sierung einerseits und die nationalstaatlichen Traditionen der Politik (in allen drei Dimensionen von *politics, policies und polity*) andererseits. Ihre Dynamik zu erkennen ist daher besonders wichtig, wenn die Spannung zwischen Globalität und Nationalität, die neuen Regulationsformen des globalen Raums und die Konkurrenz der Standorte auf Güter und auf Finanz- und Währungsmärkten zur Debatte stehen.

10. Die protegierte Nationalökonomie

Souveränität, die Eigenschaft des modernen Nationalstaats seit den Zeiten Bodins im 16. Jahrhundert, definiert sich nach innen absolut („Volkssouveränität") und nach außen relativ („nationalstaatliche Souveränität" im Verhältnis zu anderen Nationalstaaten; „relational power" im Sinne von Susan Strange 1988). Der souveräne Nationalstaat existiert immer nur im Plural. Souveränität ist die Definitionsmacht, Grenzen eines Territoriums setzen und die Zugehörigkeit von Staatsbürgern festlegen zu können (so auch Narr/Schubert 1994). Die Staatlichkeit auf einem mehr oder weniger exakt vermessenen Territorium kann athenisch offen, eine republikanisch-demokratische Polis sein. Die Staatsbürgerschaft ist durch Beteiligung im Prinzip erwerbbar. Der Gegentypus ist die xenophobische, geschlossene Gesellschaft mit Bürgerrechten, die Privilegien gegenüber allen Nicht-Dazugehörigen begründet; er wird im antiken Griechenland von Sparta verkörpert (dazu Finley 1976: 50ff).

Die am Ende des „langen 16. Jahrhunderts" aus der Taufe gehobene „westfälische Ordnung" (Miller 1994) war ein Meisterwerk der regulierten Grenzsetzung. Einflußbereiche sind markiert worden: *cujus regio, ejus religio*. Hier wird schon deutlich, daß die souveräne Grenzsetzung nicht nur territorial gegenüber anderen Territorial- und Nationalstaaten, sondern auch gegenüber dem auf dem Territorium lebenden Staatsvolk beansprucht wird. Die (durch den Fürsten repräsentierten) territorialen Einheiten und Nationalstaaten waren die *dramatis personae,* die in der *ökonomisch grenzenlosen* globalen Ordnung religiöse als *politische Grenzen* setzten und auf diese Weise den unschuldigen Erdenbürger oder den zwar nicht unschuldigen, dafür aber kosmopolitischen Wirtschaftsbürger in die nationale Uniform des jeweiligen Staatsbürgers steckten und ihn auf diese Weise mit religiös fundierter Identität ausstatteten. Die Carl Schmitt'sche Umformulierung: *cujus regio, ejus economia* demgegenüber wird zur Rechtsformel der Nationalökonomie des 19. Jahrhunderts: Der Nationalstaat hat die Kapazität, Grenzen zu setzen, in denen er die Nationalökonomie sozusagen „einfriedet", indem er sie gegen äußere Einflüsse der Konkurrenz der „anderen" abschirmt. Die politisch beherrschbare Region wird der Raum, in dem Inwertsetzung und Verwertung stattfinden. Dieses Unterfangen ist, wie wir bereits mehrfach gesehen haben, heute eine Illusion. Die Akkumulation von Kapital in der Zeit kennt ebensowenig immanente Grenzen wie die Expansion im Raum. Die offensichtlichen (vor allem ökologischen und sozialen) Grenzen, auf die heute Akkumulation und Expansion von Kapital stoßen, sind eher *„äußere Sachzwänge"* als *selbstbewußt* politisch *gesetzte Grenzen*, auch wenn in der Entwicklungspla-

nung der Raum nach ökonomischen und ökologischen Gesichtspunkten vermessen wird (*economic and ecological zoning*). Die äußeren Sachzwänge machen sich intern daher als Krise geltend, die weder innerhalb der ökonomischen Logik grenzenloser Expansion noch mit den nationalstaatlich verfügbaren Mitteln vermieden oder zureichend bearbeitet werden kann.
Bisher wurde immer von dem Sachverhalt der Globalisierung ausgegangen. Nun soll gezeigt werden, daß das Verhältnis von Nationalstaat bzw. Nationalökonomie und Weltmarkt keineswegs immer und unter allen historischen Umständen identisch ist. Die Art und Weise, wie das Verhältnis von Ökonomie und Politik gestaltet wird, ist nicht unabhängig von der Lage der Weltwirtschaft generell und von der Situation der jeweiligen Nationalökonomie innerhalb des globalen Raums speziell. Wir haben schon zu Beginn (im ersten Kapital) gesehen, daß Offenheit und Integration in verschiedenen Phasen der Entwicklung im Verlauf dieses Jahrhunderts höchst unterschiedliche Ausmaße angenommen haben. Die (wirtschafts)politischen Optionen sind daher ebenfalls unterschiedlich, sofern sie dem (im 3. Kapitel erörterten) Kriterium der Kohärenz zu entsprechen beanspruchen. Wir werden sehen, wie sich auf dem Hintergrund der Weltmarktentwicklung verschiedene Formen des Protektionismus herausbilden, und wie sich der Staat vom nationalen Entwicklungsstaat zum nationalen Wettbewerbsstaat sozusagen selbst modelliert.

10.1. Politisierung und Inwertsetzung des Raums

Der Prozeß des Verlusts positiver Nationalstaatlichkeit ist möglicherweise weniger augenfällig in territorial großen Ländern wie Kanada, den USA oder Brasilien. Die Tendenz tritt aber im europäischen Kontext und im Falle kleinerer Länder in der Welt schlagend hervor, wenn auch in höchst paradoxer Weise. Denn weder verschwindet mit der Erosion des Nationalstaats der Staat, noch werden die „Anrufungen" des Nationalen schwächer. Vielmehr vollzieht sich eine *Transformation* des souveränen Nationalstaats: Im Zuge der umfassenden Internationalisierung und Globalisierung der Wirtschaft ist dem Nationalstaat die monopolistische Herrschaft über den territorialen Raum abhanden geraten, auf den sich traditionellerweise die Staatseigenschaft der Souveränität und ihre Fähigkeit zur Ein- und Ausgrenzung beziehen.
Das hat natürlich *erstens* mit den technischen Entwicklungen seit der industriellen Revolution und mit dem Rekurs auf fossile Energien zu tun. Zunächst halfen die modernen Transport- und Kommunikationsmittel, die der industriellen Revolution folgen – Eisenbahn, Dampfschiff, Straßenverkehr – bei der Erschließung, Inwertsetzung, Kolonisierung und besseren Beherrschung – Politisierung – des territorialen Raums. Sie unterstützten also *zweitens* mit dem räumlichen Fortgang der ökonomischen Ausbeutung den nationalstaatlichen Souveränitätsanspruch über das Staatsgebiet und die darin lebenden Staatsbürger. Alle Nationen machten den Versuch, wenig erschlossene Regionen eines nationalen Territoriums durch Verbesserung der Transportadern und Kommunikationsmedien zu erschließen und so in den nationalen Raum als Ressourcenlieferanten und als Märkte ökonomisch und die regionale Bevölkerung zugleich politisch zu integrieren. Auf diese Weise wird dem Staatsvolk neben der formalen, politischen auch die materiale, ökonomisch unterlegte Dazugehörigkeit verliehen. So entsteht die „nationale" Ökonomie als eine territoriale Ökonomie, in deren Rahmen sich auch das Regulationssystem der Gesellschaft adäquat entwickeln kann. Die „Inwertsetzung" des Raums folgt also politischen, genauer: geopolitischen Perspektiven[1] und bedient sich dabei ökonomischer Interessen und Mechanismen. Der Nationalstaat kann also tatsächlich durch das Staatsgebiet definiert werden, das ökonomisch und politisch in Wert gesetzt werden muß, um es beherrschen und Grenzen etablieren zu können. Aber paradoxerweise hat der Prozeß der ökonomischen Inwertsetzung zur Folge, daß der Nationalstaat einen Teil der politischen Kontrolle über das Territorium gegenüber den globalen ökonomischen Mächten einbüßt. Dies gilt es im folgenden zu zeigen.
Die „Inwertsetzung" des Raumes (vgl. nachfolgendes Schema 10.1) erfolgt also in jedem Fall territorial gebunden, wobei unter dem Raum zunächst das territoriale Gebiet zu verstehen ist, obwohl auch Räume in Wert gesetzt werden, die keine territoriale Dimension besitzen: die Mikro- und Nanoräume der Gene, die gentechnisch der Verwertung zugänglich gemacht werden. Exploration (Ib) und Definition (Ia) der in Wert zu setzenden Ressourcen stehen am Anfang eines Prozesses, in dem über einen Raum Wissen akkumuliert wird. Dieses ist auf die Gewinnung von Kenntnissen über verwertbare Ressourcen ausgerichtet und unterscheidet sich daher fundamental beispielsweise vom indigenen Wissen über den Raum, von der naturästhetischen Betrachtung oder der religiösen Verehrung von „heiligen Orten". Der Raum ist im modernen Verständnis nicht „Lebensraum", sondern einer „ausbeutbaren Mine" (Anders 1980) vergleichbar, die, weil sie ausbeutbar ist, auch ausgebeutet werden muß.

[1] Es ist daran zu erinnern, daß etwa der „Trans-Canada-Highway", der über etwa 8.000 km den äußersten Osten (St. John) mit dem äußersten Westen (Vancouver, Victoria) verbindet, erst zu Beginn der 60er Jahre fertiggestellt wurde, etwa zur gleichen Zeit wie die Verbindungsstraße zwischen Belém und Brasília im brasilianischen Amazonien. In den USA eröffneten die Eisenbahnlinien in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts den Zugriff auf die reichhaltigen Ressourcen, die für die „Systematisierung des fordistischen Modells" (dazu Altvater 1992) im 20. Jahrhundert von außerordentlicher Bedeutung waren (Wright 1991).

Am Ende dieses Abschnitts der Inwertsetzung steht – positiv – die Identifikation (II) der interessanten Ressourcen und daher – negativ – auch die Identifikation jener Teile eines Natur- und Umweltraums (dazu vgl. 14. Kapitel), die nicht in Wert gesetzt werden können und sollen. Darüber ist und bleibt das Wissen begrenzt. Doch die Vermutung, daß sich im zunächst als wertlos Identifizierten Wertvolles verbergen könnte, veranlaßt zu ständigen Projekten der wissenschaftlichen Erforschung des Raums, zur Sammlung von Informationen, die in Informationsbanken gesammelt und monopolisiert werden (z.B. in Genbanken)[2]. Die Organisation der Gewinnung von Kenntnissen des Raums ist also ganz einfach durch die binäre Logik des Wertvollen und Wertlosen strukturiert.

Die Identifikation von in Wert zu setzenden Ressourcen ist die Vorbedingung der Isolation durch Definition von Eigentumsrechten (III). Damit wird die Komplexität der Natur zu Gunsten der simplen Logik des Eigentums/Nicht-Eigentums aufgelöst mit beträchtlichen ökologischen Konsequenzen, die aus der Mißachtung von Naturzusammenhängen resultieren. Der Zaun, der einem Eigentumsrecht an einem Stück Land sinnfälligen Ausdruck gibt, zerschneidet in der Regel Ökosysteme, deren Gliederung anders als durch Eigentumsrechte bestimmt ist. Ähnliches gilt auch für die „Zonierung" des Landes, also für die Einteilung in Nutzungsformen durch staatlichen Akt. Die Zonierung kann gar nicht, auch wenn die Planer darum bemüht sein sollten, der Integrität von Natur- und Sozialräumen gerecht werden, da Zonierung immer ein *Nebeneinander* von alternativen Flächennutzungen impliziert und daher das *Miteinander* ausschließt oder in eine Prioritätenabfolge des *Nacheinander* auflöst. Dieser Zusammenhang verweist schon darauf, daß die Strukturierung des Raumes immer eine Zeitdimension aufweist.

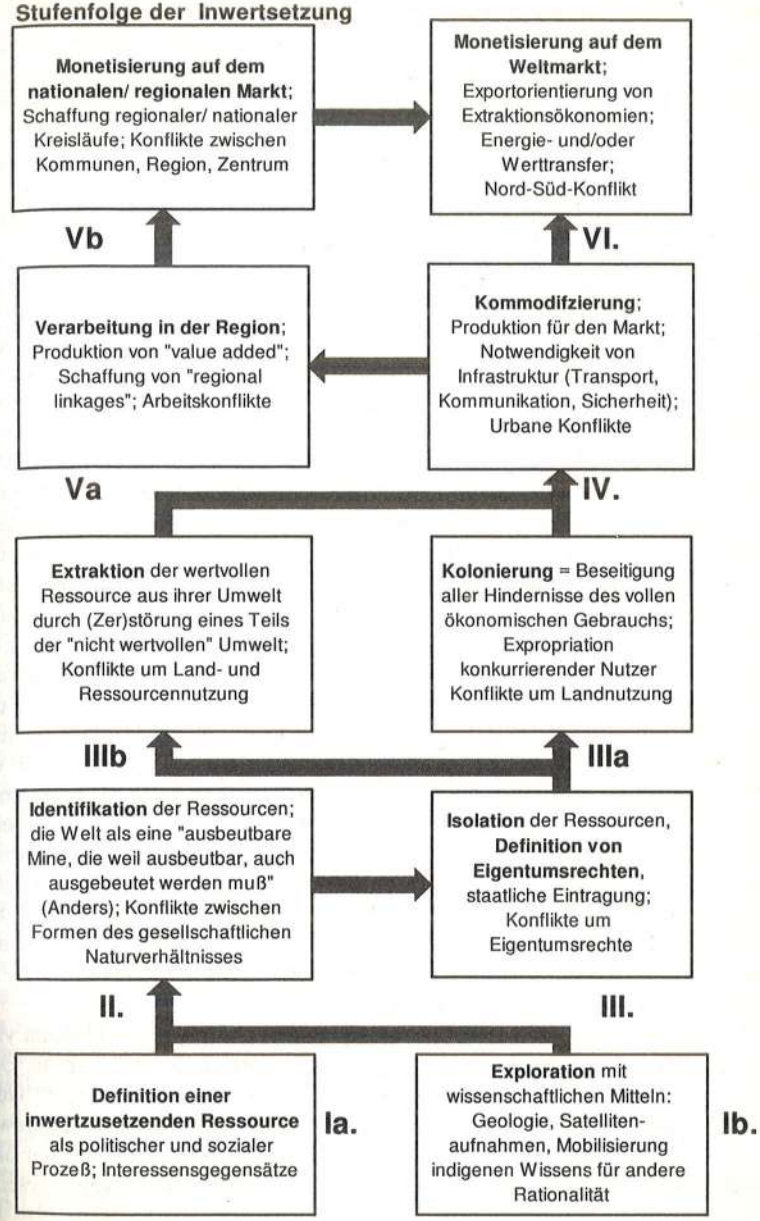
Der Identifikation und Isolation durch juristische Definition von Eigentumsrechten folgen zwei praktische Möglichkeiten der ökonomischen Nutzung der Eigentumsrechte: die territorial gebundene und das Territorium manchmal radikal verändernde[3] Extraktion von mineralischen oder agro-florestrischen Ressourcen (IIIb) oder die Kolonisierung des Landes (IIIa). Im Zuge

[2] Dies veranlaßt zu den Forschungen im tropischen Regenwald, zur „Ethnopharmazie", die das indigene Wissen für die Entwicklung neuer pharmazeutischer Produkte mobilisieren und monopolisieren möchte etc.. Dem dienen entsprechende „Eigentumsrechte", die als Patente („intellectual property rights") international geschützt werden, um, wie im Falle des Eigentums an Teilen des physischen Territoriums auch, aus dem Eigentumsrecht Aneignung und Mehrung des Eigentums zu ermöglichen.

[3] Denn im Zuge der Inwertsetzung wird über die Struktur des territorialen Raumes die Folie des sozialen und ökonomischen Raumes gelegt, die eine veränderte Geographie erzeugt mit Kommunikationsbahnen und Netzwerken, die vom Territorium abstrahieren.

Schaubild 10.1

Stufenfolge der Inwertsetzung



der Extraktion wird die als wertvoll identifizierte Ressource aus dem Raum entfernt, um vermarktet zu werden (Stufen IV bis VI). Das Erz wird aus der Erde geholt und zurück bleiben ein schwarzes Loch und ein Berg von Aushub. Die genetischen Informationen werden extrahiert und es könnte passieren, daß Bauern nun für ihr Saatgut zu zahlen gezwungen werden. Im Fall der Kolonialisierung wird alle nicht als wertvoll identifizierte Natur beseitigt, um an die wertvolle Ressource (landwirtschaftlich oder für Siedlungen nutzbares Land) heranzukommen, das dann – häufig extraktiv – ausgebeutet wird. Der Wald wird abgeholzt und in Agrarland oder Weide verwandelt. Die Siedlungen dehnen sich in der Fläche aus. Trotz der Entwicklung von Maßregeln angepaßter Mischnutzung ist in vielen Fällen eine ökologische Degradation des Raums die Folge. Nach Extraktion oder landirtschaftlicher Urbarmachung verlassen die in Wert gesetzten Ressourcen den territorialen Raum; der in Wert gesetzte Raum wird nun teilweise in Warenform im Zuge der Kommodifizierung (IV) „transloziiert". Dazu bedarf es einer entsprechenden Infrastruktur, der Autostraßen, Flughäfen, Wasserstraßen und anderer Einrichtungen der materiellen Infrastruktur und einer öffentlichen Verwaltung. Spätestens an diesem Abschnitt der Inwertsetzung, wenn nicht schon bei der Garantie von Eigentumsrechten und bei der Regelung der dabei unvermeidlichen Konflikte oder bei der „Zonierung" des Territoriums und der Festlegung von „intellectual property rights", kommen der Nationalstaat und internationale Institutionen, kommt also neben der ökonomischen Logik der Verwertung die politische der Machterhaltung und -erweiterung über ein bestimmtes Territorium ins Spiel (dazu in bezug auf Amazonien vgl. Altvater 1987). Auch die Städte entwickeln sich im Zuge der ökonomischen und politischen Inwertsetzung; in ihnen konzentriert sich die materielle und institutionelle Infrastruktur der Inwertsetzung. Dies ist ein Grund dafür, daß das urbane Wachstum in den Entwicklungsgesellschaften seit den 70er Jahren so extrem hoch gewesen ist. Nur in Städten bildet sich schließlich ein Arbeitsmarkt, der für die Inwertsetzung der Region unabdingbar ist. Dadurch verwandeln sich Menschen in der Region in Lohnarbeiter und die Frage wird bedeutsam, wie die Lohnarbeit geregelt ist, welche *Hybridformen* zwischen „moderner" Lohnarbeit und traditionellen Arbeits- und Lebensformen entstehen (vgl. dazu auch 8. Kapitel, 8.5). Die ökonomische und politische Inwertsetzung hat also auch eine soziale Dimension.

Die Kommodifizierung ist aber nicht Endzweck des Prozesses. Dies ist vielmehr die Verwandlung der in Waren transformierten Ressourcen in Geld (Monetisierung – VI), und zwar in auf den Devisenmärkten „hartes" Geld. Dadurch wird der regionale oder lokale Raum in einen globalen Raum geweitet. Dies hat mehrere Folgen. *Erstens* wird auf diese Weise ein Teil der ökologischen Charakteristik des Raums in andere Räume des globalen Systems übertragen; beim Export der in Geld verwandelten Waren wird also ein

„ökologischer Rucksack" (Wuppertal Institut 1996) mitgeschleppt. Der regionale Raum wird zu einem Teil des globalen Umweltraums (vgl. dazu 14. Kapitel, 14.2). Es findet, wie Stephen Bunker für Amazonien darlegte, ein „Entropietransfer" zu Lasten der Extraktionsregion statt (Bunker 1985; Altvater 1987 und 1991). Der Prozeß der Inwertsetzung verändert folglich nicht nur die regionale Umwelt, sondern hat mehr oder weniger starke, positive und negative Auswirkungen auf andere Regionen bzw. „Umwelträume". *Zweitens* wird der inwertgesetzte Raum speziell durch den letzten Schritt in den globalen *Währungsraum* integriert und damit der Währungskonkurrenz ausgesetzt. Diese unterwirft, wie wir bereits gesehen haben (vgl. erstes Kapitel, 1.2 und 5. Kapitel, 5.3), die Entscheidungsträger der Region bei ihrer Strategie der Inwertsetzung ganz der Rationalität von Geld und Kapital. Alle Schritte der Inwertsetzung sind daher von dieser Rationalität, d.h. vom Rentabilitäts- bzw. Profitstreben gelenkt. Die Folge ist *drittens* jene zu Beginn angesprochene Paradoxie, daß die nationalstaatlich unterstützte regionale Inwertsetzung zum Verlust der positiven und territorial gebundenen Staatlichkeit beiträgt. Denn auch die nationalstaatlichen Institutionen sind der dominanten ökonomischen Rationalität des Weltmarkts ausgesetzt. Sie folgen eher der ökonomischen als der politischen Logik, wie mit Max Weber gegen Carl Schmitt argumentiert werden kann.

Wenn der „Umweg" der regionalen Vermarktung (Va und Vb) eingeschlagen wird, entstehen Wertschöpfungsketten ("linkages", Hirschman 1981), die die Voraussetzung dafür sind, daß aus Extraktionsökonomien Produktionsökonomien, aus Rohstoffländern Industrieländer werden können. Allerdings sind für die Erreichung dieses Ziels soziale, politische, ökonomische Bedingungen zu erfüllen, die in der Regel nur bereits entwickelten Ökonomien zur Verfügung stehen. Das angestrebte Ziel ist demnach zugleich dessen Voraussetzung, und eine solche Konstellation ist sicherlich keine gute Ausgangsbasis für die selbstverständliche Entstehung vernetzter, hochkomplexer Wertschöpfungsketten im Verlauf der Inwertsetzung.

