen USA und Großbritannien auf der einen und Frankreich, Japan und der BRD auf der anderen Seite. Während die beiden ersten sich durch einen relativ hohen Eigenfinanzierungsgrad der nicht-finanziellen Unternehmen, die sich ihre Mittel vor allem über Wertpapiere verschaffen, auszeichnen, ist in den anderen drei Ländern der Unternehmenssektor stärker auf Außenfinanzierung angewiesen. Bedenkt man weiter, daß der Bankensektor in Frankreich weitgehend verstaatlicht und in Japan hoch reguliert ist, so ergibt sich jenes Bild vom Allokationsmodell, das Zysman¹ wie folgt gekennzeichnet hat:

Tabelle 2: Nationale Finanzsysteme und Anpassungsmodelle im Vergleich

Land	Finanzsystem	Anpassungsmodell
Japan, Frankreich	Darlehens-orientiert mit verwalteten Preisen	staatlich gelenkt
USA	Kapitalmarkt-orientiert	markt-gelenkt
Großbritannien	Kapitalmarkt-orientiert	unklar/zweideutig
BRD	Darlehens-orientiert Bank-dominiert	verhandelt

¹ Der vorliegende Abschnitt über die Kapitalallokation stützt sich auf Zysman 1983 (S. 287), dem auch die folgende Tabelle entnommen ist.

Am deutlichsten zeigt sich der Prozeß der Kapitalversorgung im Falle von Unternehmens- und Sektorkrisen, wie im Fall der Stahl- oder Automobilindustrie. In diesen Krisensektoren bestätigen sich die o.g. Strukturen, aber der Schwarz-Weiß-Charakter verliert sich²:

In den USA sind zwar direkte staatliche Eingriffe selten, aber nicht ausgeschlossen, wie z.B. im Falle Chrysler, wo die Regierung große Kredite garantierte und somit eine erfolgreiche Modernisierung ermöglichte. In der Automobil- und Stahlindustrie sorgen auch handelspolitische Maßnahmen für eine verbesserte Gewinnsituation, die prinzipiell das Kapital für Modernisierungsinvestitionen per Selbstfinanzierung der Unternehmen bereitstellt.

In Großbritannien sind die betroffenen Industriezweige z.T. verstaatlicht. Sie haben erhebliche Subventionen erhalten (z.B. British Leyland 2,3 Mrd. Pfund seit 1975), auch wenn sich die konservative Regierung unter Thatcher weiter bemüht, sie auf marktfähige Strukturen zu reduzieren.

In der BRD sind es vor allem Kohle und Stahl, weniger die Autobranche, die nicht mehr aus eigener Kraft modernisieren konnten. In den Krisensektoren wurden im Rahmen korporatistischer Regulierungen vom Staat und den Banken Kapital bzw. Garantien bereitgestellt, wobei die Gewerkschaften ihrerseits beteiligt waren, um die Lasten für die Beschäftigten (dazu unten mehr) durch die Modernisierung zu mindern und mitzubestimmen.

In Frankreich, wo sowohl die Banken als auch der Großteil der Krisensektoren verstaatlicht sind (spätestens durch die Mitterrand-Regierung), empfangen diese massive Kapitalzuströme aus der Staatskasse und als Bankkredite.

In Japan leistet der Staat weniger Subventionen, sondern organisiert die Modernisierung über das MITI, wobei wettbewerbs- und handelspolitische Instrumente eingesetzt werden. Banken spielen jedoch in der Unternehmensfinanzierung bei gleichzeitiger starker staatlicher Kapitalmarktregulierung eine wichtige Rolle, vor allem innerhalb der großen Unternehmensgruppen (Zaibatsus), die sich meist um eine Bank gruppieren.

Diese Grundzüge werden durch die folgende Tabelle über Subventionen bestätigt:

Tabelle 3: Subventionen in % des BSP

Land	1970	1975	1980	1981
USA	0.5	0.3	0.4	—
UK	1.7	3.5	2.4	2.4
BRD	1.7	2.0	2.0	1.8
F	2.0	2.4	2.5	2.8
Japan	1.1	1.5	1.5	1.5

Quelle: 9. Subventionsbericht der Bundesregierung (zit. in Junne 1984, S. 137).

² Vgl. Esser/Staudthammer 1986.