Inzwischen sind es gerade die Transport- und Kommunikationsmedien, die dazu beitragen, daß der nationale Raum in den größeren des Weltmarkts, des Weltsystems aufgelöst wird. Die Weite des Globus definiert die Grenzen des Raums. Während die Eisenbahn die Souveränitätsansprüche des Nationalstaats über das Staatsgebiet unterstützte, verflüchtigen sie sich im Zeitalter des Flugzeugs, des Internet und der wissenschaftlich ausgearbeiteten Landnutzungsplanung in die windigen Lüfte von Weltmarkt, Weltkultur, Weltpolitik. Die politische Macht des Nationalstaats, Grenzen zu setzen, dissipiert im globalen Raum. Inwertsetzung findet folglich in einem nicht territorial durch nationale Grenzen zu umfriedenden Raum statt. Wenn es aber auf die territoriale Dimension des Raumes ankommt, wie etwa bei der Entwicklung von Landnutzungssystemen durch „Zonierung", dann zeigt sich –insbeson-

dere in Entwicklungsländern – die globale Dimension an den internationalen Experten, die das Geschäft des „land use planning" (Sombroek/Eger 1996) betreiben und zum Teil mit den modernen Techniken der Satellitenaufnahmen die „Zonierung" von Territorien vornehmen, auch wenn den lokalen und nationalen „*stakeholders*" dabei Stimme eingeräumt wird. Die Stimme ist zumeist sehr leise im Vergleich zu den lautstark sich zu Wort meldenden ökonomischen Interessen. Dabei sind jene Interessen, die den Weltmarkt als Basis haben, besonders mächtig, zumal sie unter Bedingungen von Freihandel und Währungskonvertibilität über eine harte „exit-Option" verfügen.
Das Gewicht des souveränen Nationalstaates wird also geringer, weil die ökonomische Inwertsetzung des Raums nicht mehr, wie noch Friedrich List im 19. Jahrhundert annehmen konnte, die Nationalökonomie konstituiert und stärkt, sondern innerhalb des globalen Systems stattfindet und von dessen Rationalität letztlich auch gesteuert wird. Dem müssen die Nationalstaaten Rechnung tragen. Sie verschwinden also nicht, operieren aber nach der Logik des „nationalen Wettbewerbsstaats" (Hirsch 1995), der als Sachwalter einer konkurrierender Volkswirtschaft auf dem Weltmarkt gegen andere Sachwalter konkurrierender Volkswirtschaften auftritt. Der Nationalstaat erscheint nicht mehr als positiver, geschützter „Bereich" einer nationalen Identität, aus der heraus der letzte Souverän, das Volk, den Staat und dessen Repräsentationsorgane mit souveräner Macht nach außen gegenüber anderen Nationalstaaten im internationalen System ausstattet, sondern als eine negative Schranke, die die „vier Freiheiten" (des Handels, des Kapitalverkehrs, der Dienstleistungen und der Migration) behindert. Dies ist die Prämisse, mit der die Deregulierung begründet wird[4]. Mit dieser Art der Auflösung der nationalstaatlichen Raumgebundenheit verliert sich auch die Bindung an die territorial situierten Ressourcen, an energetische, mineralische und landwirtschaftliche Rohstoffe, an eigene genetische Ressourcen. Es ist nun eine der wichtigen Aufgaben des nationalen Wettbewerbsstaats, für die Energie- und Rohstoffversorgung der Wirtschaft zu sorgen. Aber dies muß keineswegs als Inwertsetzung des nationalen Raums erfolgen. Die Ressourcen sind, wenn sie erst einmal in Wert gesetzt und in Waren verwandelt worden sind, überall verkäuflich. Also kommt es vor allem darauf an, für eine kaufkräftige harte Währung zu sorgen, mit der die Ressourcen, von den Energieträgern bis zu genetischem Material, überall in der Welt zum jeweils günstigsten Preis gekauft werden können. Erst unter diesen durchkapitalisierten Bedingungen erweist sich die Feststellung, die Erde sei ein großes „Lagerhaus" (Durrell im Vorwort zu Myers 1985: 10) von verkäuflichen Waren, als durchaus angemessen.

[4] Nationalstaatliche Kontrollen steigern die ökonomischen Transaktionskosten, ein Grund, der für ihren Abbau spricht. Dies ist die Logik, der sich das (west)europäische Einigungsprojekt verschrieben hat (vgl. Cecchini 1988). Darauf wird in Kapitel 12 noch zurückzukommen sein.

10.2. Zwischen ökonomischem Freihandel und politischer Protektion: Formen des Protektionismus

Die Realität des Weltmarkts befindet sich auf einem Kontinuum zwischen politisch-nationalstaatlichem Protektionismus und global-ökonomischem Freihandel. Die Vertreter der Freihandelsdoktrin plädieren für *mehr* internationalen Handel im *quantitativen* Sinne und interpretieren dies zugleich *normativ* als die beste aller möglichen Bedingungen für die Wohlfahrt der Nationen; die Argumentationsmuster haben wir im 6. Kapitel diskutiert. Parteigänger des Protektionismus hingegen halten es mit *weniger* internationalem Handel, wodurch zugleich – ebenfalls normativ begründet – eine bessere nationale Situation im Sinne von Wachstum und Beschäftigung entstünde und der politische Handlungsspielraum von Regierungen und anderen wirtschaftspolitischen Instanzen und sozialen Akteuren (z.B. von Gewerkschaften im System der industriellen Beziehungen) generell ausgeweitet werden könne.
Hier findet der prinzipielle Gegensatz seinen Ausdruck, den Friedrich List (1841) sehr klar formuliert hatte: Das Freihandelsprinzip regelt Zirkulation und Verteilung *bereits produzierter* Werte und daher die Marktsignale, die die Produktionsentscheidungen steuern. Diesem Mechanismus mißtraut List mit der Überlegung, daß erst die *produktiven Kräfte* entfaltet sein müssen, damit die von ihnen produzierten Werte konkurrenzfähig gehandelt werden können. Die Koordinaten des theoretischen Konzepts und politischen Projekts der Freihändler werden also durch den globalen Raum, die Reichweite des Weltmarkts bestimmt; die Koordinaten der „Nationalökonomen" hingegen sind ein konkreter Raum, der – wie von List vorgestellt – von nationalen Grenzen eingehegt wird, um den produktiven Kräften auf die Beine zu helfen. List hat also einen „Standort" vor Augen, die Freihändler den „entbetteten" Weltmarkt.
Doch beide Positionen sind die Kehrseiten der gleichen Medaille. An den Enden des erwähnten Kontinuums befinden sich jeweils (1) Ökonomie und Politik, (2) globales Wirtschaftssystem und nationaler Staat, (3) Freihandel und Protektionismus. Auf diesem Kontinuum bewegt sich die historische Politik, und selten wird sie an dem einen (freier Handel) oder am anderen Ende (protegierter Wirtschaftsraum) des Kontinuums situiert sein. Im ersten Fall nämlich gäbe es so etwas wie den nationalen Wirtschaftsraum gar nicht mehr, im letzteren Fall wäre der Weltmarkt eine diffuse Hintergrundfarbe auf einer Landkarte, die nur nationalstaatliche Grenzen zeigt. Vielmehr provoziert der „freie Weltmarkt" protektionistische Maßnahmen von „Standorten",

wobei die Art und Weise der Protektion historischen Veränderungen unterzogen ist. Sind aber abgeschlossene „Standorte" erfolgreich, dann müssen sie auf den Weltmarkt drängen, und ehemalige nationalistische oder lokalpatriotische „Standortpolitiker" verwandeln sich in glühende Freihändler.
Die Optionen von Freihandel und Protektionismus sind zwar Kehrseiten der gleichen Medaille, aber diese ist durchaus historischen Veränderungen ausgesetzt. Eine stabile hegemoniale Ordnung ist eine gute Voraussetzung für freien Welthandel, der Zerfall hegemonialer Ordnungen hingegen provoziert nationale Alleingänge und daher auch handelspolitische Abschließungen (Thompson/Vescera 1992). Dies ist nicht verwunderlich. Denn schon Adam Smith hat die Notwendigkeit eines politischen Rahmens für die Funktionsweise des Marktes und der „invisible hand" (im fünften Buch des „wealth of nations") aufgezeigt. Dieser ist auch für die Funktionsweise des Weltmarktes unabdingbar. Politische Sicherheit, kontinuierliche Energieversorgung, stabiles Weltgeld sind „öffentliche Güter", die von einer hegemonialen Macht bereitgestellt werden müssen, da es ja eine globale Staatlichkeit, die diese Funktionen übernehmen könnte, nicht gibt und wohl auch nicht geben kann (gegenteiliger Auffassung ist Knieper 1991).
Wenn heute protektionistische Gefahren beschworen werden, dann haben diese in der Regel also nichts mit der Installierung des Erziehungszollsystems zur temporären „Dissoziation" vom Weltmarkt im Sinne Lists (1841/1982) zu tun, sondern mit dem *Zerfall* der hegemonialen Ordnung und mit den Versuchen, die fehlenden oder fehlgehenden Regulationsleistungen anstelle der internationalen Institutionen durch nationalstaatliche – oder suprastaatliche, regionale – „Alleingänge" zu substituieren. An die Stelle eines Regelsystems, das für alle Akteure „Positivsummenspiele" bereit hält, treten die Regeln von Nullsummenspielen, in denen die Kooperation der Akteure als nachteilig erfahren wird. Wenn Kooperation keine realistische und Gewinne versprechende Strategie ist, konditioniert die Konkurrenz das Verhalten der Akteure. In der Konkurrenz werden auf jeden Fall „claims" abgesteckt und verteidigt: ein durch nationale Grenzen umschriebenes Territorium oder ein durch Devisenmärkte definierter Währungsraum. Es gibt daher nicht nur einen, sondern mehrere Protektionismen. Der Nationalstaat kann sich der „Ressource Weltmarkt" ja auf unterschiedliche Weise bedienen, je nach dem, welcher Raum gegen welche Tendenzen protegiert wird.

10.2.1. Traditioneller Protektionismus: Schutz der „infant industries"

Zunächst werden die auf einem mit politischen Grenzen bewehrten Territorium ansässigen Produzenten durch Zölle gegen übermächtige Konkurrenten, die Staatsbürger mit ihren Bürgerrechten gegen Fremde – wie im antiken

Sparta (Finley 1976) – geschützt. Friedrich List, der glühende Verfechter der nationalen Ökonomie gegenüber dem kosmopolitischen Weltmarkt, konnte in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts überzeugende Argumente für wirksamen Zollschutz der jungen und aufstrebenden Industrie in Deutschland vorbringen. Um die Mitte des 19. Jahrhunderts existierte die „Geoökonomie", wie sie im 20. Jahrhundert Wirklichkeit geworden ist, noch nicht. Daher war es durchaus möglich und angemessen, in Kategorien der „Nationalökonomie" zu denken und entsprechende Politikkonzepte zu entwerfen. Die Gesellschaften waren noch national „umhüllt" und der Nationalökonomie kam nach List die hehre Aufgabe zu, „die ökonomische Erziehung der Nation zu bewerkstelligen" (List 1982: 191). Friedrich List verband mit der Idee des Schutzzolls sogar noch mehr: er versuchte mit der Erzeugung einer deutschen Nationalökonomie hinter Zollmauern das ökonomische Unterfutter für den deutschen Nationalstaat gegen die noch vorherrschende Kleinstaaterei zu erzeugen: Auf dem „Schutzsystem", so List, beruhen „Existenz, die Independenz und die Zukunft der deutschen Nationalität" (ebd.: 426). Die Strategie ist so lange gerechtfertigt, bis die protegierten „infant industries" erwachsen geworden sind. Dabei ist es unerheblich, daß viele Autoren meinen, die nationalstaatlich limitierte Entwicklung produktiver Kräfte würde nur ineffiziente und letztlich nicht konkurrenzfähige Industrien hervorbringen, die niemals erwachsen werden können (vgl. Corden 1987). Protektionismus ist, so die Auffassung der Vertreter des freien Handels, ein süßes Gift, das zwar gern genommen wird, aber den ökonomischen Körper schwächt. So richtig das Argument, wenn man die Marktlogik zugrundelegt, sein mag – es geht fehl, weil ja mit der Stärkung der nationalen Ökonomie vor allem die Stützung des nationalen Staates beabsichtigt war.
Industrialisierung konnte, wie etwa von Marx, als eine Kette nachholender Prozesse im nationalen Raum gedacht werden, wobei jeweils die fortgeschrittenere Nation der nachfolgenden zurufen konnte. *„de te fabula narratur"* (MEW 23: 12). Wenn jedoch Geld- und Kapitalmärkte internationalisiert sind, und obendrein ein globales Energiesystem existiert, und wenn die Souveränität des Nationalstaats, d.h. die Fähigkeit, gegenüber den globalen Tendenzen Grenzen zu errichten und über sie Kontrolle auszuüben, im Meer der globalen Prozesse wie ein Farbklecks verschwimmt, verlieren die Argumente für nationalstaatlichen Protektionismus an Überzeugungskraft. Dann ist die Zeit für „Zollrunden" reif, wie sie im Rahmen des GATT seit den 50er Jahren veranstaltet worden sind, um die nationalstaatlichen Zollmauern abzusenken. Freilich sind an deren Stelle andere schützende Mauern „nichttarifärer Handelshemmnisse" errichtet worden, und diese sind nicht weniger hinderlich als die Zölle. Dieser Sachverhalt verweist wieder darauf, daß die wirkliche Regulation von Produktion und Handel sich zwischen den Extremen von Protektionismus und Freihandel.

10.2.2. Merkantilistischer Protektionismus

Der jeweilige Nationalstaat kann die Ressource Geld (Gold und Devisen) mit Hilfe einer überschüssigen Handels- bzw. Leistungsbilanz zu akkumulieren versuchen. Es ist auf den ersten Blick offensichtlich, daß nicht alle Nationalstaaten und Nationalökonomien in einem Nullsummenspiel gewinnen, also eine merkantilistische Strategie befolgen können: „Es sollte klar verstanden werden, daß die behaupteten Vorteile zugestandenenermaßen nationale Vorteile sind, kaum geeignet, der Welt als Ganzem zum Vorteil zu gereichen" (Keynes 1936: 283). Merkantilistische Strategien mögen daher zwar „natürliche" Reaktionsweisen von Nationalstaaten in einer globalen Geldwirtschaft sein, sie sind aber als verallgemeinerbare Regel ungeeignet, es sei denn, jene Länder mit defizitärer Handelsbilanz weisen eine überschüssige Dienstleistungs- und Kapitalbilanz auf und umgekehrt Länder mit überschüssiger Handelsbilanz einen Kapitalabfluß. Werden aber die Handelsbilanzdefizite durch Kapitalimport finanziert – was ja unter gewissen Umständen auch über längere Zeitperioden möglich ist –, dann entwickelt sich das im 5. Kapitel dargestellte einseitige Gläubiger-Schuldner-Verhältnis. Der Schuldendienst (Zinszahlungen und Amortisationen) wirkt sich negativ auf die Leistungsbilanz des Defizitlandes aus. Es muß dann alles daran setzen, um zu einer überschüssigen Handelsbilanz zu gelangen.

Keynes hatte schon in den 20er Jahren am Beispiel der Reparationsverpflichtungen Deutschlands vor den sozialen und politischen Konvulsionen gewarnt, die durch einseitige Kapitaltransfers vom (souveränen) Schuldner zu Gläubigernationen entstehen können – nicht nur im zu Reparationen (bzw. zum Schuldendienst) verpflichteten Land, sondern auch in den Empfängerländern (Keynes 1929). Denn letztere, diese Position teilte auch Eugen Varga (1969), müssen ja entweder durch Kapitalexporte (Direktinvestitionen oder Kredite) bzw. durch Warenimporte dem verschuldeten (bzw. zu Reparationen verpflichteten) Land jene Devisen „vorschießen", die als Schuldendienst dann wieder retransferiert werden. Die Auswirkungen für die Beschäftigung im Gläubigerland sind auf jeden Fall negativ. Im Schuldnerland müssen auf der anderen Seite die relativen Preise (zwischen Gütern der Inlandsverwendung und den Exportwaren) so gestaltet werden, daß die Konkurrenzfähigkeit steigt. Denn nur so ist der systemnotwendige Exportüberschuß erzielbar. Sein Preis ist, wie Keynes zu Recht befürchtete, sehr hoch: nämlich soziale und politische Destabilisierung. Die Verfolgung dieser weltwirtschaftlichen Rationalität ist also für alle verlustreich, mit Ausnahme jener Unternehmen und ihnen nahestehenden sozialen Schichten, die ihre Macht auf nationalen Märkten zur Erzielung von Monopolprofiten nutzen und Gewinne aus einer expansiven Autarkiepolitik ziehen können.

Die Einsicht von der langfristigen Untragbarkeit einseitig defizitärer bzw. überschüssiger Leistungs- und Kapitalbilanzen hat auch die Designer des GATT-Abkommens in den 40er Jahren geleitet. Es zollt mit seinen Regeln der Meistbegünstigung und Nicht-Diskriminierung den „merkantilistischen Instinkten" (Keynes) Tribut, versucht aber zugleich, sie so zu regulieren, daß ein Positiv-Summen-Spiel herauskommt. Dies ist in den Nachkriegsjahrzehnten bis Mitte der 70er Jahre zweifellos gelungen, danach nicht mehr.

10.2.3. Imperialistischer Protektionismus

Die merkantilistisch ausholende Strategie nationalstaatlichen Protektionismus kann durchaus eine imperialistische Dimension haben. Unter dem Goldstandard herrschte das Prinzip des Freihandels. Es war gewissermaßen das Handelsregime der *pax britannica*. Der Goldstandard brach jedoch im Verlauf des Ersten Weltkriegs zusammen. Er wurde von Großbritannien 1922 kurzfristig (bis zum endgültigen Abschied 1931) wiederherzustellen versucht, allerdings erfolglos (vgl. Ziebura 1984; Aldcroft 1977). Massenarbeitslosigkeit, Preisverfall und soziale Krise mit Massenelend führten nach 1929 zur Abschottung gegenüber den Einflüssen des Weltmarkts oder, wie in den USA, die nach dem Ersten Weltkrieg zum „Supergläubiger" (Polanyi 1979) aufgestiegen waren, zum Rückzug aus der Weltwirtschaft in die „splendid isolation". Die Währungskonvertibilität unter dem Goldstandard, die *conditio sine qua non* für freien grenzüberschreitenden Warenaustausch, wurde fast überall aufgehoben. An die Stelle der weltmarkt- und daher exportorientierten Entwicklungs- und Industrialisierungsstrategien trat Importsubstitution, insbesondere in Lateinamerika und in der riesigen Sowjetunion[5]. Die Prinzipien von Protektionismus und Autarkie beherrschten den ökonomischen Prozeß, nicht mehr die Prinzipien des Freihandels. Die Währungsabwertung wurde zum Mittel der Wirtschaftspolitik, auch wenn sich dies als ein für alle letztlich ruinöser Wettlauf herausstellen sollte. Es herrschte die von Maurice Dobb so bezeichnete „neo-merkantilistische Furcht vor der Produktionskapazität" (Dobb 1966: 76), die den Ruf nach Schutzzöllen, nach Privilegierung der heimischen Produzenten auslöste und der Konzentration und Zentralisation durch Kartellbildung Vorschub leistete. Wenn der Weltmarkt im „großen Krach" kollabiert, wird auf dem inneren Markt eine Welle der Konzentration ausgelöst, die auch die sozialen Machtverhältnisse verändert.

---

[5] Die meisten Länder Afrikas und Asiens hatten entweder den Status von Kolonien oder waren anderweitig an der Ausübung der nationalen Souveränität gehindert und in die jeweiligen imperialen Blöcke integriert. Die Verfolgung dieser an die Souveränität des Nationalstaats gebundenen Strategie war demnach unmöglich.

Der Nationalstaat versuchte nun im Rahmen des Regulationsraums „seiner" Nationalökonomie die Bildung der Produktivkräfte zu stimulieren, um auf diese Weise das gemäß dem kosmopolitischen Prinzips des freien Handels nicht erreichbar erscheinende Ziel der Modernisierung und Wohlstandssteigerung zu erreichen und dabei die politische Macht nach innen (Autoritarismus) und nach außen durch „expansive Autarkiepolitik" zu steigern. „Selbstgenügsamkeit" (Keynes) kann möglicherweise nur praktiziert werden, wenn in einem ressourcenarmen Industrieland die als Inputs benötigten energetischen, mineralischen, agrarischen Rohstoffe mit Hilfe einer expansiven politischen und militärischen Strategie einverleibt werden. Dies war die „Selbstgenügsamkeitsstrategie" der Nazis oder des japanischen Imperialismus, dem „Volk ohne Raum" zum Raum und der Industrie zu ihren Rohstoffen durch militärische Eroberung zu verhelfen, da sie durch freien Austausch auf dem Weltmarkt nicht zu gewinnen waren.
Nicht zufällig also sind protektionistische Strategien nach dem Zusammenbruch des Weltmarkts in den 30er Jahren begründet und angewandt worden. Dabei ist es wichtig zu verstehen, daß es sich nicht allein um staatliche Strategien handelte. Vielmehr reagierten die Unternehmen mit „Organisierung" auf die Krise, in der der Welthandel zusammengebrochen war. Selbst Keynes plädierte in der Folge für „nationale Selbstgenügsamkeit" (national self sufficiency) nicht zuletzt aus dem einsichtigen Grund, daß die von ihm theoretisch begründete wirtschaftspolitische Regulation von Zinsen und Liquidität zur Hebung der Niveaus von Produktion, Einkommen und Beschäftigung nur möglich ist, wenn der Nationalstaat sich gegenüber den Kräften des Weltmarkts gewissermaßen abschottet oder aber, wenn diese mit dem Weltmarkt geradezu verschwunden sind, einen nationalstaatlich organisierten ökonomischen Reproduktionsraum aufzubauen. Dies war auch der Grund, weshalb Keynes für regionale (oder nationale) Kreisläufe, in Sonderheit für die nationale Beschränkung der Kapitalflüsse eingetreten ist. Wenn die Globalisierung vom Nationalstaat ihren Ausgang nimmt, dann nur in der Form der politischen, militärisch untermauerten Expansion. Die Strategie des imperialistischen Protektionismus, der Autarkiepolitik führt zum Krieg.

10.2.4. Protektion des nationalen Währungsraums

Heute gibt es den Protektionismus des nationalstaatlich-territorialen Raumes zwar auch, aber wichtiger ist in der globalen Währungskonkurrenz der Geoökonomie die protektionistische Verteidigung eines *nationalen Währungsraums*. Diese Strategie zielt von vornherein, nicht auf die nationale Ökonomie, sondern auf den globalen Markt, in dessen Hierarchie von Währungen ein Platz für die nationale Währung auf einer möglichst hohen Stufe gefunden werden muß. Der Währungsprotektionismus schützt nicht die Wa-

renproduzenten und -händler in erster Linie, sondern die *Geldvermögensbesitzer*. In diesem Strategiewandel kommt auch die relative Zunahme der Einkommen auf Kapitalvermögen („investment incomes") in der Leistungsbilanz zum Ausdruck (vgl. 5. und 6. Kapitel); sie reflektiert auch die im 7. Kapital dargestellte Verschiebung zur Internationalisierung der Produktion als einer Begleiterscheinung des Welthandels. Paradoxerweise läßt sich diese Art des Protektionismus nur bei gleichzeitiger Verfolgung einer Strategie der selektiven Offenheit gegenüber dem Weltmarkt realisieren. Protektionismus und Offenheit schließen sich also keineswegs aus; im Gegenteil, sie gehören zusammen. Sie sind Ausdruck des Sachverhalts, daß es heute im Zeichen der Globalisierung nicht in erster Linie um Protektion der Nationalökonomie, sondern um Stärkung des nationalen Währungsraums geht.
Diese sicherlich modernste Variante der strategischen Gestaltung des Verhältnisses von Nationalstaat und Weltmarkt in der „Geldwirtschaft" wird theoretisch speziell von den „Monetärkeynesianern" vertreten: „Theoretische Einsichten wie historische Erfahrungen zeigen, daß die Stabilisierung einer Ökonomie (wie generell die Etablierung einer stabilen Ökonomie) lediglich mit einer unterbewerteten Währung möglich ist: die theoretische Einsicht, daß die Konstitution einer stabilen Ökonomie gegen die Konkurrenz etablierter Ökonomien nur über einen marktkonformen globalen Protektionismus durchsetzbar ist, die historische Erfahrung, daß sich in der Nachkriegszeit die Bundesrepublik Deutschland und Japan *auf diese Weise* zu industriellen Großmächten entwickelten" (Riese 1992: 8f; Hervorh. dort; vgl. auch Riese 1994). Es handelt sich hier, anders als beim traditionellen Merkantilismus, um ein strategisches „Spiel", in dem der Nationalstaat nationale Ressourcen einsetzt, um in der globalen Währungskonkurrenz eine günstige Position zu besetzen, d.h. „seine" Währung zu stärken. Die Entscheidung über die Stellung einer nationalen Währung in der Hierarchie der Weltwährungen wird aber von den privaten Akteuren der Devisenmärkte getroffen[6]. Nationalökonomisch werden lediglich die Angebotsbedingungen (Lohnkosten; Produktivität und alle Faktoren, die darauf Einfluß haben) so zu gestalten versucht, daß sie den Bedingungen der Währungskonkurrenz im globalen Raum Rechnung tragen. Diese Art von globalem Protektionismus schottet sich also nicht vom Weltmarkt ab, sondern versucht, ihn durch Anpassung an die Marktkonstellationen als Ressource der Entwicklung zu nutzen. Dies mag in dem einen oder anderen Fall gelingen. Es wird wie im traditionellen Merkantilis-

[6] Allerdings sind die Zentralbanken als offizielle Akteure auch auf den Devisenmärkten präsent. Jedoch folgen sie auch der Marktlogik und verfügen überdies schon quantitativ nicht über die Mittel, um gegen die großen privaten Akteure einer Logik folgen zu können, die nicht die Marktlogik ist. Dies hat Crockett am Beispiel der Währungskrisen der 60er Jahre gezeigt (Crockett 1977).

mus niemals allen möglich sein, in der Währungskonkurrenz um unterbewertete (also aufwertungsverdächtige) starke Währungen vorn zu liegen. Denn es geht nicht um absolute, sondern um relative Währungsstärke. Die Stärke weniger Währungen erfordert also die Schwäche vieler Währungen. Der Preis der neomerkantilistischen Strategien ist, wie Keynes für den „alten" Merkatilismus vermerkte, die Erzeugung krisenhafter Ungleichgewichte in der Weltwirtschaft insgesamt. Die periodischen Währungskrisen sind dafür beredter Ausdruck.

Eine Eigenschaft des „globalen Protektionismus" besteht darin, daß in der globalen Konkurrenz zuallererst den Bedingungen der (Geld)vermögensmärkte und erst in zweiter Linie jenen der Waren- und Dienstleistungsmärkte gehorcht wird. Deren „Marktlogik" verlangt zwar die Herstellung wettbewerbsfähiger Räume (industrie-, sozial- und vor allem geld- und währungspolitisch). Denn nur mit einem strukturellen Überschuß der Handelsbilanz läßt sich dauerhaft eine starke Währung fundieren. Damit diese Strategie aber gelingt, muß in den Grenzen des Währungsgebiets dafür gesorgt werden, daß die Lohnstückkosten durch entsprechende einkommenspolitische Maßnahmen begrenzt werden. Anders als im 19. Jahrhundert bringt der „Erziehungs"zollschutz am Ende des 20. Jahrhunderts wegen des systemischen Charakters moderner Technologien und infolge der globalen Finanzmärkte nicht die erwarteten Resultate gesteigerter Wettbewerbsfähigkeit. Eine auf Erziehungszölle gestützte Industrialisierungs- und Modernisierungsstrategie muß unweigerlich scheitern. Die List'sche Aussage, daß die „Ursachen des Reichtums... etwas ganz anderes als der Reichtum selbst (sind)" (List 1841/1982: 149), ist schwer in eine wirtschaftspolitische Norm umzusetzen, wenn die Währungsmärkte einen Handelsbilanzüberschuß erzwingen und dieser nur erzielt werden kann, wenn der vorhandene Reichtum, also Rohstoffe, exportiert werden. Die von List aufgestellte „Regel..., daß eine Nation um so reicher und mächtiger ist, je mehr sie Manufakturprodukte exportiert, je mehr sie Rohstoffe importiert und je mehr sie an Produkten der heißen Zone konsumiert" (ebd.: 18), ist völlig richtig, aber nicht ohne Schwierigkeiten zu befolgen[7]. Um also in der Währungskonkurrenz eine nationale Währung wertvoll, stark und unterbewertet zu machen, ist eine Strategie der strukturellen Wettbewerbsfähigkeit und der monetären Stabilisierung zu verfolgen; das Problem dabei besteht darin, daß die Variablen dieser strategischen Option nicht von den politischen Akteuren beherrscht werden und nicht beherrscht werden können.

[7] Nationalen Regierungen, die sich ihr verschreiben, kann es dann gehen wie der lateinamerikanischen Bourgeosie, von deren Industrialisierungsprojekten Ernesto Galeano sagt, sie seien wie „der Flug des Huhns: kurz und niedrig".

Ökonomisch entwickelte Nationen mit starker und unterbewerteter Währung heimsen den doppelten Vorteil billiger Importe und konkurrenzfähiger Exporte ein, weil diese für die Importeure anderer Währungsgebiete ceteris paribus immer noch wechselkursbedingt preisgünstig sind. Der Handelsbilanzüberschuß – in geldkeynesianischer Sicht Indiz der Unterbewertung der Währung – ist die Quelle hoher Währungsreserven. Diese sind – nach Ablösung der Goldwährung – das monetäre Fundament des Werts der je nationalen Währung und sie machen diese Währung besonders sicher und daher attraktiv. Die Währung wird zur Anlagewährung für Geldvermögensbesitzer. Damit dieser lukrative Part tatsächlich gespielt werden kann, wird sich ein Finanzsystem ausbilden, das die entsprechenden Dienstleistungen anzubieten vermag. Dadurch wird Geldkapital aus aller Welt angezogen mit der Folge einer weiteren Stärkung der bereits starken Währung; sie wird zum Weltgeld und kann als solches Seignoragevorteile auf sich vereinigen[8].

Die Strategie der *monetären* Unterbewertung macht nur auf der sicheren Grundlage einer starken *realen Ökonomie* Sinn. Es zeigt sich also, daß auch in der Währungskonkurrenz die konkreten, letztlich sogar territorial identifizierbaren Standorte und ihre Vorteile zählen. In der Währungskonkurrenz jedenfalls sind Währungsgebiete führend, deren Zahl an den Fingern einer Hand abgezählt werden kann (In den 90er Jahren $, Yen, DM, Schweizer Franken). Diese Art von währungspolitischer Protektion bei gleichzeitiger Aufrechterhaltung des freien Weltmarkts ist schwer aufzubrechen. Denn der „Protektionismus" durch Unterbewertungsstrategie im globalen Raum ist für „Newcomer" nicht leicht zu praktizieren. Die erfolgreiche Umsetzung der Strategie des globalen Protektionismus *setzt* jene ökonomische Stärke (überschüssige Handelsbilanz aufgrund unterbewerteter Währung) *voraus*, die unter günstigen Umständen als *Resultat* herauskommen sollte. Die Erzielung eines Leistungsbilanzüberschusses und die Stärkung der Währung nach außen sowie die Erzeugung der darauf funktional bezogenen geld-, fiskal-, technologie- oder einkommenspolitischen Verhältnisse im Innern des entsprechenden Währungsraumes sind ein voraussetzungsvolles Unterfangen[9].

[8] Dabei handelt es sich um jene Vorteile, die mit der Ausgabe des Geldes verbunden sind. Ist der US-Dollar Weltgeld, und wird diese Währung überall akzeptiert, dann kann das Federal Reserve System Dollargeld ausgeben, mit dem reale Werte (Konsumgüter, Investitionsgüter) in anderen Weltregionen gekauft werden können. Allerdings kann sich der Vorteil in einen Nachteil verkehren, wenn dadurch die Währungsstabilität unterminiert wird und dann nur noch mit rigider Stabilitätspolitik gegengesteuert werden kann.

[9] Davon zeugen die Schwierigkeiten eines geeigneten „sequencing" in all jenen Ländern, die sich nach Jahren des „nationalökonomischen" Abschlusses gegenüber dem Weltmarkt seinen Gegebenheiten anpassen, also die Kapital- und die Warenmärkte

Daher ist es nur folgerichtig, wenn Keynes wirtschaftspolitische Autonomie einfordert, um eine solche Strategie begründen zu können: „Es ist die Politik eines autonomen Zinsfußes, ungehemmt von internationalen Voreingenommenheiten, und eines auf ein Optimum inländischer Beschäftigung gerichteten nationalen Investitionsprogramms, das doppelt gesegnet ist in dem Sinne, daß es gleichzeitig uns selbst und unseren Nachbarn hilft" (Keynes 1936: 295). Bei Keynes ist also die Nationalstaatlichkeit, anders als im aggressiv nach Autarkie strebenden Nationalismus, *benevolent*: wegen der Nachfrageeffekte profitieren auch die Exporteure anderer Länder. Der Nationalstaat kann also in der Weltwirtschaft unter bestimmten Umständen als eine „Lokomotive" den Geleitzug der Gemeinschaft der Nationalstaaten mitschleppen[10]. Andererseits ist die Option für offensiven Protektionismus in der Geoökonomie nicht risikolos. Im Wettbewerb der Standorte gibt es möglicherweise nur Verlierer. Dann kann es aus der Perspektive der politischen Ordnung sinnvoll sein, nationalstaatliche Strategien aktiver Außenwirtschaftspolitik in regionale Wirtschaftsblöcke oder eine Welthandelsordnung einzubinden, also den protegierten Raum auszuweiten und so verträglicher mit den Interessen der konkurrierenden Nationalstaaten zu gestalten. Der „traditionelle" nationalstaatliche Protektionismus mit Zöllen wird so mehr und mehr ersetzt durch einen Protektionismus der Wechselkurse und der technischen Vorsprünge, die, einmal errungen, auf der gewählten Entwicklungsbahn (Trajektorie) kaum eingeholt werden können. Der „Techno-Globalismus" auf dem Wege der Entwicklung von „global research networks", die „the technological equivalent of foreign direct investment" darstellen (Archibugi/Mitchie 1995: 130), hat beispielsweise keineswegs zu einer irgendwie gearteten Einbeziehung der „dritten Welt" in die Technologie-Netzwerke geführt. Denn der allergrößte Teil der industriellen Forschung und Entwicklung findet im Raum der OECD-Länder statt, da hier die für die Errichtung der Forschungsnetzwerke notwendige Infrastruktur eher zur Verfügung steht als in Entwicklungsländern. Wenn trotzdem der Vorsprung der Industrieländer nicht ausreichen sollte, bleibt noch der Rekurs zu nicht-tarifären Handelshemmnissen, also zum „schmutzigen" Protektionismus. Der Vorsprung auf einem Entwicklungspfad, der auch von Konkurrenten wegen der Pfadabhängigkeit des Entwicklungsprozesses eingeschlagen werden muß, kann eine besser funktionierende protektionistische Hürde sein als der höchste Schutzzoll.

öffnen und nun dafür Sorge tragen müssen, daß bei Konvertibilität der Währung und Aufhebung von Preiskontrollen die Preissignale nicht eine negative Spirale von Abwertung und Geldentwertung anstatt von Unterbewertung und Stärkung des Geldwerts auslösen.

[10] Diese Vorstellung hat im übrigen in den 70er Jahren die „Lokomotivtheorie" begründet. Noch ganz im keynesianischen Denken befangen wurde die Auffassung auf den ersten G7-Treffen gehegt, daß die weltwirtschaftliche Krise durch expansive Politik behoben werden könne, und daß sich positive Multiplikatoreffekte vom Land mit expansiver Politik auf die anderen Volkswirtschaften übertragen würden. Globalisierung wurde also in erster Linie als Interdependenz von Nationalökonomien verstanden.

Die Entwicklung nach dem Ende des Systemkonflikts gegen Ende der 80er Jahre weist, wie Edward Luttwak (1994: 36ff) ausführt, von der „Geopolitik" zur „Geo-Ökonomie". Nur Länder können in ihr mitwirken, „die den Krieg untereinander ausgeschlossen haben", statt dessen aber in internationalem Wettbewerb danach streben, „möglichst viele hochqualifizierte Arbeitsplätze in High-Tech-Industrien und anspruchsvollen Dienstleistungsbranchen zu schaffen..." (Luttwak 1994: 45f), also innerhalb des durch den globalen Wettbewerb definierten Raums komparative Vorteile gegenüber anderen (nationalstaatlichen) Akteuren zu realisieren. Das Koordinatensystem staatlicher Einflüsse wird nicht mehr durch den nationalen Raum umschrieben, sondern durch den Weltmarkt. Die Ressourcen werden, gleichgültig an welchem Ort im globalen Raum, in Wert gesetzt und stehen für den globalisierten Produktionsprozeß zur Verfügung.

Schaubild 10.2: Vier Formen des Protektionismus

	Aus der Perspektive nationalstaatlicher Politik	**Aus der Perspektive von Weltmarkt und Hegemonialordnung**
1. Schutz traditioneller Industrien durch den Nationalstaat	Konservierender Protektionismus	allenfalls vorübergehend tolerabel
2. Merkantilistischer Protektionismus	Entwicklung moderner Sektoren (infant industries) Temporärer Schutz vor der entwickelteren Konkurrenz	Hegemoniale Leistungen; Entwicklungshilfe; Technologietransfer
3. Imperialistischer Protektionismus	Offensiver „schmutziger" Protektionismus; Expansion nach außen	Zerfall der Hegemonialordnung; Aggressiver Wettbewerb
4. Modernisierungs- und Standortpolitik in der globalen Währungskonkurrenz;	Protektionismus durch Industriepolitik und „aktive Außenwirtschaftspolitik"; defensiver „schmutziger" Protektionismus	Regulierte multilaterale Abkommen; Regionale Blockbildung

Wenn wir also von „Protektionismus" reden, sollten verschiedene Formen und die Perspektive, aus der Protektionismus zu bewerten ist, unterschieden werden. Die bisherigen Ausführungen lassen sich schematisch zusammenfassen: In der Debatte der 90er Jahre geht es insbesondere um den als

„schmutzig" genannten Protektionismus, weniger um konservierenden und „erziehenden" Protektionismus. Dem Nationalstaat und seiner Politik ist einerseits größere Bedeutung zugewachsen, wenn die Hegemonialordnung zerfällt. Paradoxerweise ist dies in einer Situation der Fall, in der sich der Staat mehr und mehr in anti-keynesianischer Wende aus der wirtschaftspolitischen Prozeßpolitik zurückzuziehen tendiert, teilweise infolge der Machtlosigkeit angesichts des nach privater (Profit)logik akkumulierten und vagabundierenden Kapitals. Das Resultat ist ein angebotspolitischer Protektionismus, durch den die *Konkurrenzfähigkeit des nationalen Kapitals* auf dem Weltmarkt, d.h. als Fraktion im Rahmen des globalen Gesamtkapitals verbessert werden soll. Das ist die politische Option des Wettbewerbsstaats in der modernen Geoökonomie (Holloway 1993). Ökonomisch äußert sich diese als Versuch, in der globalen Währungskonkurrenz einen möglichst prominenten Platz einzunehmen und von der „Portion" des globalen Mehrwerts eine möglichst große Fraktion anzueignen.

10.3. Protektion gegen die Absenkung sozialer und ökologischer Standards

Nach der Differenzierung dieser vier Arten von Protektionismus müssen wir uns kurz (da wir darauf bereits im 6. Kapitel eingegangen sind) einer fünften Form zuwenden, die einer anderen, nicht mehr nationalstaatlichen sondern globalen Logik folgt. In bereits entwickelten Ländern hindert die internationale Konkurrenz keineswegs die Entstehung von neuen Industrien; im Gegenteil, sie kann deren Modernisierung durch Innovationszwang stimulieren. Daher haben protektionistische Diskurse tatsächlich und nicht ohne Grund den antimodernen, rückschrittlichen, isolationistischen und manchmal auch nationalistischen Beigeschmack. Doch hat die internationale Konkurrenz auf freien und offenen Märkten einen Effekt, der schon bei der „great transformation" zur modernen Marktwirtschaft im nationalen Raum, die Karl Polanyi beschrieben hatte (1978), politische Klagen, theoretische Kritik und soziale Bewegungen auslöste. Die ungezügelte Konkurrenz führt unweigerlich dazu, daß soziale und ökologische Standards abgesenkt werden. Dagegen müssen die Betroffenen protegiert werden, also müssen im Sinne Polanyis nun auf globaler Ebene jene Schutzregeln erlassen, jene Zügel gestrafft werden, die die „Satansmühle" (Polanyi) Markt bremsen. In dem Maße, wie tatsächlich ein geoökonomischer Raum entsteht, muß die politische Regulation geopolitisch ausgreifen, um Natur und soziale Verhältnisse gegen die ungestüme Globalisierung zu schützen (vgl. auch 2. und 6. Kapitel, 6.1.3.). Das ist etwas anderes als die traditionelle Geopolitik, die vom Nationalstaat her gedacht war, und den Geo-Raum *für den Nationalstaat gegen*

andere Nationalstaaten zu erschließen trachtete. Darum geht es auch heute noch bei der „strategischen Außenwirtschaftspolitik" (Schäfer/Hasse 1994), die ganz vom Nationalstaat aus gedacht ist: Der Welthandel muß reguliert werden; sonst ergeben sich so große Ungleichheiten bei der Verteilung der Handelsgewinne (sofern sie zustandekommen), daß von einem Wohlstandsoptimum nicht die Rede sein kann.

Doch geht es, wenn die Globalisierung weit fortgeschritten ist, nicht mehr allein um die Protektion der Produzenten eines bestimmten nationalstaatlich eingefaßten Territoriums, sondern um den Schutz von Erdenbürgern vor ökologisch schädlichen Produkten bzw. Produktionsprozessen und vor sozialer Abwertung als Folge des „*social dumping*". Diese Art von Protektionismus ist die Errichtung einer gesellschaftlichen Grenze gegen die ökonomische Kostenkonkurrenz und ihre für Gesellschaft und Natur desaströsen Folgen. Aus dem Blickwinkel des freien Handels wird soziale und ökologische Protektion als nicht tarifäre Handelsbarriere wahrgenommen. Während die zuerst diskutierten vier Formen des Protektionismus nationalstaatliche Strategien bezeichnen, fällt die nun diskutierte Form der Protektion eindeutig in den globalen Regulierungsraum und daher in die Zuständigkeit internationaler Institutionen wie der WTO (vgl. auch 6. Kapitel). Sie wird zum Gegenstand der „global governance", mit der wir uns im 16. Kapitel genauer auseinandersetzen werden. Die Protektion betrifft nun weniger den nationalstaatlichen als einen sozialen Raum oder den Umweltraum (dazu vgl. 14. Kapitel).