Diese Subventionstätigkeit schließt auch die Förderung von Zukunftsindustrien ein, die in allen Ländern mit Ausnahme der USA, wo der Rüstungshaushalt z.T. diese Funktion übernimmt, durch staatliche Programme im Forschungs- und Entwicklungs-Bereich gefördert werden.

3. Die Allokation der Arbeit

Die Kapitalallokation mit staatlicher Steuerung in Krisensektoren hat auch beschäftigungspolitische Motive, nämlich die Vermeidung von weiterer Arbeitslosigkeit beim Zusammenbruch von Unternehmen: Arbeitsplatzsicherung durch Strukturkonservierung oder -verbesserung. Insofern ist das Kapitalversorgungsmodell einer Gesellschaft immer auch schon zumindest Teil des „Arbeitsversorgungsmodells“, dem wir uns im folgenden zuwenden, wobei wir uns auf die Rolle der Gewerkschaften konzentrieren.

In allen OECD-Ländern, deren fünf wichtigste hier im Vordergrund der Betrachtung stehen, ist der Arbeitsmarkt zunächst ein Marktprozeß. Angesichts des besonderen Charakters dieses Marktes (Ware Arbeitskraft) und der deshalb starken staatlichen Regulierungen (Arbeitslosenversicherung, Streikrecht, Kündigungsschutz, z.T. Einkommenspolitik) ist jedoch dieser Marktprozeß ein wesentlich soziales und politisches Phänomen, das von der Organisationsstruktur der Arbeitnehmer- und Arbeitgeberseite massiv bestimmt wird.

Dies gilt für drei Bereiche, in denen das Verhalten der Arbeitnehmer den Erfolg im internationalen Wettbewerb beeinflusst:

- a) die betriebliche Produktivität,
- b) den sektoralen Strukturwandel,
- c) die makroökonomische Verteilungsdisziplin.

ad a): Produkt- und vor allem Prozeßinnovationen in Betrieben erfordern die Bereitschaft der Arbeitnehmer, ihre Tätigkeiten neu zu definieren, zuzulernen und/oder neue Arbeitsplätze zu übernehmen. Betriebliche Mitwirkung (von der deutschen Mitbestimmung bis zum japanischen „Qualitätszirkel“) ist entscheidend für die Durchführung solcher produktivitätssteigernder Änderungen. Dies gilt besonders im Falle eines dabei notwendigen Beschäftigungsabbaus (sei er nun „natürlich“ oder mit Entlassungen verbunden).

ad b): Die (teilweise) Aufgabe alter, nicht mehr wettbewerbsfähiger Industriezweige mag bei bestehender hoher Arbeitslosigkeit nicht nötig erscheinen, um neue Wachstumsbranchen mit Arbeitskräften versorgen zu können. Aber die Krisensektoren binden möglicherweise andere, knappe Produktionsfaktoren wie Kapital oder staatliche Haushaltsmittel. Nicht mehr wettbewerbsfähige Betriebe zu schließen, stößt in der Regel auf erbitterten Widerstand der Arbeitnehmer. Gewerkschaftliche Bereitschaft zur konsensualen Krisenregulierung fördert daher die Modernisierung erheblich.

ad c): Verteilungsdisziplin hat in zweierlei Hinsicht Einfluß auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit: zum einen ermöglicht sie Preisstabilität und damit eine preisliche Wettbewerbsfähigkeit gegenüber ausländischen

Konkurrenten, die sonst durch Abwertungen erzielt werden müßte, die potentiell zu Inflation und damit zu einem Teufelskreis führen kann. Zum anderen erhöht sie die Gewinne der Unternehmen und damit den Spielraum für selbstfinanzierte Investitionen. Das Eindringen in neue Wachstumsbereiche erfordert sicher diese Investitionen. Allerdings wären diese auch fremdfinanziert denkbar, etwa aus den Ersparnissen der Lohnempfänger-Haushalte bei hohen Löhnen.