10.4. Vom nationalen Entwicklungsstaat zum nationalen Wettbewerbsstaat

List gab seiner Skepsis hinsichtlich der segensreichen Wirkungen des Freihandels mit der Unterscheidung zwischen dem „Reichtum selbst" und den „Ursachen des Reichtums" (List 1841/1982: 201) Ausdruck: „Die Kraft, Reichtümer zu schaffen, ist demnach unendlich wichtiger, als der Reichtum selbst...Der Zustand der Nationen (ist) hauptsächlich durch die Summe ihrer produktiven Kräfte bedingt..." (ebd.: 201, 203). So begründete er den vorübergehenden Schutzzoll. Die produktiven Kräfte gelte es zu entwickeln, und zwar im nationalen Rahmen, der durch schützende Zollmauern hergestellt wird. Der freie Handel, so List, folgt der Logik von Tauschwerten und die ist derjenigen der Entwicklung produktiver Kräfte als der Grundlage des Reichtums nachgerade entgegengerichtet:

„Der auswärtige Handel der Nation darf nicht wie der des einzelnen Kaufmanns einzig und allein nach der Theorie der Werte...beurteilt werden; die Nation muß dabei alle jene Verhältnisse ins Auge fassen, wodurch ihre jetzige und künftige Existenz, Prosperität und Macht bedingt ist...So handelt eine zur Emporbringung einer Manu-

fakturkraft berufene Nation, indem sie das Schutzsystem ergreift, ganz im Geist jenes Güterbesitzers, der mit Aufopferung von materiellen Werten einen Teil seiner Kinder ein produktives Gewerbe erlernen läßt" (ebd.: 216f.).

List klagt hier Bewertungskriterien des Austausches von *Gütern* und *Diensten* zwischen Nationen gegen den Siegeszug des Freihandels von *Waren* ein. Er vertritt das Prinzip der qualitativen Begrenzung gegenüber der quantitativen Grenzenlosigkeit der Wertbewegung; er begreift die „Volkswirtschaft" als eine Hauswirtschaft und nicht als kapitalistische Ökonomie. List hätte genauso gut einen hochentwickelten Kapitalismus ohne Warenproduktion fordern können. Solch eine Spannung läßt sich natürlich nicht durchhalten, und somit spricht er dem Schutzzollsystem nur in einer vorübergehenden Phase der Entwicklung Wirksamkeit und Berechtigung zu. Dennoch hat List das Problem, um das es bei der Kontroverse Freihandel versus Protektionismus geht, auf den Punkt gebracht. Der „Theorie der *Werte*" der von ihm abschätzig so bezeichneten „Schule", d.h. der klassischen politischen Ökonomie, wirft er vor, sie wolle

„uns glauben machen, die *Politik* und die politische Macht könne in der *politischen Ökonomie* nicht zur Berücksichtigung kommen. Insofern sie nur die *Werte* und den Tausch zum Gegenstand ihrer Untersuchung macht, mag sie Recht haben; man kann die Begriffe von Wert und Kapital, Profit, Arbeitslohn, Landrente festsetzen..., ohne dabei die *politischen* Verhältnisse der Nationen zu berücksichtigen..." (ebd.:. 211; Unterstreichungen d.V.).

Es geht List also darum, gegenüber dem *Wert* als Inkarnation des *ökonomischen* Prinzips der *Politik* Geltung zu verschaffen und damit die Kompetenzen des *Nationalstaates* zum Schutz und zur Entwicklung der nationalen Ökonomie zu erweitern. Die politischen Kräfte der jeweiligen Nation sollen ein Wörtchen mitreden können, indem der nationale politische Funktionsraum gegenüber dem Weltmarkt protegiert wird. In den Worten von Hajo Riese:

„Damit ist Entwicklung ihrem Wesen nach ein nationaler, kein internationaler Vorgang, ein nationaler Vorgang mit Auswirkungen auf den Weltmarkt und Rückwirkungen vom Weltmarkt. Protektionismus (oder, in der Sprache der Dependenztheorie, autozentrierte Entwicklung) heißt somit nichts andres als Sicherung des Entwicklungsweges vor hemmenden Weltmarkteinflüssen. Dies ist Lists Beitrag zur Entwicklungstheorie" (Riese 1986: 176).

Der List'sche Staat ist daher weder „Nachtwächterstaat", der lediglich für einen minimalen Ordnungsrahmen sorgt, noch „nationaler Wettbewerbsstaat", der sich von vornherein als Agent im geoökonomischen Raum verortet, sondern „nationaler Entwicklungsstaat", der „vor Ort", auf dem nationalstaatlich definierten Territorium die Bedingungen zu erzeugen, die „produktiven Kräfte" zu entwickeln versucht, unter und mit denen Entwicklung möglich ist. Entwicklung der produktiven Kräfte ist unter kapitalistischer Formbestimmtheit Akkumulation von Kapital. Ist Entwicklung erfolgreich, ist der Akkumulationsprozeß also dynamisch genug, dann werden dadurch die Grenzen der Nationalökonomie gesprengt. Der protegierende Nationalstaat kann sich der protegierten Nationalökonomie als ein planender Staat annehmen. Dies ist ein Projekt, das im 20. Jahrhundert in verschiedenster Ausprägung verfolgt wurde: als sozialistische Planung zunächst in der Sowjetunion und dann im Ostblock, als keynesianischer Interventionsstaat in den entwickelten kapitalistischen Ländern und als die Strategie der Import substituierenden Industrialisierung in Ländern der „Dritten Welt". Alle diese Projekte konstituieren den Staat als „Plan- und Entwicklungsstaat", der eine Gesellschaft „vernünftig" reguliert und organisiert, die ohne den regulierenden Eingriff der Politik durch die Konkurrenz, speziell durch die Weltmarktkonkurrenz in die soziale „Anarchie" und in die ökonomische Krise getrieben wird.

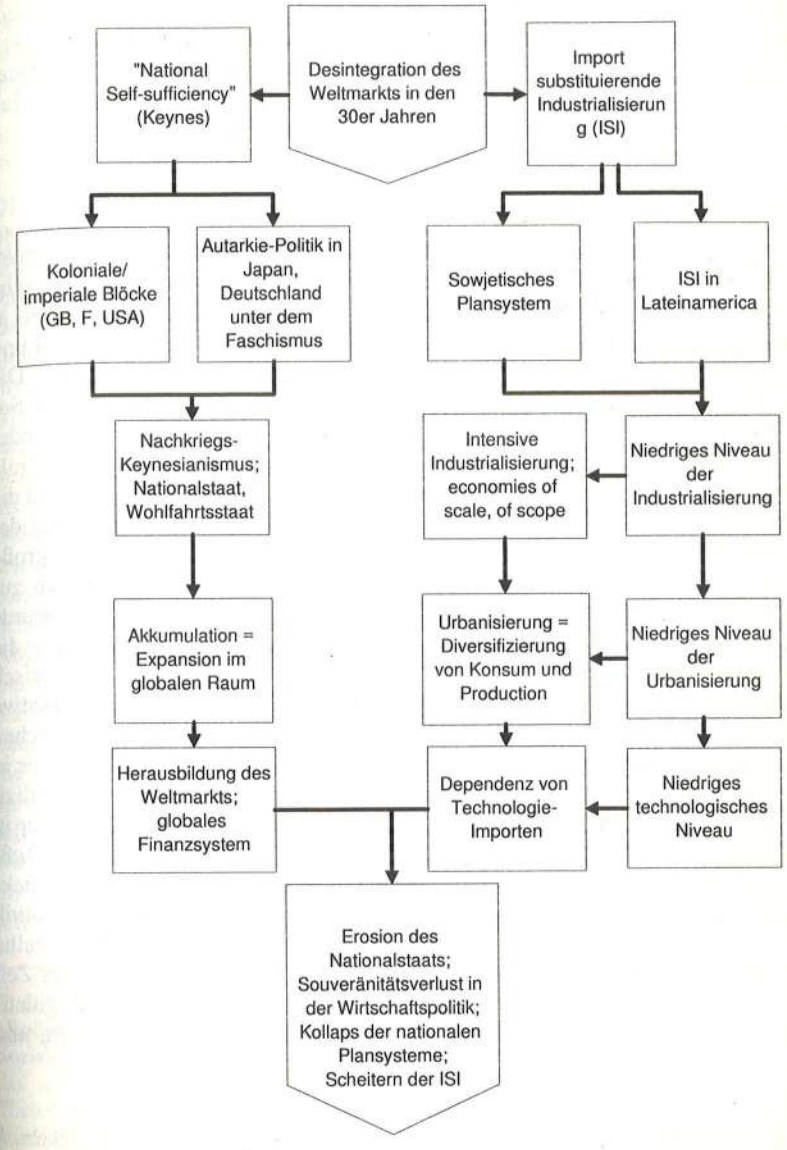
Die Denkfigur der gesellschaftlichen „Organisation" und ökonomischen Planung ist in der kapitalismus-kritischen Literatur schon lange weit verbreitet. Sie reicht von Friedrich Engels Vorstellung vom Staat als einem „ideellen Gesamtkapitalisten" über den Austromarxismus Rudolf Hilferdings (1968; 1927) oder Otto Bauers bis zu den Theoretikern und Strategen der Kommunistischen Internationalen, bis zu W.I. Lenin und Eugen Varga (1969). Sie ist ihrerseits Ausdruck einer positivistischen „Kultur der Rationalisierung", die speziell in den 20er Jahren nicht nur alle Fraktionen der Arbeiterbewegung sondern auch bürgerliche Denker von Max Weber bis Walter Rathenau erfaßt hatte, und die auch die Künste und die Architektur beherrschte und so etwas wie eine „Weimarer Kultur" formte. Der einzelwirtschaftliche Produktionsprozeß war bereits vorher „verwissenschaftlicht" und systematisiert worden. Dafür stehen Taylor oder Gilbreth und insbesondere Henry Ford. Nun ging es auch darum, den gesamten Reproduktionsprozeß der Ökonomie zu „verwissenschaftlichen" und zu organisieren. Dieses Unterfangen erforderte sowohl eine Stärkung des Nationalstaats gegenüber dem Weltmarkt als auch die Betonung politischer Prioritäten gegenüber der Ökonomie. Auch nach dem Zweiten Weltkrieg blieb in akademischen und politischen Kreisen die Vorstellung von der Möglichkeit und Notwendigkeit eines „geplanten Kapitalismus" aktuell. Andrew Shonfield faßte das Nachkriegsdenkmuster noch in den 60er Jahren in einem damals viel beachteten Buch zusammen, dessen deutsche Ausgabe ein Vorwort des damaligen Wirtschaftsministers Karl Schiller schmückte: Der „Einfluß der Behörden auf die Führung des Wirtschaftssystems (sei) enorm gestiegen", der Wohlfahrtsstaat werde weiter ausgebaut, es sei eine Tendenz der Lenkung des Wettbewerbs festzustellen und „auf dem privaten Markt (sei) der Markt nicht mehr so hektisch", Forschung und Entwicklung verlangten staatliche Lenkung und Großbetriebe

bedürften der „langfristigen nationalen Planung" (Shonfield 1968: 75ff). Man versteht die Radikalität der „neoliberalen Konterrevolution" (Milton Friedman) besser, wenn man sich dieses noch in den 60er Jahren dominanten Diskurses vergewissert. Der „Planstaat", so die radikalisierte Debatte im Anschluß an Keynes, sollte jene Autonomie gegenüber den ökonomischen Tendenzen besitzen, die dem „Staat der Konkurrenz" verwehrt blieb. Er ist somit, wie die italienischen Theoretiker des „Planstaats" hervorgehoben haben (vgl. Altvater 1977), das Produkt einer spezifischen Phase der kapitalistischen Entwicklung.

Hier treffen sich diese Überlegungen mit der Theorie des staatsmonopolistischen Kapitalismus. Danach folgt der staatsmonopolistische Kapitalismus den Stadien des Konkurrenz- und Monopolkapitalismus. Der theoretische Ansatz versucht, eine spezifische historische *Phase* kapitalistischer Entwicklung kategorial zu erfassen, also das „Kapital im Allgemeinen" historisch zu konkretisieren. In der jeweils höheren Phase werden die in der vorangegangenen Phase auftretenden und Krisen provozierenden Regulierungsdefizite zeitweise überwunden. Ökonomische Macht wird politische Macht und, so die These, den „staatsmonopolistischen" Interessen dienstbar gemacht. Hilferding leitete daraus seine Idee von der Möglichkeit und strategischen Sinnhaftigkeit ab, den Staat sozusagen „erobern" zu können (Hilferding 1927); denn er meinte, daß durch „Organisierung" die Wirtschaft zu einem regulierbaren *Objekt* des *Subjeks* der politischen Regulation, des Staates nämlich, werden könne. Sofern der Staat als *Subjekt* der Regulation demokratisch verfaßt sei, können die Regulierung des organisierten Kapitalismus im Interesse der breiten Massen erfolgen: zur Lohnsteigerung und zur Beschäftigungssicherung. Da schwingt der reformistische Optimismus mit, der in den 30er Jahren so harsch frustriert worden ist.

Die Debatten über staatliche Planung wären wohl kaum wirkungsmächtig geworden, wenn nicht 1929 der Weltmarkt in der großen Weltwirtschaftskrise zusammengebrochen wäre. Der Welthandel schrumpfte nach 1929 auf einen kleinen Teil des Standes vor dem „schwarzen Freitag", an dem die große Weltwirtschaftskrise begann. Vom Januar 1929 bis zum Januar 1933 gingen die Welthandelsumsätze von nahezu drei Mrd US$ auf weniger als 1 Mrd US$ zurück. Kindleberger hat die „*contracting spiral of world trade*" in seiner Geschichte der Weltwirtschaftskrise sehr eindrucksvoll dargestellt (Kindleberger 1973). Zugleich wurden die Netze der internationalen Kapitalverflechtung eingezogen, indem Kapital aus dem Ausland – in Sonderheit seitens der Kapitalgeber aus den USA – abgezogen wurde, als die Renditen verfielen. Die Auswirkungen auf die Stabilität der Wechselkurse waren desaströs, zumal mit der Aufhebung der Konvertibilität des Pfund Sterling 1931 der Stabilitätsanker des Systems geliftet wurde. Ein Abwertungswettlauf setzte ein. Die Weltwirtschaft löste sich in Fragmente auf. Die National-

Schaubild 10.3
Weltmarkt und nationaler Interventions- und Entwicklungsstaat



staaten waren nun tatsächlich weitgehend autonom, mußten nicht mehr als Fraktionen des „Weltkapitals", also als „Wettbewerbsstaaten" in einer Geoökonomie agieren und Anpassungsleistungen erbringen, da diese kollabiert war. Nun konnten die Konzepte der staatlichen Planung auf nationalem Territorium wirksam werden, im Osten, im Westen und im Süden (vgl. dazu O'Connor 1995). Das Schaubild 10.3 skizziert die Tendenzen zum nationalen Entwicklungsstaat ebenso wie die Erosionstendenzen, an deren Ende sich der nationale Wettbewerbsstaat herausbildet.

10.4.1. Sozialistische Planung im Osten

Paradoxerweise war der politische Sozialismus dem Selbstverständnis gemäß immer international, verfolgte lange Zeit das Lenin'sche und Trotzki'sche Ziel der „Weltrevolution", mußte sich aber dann doch international isoliert in die Stalin'sche Festung des „Sozialismus in einem Lande" zurückziehen und den „sozialistischen Nationalstaat" errichten[11] – ein Widerspruch in sich. Die Ausrufung des „Systemwettbewerbs" schon seit den 20er Jahren in der Sowjetunion und dann in den 50er Jahren erneut durch Chrustchow oder Ulbricht erwies sich als Wegweiser in eine selbstgestellte Falle. Die zentrale Planung seit 1928 (nach den früheren Versuchen unter dem *Gosplan*) und die Verstaatlichung/Enteignung des privaten Landbesitzes (die Vernichtung der „Kulaken") wurden gerade in jener Phase in die Wege geleitet, als die große Krise in den kapitalistischen Ländern ausbrach. Der Weltmarkt brach zusammen, in einigen europäischen Ländern, vor allem in Deutschland, wurde das demokratische System zerstört und der Nationalsozialismus konnte die politische „Macht ergreifen". Möglicherweise ist dies nur eine historisch kontingente Koinzidenz. Doch wurden durch die sowjetische Alternative zum krisengeschüttelten kapitalistischen Marktsystem die kommunistischen Bewegungen außerhalb der Sowjetunion viele Intellektuelle und Politiker in aller Welt tief beeindruckt und beeinflußt. Selbst Keynes bezog sich explizit im letzten Kapitel der „Allgemeinen Theorie...." auf die „Gefahr", die er in der Gleichzeitigkeit eines erfolgreichen sozialistischen und geplanten Rußland und eines krisenhaften Kapitalismus mit Massenarbeitslosigkeit erblickte. Daraus ergab sich die politische Begründung für eine antizyklische Politik der Vollbeschäftigung (Keynes 1936). Auch Roosevelts „New Deal" stellte eine amerikanische Antwort auf die sowjetische Herausforderung jener Zeit dar und gab den Tendenzen der Herausbildung der „fordistischen" Regulationsweise (Massenproduktion plus Massenkonsumtion) einen kräftigen, und

[11] Sowjetrußland wurde „gezwungen, sich in der Isolation weiterzuentwickeln..." (Hobsbawm 1995: 54

bis weit in die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg nachwirkenden Impuls. Hobsbawm vermerkt diese Funktion der russischen Revolution als eine

„der Ironien dieses denkwürdigen Jahrhunderts..., daß das dauerhafteste Resultat der Oktoberrevolution – deren Ziel es ja war, den Kapitalismus weltweit umzustürzen – ausgerechnet die Rettung ihres Antagonisten im Krieg wie im Frieden war. Sie sporrnte ihn an (indem sie angst machte), sich nach dem Zweiten Weltkrieg selbst zu reformieren, und sie machte wirtschaftliche Planung in einer Weise gemeinverständlich, daß schließlich sogar einige ihrer Aspekte zum Procedere dieser Reform gehören sollten" (Hobsbawm 1995: 22f).

Die russische Revolution erwies sich also paradoxerweise als „Retter des liberalen Kapitalismus" (ebd.: 114). Daraus ergibt sich aber auch, daß der „Zusammenbruch des einen Teils der Welt ...die Malaise des anderen (enthüllte)" (ebd.: 24)[12].

Das sowjetische Plansystem mit seinem Außenhandelsmonopol war nichts anderes als ein zunächst recht effizientes Modell nachholender Industrialisierung mit Importsubstitution im nationalen Raum, also mit einer bewußten Dissoziation vom Weltmarkt. Genau darin – hohe wirtschaftliche Wachstumsraten, Vollbeschäftigung, soziale Sicherheit, Verteilungsgerechtigkeit – bestand ja über lange Zeit die Attraktivität des Modells, die es aber einbüßte, als die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sich änderten und den weltmarktofffenen Ländern Vorteile gegenüber den „geschlossenen Gesellschaften" verschafften. Die Standards des „halben Fordismus" in den realsozialistischen Ländern wurden vom „vollständigen Fordismus" in den westlichen Industriegesellschaften vorgegeben und konnten in der nationalen Abgeschlossenheit trotz größter Anstrengungen, zu denen die Partei- und Staatsführung regelmäßig Kampagnen inszenierte, doch nicht erreicht werden. Als die Orientierung am Weltmarkt unvermeidlich wurde, konnte das nationale Projekt des Sozialismus nicht mehr aufrechterhalten werden. Doch die „Weltrevolution", auf die das nationale Projekt des Sozialismus ursprünglich ja orientierte, war weiter entfernt als jemals zuvor in der Geschichte des 20. Jahrhunderts. Die Vernunft, der die zentrale Planung in den sozialistischen Ländern seit Ende der 20er Jahre Ausdruck geben sollte, hat mit der Auflösung des nationalen Raums ihren Ort verloren. Die ökonomische Planung ebenso wie die politische Verwaltung wurden schlicht „unver-

[12] Diese Paradoxie ist zum Gegenstand des Buches von Robert Kurz über den „Kollaps der Modernisierung" geworden: Der Zusammenbruch des real existierenden Sozialismus ist nicht geschehen, weil der Sozialismus gescheitert sei, sondern weil das schwächste Modell der Modernisierung zuerst kollabieren mußte. Hinter der These verbirgt sich eine konvergenztheoretische Annahme. Doch ist damit den Jubelarien der Marktfundamentalisten „am Ende der Geschichte" ein kakophonischer Kontrapunkt gesetzt worden.

nünftig", irrational, waren für die Menschen nicht mehr einsichtig, zumal sie sich angesichts der Weltmarktwirklichkeit leicht an anderen, überzeugenderen Standards orientieren konnten und obendrein noch durch die offensichtliche Ineffizienz der Arbeit trotz permanenter Produktivitätskampagnen frustriert wurden; dazu hat Rudolf Bahro (1977) Gehaltvolles geschrieben. Partei und nationaler Staat waren schließlich außerstande, die Mentalität und Borniertheit der Wagenburg zu überwinden, als dies im Zuge der ökonomischen Globalisierung und politischen Öffnung (im Zusammenhang des KSZE-Prozesses in Europa) immer notwendiger wurde. Es ließe sich die These aufstellen, daß selbst das Ende des realen Sozialismus in den Ländern Osteuropas mehr mit dem Verlust der nationalstaatlichen Steuerungsfähigkeit sozialer und ökonomischer Prozesse und mit der Krise der Moderne im Allgemeinen zu tun gehabt hat, als mit dem ineffizienten und individuelle Freiheiten der Wahlhandlungen beschränkenden sozialen Funktionsmodus einer „sozialistischen Gesellschaft". Mit dem Ende des „real existierenden" Sozialismus fehlen die moderierenden Bedingungen, die der reale Kapitalismus benötigt, um nicht zum Schaden der Gesellschaft nur auf die modernen Entbettungsmechanismen zu hören: auf Deregulierungsforderungen und marktfundamentalistische Rezepturen.