In allen Bereichen bestimmen der Umfang gewerkschaftlicher Aktivität, der „Stil“ der industriellen Beziehungen und gesetzlich/rechtliche Regelungen über den Erfolg industrieller Anpassungsstrategien.³

Offensichtlich bestehen auch in diesem System der industriellen Beziehungen erhebliche nationale Unterschiede:

Tabelle 4: Kennziffern industrieller Beziehungen im internat. Vergleich

Land	Gewerksch. Org.-Grad in % Durchschnitt 1965-80 ^a	Streiktage per 1.000 Arbeitnehmer	Einkommensverteilung ^b in %		
			1. Quintil	5. Quintil	Jahr
USA	21.4	400.4	50.3	4.6	1978
UK	44.9	329.3	39.7	7.0	1979
BRD	31.5	11.6	39.5	7.9	1978
F	23.9	150.9	46.8	5.3	1975
Japan	16.4	69.1	36.8	8.7	1979

Quelle: a Cameron 1983;

b Weltentwicklungsbericht 1984.

Diese Daten zu den industriellen Beziehungen müssen mit den folgenden Daten zu ihren wirtschaftlichen Folgen verglichen werden:

Tabelle 5: Volkswirtschaftliche Leistungsindikatoren im intern. Vergleich

Land	Produktivitätswachstum in % ^a		Bruttoinlandsersparnis ^b in % des BSP, 1982
	1965-73	1974-82	
USA	2.1	0.0	15
UK	2.6	1.1	20
BRD	4.3	2.2	24
F	4.9	2.3	17
Japan	8.4	3.0	31

Quelle: a BIZ 1983/84, S. 25;

b Weltentwicklungsbericht 1984.

³ Vgl. dazu Czada 1984.

Zu den nationalen Besonderheiten im einzelnen:

In den USA sind die industriellen Beziehungen eher konfliktär, die Gewerkschaften (von Einzelbereichen abgesehen) relativ machtlos. Eine betriebliche Mitbestimmung besteht kaum. Der US-Arbeitsmarkt gilt als sehr flexibler Markt, auf dem schnell gekündigt, aber auch schnell eingestellt wird und auf dem sich die Reallöhne rasch verändern. In stark organisierten Branchen und Unternehmen unterliegt die Anpassung der Lohnhöhe allerdings einer Zeitverzögerung durch die üblichen Mehrjahresverträge. Die sehr ungleiche Einkommensverteilung dokumentiert die gewerkschaftliche Schwäche. Umgekehrt sind die niedrigen Löhne für die geringere Rationalisierung (geringere Substitution von Arbeit durch Kapital) und damit für den geringen Produktivitätsfortschritt mitverantwortlich.

In Großbritannien sind die Gewerkschaften sehr viel stärker, auch wenn ihre Macht seit 1980 deutlich abgenommen hat. Die industriellen Beziehungen sind hoch konfliktiv, vor allem durch die starke Zersplitterung der Gewerkschaften in einzelne Berufsgruppen. Ihr Widerstand gegen Modernisierung gilt als eine Hauptursache für den Niedergang der englischen Wirtschaft (vgl. die Produktivitätsentwicklung).

In der BRD sind die Gewerkschaften weitgehend Einheits- und Industriegewerkschaften mit entsprechender Verantwortung auf sektoraler und makroökonomischer Ebene. Die betriebliche Mitbestimmung erfordert und ermöglicht die Kooperation der Arbeitnehmer bei Veränderungen im Unternehmen. Beides hat mit dazu beigetragen, daß die industriellen Beziehungen sehr viel konfliktfreier verliefen als in den anderen Industrieländern. Eine Folge war die erfolgreiche Produktivitätsentwicklung, eine weitere die relativ egalitäre Einkommensverteilung.

In Frankreich gibt es drei große, politisch orientierte Gewerkschaftsverbände. Die industriellen Beziehungen sind konfliktiv (schlechte Einkommensverteilung), obwohl es eine gewisse Mitsprache der Gewerkschaften bei der makroökonomischen Planung gibt.

In Japan ist die Gewerkschaftsbewegung sehr schwach. Die Arbeitnehmervertretung funktioniert, vor allem auf Betriebsebene, dort in sehr kooperativer Form. Durch die Instrumente der lebenslangen Beschäftigung, das Bonussystem etc. identifizieren sich die Arbeitnehmer eng mit dem Schicksal des Unternehmens mit entsprechend positiven Folgen für die Produktivitätsentwicklung. Dies gilt jedoch vor allem für den modernen, großindustriellen Sektor. In mehr traditionellen Klein- und Mittelindustriebetrieben sind die Arbeitnehmer weitgehend unorganisiert.