10.4.2. Der keynesianische Interventionismus im Westen

Aber der Weltmarkt war auch im kapitalistischen Westen stärker als die nationalstaatlichen Projekte politischer Steuerung. Gemeint ist die schon oft analysierte „Krise des Keynesianismus", die in dem Moment ausbrach, als die westlichen Industrieländer der staatsinterventionistischen Steuerung am meisten bedurften: in der ökonomischen Krise Mitte der 70er Jahre, in der die in der Nachkriegskonjunktur (im Verlauf der „Wirtschaftswunder") überwunden geglaubte Erfahrung der Massenarbeitslosigkeit zurückkehrte. Doch anstatt nun keynesianisch-antizyklisch das Instrument der effektiven Nachfragesteigerung einzusetzen, ließen sich selbst sozialdemokratische Regierungen (z.B. in der BRD) von der „neoliberalen Konterrevolution" überrollen. Die Bundesbank hatte schon zuvor als Antwort auf die Aufgabe des Systems fixer Wechselkurse der keynesianischen Geldpolitik abgeschworen und war zur monetaristisch begründeten Geldmengensteuerung übergangen.
Die Gründe für das Ende des Keynesianismus sind vielfältig: Sie reichen von den technologischen Veränderungen im Produktionsprozeß und der steigenden Kapitalaussattung der Arbeitsplätze über die Erosion des „keynesianischen Klassenkompromisses", die Hegemonialkämpfe im Wissenschaftsbetrieb zwischen Monetarismus und Keynesianismus bis zur schlichten, aber solide begründbaren Feststellung, daß das Subjekt der keynesianischen Steuerung, der Nationalstaat, angesichts der beschleunigten Globalisierung

der ökonomischen Prozesse wie Antäus, wenn ihm die Bodenhaftung genommen wird, die Kraft zur wirtschaftspolitischen Intervention verloren hat. Die Schaffung neuer Arbeitsplätze wird mit der steigenden Kapitalintensität teurer. Es reicht nicht mehr aus, „Löcher in die Erde zu graben" und wieder zuzuschütten oder eine zweite Eisenbahnlinie von London nach York zu bauen, um die Beschäftigung durch Errichtung wettbewerbsfähiger Arbeitsplätze zu steigern. Diese Logik der nationalstaatlichen Beschäftigungspolitik ist nicht kompatibel mit der Logik des Weltmarkts, der Wettbewerbsfähigkeit und daher Kostensenkung verlangt.
Nach der Kapitulation des Bretton Woods-Systems zu Beginn der 70er Jahre vor der ungestümen Macht der internationalen Finanzmärkte gab es die sicheren Währungsgrenzen fixierter Wechselkurse nicht mehr und daher wurde – bei gleichzeitiger Konvertibilität der Währungen – die nationalstaatliche Steuerung der Zinssätze durch die Zentralbank hinfällig. Zu Beginn der 80er Jahre dokumentierte der gescheiterte Versuch der Linksregierung unter Mitterand in Frankreich, im ökonomisch durch die Schaffung des Europäischen Währungssystems im März 1979 hoch integrierten Europa gegen die globalen Finanzströme eine nationalstaatliche Expansionspolitik zu betreiben, das Ende des Projekts nationalstaatlicher Intervention. Die „Löcher" an der territorialen Grenze waren zu groß, also die wirtschaftspolitische Souveränität zu gering, als daß die Wirkung des Programms hätte auf Frankreich konzentriert werden können: die französischen Staatsausgaben wurden als Kaufkraft im Nachbarland Deutschland wirksam. Das letzte keynesianische Programm in Westeuropa in diesem Jahrhundert wurde ohne Aufsehen beerdigt und mit ihm auch die „Lokomotivtheorie". Die von Kindleberger (1973) und Minsky (1986) gefeierten keynesianischen Errungenschaften der Zeit nach der großen Krise zu Beginn der 30er Jahre, nämlich eine mächtige Zentralbank, die die Zinsen regulieren kann, und ein fiskalpolitisch aktives *„big government"* waren in den 70er Jahren offensichtlich aufgebraucht, da an einen potenten Nationalstaat gebunden, der aber im Titanenkampf zwischen Hercules und Antäus kraftlos geworden war. Erst unter Reagan kehrte in den USA ein perverser Keynesianismus des militärischen Deficit-spending zurück – freilich ohne auch nur die primitivsten Begleitmaßnahmen (Infrastruktur, Qualifikation) in Angriff zu nehmen und damit einen sozialen Kompromiß anstreben zu wollen.
Keynes war vielleicht der letzte große Vertreter einer „Nationalökonomie". Er verlangte in der Krise der 30er Jahre „national self-sufficiency" (vgl. dazu: Pollock 1933), also eine moderate Politik der Autarkie, und er ging noch davon aus, daß die Festlegung der Zinsen höchster und unverzichtbarer Ausdruck nationaler Souveränität sei. Er sympathisierte auch „with those who would minimize, rather than with those who would maximize, economic entanglement between nations", um zu raten: „...let goods be homespun

whenever it is reasonably and conveniently possible; and, above all, let finance be primarily national" (Keynes zitiert in: Daly/Cobb 1989: 209). Doch heute haben Nationalstaaten die „Zinssouveränität" an die globalen Finanzmärkte verloren. Wenn die Rentabilität des Kapitals nicht groß genug ist, um Investitionen zur Steigerung der Beschäftigung zu stimulieren, können nicht mehr, so wie Keynes es vorschlug, die Zinsen durch eine expansive Geldpolitik der Zentralbank und die Fiskalpolitik der Regierung gesenkt werden. Unter Bedingungen der Währungskonvertibilität und flexibler Wechselkurse sind die Zinsen durch die internationalen Märkte vorgegeben. Eine detailliertere Analyse freilich müßte zeigen, daß die Eingriffsmöglichkeiten der Zentralbank asymmetrisch sind. Sie kann die Zinsen erhöhen und so eine Rezession auslösen, sie kann aber, wenn die Kurse flexibel und die Währung konvertibel sind, mit Zinssenkungen nicht mehr den Konjunkturaufschwung stimulieren. Die Margen, in denen die Zinsen beeinflußt werden können, sind gering. Sie werden durch Kapitalflucht und Wechselkursbewegungen im Währungsraum definiert. Das Kapital, so heißt es, flieht die garstigen Orte, wo „financial repression" herrscht. Die Sprache der Finanztheoriker ist offen und ehrlich. Danach gibt es Freiheit nur dort, wo (national)staatliche souveräne Regulierung dem Souverän deregulierter globaler Finanzmärkte das Zepter überläßt.

Auch die nationalstaatliche Bildung der Löhne erodiert angesichts der ökonomischen Globalisierung. Die Konsequenzen für die Systeme der industriellen Beziehungen, die Aushandlung von Tarifverträge zwischen des Tarifvertragsparteien, insbesondere für die Gewerkschaften, sind sehr weitreichend (vgl. Altvater/Mahnkopf 1993). Die keynesianische Politik der Vollbeschäftigung bereitete den Raum für die Vielfalt sozialstaatlicher Regelungen in den modernen Industrieländern, für das moderne System der „industriellen Beziehungen" bzw. die „Regulation" des Lohn- und des Arbeitsverhältnisses. Der Lohn bildet sich zwar auf dem Arbeitsmarkt, dieser ist aber in der Keynesianischen Vorstellung abhängig von den durch Regierung und Zentralbank zu beeinflussenden Güter- und Finanzmärkten. Obendrein enthält er einen Soziallohnanteil (der in der Debatte der 90er Jahre als „Lohnnebenkosten" denunziert wird), der sozialstaatlich nach politischen Kriterien und nicht nach den ökonomischen Marktgesetzen reguliert werden konnte: „*living wage*" in England, „*politischer Lohn*" (Hilferding 1925) in Deutschland. So konnten „industrielle Bürgerrechte" (Marshall 1992) etabliert werden. Für die Gewerkschaften war das Ensemble von nationalem Interventions- und Sozialstaat ein sicheres und kalkulierbares Feld der aktiven Gestaltung, zumal dann, wenn dieses wie im Falle der BRD durch Mitbestimmungsrechte gesichert wurde. Der Sozialstaat freilich war ebenso wie der keynesianische Interventionsstaat wesentlich Nationalstaat und geriet nicht zufällig mit dem Keynesianismus in die Krise, aus der bis heute noch keine angemessenen „Umbau"-Konzepte, so

viele auch inzwischen vorgelegt worden sind, herausgeführt haben. Alle historisch vorhandenen „Regimes" des Sozialstaats (Esping-Anderson 1990; Schwengel 1991) erfahren diese Probleme.

10.4.3. Import substituierende Industrialisierung des Entwicklungsstaats im Süden

Ebenso wie die real-sozialistischen Plansysteme und die reformistischen Regimes des keynesianischen Interventions- und Sozialstaats gerät der nationale Entwicklungsstaat der „Dritten Welt" im gewandelten globalen Umfeld an seine Grenzen. Zunächst verfolgten nach der tiefen Krise der späten 20er und der 30er Jahre auch die Entwicklungsländer, zumal in Lateinamerika, eine Strategie der Import substitutierenden Industrialisierung (ISI). Das Projekt der Entwicklung konnte nach dem Zusammenbruch des Weltmarkts zu Beginn der 30er Jahre nicht dem Markt überlassen werden, es wurde „verstaatlicht", zumal die bereits entwickelteren Länder ebenfalls zur nationalen Planung übergingen. Der nationale Entwicklungsstaat entstand. Es blieb auch nichts anderes übrig, da die Warenströme auf dem zu einem dünnen Rinnsal verkümmerten und auch Kredite nach der Schuldenkrise der 30er Jahre, in der eine Reihe lateinamerikanischer Länder ihre Schuldendienstzahlungen einstellen mußten, kaum zu erhalten waren.

ISI wurde ein weithin akzeptiertes Entwicklungsprojekt (Gerschenkron 1962; Thorp 1984), das freilich an eine Reihe von sehr speziellen Bedingungen geknüpft war, die dann in den Nachkriegsjahrzehnten nach und nach erodierten (siehe Schaubild 10.4). Wichtigste, wenngleich ausschließlich negative Bedingung für ein Funktionieren der Importsubstitution war natürlich *erstens* der Zusammenbruch des Weltmarkts und damit das zeitweise Verschwinden seiner Sachzwänge, die die Konkurrenz der entwickelteren Länder und Unternehmen ausübt. *Zweitens* war der Urbanisierungsgrad gering, so daß ein großer Teil der Bevölkerung seine Subsistenz auf dem Lande finden konnte, wenn infolge der Industrialisierung Arbeitskräfte freigesetzt wurden. *Drittens* war auch der Industrialisierungsgrad in jener Phase niedrig und auf einem technischen Niveau, das keine bedeutenden Technologieimporte verlangte, um Produktivitätsgewinne zu realisieren. *Viertens* wurde das Projekt der Import substituierenden Industrialisierung politisch voluntaristisch gegen ökonomische Zwänge, und populistisch aufgeladen von den großen Figuren des alten lateinamerikanischen Populismus, von Getulio Vargas in Brasilen, Lazaro Cardenas in Mexico, Juan Peron in Argentinien oder anderen „*caudillos*" in Lateinamerika, als nationalstaatliches Projekt der Modernisierung, als Ausdruck von politischer Souveränität realisiert. Es scheint eine Regel zu sein, daß das Projekt der ISI des autoritären Staates, der die Gesellschaft populistisch mobilisiert, bedarf.

Die ISI-Strategie war ohne Zweifel erfolgreich, auch wenn im heute dominanten Diskurs kein gutes Haar an ihr gelassen wird (Eßer 1993; Hein 1994). Aber wie im Falle des Keynesianismus in den Industrieländern unterminierte der Erfolg die Erfolgsbedingungen. Im Zuge hoher Wachstumsraten stieg der Industrialisierungsgrad. Auch die Verstädterung nahm zu und machte agrarische Subsistenzstrategien außerhalb der polypenhaften Fangarme des Weltmarkts schwieriger und vor allem prekärer. Die Formalisierung der Arbeit erzeugt erst den „informellen Sektor" prekärer Beschäftigung derjenigen, die im Zuge der Modernisierung exkludiert worden sind. Wie in den realsozialistischen Planwirtschaften auch hätte ein Übergang vom „extensiven" zum „intensiven" Wachstum, zur ökonomischen Differenzierung erfolgen müssen. „Economies of scale and of scope" sind aber in einer abgeschlossenen „Nationalökonomie" nicht zu realisieren, so territorial ausgedehnt (Fall Brasilien) sie auch sein mögen, und sie sind nur schwer vom „Entwicklungsstaat" zu mobilisieren, da er viel zu schwerfällig und bürokratisch deformiert auf neue Herausforderungen reagiert. Die Diversifikation auf dem Weltmarkt wird zu einem „Muß", bricht sich aber an den inzwischen entstandenen ökonomischen Strukturen des Weltmarkts, an den politischen Formen der Regulation und an den im Zuge von ISI und „*Desarrollismo*" entstandenen sozialen Verhältnissen und subjektiven Verhaltensmustern.

Von einem bestimmten Entwicklungsgrad der Industrie geht kein Weg am Technologieimport vorbei, da es ausgeschlossen ist, auf der angestrebten „fordistischen" Entwicklungsbahn die komplexe Technik selbst, im nationalstaatlichen Raum zu entwickeln. Dies ist in entwickelten Industrieländern nicht möglich, und daher ist es erst recht in schwach entwickelten Regionen nicht möglich, sofern die „fordistische" Entwicklungsbahn eingeschlagen wird. Die Öffnung zum Weltmarkt ist unvermeidlich, zumal dann, wenn wichtige Importe auf Kredit gekauft werden und zeitverschoben nach der ISI-Phase die Außenverschuldung zunimmt und nun Exportüberschüsse allein zur Bedienung der Schulden erzielt werden müssen. Die in den 60er Jahren von Chenery und Strout (1966) entwickelte und noch in den 80er Jahren von der Weltbank (1985) vertretene Theorie des Schuldenzyklus und die davon angeleitete Politik jedenfalls war keine Alternative zur ISI-Strategie und hat letztlich die Krise des nationalen Entwicklungsstaates noch verschärft. Nun zeigt sich die Grenze der Fähigkeit des Nationalstaats, die Ökonomie zu regulieren. Die Konditionen der Außenschuld reduzieren den wirtschaftspolitischen Spielraum des verschuldeten Nationalstaats; die Souveränität im „Währungsraum" muß an dessen politische Institutionen, insbesondere an IWF und Weltbank abgegeben werden. Das administrative System des Nationalstaates und die regulierenden Institutionen der nationalen Ökonomie und Gesellschaft stellen sich mehr und mehr als ineffizient, ja korrupt heraus, obwohl gerade in Lateinamerika durch den gesteigerten Autoritarismus im „bürokratisch-administrativen Staat" (O'Donnell 1979) die Steuerungsfähigkeit des politischen Systems mit dem Ziel der gesellschaftlichen Dynamisierung verbessert werden sollte. Anstatt produktive Sektoren zu unterstützen werden zum Teil „rent-seeking classes" sogar gegen die Interessen des bürokratisch-autoritären Staats an Industrialisierung und Modernisierung gefördert. Daher ist es richtig, wenn die Kritiker der Importe substituierenden Industrialisierung und des „CEPAL-Desarrollismo" der 50er Jahre heute auf die ineffiziente und unproduktive Rolle des Staates in Entwicklungsgesellschaften verweisen (Messner 1995; Eßer 1993; Altvater 1993).

Der nationale Entwicklungsstaat hat tatsächlich ausgedient, aber die Alternative eines globalen Institutionensystems, das Entwicklung stimulieren könnte, befindet sich jenseits des Horizonts der politischen Diskurse in der „neuen Weltordnung". Der Ort des Politischen im Nationalstaat geht verloren, aber nach der Dissipation im globalen Raum muß der neue Ort, wo Politik zu Hause ist, erst noch bestimmt werden. Möglicherweise gibt es mehrere Orte, im suprastaatlichen, makroregionalen, ebenso wie im mikroregionalen Bereich – und natürlich auch im nationalstaatlichen Gehege, das ja keineswegs verschwindet. Bis dahin zählen die Regeln des Ökonomischen, des Währungs- und des Geschwindigkeitsraums. Der Markt löst sich aus den politischen Grenzen. Die Logik der Inwertsetzung führt zu einem Souveränitätsverlust im Territorium.

Beim Übergang vom nationalen Entwicklungs- zum nationalen Wettbewerbsstaat, also zu einem neuen „Entwicklungsmodell" (dazu vgl. das 3. Kapitel), scheinen wirtschaftspolitische Strategien, die bis dato attraktiv schienen[13], von einem Tag zum anderen zu veralten. Aber auch unter den neuen geoökonomischen Verhältnissen stellt sich eine gewisse Konvergenz der wirtschaftspolitischen Antworten auf die neuen Bedingungen des globalisierten Wettbewerbs heraus. Sie lautet: „systemische Wettbewerbsfähigkeit" am „Standort". Die nationale Ökonomie, einst vom nationalen Entwicklungsstaat reguliert, mutiert zu einem vom nationalen Wettbewerbsstaat in der Währungskonkurrenz geförderten Standort. Im Osten wird im Verlauf der Transformation der Plansysteme zu kapitalistischen Marktwirtschaften der Versuch unternommen, auf dem Weltmarkt jene Nischen ausfindig zu machen, wo konkurrenzfähige Produkte angeboten werden können. Im Westen werden im Zuge der Deregulierung, Flexibilisierung, Mobilisierung die reale Ökonomie und die wohlfahrtsstaatlichen Systeme an die Volatilität der Finanz- und Währungsmärkte und an die schärfere Konkurrenz der mit niedri-

[13] Sie waren so attraktiv, daß die These von der „Konvergenz der Wirtschaftssysteme" aufkommen konnte. Es gab nach dieser Vorstellung eben nur ein in sich stimmiges Modell, das des nationalen Entwicklungsstaates, gleichgültig ob kapitalistisch oder sozialistisch.

gen (Lohn)kosten erzeugten „*like products*" angepaßt. Zugleich werden Ansätze von Industriepolitik entwickelt, um vor allem in der „Triadenkonkurrenz" innovatorische Vorsprünge zu erhalten und zu sichern. Die neue Offenheit zum Weltmarkt ist also durchaus politisch moderiert. Im Süden wiederum werden nach dem Ausschlag des Pendels von der ISI zur neoliberalen Marktgläubigkeit Konzepte einer sozial und ökologisch moderierten Modernisierungspolitik entwickelt. Systemische oder strukturelle Wettbewerbsfähigkeit ist die Vokabel, mit der in allen Weltregionen von den Nationalstaaten, nun aber als nationalen Wettbewerbsstaaten, der Versuch unternommen wird, im globalen Wettbewerb die Position zu halten und zu verbessern. Die Politik ist also wie unter den Bedingungen von Protektionismus und nationalem Entwicklungsstaat an die Ökonomie gebunden und stützt sie zugleich. Die Formen, in denen dies geschieht, und die Instrumente sowie die Zielsetzungen haben sich entsprechend der Verwandlung des Weltmarkts von einem Ensemble von Nationalökonomien zu einer Geoökonomie grundlegend verändert. Wir können die in diesem Kapitel aufgezeigten Beziehungen von Politik und Ökonomie nun in einem Schaubild zusammenfassen:

Schaubild 10.4: Paradigmata von Wirtschaftspolitik

Konzept	**Freihandel**	**„Alter" Protektionismus**	**Keynesianismus; Planung; Importsubstitution;**	**„Systemische Wettbewerbsfähigkeit"**
Akteure	Private Wirtschaftsubjekte; „Nachtwächterstaat"	Nationalstaat; Unternehmen	Nationaler Entwicklungsstaat; „Planstaat"; Unternehmen	Nationalerwettbewerbsstaat; Unternehmen; gesellschaftliche Subjekte; Global operierende Institutionen
Ziel	Wettbewerb; Nutzung komparativer Kostenvorteile	Entwicklung der Produktivkräfte	Magisches Vieleck: Vollbeschäftigung; Preisstabilität; Ausgleich der Zahlungsbilanz	Wettbewerbsfähigkeit am Standort
Mittel	Deregulierung	Temporäre Protektion	Fiskal- und Geldpolitik	Industriepolitik; Politiknetzwerke; globaler Protektionismus
Raum	Weltmarkt	Nationale Ökonomie	Nationale Ökonomie	Geoökonomie: Weltmarkt und Standort; Regionale Blöcke

11. Regionale Wirtschaftsblöcke zwischen nationalem Staat und globalem Markt

Die Integration zu supra-nationalen, regionalen Wirtschaftsräumen (Regional Integration Areas – RIAs) war in den ersten Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg ebensowenig aktuell wie der Versuch einer Bildung „regionaler Zivilisationen" oder „zivilisatorischer Regionen" (Tibi 1996: 30). Der Ost-West-Gegensatz des Kalten Kriegs überlagerte die Gegensätze der Zivilisationen, die erst nach dem Ende des Kalten Kriegs thematisiert und deren Brisanz als Gefährdung „des Westens" ausgemacht worden sind (Huntington 1993)[14]. Die Regionalisierung in Form der Bildung zivilisatorisch kohärenter Räume scheint eher Wunschvorstellung (der Verfechter eines „christlichen Abendlandes" oder der Träumer von einem „islamischen Haus") zu sein, denn realistisches Projekt.

Auch das im Gefolge der Umwälzungen des Zweiten Weltkriegs entstandene System der Nationalstaaten bedurfte keineswegs der ökonomischen Regionalisierung. Die Zweiteilung der Welt war Strukturierung genug. Das 1944 in Bretton Woods gegründete Weltwährungssystem verfügte über fixierte Wechselkurse, so daß die Bildung regionaler Währungsräume (wie später nach 1979 mit dem Europäischen Währungssystem in Europa) überflüssig war und niemand auf die Idee kam, eine solche Perspektive zu verfolgen. Wo der Preis der Währung fixiert ist und obendrein Konvertibilitätsschranken für Kapitalbewegungen existieren, deren Umfang im Vergleich zu den heute tagtäglich gehandelten Massen geradezu lächerlich gering ist, ist die fatale Währungskonkurrenz weitgehend stillgestellt. Die Weltwährung US-Dollar

[14] Tibi weist in dem Aufsatz zu Recht darauf hin, daß trotz politischer und ökonomischer Globalisierung keine globale Zivilisation entstanden ist. Im Gegenteil, der strukturellen Globalisierung entspreche eine „kulturelle Fragmentierung" (Tibi 1996: 29). Huntingtons Schlußfolgerung aus dem „clash of civilisations" (er setzt im übrigen hinter die Überschrift noch ein Fragezeichen, das allerdings in der Debatte über den Aufsatz – Huntington allerdings nicht verfälschend – verschwindet) lautet, daß sich der Westen gegen den Rest der Welt (vor allem gegen eine unterstellte „konfuzianisch-islamische connection") verteidigen müsse. Tibi hingegen plädiert „anstelle des bisher westlich geprägten Universalismus... für (einen) für die Zukunft angestrebte(n) Konsens auf kulturübergreifenden Grundlagen" (ebd.: 31), also für einen universalisierenden Dialog. Allerdings werden die materialen Bedingungen dieser „dialogischen Universalisierung", der wir ja schon im zweiten Kapitel begegnet sind (2.1.2.), nicht geklärt. Auch die Frage nach der „zivilisatorischen Regionalisierung" wird, nachdem sie in den Raum gestellt worden ist, nicht weiter diskutiert.

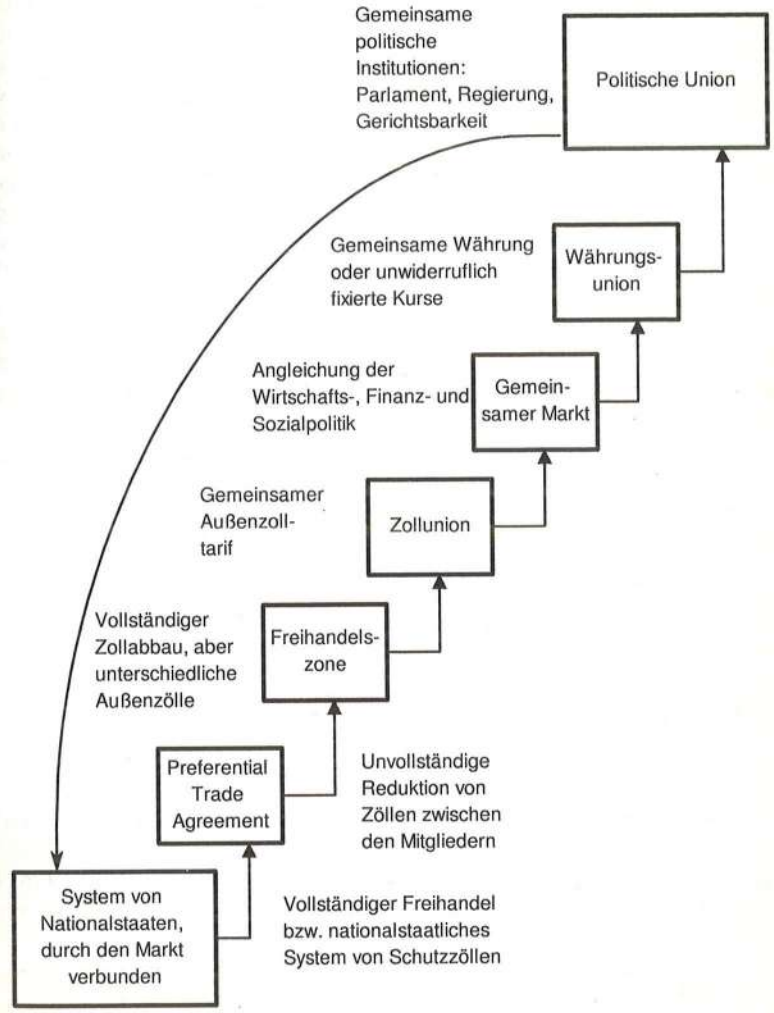
war bis zu Beginn der 60er Jahre „so gut wie Gold", vielleicht sogar besser, da Dollarbestände im Gegensatz zu Goldreserven Zinsen brachten und keine Kosten verursachten. Die USA waren die größte und auch produktivste, wettbewerbsfähigste Nation, so daß die Kaufkraft des Dollar niemals gefährdet war. Der Welthandel expandierte fast doppelt so schnell wie die Weltproduktion (vgl. Tab. 1.1), so daß die ökonomische Verflechtung auch ohne die Bildung von Integrationsblöcken in jenen „goldenen Jahren" zugenommen hat. Paradoxerweise waren jene Jahrzehnte des regulierten Währungssystems, in denen man mit Fug und Recht von der Existenz von Nationalökonomien sprechen konnte, die Epoche, in der die globale Integration der Märkte am dynamischsten ablief.

Dennoch sieht das GATT-Abkommen aus dem Jahre 1947 Regelungen *„in between"*, auf der Ebene zwischen nationalstaatlichen und globalen Räumen vor. Im Artikel XXIV des GATT wird die Möglichkeit zur Bildung von regionalen Wirtschaftsblöcken, von Zollunion und Freihandelszone, „oberhalb" des traditionellen Nationalstaats und „unterhalb" des Weltmarkts im Prinzip ermöglicht. Damit wird dem historischen Sachverhalt Rechnung getragen, daß Nationen sich in mehr oder weniger lockerer Form binden oder gar zusammenschließen können, und daß die Konstellation einer gegebenen Anzahl von Nationalstaaten innerhalb eines globalen System keine unveränderliche Größe darstellt. Die Erfahrung zeigt ja, daß Nationalstaaten in den jeweiligen Grenzen nicht seit ewig und nicht für alle Ewigkeit existieren.

11.1. Eine Stufenfolge von Integrationsschritten

In welcher Form kann die supranationale wirtschaftliche Integration erfolgen? Im Prinzip läßt sich eine Stufenfolge möglicher Integrationsarrangements unterscheiden: vom (1) „Preferential Trade Agreement" (PTA) mit Präferenzzöllen zwischen den Mitgliedern, die aber nicht auf Null reduziert werden, über eine (2) Freihandelszone mit einem vollständigen Zollabbau zwischen den Mitgliedern, aber unterschiedlichen Außenzöllen, einer (3) Zollunion, die außer dem vollständigen Zollabbau zwischen den Mitgliedsländern auch einen gemeinsamen Außenzolltarif vorsieht, einem (4) gemeinsamen Markt, auf dem auch Wirtschafts-, Finanz-, Sozial- und Steuerpolitik angeglichen werden, über die (4) Währungsunion, die durch eine gemeinsame Währung oder durch unwiderruflich fixierte Kurse zwischen den Währungen der Mitgliedsländer charakterisiert wird, bis zur (5) politischen Union, die die innere und äußere Souveränität des Nationalstaats auf supranationaler Ebene innerhalb des regionalen Integrationsblocks reproduziert (vgl. dazu auch Balassa 1962). Diese Stufenfolge, die keineswegs nur als eine aufstrebende Kadenz verstanden werden kann, ist ein Beispiel für die Wirkungsweise von Fraktalisierungstendenzen im globalen Raum (vgl. 3. Kapitel, 3.2.3.); Reproduktionsmodi von Gesellschaften duplifizieren sich auf je neuer Ebene nach dem Prinzip der Selbstähnlichkeit. Sie sind auf supranationaler Ebene nicht dasselbe wie im nationalstaatlichen Raum und auch nicht etwas ganz anderes.

Schaubild 11.1: Stufenfolge der regionalen Integration



Dabei ist es keineswegs sicher, daß sich Integrationsschritte gemäß dieser aufsteigenden Logik von Stufe zu Stufe nach oben bewegen. Sie können auch auf einer bestimmten Stufe innehalten, und es sind Rückschritte vorstellbar. Eine Reihe regionaler Integrationsarrangements in der Welt strebt „lediglich" Präferenzzölle oder die Bildung einer Freihandelszone an, andere (wie die EG/EU) verfolgen das Ziel einer Währungsunion, möglicherweise das der politischen Union. Aber es könnte passieren, daß die Stufe der Währungsunion gar nicht erreicht werden kann, wenn die politische Einigung mißlingt; das Resultat von Integrationsschritten ist also bereits deren Voraussetzung. Unter den Bedingungen fortgesetzter und nicht regulierter Währungskonkurrenz könnte es in diesem Falle sogar schwierig werden, die Rahmenbedingungen eines gemeinsamen Marktes zu sichern, zumal dann die Perspektive der engeren Kooperation und vertieften Integration verloren ginge und nationale bzw. mikroregionale (Cox 1987) Interessen stärkeres Gewicht gegenüber den supranationalen Projekten erhielten. Gegenüber der Logik einer *„market-led" Integration* könnte eine andere Logik, nämlich die der *„policy-led" Desintegration* (OECD 1995c) Oberhand gewinnen. Die Stufenfolge ist demzufolge kein aufstrebender Automatismus.
Die Zollunion entspricht eher der „Philosophie" des GATT als die Freihandelszone, da durch ihre Bildung lediglich ein größerer Zollraum entsteht, der gegenüber Drittstaaten erneut das Prinzip der Meistbegünstigung anwenden kann.

„A Custom union (with 100% preferences) creates a wider trading area, removes obstacles to competition, makes possible a more economic allocation of ressources and thus operates to increase production and raise planes of living. A preferential system (less than 100%) on the other hand, retains internal barriers, obstructs economy in production, and restrains the growth of income and demand...A customs union is conducive to the expansion of trade on a basis of multilateralisation and nondiscrimination; a preferential system is not" (Clair Wilcox, zit. bei Bhagwati 1993: 25).

Obendrein verringert sich die Anzahl der Akteure im globalen System, wodurch die Aushandlung von Zollsenkungen erleichtert werden könnte. „...And the integration in Europe facilitated rather than hindred the negotiations. The United States could deal with the EC as a single unit because the EC had a common external tariff" (de Melo/Panagariya 1992: 4). In einer Freihandelszone hingegen werden zwar die Zölle zwischen Mitgliedsländern reduziert oder im besten Falle nach einer Übergangsfrist ganz beseitigt. Es bleiben aber die differenzierten Zölle gegenüber Nicht-Mitgliedern der Freihandelszone. Dies ist natürlich eine praktische und möglicherweise die einzig gangbare Lösung für Länder, die zwar gemeinsame Handelsinteressen verfolgen, doch dabei unterschiedliche Voraussetzungen aufweisen.

In einem Report für das GATT hat Fritz Leutwiler Ende der 80er Jahre unter 69 überprüften regionalen Handelsabkommen zwischen 1948 und 1989 nur vier von ihnen GATT-Kompatibilität bescheinigen können. Die Kriterien des Art XXIV des GATT sind: Die Handelsbarrieren gegenüber Drittländern dürfen nicht erhöht werden (Art XXIV, 5); die Vertragsparteien müssen unverzüglich und umfassend über die Bildung einer Zollunion oder Freihandelszone informiert werden (Art. XXIV, 7); beschränkende Handelsvorschriften müssen für „annähernd den gesamten Handel" (substantially-all-clause) beseitigt werden (Art XXIV, 8). Allerdings ist da noch die Zeitstrecke, in der die 100 Prozent-Präferenz realisiert wird; je länger diese geplant wird, desto mehr wird natürlich die Regel des Art. XXIV unterlaufen (vgl auch Baghwati 1993: 27).

11.2. Die „erste Welle" der regionalen Blockbildung oder die verschiedenen Anlässe für regionale Zusammenschlüsse

Ironischerweise ist der Artikel XXIV des GATT auf Initiative von Libanon und Syrien eingeführt worden, von Ländern also, die niemals in der Geschichte eine erfolgreiche Wirtschaftsunion zu bilden in der Lage waren und die sich auch politisch niemals vereinigen sollten. Beim Abschluß des GATT-Vertrags hat wohl niemand daran gedacht, daß sich unter seiner Regie so mächtige Gebilde wie die EWG (später: EG und seit 1993 EU) ausbreiten könnten, eher war an „natürliche" Handelsregionen wie die Benelux-Länder oder eben Syrien und Libanon gedacht. Doch später wurde der Artikel XXIV dazu benutzt, um die Bildung von regionalen Wirtschaftsblöcken in Europa, in Afrika und Lateinamerika (in Asien kamen RIAs erst sehr viel später zustande) zu rechtfertigen: als Ausnahmen von der im Währungs- und Handelssystem verankerten Regel des Freihandels. *Erstens* sollte die Ausnahme nur vorübergehend möglich sein mit dem langfristigen Ziel der Überwindung der vorübergehenden RIAs und der Förderung der globalen Freihandelsordnung. Doch zeigte es sich, daß erfolgreiche RIAs wie die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft durchaus eine längerfristige Existenz anstrebten und nicht, trotz Freihandelsrhetorik, wie selbstverständlich in einer globalen Freihandelsordnung aufgingen. *Zweitens* sollte die Ausnahme in erster Linie für Entwicklungsländer gelten. Aber der erfolgreichste Wirtschaftsblock entstand, nicht gerade überraschend, im hochentwickelten Westeuropa. *Drittens* sollte, obwohl darüber im GATT-Vertrag explizit nichts gesagt wird, die Ausnahme der globalen Freihandelsordnung eine regionale Zollunion sein. Doch wurden dann in der 60er Jahren vor allem Freihandelszonen gebildet. In der Nachkriegsgeschichte des Welthandels zeigte es sich also sehr bald, daß es die Ausnahme war, die zur Regel wurde.

Damit stellte sich auch die Frage danach, was überhaupt eine Region ist und welche Anstöße es sind, die zur regionalen Integration beitragen. In einer OECD-Studie (1995c) wird zwischen Markt- bzw. Politik-induzierter Integration unterschieden. Allerdings ist diese Differenzierung zu grob. Ursprünglich stellten sich die GATT-Architekten unter einer Wirtschaftsregion einen Zusammenschluß in der einen oder anderen Form zwischen benachbarten Staaten vor. Die *geographische Nähe* konnte also ein *erster* Grund sein, der im Falle Libanons und Syriens so überzeugend scheint und dennoch praktisch unerheblich ist. Freilich spielten schon im Integrationsprozeß der EU *zweitens* politische Erwägungen (zunächst während des „Kalten Kriegs") eine wichtige Rolle, wie sie auch bei den regionalen Zusammenschlüssen des vorigen Jahrhunderts im Vordergrund standen. Dies ist nicht verwunderlich. Denn so lange der Nationalstaat der entscheidende Akteur auch in der Weltwirtschaft ist, ist die Herstellung regionaler Einheiten unbedingt ein politisches Projekt, eventuell sogar gegen die ökonomische Logik[15].
Im Falle der (west)europäischen Einigung, so auch die OECD, haben *drittens* die ökonomischen Anstöße – Intensivierung der Handelsbeziehungen, Direktinvestitionen, transnationale Konzentrationsprozesse, technologische Kooperation etc. – einen bedeutsameren Impuls ausgelöst als häufig angenommen wird. Transnationale, europaweite Konzentrationsprozesse von Kapital, die Verdichtung der Handelsbeziehungen zwischen den Ländern, die Strategien zur Ausnutzung der „economies of scale", die europaweite Auftragsvergabe etc. haben eine wesentliche Rolle bei der Stärkung der „*market-led*"-Impulse der Einigung gespielt.
Inzwischen ist aber unter den (im 5. Kapitel dargestellten) Bedingungen der Währungskonkurrenz die Verteidigung der Stabilität der Währungen wirtschaftspolitisches Ziel höchster Priorität geworden. Die Bildung regionaler Blöcke erfolgt daher *viertens* auch, um in der globalen Währungskonkurrenz größere Chancen zu haben, eine „Stabilitätsgemeinschaft" zu erreichen. Nicht geographische Nähe oder politische Projekte und (real)ökonomische Kooperationsbeziehungen sind entscheidend, sondern die Chance der Verbesserung der Bedingungen für *monetäre* Stabilität.

---

[15] Dies war ganz ohne Zweifel so im Falle der deutschen Einigung 1990. Die ökonomische Integration der damals noch existierenden DDR in den DM-Währungsraum war lediglich ein Mittel, um ein politisches Ziel, die Einigung der beiden deutschen Staaten unter westdeutschem Vorzeichen zu erreichen. Die Mißachtung der ökonomischen Logik der Integration hat sich zwischenzeitlich als äußerst kostspielig herausgestellt. Allerdings sind dabei so viele Fehler unnötigerweise von denjenigen begangen worden, die das politische Ziel mit Verve vertreten haben, daß die Frage berechtigt erscheint, ob nicht die „nationale Aufgabe" der Vereinigung bewußt für ganz private ökonomische Vorteile benutzt worden ist.

„What is a region?...I think the components of the definition are changing. In the past, a region was geographically defined. Neighbourhood was very important... it had to do with socio-cultural elements in common. But today new components are added such as the one given by Marfan: macroeconomic stability. I think this change in the definition of a region is important" (Aninat in: Teunissen 1995: 26f).

Der Artikel XXIV des GATT ist immer Gegenstand heftiger Kontroversen gewesen. Ein Argument etwa lautet, daß Freihandel nur unter zwei Konstellationen vorstellbar sei: Entweder in einer globalen Geoökonomie ohne alle Grenzen mit möglichst vielen und möglichst gleich starken Akteuren oder mit einem sehr großen und möglichst die Weltwirtschaft umfassenden Handelsblock: Freihandel der Unternehmen in den Grenzen eines Weltstaats. Es fällt sofort auf, daß hier das Modell des polypolistischen Marktes Pate gestanden hat, wobei sich die beiden Alternativen als Scheinalternativen herausstellen. Dieser Argumentation entsprechend ist der globale Handel am wenigsten frei, wenn sich wenige Wirtschaftsblöcke bilden. Dies ähnelt schließlich der oligopolistischen Struktur von Märkten, deren allokative Fehlleistungen aus der Theorie der Märkte bekannt sind. Paul Krugman hat argumentiert, daß der Welthandel am wenigsten frei und daher die positiven Wirkungen für den Wohlstand der Nationen am geringsten sind oder sich sogar ins Negative verkehren, wenn der Weltmarkt in drei Blöcke zerfällt (nach de Melo/Panagariya 1992: 7). Also ist die „Triadisierung", von der schon die Rede war, die schlechteste aller möglichen Konstellationen. Es fragt sich freilich sofort, wie es kommen konnte, daß die theoretisch am schlechtesten bewertete Variante dennoch in den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg die eigentlich geschichtsmächtige geworden ist. Offensichtlich wirken in der Geoökonomie gerade unter den Bedingungen des freien Handels Kräfte, die seine Grundlagen unterminieren.
Jacob Viner (1950) hat schon 1950 RIAs danach zu beurteilen vorgeschlagen, ob sie „trade creating" oder „trade deviating" sind. Im ersten Fall können Einwände gegen die Bildung regionaler Wirtschaftsblöcke leicht abgewehrt werden, im zweiten Fall sollten die Präferenzzölle innerhalb eines regionalen Wirtschaftsblocks oder die Zollmauern um sie herum möglichst schnell beseitigt werden. Hinter dieser Unterscheidung, die bis in die Gegenwart zur Bewertung von RIA's bemüht wird, ist die mächtige Gestalt des Adam Smith sichtbar, die da immer noch wie vor 200 Jahren ruft: Je mehr Handel, desto tiefer die Arbeitsteilung, desto größer die Arbeitsproduktivität, desto höher der Wohlstand der Nationen – und vice versa. Die den Handel innerhalb von RIA's und von RIA's mit dritten Parteien positiv beeinflussenden Faktoren sind im Prinzip: (1) die Höhe der Zölle vor Bildung des Handelsblocks; je höher die Zölle zuvor waren und je bedeutender daher der Abbau der Zölle ist, desto größer das Potential der Handelsausweitung. Dann spielt (2) natürlich eine Rolle, inwieweit die Länder, die einen Handelsblock

bilden, tatsächlich in der Lage sind, Komplementarität und Komplexität der Arbeitsteilung durch Handel zu steigern, um mit den Produktivitätsfortschritten den Wohlstand zu erhöhen. Hier sind wir wieder mit dem (bereits im 6. und 7. Kapitel erörterten) Problem konfrontiert, daß die Möglichkeiten zur Intensivierung des Handels mit dem Grad der Industrialisierung steigen. Rohstoffländer können sich zu einem Wirtschaftsblock zusammenschließen und damit kaum eine positive Wirkung auf den Umfang ihres Handels und die Vertiefung der Arbeitsteilung auslösen. Warum sollten Eisenerz- oder Sojaproduzenten den Rohstoff gegenseitig austauschen? Das macht nur Sinn, wenn der Rohstoff in hochgradig diversifizierte Industrieprodukte transformiert worden ist. Schließlich spielt noch (3) der Außenzolltarif eine Rolle. Je geringer dieser ist, desto weniger dürfte unter den Annahmen der Freihandelsdoktrin der Handel abgelenkt werden. Doch in der Regel dürften beide Wirkungen, Handelsumlenkung und Handelsausweitung eintreten, und es dürfte sehr schwer sein, die beiden Wirkungen zu quantifizieren und zu isolieren.