4. Industrielle Beziehungen im internationalen Konkurrenzkampf

Bis Ende der 1970er Jahre zeigte sich eine relative Überlegenheit der Länder mit kooperativen industriellen Beziehungen im internationalen Konkurrenzkampf. Die BRD und Japan vor allem, in geringerem Umfang Frankreich, modernisierten ihre Wirtschaft rascher⁴ und wiesen ein höheres Produktivitätswachstum auf als die USA und Großbritannien. Die Arbeitnehmer und Gewerkschaften, die diesen Prozeß mittrugen, profitierten in Form höherer Löhne und – im Fall BRD und Japan – einer besseren Einkommensverteilung.

Die Ursachen liegen auf allen drei der o.g. Einflüebenen. Im betrieblichen Bereich haben die konsensualen Mitbestimmungs- (in der BRD) und Mitwirkungsmodelle (in Japan) hohe Produktivitätssteigerungen ermöglicht. Angesichts der günstigen Absatzlage führte dies kaum zum Beschäftigungsabbau, sondern die Produktivitätsgewinne wurden, soweit sie an die Beschäftigten (und nicht an die Profite oder über Preissenkungen an die Kunden) weitergegeben wurden, in Form von Lohnerrhöhungen und Arbeitszeitverkürzungen weitergegeben mit entsprechenden Wirkungen auf die Einkommensverteilung, das Streikverhalten etc.

Auf der Sektorebene vollzog sich der Strukturwandel auf dem Hintergrund der Vollbeschäftigung ebenfalls ohne große Widerstände. Im Gegensatz vor allem zu England haben etwa die deutschen Industriegewerkschaften nicht das Interesse aussterbender Professionen, sondern die Wettbewerbsfähigkeit der ganzen Industrie im Auge gehabt.

Volkswirtschaftlich schließlich haben die Einheitsgewerkschaften es besser vermocht, ein korporatistisches Management der Konjunktur-, vor allem der Preis- und Einkommenspolitik durchzusetzen, das die Reallöhne ohne inflationäre Nebenwirkungen absicherte. Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Konkurrenten mit höheren Preissteigerungsraten wurde so erzielt, ohne daß im Inland die Kaufkraft geschwächt wurde.

Seitdem hat sich das Bild gewandelt: Das Produktivitätswachstum in USA und Großbritannien hat sich deutlich beschleunigt (1983: USA 2,0; GB 3,3)⁵, während es in Japan und Frankreich nachgelassen hat. Die BRD konnte ihre Leistung leicht verbessern. Auch wenn der Kausalzusammenhang nicht sicher festzumachen ist, so spricht vieles dafür, daß es der konservativen, oft anti-gewerkschaftlichen Politik der Regierungen Thatcher und Reagan gelungen ist, die produktivitätshemmenden Verharzungen ihrer Volkswirtschaft aufzulösen. Dies hat zwar (noch) zu keiner signifikanten Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit geführt, vor allem aufgrund der starken Aufwertung des US-Dollars. Aber das kräftige Wachstum und die Attraktivität der Ökonomien für internationale Investoren scheinen für eine Überlegenheit mehr marktwirtschaftlich-konfliktärer Gesellschaftsmodelle über die mehr staatlich-gelenkt-konsensualen zu sprechen.

⁴ Vgl. dazu Czada 1984, S. 148.

⁵ Vgl. BIZ 1984, S. 25.

Verantwortlich für diese Veränderung der gesellschaftlichen Erfolgsbedingungen ist in erster Linie die weltweite Krise (vgl. dazu ausführlicher unten 7.). Vor allem die damit einhergehende massive Arbeitslosigkeit hat die Macht- und Verhandlungsposition der Arbeitnehmer und ihrer Organisationen geschwächt. Gleichzeitig mußte deren Widerstand gegen betriebliche Produktivitätssteigerungen und Strukturwandel im Sinne des Abbaus von Krisensektoren zunehmen, da neue Arbeitsplätze für Entlassene nicht in Sicht waren und damit die Sicherung der etablierten Interessen auch unter Inkaufnahme von gesamtwirtschaftlichen Nachteilen politisch wichtig wurde. In diesem Punkt scheint sich die These von Olson⁶ über die wachstumshemmende Rolle von mächtigen Gruppeninteressen zu bestätigen. Nur im makroökonomischen Bereich zeigt sich das konsensuale Modell der rigiden Spar- und restriktiven Geldpolitik noch gewachsen. Hier konnten die liberal-konfliktären Modelle durch massives Ausspielen von Marktmacht nur jene niedrigen Preissteigerungen erreichen, die bei den anderen schon lange üblich waren.