Die unter dem Schirm des GATT organisierten Zollrunden[16] sorgten dafür, daß die tarifären Handelshemmnisse weltweit beträchtlich gesenkt wurden (auf durchschnittlich 5% gegenüber durchschnittlich 22% zu Beginn der Runden) – freilich um den Preis der Entstehung neuer und wirkungsvoller nicht-tarifärer Handelshemmnisse. In den ersten beiden Nachkriegsjahrzehnten war obendrein die wirtschaftliche, politische und militärische Hegemonie der USA in der westlichen Welt und daher auf dem Weltmarkt unangefochten. Die Kompetenz der USA zur Regulation der Weltwirtschaftsbeziehungen stand außer Frage. Sie konnten in den 50er Jahren an die 50% der Weltproduktion in die Waagschale werfen; sie hatten vom freien Handel daher nichts zu befürchten und alles zu gewinnen. Die Beteiligung am Welthandel war ein Positivsummenspiel für alle Teilnehmer, ganz so wie es das Theorem der komparativen Kostenvorteile versprochen hatte, obwohl – wie bereits dargestellt wurde – der Handel gar nicht so frei war wie die Freihandelsfundamentalisten bis heute unterstellen.

Eine wichtige Ausnahme von der Regel des globalen Freihandels gab es in jener Entwicklungsphase: die Bildung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft im Jahre 1957, ein entscheidender Schritt über die „Montanunion" (Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl von 1952) und Euratom hinaus. Die Beweggründe waren zunächst politischer Natur, nämlich einen ökonomisch und politisch funktionierenden Block gegen das durch den „eisernen Vorhang" abgeschottete „sozialistische Lager" zu bilden und darin Westdeutschland politisch, weil ökonomisch einzubinden. Die europäische

[16] Einschließlich der letzten „Uruguay-Runde", die im April 1994 abgeschlossen werden konnte, waren es insgesamt sieben an der Zahl.

Integration war also in erster Linie ein Fall der *„policy induced integration"*. Erstaunlicherweise jedoch löste die Bildung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft in den 60er Jahren in Afrika und Lateinamerika eine „first wave of regional integration" (Anderson/Blackhurst 1993) aus. „Many regional integration efforts are inspired by the experience of the European Union, the most economically integrated group of countries in the world..." (IMF 1994b: 96). Es entstanden eine Reihe von RIAs, die freilich in den folgenden Jahren allesamt wenig erfolgreich waren, wenn man die Zunahme des Intrablock-Handels und die Bedeutung in der Weltwirtschaft zum Kriterium erhebt. Dies kann man allerdings sinnvollerweise nur im Fall von *„market-led"* Integrationsprozessen tun; die *„politik-induzierten"* Integrationsschritte bemessen sich auch an dem Grad der Institutionalisierung von Entscheidungsprozessen, an der Bildung von „Gemeinschaftsbewußtsein", an dem Ausmaß der die Grenzen überschreitenden Kontakte, auch daran, inwieweit eine RIA von Dritten und von außen als Einheit wahrgenommen wird. So betrachtet ist die „Festung Europa" ein Ausdruck für einen hohen Grad der ökonomischen und politischen Integration, den andere RIAs nicht zu erreichen vermochten.

Die Gründe für Erfolg oder Mißerfolg der *wirtschaftlichen* Integration sind vielfältig und haben mit den Entwicklungsstrategien (vgl. dazu 3. Kapitel) zu tun. Solange *erstens* die intraindustrielle Arbeitsteilung wenig entwickelt ist, wenn beispielsweise wie in vielen Drittweltländern der Außenhandel zu 90 und mehr Prozent mit einem oder wenigen Rohstoffen bestritten wird, macht der Zusammenschluß zu einem regionalen Block wenig Sinn. Auch wenn *zweitens* eine Strategie der Import substituierenden Industrialisierung verfolgt wird, ist regionale Blockbildung keine sich auszahlende Option, da es ja im wesentlichen auf die Mobilisierung der Kräfte des inneren Marktes durch den „Entwicklungsstaat" ankommt. Selbst in Lateinamerika, wo im Rahmen der LAFTA versucht wurde, Import substitutierende Industrialisierung durch regionale Ausweitung des Marktes zu stimulieren, ist dieser Ansatz fehlgeschlagen. Die erste Lehre ist daher einfach und klar: Die regionale Ausweitung des Marktes durch Freihandelszone oder Zollunion bringt nur dann positive Effekte, wenn die materialen Bedingungen für eine Vertiefung der Arbeitsteilung gewährleistet sind, wenn also ein Minimum intra-industrieller Spezialisierung bereits erreicht ist und dieses perspektivisch fortentwickelt werden kann. Die entwicklungspolitische Zielvorgabe durch Schaffung regionaler Wirtschaftsblöcke erreichen zu wollen, ist illusorisch. Dazu ist, je nach historischer Konstellation, Faktorausstattung und bereits erreichtem Entwicklungsgrad, eine Freihandelsstrategie oder nationalökonomischer Protektionismus allemal eher geeignet.

Die wichtigsten RIAs – allerdings zu Beginn der 90er Jahre; die Gründungsgeschichte nur eines Teils der aufgeführten RIAs reicht bis in die 60er Jahre

zurück – sind in dem nachfolgenden *Schaubild 11.2* zusammengefaßt, und zwar nach dem Kriterium des Entwicklungsstandes der beteiligten Länder[17]. Hier mag eine tabellarische Zusammenfassung ausreichen. Die EU integriert nur Industrieländer, auch wenn diese durchaus unterschiedliche Niveaus des Pro-Kopf-Einkommens aufweisen. Viele RIAs in Afrika und Lateinamerika hingegen integrieren lediglich Entwicklungsländer. Eine Ausnahme ist die nordamerikanische Freihandelszone (NAFTA), in der die Industrieländer USA und Kanada und das Schwellenland Mexiko zusammengeschlossen sind. Nicht zufällig ist Mexiko etwa zeitgleich mit der Bildung der NAFTA in die OECD aufgenommen worden. Auch die im Zuge des Lomé-Abkommens erfolgende Assoziation der AKP-Staaten (Afrika, Karibik, Pazifik) an die EG/EU könnte als eine solche Ausnahme interpretiert werden. Allerdings ist der Integrationsgrad sehr gering; es werden nur Zoll- und andere Präferenzen gewährt sowie Hilfen bei der Einnahmensicherung gegen Marktpreisschwankungen von agrarischen und mineralischen Rohstoffen geleistet.

Wie schon aus den Ausführungen zum Freihandelsprinzip hervorgeht, ist die Intensität und Diversifizierung des Austausches zwischen Industrieländern höher als zwischen weniger entwickelten Ländern. Dies bestätigen die Berechnungen des Intrablockhandels in der sogenannten „Dritten Welt"; die handelspolitische Integration ist nicht sehr hoch. Sie weist sogar in den vergangenen Jahrzehnten in einigen RIAs eine abnehmende Tendenz auf.

Tab. 11.1: ***Intrablockhandel in regionalen wirtschaftlichen Zusammenschlüssen von Entwicklungsländern***

RIA	1960	1970	1980	1989
ECOWAS	1,2	2,1	3,9	9,6
CEAO	2,0	9,1	6,9	12,6
UDEAC	1,6	3,4	4,1	5,9
PTA	n.a.	n.a.	9,4	9,9*
CARICOM	4,5	7,3	6,4	4,5
CACM	7,5	26,8	22,0	13,1
LAIA	7,7	10,2	13,5	10,8
ANDEAN	0,7	2,3	3,5	4,9
ASEAN	21,7	14,7	17,8	17,7

** 1988*

Quelle: OECD 1993a: 44

[17] Genauere Übersichten über regionale Integrationsräume finden sich bei Anderson/Blackhurst (1993: 63ff;), bei Langhammer/Hiemenz (1990), de Melo/Montenegro/Panagariya (1992) und in der OECD-Studie über "Regional Integration and Developing Countries (OECD 1993: 32ff.)

Schaubild 11.2: Regionale Integration von Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländern

	Industrieländer	**Entwicklungsländer**	**Schwellenländer**
Industrieländer	EG/EU; EFTA	LOMÉ/APC	APEC
Entwicklungsländer		ECOWAS; CEAO; UDEAC: SACU; SADCC/SADEC; LAIA; ANDEAN; PTA; CACM; CARRICOM;	MERCOSUR
Schwellenländer	NAFTA		AFTA

EG/EU	Europäische Gemeinschaften/Europäische Union (1958)
EFTA	European Free Trade Association (1960)
NAFTA	North American Free Trade Agreement (1994)
LOMÈ	Abkommen zwischen EG und assoziierten Staaten aus Afrika, der Karibik und dem Pazifik (AKP-Staaten) (1975)
ECOWAS	Economic Community of West African States
CEAO	Communauté Économique de L'Afrique de L'ouest (1974)
UDEAC	Customs and Economic Union of Central Africa (1964
SACU	South African Customs Union
SADCC/SADC	South African Development Coordination Conference/Southern African Development Community
LAIA	Latin American Integration Association (1980)
CARRICOM	Carribbean Common Market (1973)
AFTA	ASEAN Free Trade Area (1967/1993)
MERCOSUR	Mercado do Sur; Southern Cone Common Market (1991)
APEC	Asian-Pacific Economic Cooperation (1989)
CACM	Central American Common Market (1960)
PTA	Eastern and Southern African Preferantial Trade Area (1981)
ANDEAN	The Andean Group (1969)

Eine Ausnahme bildet ASEAN/AFTA, dies aber weniger wegen der förmlichen regionalen Integration als wegen der höheren Dynamik von Wirtschaftswachstum und internationalem Handel in der Region seit Mitte der 80er Jahre. Hier handelt es sich um einen eindeutigen Fall *der „market-induced integration"*, auch wenn ASEAN in den 60er Jahren als politische Allianz zur Verhinderung des „Dominoeffekts" während des Vietnam-Kriegs gegründet worden ist. Wie in der Weltwirtschaft während des „golden age" der 50er und 60er Jahre insgesamt, verdichten sich die Handelsbeziehungen auch in Südostasien. Wenn man allerdings den Handel Singapurs ausklammert, verringert sich der Anteil des Intra-blockhandels auch im ASEAN/AFTA beträchtlich, nämlich auf überhaupt nicht spektakuläre, sondern enttäuschende 3-4%. Nur etwa 0,4% des intraregionalen Handels können auf die

Einführung des Systems von Präferenzzöllen zurückgeführt werden (Blomquist 1993: 59). Die Dynamik von AFTA seit den 90er Jahren ist größer, aber keineswegs spektakulär.

Tabelle 11.2: ***Anteil von Ländern und RIAs an den Weltexporten, 1966-68 und 1987-89***

Ländergruppe/RIA	Zeitraum	Anteil am Welthandel
USA und Kanada	1966-1968	22,0
	1987-1988	17,7
Japan	1966-1968	5,7
	1987-1989	11,2
EG	1966-1968	39,8
	1987-1989	45,6
EFTA	1966-1968	7,5
	1987-1989	7,6
Australien und Neuseeland	1966-1968	2,2
	1987-1989	1,6
ASEAN	1966-1968	2,4
	1987-1989	3,6
Hong Kong, Süd-Korea, Taiwan	1966-1968	1,1
	1987-1989	5,4
LAIA	1966-1968	2,8
	1987-1989	1,9
ANDEAN	1966-1968	2,4
	1987-1989	0,7
Afrika	1966-1968	4,2
	1987-1989	2,0
Andere Regionen und Länder	1966-1968	9,9
	1987-1989	2,8
Insgesamt	1966-1968	100,0
	1987-1989	100,0

Quelle: OECD 1993a: 81

Auch die afrikanischen RIAs ECOWAS, CEAO und UDEAC haben den Anteil des Intrablockhandels seit 1960 leicht erhöhen können. Er ist aber insgesamt unbedeutend und erreicht gerade einmal auf niedrigem Niveau des Handels der beteiligten Länder an die 10-12 Prozent. In Lateinamerika hat sich in der „ersten Welle" der regionalen Integration der Intrablockhandel recht dynamisch entwickelt, um in den Jahrzehnten danach abzusinken und

fast bedeutungslos zu werden. Kein Wunder, daß angesichts dieser Entwicklung und infolge der Enttäuschungen mit dem Projekt der Import substituierenden Industrialisierung entweder auf das Prinzip des globalen Freihandels gesetzt, oder ein neuer Anlauf in einer „zweiten Welle" der regionalen Blockbildung gestartet wird.

Dies gilt insbesondere für den afrikanischen Kontinent, dessen Anteil am Welthandel sich in den vergangenen Jahrzehnten mehr als halbiert hat. Afrika ist, wie es manchmal zynisch, manchmal melancholisch lautet, von der Weltwirtschaft „zwangsabgekoppelt". Hier machen sich die im 3. Kapitel erörterten Tendenzen der Fragmentierung und darüber hinaus: der Exklusion geltend. Es ist klar, daß die Bildung von RIAs im Falle Afrikas nicht nur zur Protektion gegen Weltmarkteinflüsse erfolgt, sondern auch als ein Weg der Handelsintensivierung gesehen wird. Hier spielen also Tendenzen des bereits diskutierten Handels auf Gegenseitigkeit („countertrade") und des Produktenaustausches ohne Geld („barter") eine entscheidende Rolle (vgl. 6. Kapitel, 6.3). Der Anteil des Schmuggels und illegaler und halblegaler Geschäfte in den Wirtschaftsbeziehungen zwischen den Ländern ist nur schwer einzuschätzen, er dürfte aber sehr hoch sein – wie im übrigen auch in Lateinamerika. Die offiziellen Daten verbreiten also ein zu trübes Bild der tatsächlichen Integration; allerdings folgt diese anderen Regeln als sie für RIAs vorgesehen sind, nämlich jenen des informellen Marktes. Dies bedeutet, daß unter Bedingungen der schwachen ökonomischen Entwicklung die „market led-integration" vor allem informelle Wirtschaftsbeziehungen erfaßt, die jedoch weder exakt erfaßt werden können noch politisch leicht zu steuern sind.

Wir haben bereits gesehen, daß es durchaus beabsichtigt sein kann, die Integration zwischen nationalen Ökonomien auf bestimmte Aspekte und Politikfelder zu begrenzen. Dies gilt etwa für das Lóme-Abkommen zwischen der EG/EU einerseits und den AKP-Staaten andererseits oder für den APEC im pazifischen Raum (vgl. Dieter 1994), dessen Integrationsleistung nicht wesentlich über gemeinsame Beratungen und Absprachen – vergleichbar etwa mit jenen innerhalb der OECD – hinausgeht, oder für die „Enterprise of the Americas Initiative" (EAI), von deren Realisierung zwar manche die Herstellung einer Freihandelszone von Feuerland bis Alaska erhoffen[18], die aber eher auf die Unterstützung neoliberaler Strukturanpassung in den lateinamerikanischen Ländern und die Öffnung der Ökonomien für US-amerikanisches Kapital geeicht, denn auf die Bildung einer großen Freihandelszone programmiert ist (Fishlow/Haggard 1992).

[18] Vorschläge in diese Richtung sind von Präsident Clinton gemacht worden. Im März 1996 hat in Cartagena ein erstes Treffen stattgefunden, auf dem die Bildung einer „Free Trade Area of the Americas" (FTAA) beschlossen worden ist. Dazu im 13. Kapitel mehr.

Die beabsichtigte Stufenfolge der Integration kann sich aufgrund von Erfahrungen ändern. In Lateinamerika wurden die mit der LAFTA erwarteten Integrationsleistungen in den 80er Jahren nach unten korrigiert. Die Hoffnungen auf synergetische Effekte der Importe substituierenden Industrialisierung, wenn eine größere Region gebildet wird, haben sich nicht erfüllt. Dafür gibt es viele Gründe, ökonomische und politische gleichermaßen; denn auch Prozesse der Desintegration können „market"- bzw. „policy-induced" sein. Die lateinamerikanischen Länder litten in den 70er Jahren mit wenigen Ausnahmen (Mexiko, Venezuela, Costa Rica) unter der Knute von Militärdiktaturen. Diese sind schon ideologisch für transnationale Integrationstendenzen verschlossen und werden daher im „bürokratisch-autoritären Staat" (O'Donnell 1979) eher die traditionellen Muster der nationalen Entwicklung (wie beispielsweise in Brasilien) oder eines brutal aufgezwungenen Freihandelsregimes (wie in Chile) verfolgen, denn regionale Integrationsprozesse fördern. Diese würden ja auf jeden Fall ihrer politischen Kontrolle entgleiten und daher die Herrschaft über das Territorium des Nationalstaats unterminieren. In der Nachfolgeorganisation von LAFTA, in der LAIA, wurden daher nur mehr wirtschaftspolitische Koordinationsmaßnahmen zwischen den beteiligten Ländern angestrebt. Erst am Ende der „neoliberalen Dekade" der 80er Jahre, als sich schon längst die nationalen Wege der Militärdiktaturen als obsolet herausgestellt hatten und der Übergang zu demokratischen Systemen vollzogen war, und als obendrein deutlich geworden war, daß die ungeschützte, wenn auch mit Strukturanpassungsplänen des IWF begründete Öffnung zum Weltmarkt schwerwiegende ökonomische und politische Probleme bereitet, noch die Inflation unter Kontrolle gebracht werden kann, werden erneut Ansätze der regionalen Integration verfolgt. Supranationale Integration kann, so die Hoffnung, jene intermediären Märkte zwischen zu kleinen und zu sehr gegenüber den Innovationszwängen abgeschotteten nationalen und dem von den Industrieländern beherrschten, also nicht offenen, sondern geschlossenen Weltmarkt schaffen, auf denen sich die angestrebte Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit mit marktgängigen Industrieprodukten beweisen kann.

11.3. Eine „zweite Welle" regionaler Blockbildung seit den 80er Jahren

In den 80er Jahren beginnt also eine sogenannte „zweite Welle der regionalen Blockbildung", wieder, wie in den 60er Jahren, durch Integrationsfortschritte in Westeuropa nach der Überwindung einer Stagnationsperiode während der 70er Jahre ausgelöst. Erneut wird deutlich, daß Westeuropa auch in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts ein Zentrum des Welthandels geblieben ist und darüber hinaus zeigt, daß Freihandelsrhetorik gut und schön, aber ein einigermaßen funktionierender Wirtschaftsblock schöner und besser ist. Die Schwerkraft, gemessen am etwa 40prozentigen Anteil Westeuropas am Welthandel, zwingt andere Regionen zu Anpassungsleistungen. Die Standards des Welthandels werden in der „Triadenkonkurrenz" gesetzt, in der Westeuropa kräftig mitmischt. Es ist die Gleichzeitigkeit der Erweiterung und der Vertiefung der westeuropäischen Integration, die in anderen Weltregionen zur Nachahmung einlädt. In den 80er Jahren findet *erstens* die Süderweiterung statt, als Griechenland, Spanien und Portugal beitreten, und es gelingt *zweitens* die Vertiefung der Integration, einmal mit dem Europäischen Währungssystem von 1979, dann aber mit der Verabschiedung der Einheitlichen Europäischen Akte 1986 und der deklarierten Absicht, den Gemeinsamen Markt und eine Währungsunion (Vertrag von Maastricht von 1991) noch vor dem Ende des 20. Jahrhundert herzustellen.

Die europäische Integration mag erneut Auslöser der Bildung von RIAs in anderen Teilen der Welt gewesen sein, erklären kann sie sie nicht. Die Hintergründe für die Anstrengungen regionaler Wirtschaftsintegration in allen Weltregionen sind gänzlich andere als jene aus den 60er Jahren. Während sie vor drei Jahrzehnten auf dem Höhepunkt der Blockkonfrontation zwischen „freiem" Westen und „real-sozialistischem" Osten, in einer Phase der dynamischen Weltwirtschaftsentwicklung unter dem Schirm einer unangefochtenen US-amerikanischen Hegemonie stattfanden, sind sie in den 80er und 90er Jahren Antworten auf die Herausforderungen einer globalen Strukturkrise und auf die Verschärfung der globalen Konkurrenz, befördert durch die extrem gewachsenen Instabilitäten des globalen Finanzsystems. In den 90er Jahren kommt obendrein hinzu, daß die ausgleichende Wirkung der Bipolarität in der Welt mit dem Kollaps des real-sozialistischen Lagers verschwunden ist und folglich kapitalistische Prinzipien unmoderiert Wirksamkeit erlangen können. Der Kapitalismus kann sich sozusagen ungeschminkt den Völkern präsentieren. Kein „Systemwettbewerb" zwingt mehr zu sozialpolitischen Leistungen, die, wie Shonfield ausführte, die „Hektik" des Marktes im Zaum hielten (Shonfield 1968: 76).

11.3.1. Das Ende der Blockkonfrontation

Die weltpolitische und weltökonomische Situation verändert sich fundamental: zum ersten Mal in der Geschichte wird nun jeder Flecken der Erde in den (kapitalistischen) Weltmarkt einbezogen. Osteuropa, das sich viele Jahrzehnte nahezu hermetisch abgeschlossen hatte, wird von heute auf morgen zu einer der offensten Handelsregionen in der Weltwirtschaft überhaupt (IMF 1994), nachdem der „Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe" nahezu sang-

und klanglos aufgelöst worden war.[19] Zum ersten Mal in der Geschichte bilden alle funktionalen Formen des Kapitals: Waren, produktives Kapital, Finanzen und Arbeit den Weltmarkt – und er umspannt mit seinen Austauschnetzen alle Regionen. Es gibt keine Ausnahmen, es gibt keinen „roten Block", an dessen Mauern der „freie" Weltmarkt endet. Die funktionale Globalität wird mit der geographischen deckungsgleich. Die der ideellen Norm nach universellen Prinzipien der bürgerlich-kapitalistischen Gesellschaften können nun tatsächlich zum ersten Mal in der 500jährigen Geschichte seit den großen Entdeckungen den Anspruch der universellen Geltung reell und praktisch erheben. Dies geschieht auch in der Rede von der „neuen Weltordnung", auf den großen Konferenzen der UNO zu den Menschenrechten (Wien 1993), zur sozialen Lage der Menschen (Kopenhagen 1995), zum Zustand der globalen Umwelt (Rio de Janeiro 1992), zu den Rechten der Frauen (Beijing 1995), zu den Fragen der Bevölkerungsentwicklung (Kairo 1994), zu den Lebensbedingungen in Städten und Gemeinden (Istanbul 1996) – und es stellt sich heraus, daß mit der Realisierung des Anspruchs einer neuen Weltordnung durch geographische Ausdehnung auf den gesamten Erdball und als Folge der politischen Öffnung aller Räume doch nur die nicht eingelöste Norm bleibt – und selbst diese wird in Frage gestellt, etwa in fundamentalistischen Weltinterpretationen. Diese stammen keineswegs nur aus dem islamischen Kulturkreis, sondern auch aus den Seminaren der University of Chicago, wo die smarten Chicago-boys ihre fundamentalistische neoliberale Ideologie herholen.