5. Der Wohlfahrtsstaat

Schließlich sei noch auf eine weitere Variable eingegangen, die die Anpassung des Beschäftigungssystems an eine international wettbewerbsfähige Wirtschaftsstruktur beeinflussen dürfte: die staatliche Wirtschafts- und Sozialpolitik. Im Rahmen der konservativen Kritik am Wohlfahrtsstaat wird oft behauptet, die staatliche Intervention in den Markt hemme die (außenwirtschaftliche) Anpassung. Insbesondere der Sozialpolitik werden negative Auswirkungen auf die Mobilität des Faktors Arbeit nachgesagt. Weiter wird vermutet, daß eine hohe Staats- und Steuerquote Wachstum und Beschäftigung beeinträchtigt. Dagegen sprechen Argumente, die auf die Komplementarität privater Investitionen und staatlicher Investitionen in Infrastruktur und Humankapital hinweisen oder die mobilitätsfördernde Wirkung nationaler sozialer Sicherungssysteme (im Gegensatz zu familialen, lokalen Subsidiaritätsmechanismen) betonen.

Struktur und Umfang staatlicher Wirtschafts- und Sozialpolitik sind auch bei den hier im Vordergrund stehenden Ländern sehr unterschiedlich:

⁶ Vgl. Olson 1982.

Tabelle 6: Staatsausgaben in % des BSP

Land	öffentliche Ausgaben ^a		Ausgaben der Zentralreg. ^b		Sozialausgaben ^c	
	1950	1975	1972	1981	1960	1981
USA	27.4	36.2	19.4	23.4	10.9	21.0
UK	30.4	46.1	32.7	40.8	13.9	24.9
BRD	30.8	45.6	24.2	31.0	20.5	31.5
F	28.4	42.4	32.5	42.1	13.4	23.8
Japan	—	—	12.7	19.0	8.0	17.5

Quelle: a Flora/Heidenheimer 1981, S. 310.
 b Weltentwicklungsbericht 1984.
 c OECD Observer Nr. 126, Jan. 84.

Die Staatstätigkeit in ihren quantitativen Dimensionen scheint eine andere Klassifikation der fünf Länder nahezulegen als die Staatsrolle im Felde der Kapitalversorgung: Japan ist hier mit Abstand die staats-freieste Gesellschaft, gefolgt von den USA, während die europäischen Länder alle sehr viel höhere Staatsanteile und Sozialausgaben aufweisen. Allerdings dürfte Japans Aufholprozeß in dieser Beziehung noch nicht abgeschlossen sein (etwa bei der Altersstruktur der Bevölkerung und der entsprechenden Rentenbelastung).

Die international vergleichenden statistischen Untersuchungen über die Auswirkungen des Wohlfahrtsstaats auf die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit⁷ kommen zu dem Ergebnis, daß man nicht grundsätzlich von einem negativen Einfluß ausgehen kann. Im Gegenteil haben gerade die wirtschaftlich erfolgreichen Aufholer wie die BRD auch kräftig den Wohlfahrtsstaat ausgebaut. Eine spezifische Untersuchung der außenwirtschaftlichen Effekte fehlt bisher⁸. Offen ist auch, wie sich die Wechselwirkung von Wohlfahrtsstaat und internationaler Wettbewerbsfähigkeit in den 1980er Jahren weiterentwickelt (hat).

6. Die international erfolgreichen Gesellschaftsmodelle bis Ende der 1970er Jahre

Welche Gesellschaftsmodelle haben sich im internationalen Wettbewerb als besonders anpassungs- und leistungsfähig erwiesen? Fassen wir zusammen:

Bis Ende der 1970er Jahre waren es offensichtlich die eher konsensual-estatistischen Gesellschaften. Diese Charakterisierung ist sicher etwas fragwürdig. Die konkrete gesellschaftliche Wirklichkeit und Vielfalt läßt sich

⁷ Vgl. u.a. Alber 1983, Schmidt 1982 und 1983, Cameron 1978 und 1983, Geiger/Geiger 1978, Kohl 1981.

⁸ Eine solche Untersuchung wird gegenwärtig am Forschungsinstitut der Friedrich-Ebert-Stiftung durchgeführt.

schwer in Kategorien pressen. Aber, auf der kleinen Basis von fünf großen Ökonomien, ist der Befund bis Ende der 1970er Jahre recht deutlich: Japan (staatlich gelenkter Kapitalmarkt, konsensuale industrielle Beziehungen, geringer, aber wachsender Wohlfahrtsstaat) war eindeutig das erfolgreichste Land. Die BRD („verhandelter“ Kapitalmarkt, konsensuale industrielle Beziehungen, starker Wohlfahrtsstaat) war ebenfalls äußerst erfolgreich. Frankreich (staatlich gelenkter Kapitalmarkt, konfliktäre industrielle Beziehungen, starker Wohlfahrtsstaat) hat kräftig modernisiert, krankt aber an einem Mangel an makroökonomischer Disziplin und gesamtwirtschaftlicher Wettbewerbsfähigkeit (im Gegensatz zu einzelnen Spitzensektoren). Großbritannien (unternehmens-gelenkter Kapitalmarkt bei starkem staatlichem Einfluß, konfliktäre industrielle Beziehungen, starker Wohlfahrtsstaat) war ein eindeutiger Verlierer. Die USA (unternehmens-gelenkter Kapitalmarkt, konfliktäre industrielle Beziehungen, mittelmäßiger Wohlfahrtsstaat) sind ein relativer Verlierer. Dieser grundsätzliche Befund wird bestätigt durch international vergleichende Analysen⁹ zur wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit unterschiedlicher Gesellschaftssysteme über alle OECD-Staaten.

Die Zukunft ist jedoch weit weniger klar. In der ersten Hälfte der 1980er Jahre haben die USA und Großbritannien unter konservativer Führung aufgeholt. Japan blieb weiter sehr erfolgreich. Die BRD hat etwas an Boden verloren, auch wenn der Pessimismus der Jahre 1981–83 dank eines starken US-Dollars etwas verflogen ist. Frankreich ist nach einer sozialistischen Zickzackpolitik zwischen Reflation und Austerität deutlich zurückgefallen.

7. Perspektiven in der Krise

Um etwas mehr Licht in die Frage zu bringen, welche Gesellschaften warum international besonders erfolgreich waren, sind und sein werden, ist es notwendig, zu der bisher gewählten empirischen Vorgehensweise etwas mehr analytische, vielleicht spekulative Theorie hinzuzufügen. Oben wurden bestimmte gesellschaftliche Strukturen und Prozesse, das Zusammenspiel von Staat, Unternehmen, Banken und Gewerkschaften grob kategorisiert und mit der außenwirtschaftlichen Entwicklung der betreffenden Länder verglichen. Im folgenden werden wir dies in eine breitere Interpretation des Nachkriegswachstumsmodells und seiner Krise einordnen.

Nach 1945 wurden die Lehren aus der Weltwirtschaftskrise von 1929 gezogen und in (und zwischen) allen OECD-Ländern ein neues Wachstumsmodell etabliert, das seinen Anfang in den USA der 1920er Jahre genommen hatte: der Fordismus¹⁰. 1929 war es an der mangelnden Massennachfrage gescheitert. In den 1950er und 1960er Jahren stiegen die Masseneinkommen mit der Produktion und der Produktivität im Gleichschritt. Dieser Gleichschritt wurde ermöglicht durch die Produktivitätsfortschritte, die hohe Löhne und Profite erlaubten und durch eine „Sozialisierung der Nachfra-

⁹ Vgl. Geiger/Geiger 1978, Schmidt 1982, Kohl 1981, Alber 1983.

¹⁰ Zum Begriff des Fordismus vgl. Lipietz 1984 und Lorenzi/Pastré/Toledano 1980.

ge“ mittels des Wohlfahrtsstaates und auf der Basis eines dominanten (amerikanischen) Konsummodells langlebiger Konsumgüter (Auto, Haushaltsgeräte, etc.).

International konnten die Aufholer (Westeuropa außer Großbritannien, Japan) davon profitieren, daß die Produktions- und die Produkttechnologie vorhanden waren und nur nachgeahmt werden mußten, daß das fordistische Gesellschaftsmodell effizient auf den Trümmern zerschlagener alter Strukturen etabliert werden konnte, sowie daß das internationale Ordnungssystem (Bretton Woods, GATT, etc.) unter amerikanischer Hegemonie (Marshall-Plan) eine wachstumsförderliche und offene Umgebung für nationale Aufholprozesse bot.

Das Positivsummenspiel, das für den Fordismus typisch ist (hohe Produktivität, Produktion, Einkommen, Nachfrage, Wachstum), konnte in konsensual-etatistisch organisierten Gesellschaften voll seine Leistungsfähigkeit demonstrieren. „Sozial“ und „effizient“ widersprachen sich nicht nur nicht, sondern bedingten sich geradezu. Das innergesellschaftliche Positivsummenspiel ergänzte sich in geringerem Maße, aber ausreichend mit dem internationalen – zumindest unter den Industrieländern, wo auch das Zurückfallen etwa der USA und Großbritanniens nur relativ ausfiel.

Die in den 1970er Jahren sich entwickelnde Krise ist jedoch eine Krise eben dieses fordistischen Wachstumsmodells, die seine Funktionsvoraussetzungen in Frage stellt, vor allem als Ergebnis seines eigenen gigantischen Erfolgs. Die Produktivitätszuwächse ließen nach und bei der dadurch geringeren Wertschöpfung machten sich die steigenden Verteilungsansprüche schmerzlich bemerkbar, alte (hohe Löhne, hoher Staatsanteil) und neue (hohe Rohstoffpreise, vor allem beim Öl, steigende Umweltkosten). Sie alle schränkten die Profite ein, während sich obendrein die traditionellen fordistischen Konsumbereiche der Sättigung näherten. Im Gesellschaftsmodell fühlten sich die Unternehmer durch demokratische und gewerkschaftliche Interessen zunehmend eingeengt. International zerbröckelte das Ordnunggefüge aufgrund der massiven internationalen Disparitäten im Produktivitätswachstum. Neue Konkurrenten, die Schwellenländer vor allem Ostasiens, traten auf den Plan, deren extrem niedrige Löhne den Produktions-Einkommens-Nachfrage-Zusammenhang gefährden. Sie konkurrieren vor allem in den reifen Industrien des fordistischen Wachstumsmodells, während gleichzeitig der technologische Aufholprozeß unter den Industrieländern endete und durch mühsame Suchprozesse aller Avantgardisten abgelöst wurde.

Die konservative Antwort auf diese Krise, die sich anscheinend eines gewissen Erfolgs erfreut, löst offensichtlich einen Teil der Probleme: Zurückfahren der Löhne und des Staatsanteils, Stärkung der Unternehmen. Aber diese Antwort muß zwangsläufig (wie 1929) die Frage nach der Nachfrage unbeantwortet lassen. Sie kann in diesem Modell nur aus der Investition oder aus dem Export kommen, deren unbeschränktes Wachstum kaum vorstellbar ist. Ein überproportionales Wachstum des Kapitalstocks senkt letztlich die Grenzproduktivität des Kapitals und verlagert das Nachfrage/Konsum-Problem in die Zukunft, und Exporte verlagern das Nachfrageproblem nur auf Dritte. Mithin etabliert die konservative Scheinlösung kein neues

Wachstumsmodell, sondern kann nur kurzfristig die Position des Austeritätsvorreiters verbessern bis alle anderen in der krisenverschärfenden Spirale nachgezogen haben.

Andererseits sind wohl auch die im weitesten Sinne sozial-demokratisch orientierten Lösungsvorschläge keine echte Antwort. Ob sie ein neues Wachstumsmodell, d.h. ein Modell, das die neuen technologischen Möglichkeiten und internationalen Zwänge adäquat gesellschaftlich organisiert, entwickeln können, muß ebenfalls offen bleiben. Vielen – so auch dem oben erwähnten Olson als theoretischem Hauptvertreter dieser These – scheint das konservative Modell zumindest mehr Freiräume für den technischen Fortschritt und Experimente mit neuen gesellschaftlichen Organisationsformen zu bieten. Solange sie aber nur Freiheit für die Starken ohne Schutz der (Mehrheit der) Schwachen bieten, ist ihre politische Durchsetzbarkeit unter demokratischen Bedingungen langfristig weder wahrscheinlich noch wünschbar.