Mit dem Verschwinden der „sozialistischen Alternative" geht also die Vision einer globalen Alternative überhaupt verloren. Nicht daß diese in der präsentierten Form der „realen Sozialismen" je realistisch oder wünschenswert war. Aber sie öffnete einen Aktionsspielraum für alternative Projekte, für eine sozialpolitische Bindung der kapitalistischen Dynamik. Die Existenz des „sozialistischen Lagers" bot einzelnen Ländern die Chance für Strategien der non-alliance und der self-reliance, der Suche nach „afrikanischen", „lateinamerikanischen" oder „asiatischen" Sozialismen[20]. Die Debatte um das

[19] Dabei handelte es sich auch um einen regionalen Wirtschaftsblock, der allerdings nicht als Subsystem der Weltwirtschaft gebildet worden ist, sondern als Alternative dazu. Der RGW sollte die nationalen Pläne international koordinieren. Diese Absicht war von Anfang an problematisch, da ihre Realisierung von Verrechnungspreisen innerhalb des RGW abhing, die niemals stimmten und mit den Preisen auf dem Weltmarkt konfligierten.

[20] Sie diskreditierten fast immer die sozialistischen Vorstellungen von Marx und Engels oder der Vertreter eines eher libertären „westlichen Marxismus". Sie waren jedoch im System der globalen „checks and balances" unverzichtbar und hatten daher eine beträchtliche Bedeutung für die Entwicklung des globalen Systems.

„Ende der Geschichte" zeigt sehr wohl , welche Bedeutung die Existenz des „realen Sozialismus" in der bürgerlich-kapitalistischen Welt gehabt hat: die Erinnerung daran, daß es jenseits des Marktes durchaus alternative Entwicklungswege geben kann, daß also die Geschichte offen und nicht „beendet" ist, daß die Gegenwart nicht nur eine Vergangenheit sondern auch eine Zukunft hat.

Es ist der durch das Ende des realen Sozialismus verstärkte Impuls der Globalisierung, der keineswegs nur die alternativlose Akzeptanz des globalen Freihandelsprinzips zum Ergebnis hat, sondern auch eine Gegenbewegung auslöst. Eine der Gegenbewegungen gegen die unmoderierte Globalisierung ist die regionale Blockbildung. In den mittel- und osteuropäischen Staaten als den von der Auflösung des realen Sozialismus hauptbetroffenen Ländern beginnt sofort die Suche nach Wegen, auf denen möglichst schnell und unkompliziert die Mitgliedschaft in der in Europa hegemonialen Europäischen Union erreicht werden kann. Zwischenzeitlich werden eigene RIAs gegründet, wie die CEFTA der Visegrad-Länder[21]. Es werden auch alte Traditionen von Integrationsräumen wiederbelebt, wie in Zentralasien die schon lange untergegangenen Kooperationsformen an der alten Seidenstraße (vgl. dazu Dieter 1996). Aber nicht nur am Beispiel Ost- und Mitteleuropas zeigt es sich, daß der nun nach dem Ende der Blockkonfrontation freigesetzte globale Markt hemmungslos gegenüber sozialen Standards und politischen Grenzen ist und daher durch neue Formen moderiert werden muß: möglicherweise mangels besserer Alternativen durch die Bildung von RIAs.

11.3.2. Die Hegemoniekrise der USA

An zweiter Stelle ist die veränderte Rolle der USA in der Weltwirtschaft zu nennen. Solange die Weltwirtschaft wächst, die Rohstoff- und Energieversorgung gesichert sind, die Währungskurse über die normalen Zyklen hinweg ausgeglichene Leistungsbilanzen der Handelspartner zulassen und die internationalen Kreditbeziehungen produktive Investitionen und den Welthandel finanzieren und nicht wie im Verlauf der Schuldenkrise der 80er Jahre blockieren, war es für die USA ein leichtes, das Vorbild eines offenen Landes zu bieten und für die Liberalisierung des Welthandels einzutreten. Dies liegt, solange der Weltmarkt dynamischer expandiert als die Weltproduktion, im Interesse aller Beteiligten, zumal wenn die monetären Verhältnisse wie im Bretton Woods System (vgl. dazu 5. Kapitel, 5.4) einigermaßen stabil geregelt sind. Alle können an den Gratifikationen des Systems teilha-

[21] Dabei handelt es sich um Polen, Ungarn, die tschechische und slowakische Republiken, Bulgarien, Slowenien. CEFTA ist das Akronym für Central European Free Trade Area.

ben, wenn auch ungleichmäßig und ungleichzeitig und folglich niemals konfliktfrei. Davon zeugen die diversen Zollrunden im Rahmen des GATT, aber auch die Bildung der UNCTAD zu Beginn der 60er Jahre, weil die selbstbewußt gewordenen „blockfreien" Länder eine Institution für handels- und entwicklungspolitischen Dialog brauchten, die anders als das GATT nicht unter der Vorherrschaft der Industrieländer stand.

Die Hegemonialmacht vermag, wenn ein Positivsummenspiel gespielt wird, einen „Seignorage"-Vorteil einzustreichen: das nationale Geld ist zugleich als Weltgeld internationales Kaufmittel. Unternehmen aus den USA können unverzinsliches Zenralbankgeld als Kaufmittel in die Zirkulation werfen und damit zinstragende Papiere (z.B. Portfolio-Investitionen) und profitbringende Investitionen (Direktinvestitionen) finanzieren. Das ist ein blendendes Geschäft. Die Doppelfunktion des Dollar als nationales und als Weltgeld erlaubt es den USA, durch ihre Geld- und Kreditschöpfung Ansprüche auf das Wertprodukt anderer Volkswirtschaften zu „produzieren", bzw. „zu drukken": Sie können so den Kapitalexport finanzieren wie bis in die 70er Jahre und auf diese Weise die Transnationalisierung der US-Unternehmen bezahlen, oder sie können sich ein riesiges Handelsbilanzdefizit leisten, ohne die Zahlungsunfähigkeit befürchten zu müssen – wie in den 70er und 80er Jahren, oder einen externen Schuldenberg von an die 700 Mrd US$ aufbauen, ohne den Schuldendienst fürchten zu müssen – wie in den 80er und 90er Jahren. Denn sie können ihn ja durch Währungsabwertung gegenüber den wichtigsten Gläubigerwährungen entwerten wie seit 1988 geschehen. Mit der Dollarabwertung sind Geldvermögen, die von Anlegern aus dem Yen- oder DM-Raum in den USA gebildet worden sind, beträchtlich beschnitten oder aber in den USA immobilisiert worden, da der Retransfer in den heimischen Währungsraum unweigerlich hohe Kursverluste mit sich bringt, gegen die selbst die Absicherung auf den Derivatenmärkten wenig auszurichten vermag. Anders als die Länder der Dritten Welt können sich die USA also gegenüber dem Ausland entschulden; sie müssen nicht erst die harten Devisen erwerben, mit denen sie den Schuldendienst leisten, und um dies zu schaffen, Überschüsse der Handelsbilanz erzielen (wodurch die Inflation angeheizt wird), oder/ und sich das Testat des IMF besorgen, um neue Kredite zu erhalten. Die Optionen der USA sind allerdings nur so lange offen, wie der Dollar wirklich als Weltgeld, in dem die internationalen Kontrakte denominiert werden, akzeptiert wird. Verliert der Dollar seine Weltgeldfunktion an andere Währungen (an den Yen, an die DM), dann verlieren die USA ihre Möglichkeiten, die Seignorage-Vorteile zu acquirieren. Daher balanciert die Politik der geld- und fiskalpolitischen Instanzen der USA auf dem Grat zwischen Abwertungsoption, die Schuldenentlastung bedeutet, und Versuchen der Wertsicherung des Dollar, die die Seignoragevorteile der Hegemonialwährung erhält und das System insgesamt stabilisiert.

Diese Politik ist schwierig. Zwar ist eines sicher: Die US-Ökonomie weist noch immer das im Durchschnitt höchste Produktivitätsniveau (sofern man überhaupt gesamtwirtschaftliche Produktivitätsniveaus vergleichen kann) auf, aber der Abstand zu den konkurrierenden Ökonomien hat sich in den vergangenen Jahrzehnten verringert. Dies hat zur Folge, daß die Wertfundierung des US-Dollar nicht aus der überlegenen Produktivität und daher Wettbewerbsfähigkeit im durch den Welthandel auf dem Weltmarkt hergestellten „System der universellen Arbeit" (Marx) stammt, sondern mit monetären Mitteln erzeugt werden muß: durch komparativ hohe reale Zinssätze in den USA. Unter den Bedingungen konvertibler Währungen, flexibler Kurse und internationalisierter Kreditmärkte werden infolge der Verschuldung der Hegemonialmacht USA auch die Zinssätze in anderen Währungsräumen nach oben gedrückt: Globale Tendenzen haben lokale Folgen und umgekehrt, ein Ausdruck der „Artikulation" zur „*glocalization*" (vgl. 1. Kapitel, 1.2.). Die Wirkung ist durchaus ambivalent. Auf der einen Seite indiziert das Handelsbilanzdefizit nicht nur mangelnde Konkurrenzfähigkeit (beim gegebenen Wechselkurs des Dollar), sondern auch die Tatsache, daß die USA zu einem bedeutenden Absatzmarkt für viele Exportökonomien geworden sind, auch für jene, die eher eine neo-merkantilistische Politik verfolgen, wie Japan oder die BRD. Zum anderen werden aber durch das hohe reale Zinsniveau in allen Weltregionen Investitionen in Produktivkapital verteuert und Anlagen in Finanzpapieren begünstigt. Infolge strukturell hoher Zinsen verkürzen sich die Planungszeiträume der Investoren; kurzfristige Anlagen werden zu Lasten langfristiger Projekte bevorzugt[22]. Wie radikal diese Veränderungen sind, hat die Welle der „mergers and acquisitions" einschließlich der „feindlichen Unternehmensübernahmen" seit den 80er Jahren in den USA, teilweise auch in Europa, deutlich gemacht. Es zeigt sich so, daß durch den Hegemonieverlust der USA gravierende Veränderungen des monetären globalen Umfeldes ausgelöst werden.

Zwar haben die USA immer noch bei Industriegütern mit hohem R&D-Anteil eine globale Spitzenposition inne, die sie bei Gütern mit mittlerem und niedrigem R&D-Anteil inzwischen verloren haben. Zwar ist aus dem verringerten Anteil der US-Exporte am Welthandel keineswegs der Schluß auf eine rückläufige Konkurrenzposition des US-Kapitals zu ziehen, weil gerade im Falle der USA ein großer Teil der außenwirtschaftlich relevanten ökonomischen Aktivitäten von transnationalen Konzernen US-amerikanischer Herkunft außerhalb der Grenzen der USA durchgeführt wird (vgl. 7. Kapitel) und deren Wertschöpfung mit den herkömmlichen statistischen Indikatoren nicht erfasst werden kann. Doch hat der unbezweifelbare Terrainverlust der

[22] Dies wird unter dem Stichwort „Myopie" in den Theorien des Marktversagens verhandelt (vgl. Semmler 1990).

USA gegenüber Konkurrenten die Erosion des international institutionalisierten Regelsystems, das den so erfolgreichen ökonomischen Reproduktionsprozeß politisch organisierte und über mehrere Jahrzehnte einen „kooperativen" globalen Kapitalismus ermöglichte, bewirkt. Mit dem Verlust der internationalen Regulierungsleistungen der Hegemonialmacht aber ergeben sich in einem veränderten internationalen Umfeld neue Perspektiven der Nationalstaaten zwischen globalem Freihandel, nationalem Protektionismus und regionaler Blockbildung.

Die USA bleiben schon wegen ihrer geographischen Lage mit einer nach Westeuropa gerichteten Ostküste und der am „pacific rim" liegenden und nach Ost- und Südostasien gerichteten Westküste ein „global player", dessen Interesse an offenen Weltmärkten unbezweifelbar ist. Doch die USA sind wegen der geographischen Größe, der sozialen und politischen Homogenität und der Größe des inneren Marktes zugleich weniger als andere „player" im globalen System auf den Weltmarkt angewiesen. Dies ist auch der Hintergrund für die Entwarnung, die Paul Krugman gegen die raunenden Stimmen von der verlustig gegangenen Wettbewerbsfähigkeit gegeben hat (Krugman 1994). Nach dem Ende der Blockkonfrontation entfällt das Motiv, Nationen und Regionen durch Integration in den Weltmarkt auch politisch im System des „freien Westens" zu binden. In einer solchen Situation divergieren Dominanz und Hegemonie, ja sie widersprechen sich sogar: Die Dominanz der Supermacht innerhalb der Weltwirtschaft kann gerade dadurch erhalten bleiben, daß die materiellen Grundlagen des Konsenses, und damit die des hegemonialen Systems insgesamt, unterminiert werden. Dies geschieht, wenn die hegemoniale Macht potente Konkurrenten mit „unfairen Mitteln", beispielsweise protektionistischen Maßnahmen, abwehrt. Die Strategie der Ausweitung der nationalen Exporte gerät in solch einer Situation zum *Nullsummenspiel*, bei dem der eine verliert, was der andere gewinnt. Erst in dieser Situation, in der die politisch-hegemoniale Protektion des freien Handels nicht funktioniert, verwandeln sich Politiken der Exportförderung und der Importbeschränkung von Nationalstaaten in Protektionismus; d.h. Protektionismus ist eine *situationsbedingte* nationalstaatliche politische Option, wenn die kooperative Protektion der Handelsbeziehungen durch ein hegemonial gesichertes internationales Institutionensystem an Grenzen stößt (vgl. auch 10. Kapitel). „Reziprozität" in den Welthandelsbeziehungen, so wie vom GATT ins Auge gefaßt, verkehrt sich in ein Prinzip der neomerkantilistischen Diskriminierung mit nicht-tarifären Schutzmaßnahmen oder „freiwilligen" Exportbeschränkungen oder in einen Wettlauf der Zinsen und dann wieder in eine Auseinandersetzung, in der die Keule der Abwertung eingesetzt wird. Das erinnert an den zerstörerischen (und traumatisch in Erinnerung gebliebenen) Abwertungswettlauf der 30er Jahre; der Unterschied ist jedoch eklatant: Damals versuchten alle Länder, dieses Instrument zu nutzen,

heute steht es nur einer Supermacht zu, die sich vor den negativen Wirkungen der Abwertung auf offenen internationalen Finanzmärkten zu schützen vermag.

Zugleich wird der Versuch gemacht, neben der globalen Karte und dem Trumpf nationalstaatlicher Protektion auch den Joker regionaler Blockbildung zu ziehen. Die USA haben nach dem Ende der Blockkonfrontation gezeigt, daß es für einen großen und mächtigen, wenn auch nicht unbedingt nach den Regeln der Hegemonialordnungen der vergangenen Jahrhunderte hegemonialen Staat möglich ist, eine neue „unipolare" Weltordnung zu entwerfen, in dieser aber neben universellen Regeln für das Welthandels-, Weltwährungs- und Weltfinanzsystem auch der regionalen Blockbildung Bedeutung beizumessen und – es schadet ja nicht mehr politisch in einer Welt, in der es keine Alternative gibt – die nationale Macht als „predatory hegemon" (Strange), als ein „diminished giant" (Bhagwati) auszuüben. Zur gleichen Zeit, als Präsident Bush die „neue Weltordnung" verkündete und wie Cabot Lodge vor 50 Jahren am Ende des Zweiten Weltkriegs ein halbes Jahrhundert später am Ende des Kalten Kriegs von dem neuen heraufziehenden „amerikanischen Jahrhundert" sprach (Kennedy 1993), stellte er seine „Enterprise for the Americas Initiative" (EAI) vor und betrieb die (auf dem „fast track") beschleunigte Verwirklichung der NAFTA. Teilweise war dies nichts als Verhandlungsmasse in den laufenden GATT-Verhandlungen der Uruguay-Runde, die in eine schwere Krise geraten waren, zum Teil aber neben der Vision der neuen Weltordnung eine Anstrengung, die Weltmärkte infolge der Erosion der ökonomischen Überlegenheit über die Konkurrenten in Westeuropa und Ostasien neu zu strukturieren. Daß diese Option der USA für alle Akteure der Weltwirtschaft größte Bedeutung hat, ergibt sich schon aus dem immer noch überwältigenden Gewicht der USA in den Weltwirtschafts- und Weltfinanzbeziehungen.

11.3.3. Die westeuropäischen Integrationsfortschritte

An dritter Stelle sind die Konsequenzen der westeuropäischen Integrationsfortschritte in den 80er Jahren für die Blockbildung in anderen Weltregionen zu nennen. Die westeuropäischen Integrationsimpulse (dazu genauer im 12. Kapitel), die mit der „Einheitlichen Europäischen Akte" von 1986, der Erweiterung der EG um die Mittelmeerländer in der ersten Hälfte der 80er Jahre und mit dem Vertrag von Maastricht 1991 ausgelöst wurden, veränderten die Konkurrenzsituation nicht nur in der „Triade". *Erstens* nämlich zeigte das europäische Beispiel, daß regionale Blockbildung erfolgreich sein kann – jedenfalls gemessen an der Dynamik des Intrablock-Handels, der Verflechtung durch Direktinvestitionen, der Intensivierung des Dienstleistungsverkehrs und der Migration zwischen den beteiligten Ländern – und gemessen

an ihrem Gewicht in der Weltwirtschaft. *Zweitens* führte die Integration dazu, daß die EG/EU in weltpolitisch und weltwirtschaftlich wichtigen Beratungen als Block auftreten konnte (Gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik), der nicht in allen, jedoch in vielen Fragen mit einer – wenn auch nicht immer mit überzeugender – Stimme sprach. Mit dem wachsenden Gewicht der EG in der Weltwirtschaft wird *drittens* der Marktzugang zu diesem Wirtschaftsblock, der von außen (nicht immer zu Recht) als eine „Festung Europa" wahrgenommen wird, wichtiger. Dies ist ein Gesichtspunkt, der für die Nachbarregionen Westeuropas zentral ist, also für den nordafrikanischen und nahöstlichen Raum, und vor allem für Ost- und Mitteleuropa. Aber auch in Lateinamerika und in Asien entfällt ein beträchtlicher Teil der Importe auf westeuropäische Lieferungen und Westeuropa ist als Absatzmarkt für eigene Exporte von herausragender Bedeutung. Da kann es nur von Vorteil sein, wenn dem westeuropäischen Block nicht ein einzelnes Land mit vergleichsweise kleinem Markt in Verhandlungen gegenübertritt, sondern eine zu einem regionalen Block zusammengeschlossene Ländergruppe. Dies waren beispielsweise (neben anderen, wahrscheinlich wichtigeren) Beweggründe der mexikanischen Regierung unter Präsident Salinas de Gortari bei den Verhandlungen über die Bildung der NAFTA (vgl. Fishlow/Haggard 1992) oder bei der Gründung des MERCOSUR zu Beginn der 90er Jahre. Wenn sich also innerhalb des globalen Marktes eine erfolgreiche Substruktur in Form eines regionalen Handelsblocks bildet, löst dies notwendigerweise auch Strukturbildung an anderer Stelle, in anderen Regionen aus. Die Bildung eines regionalen Wirtschaftsblocks läßt sich innerhalb des Weltmarkts nicht vereinzeln, sie löst „Wellen der Blockbildung" aus, die zum Teil nach kurzer Zeit abebben, zum Teil das Schiffchen erfolgreicher RIAs über eine längere Zeitstrecke schaukeln. Die EU tut im übrigen einiges dazu, daß die Tendenzen der Regionalisierung in anderen Weltregionen gestärkt werden. Die Abkommen mit dem MERCOSUR und die Lateinamerika-Strategie der EU oder die gemeinsamen Konferenzen mit den asiatischen Nationen verdeutlichen das Interesse der EU an regionalen Substrukturen unterhalb der Ebene des GATT bzw. der WTO. Die „freie" Welthandels- und Weltwirtschaftsordnung wird also mehr und mehr als eine regulierte Ordnung von regionalen Wirtschaftsblöcken organisiert.

11.3.4. Die finanzielle Globalisierung und die finanziellen Instabilitäten

Damit sind wir bei der vierten und möglicherweise wichtigsten Dimension der strukturellen Veränderungen, die zur regionalen Blockbildung Anlaß gegeben haben: bei der finanziellen Globalisierung seit dem Ende des Bretton Woods Systems zu Beginn der 70er Jahre. Die regionale Blockbildung ist

natürlich einerseits in geographischem Raum und historischer Zeit verortet. Auf der anderen Seite jedoch beeinflussen die Kapitalströme und Kursbewegungen der papierenen (oder elektronisch verwalteten) Geldvermögen die reale Ökonomie sehr weitreichend, da *erstens* die Zinsansprüche real eingelöst, *zweitens* Verluste, so sie denn nicht abgewendet werden können, real gedeckt werden müssen und *drittens* von der finanziellen Attraktivität eines Währungsraums der Strom von Investitionen abhängt. Die Folgen der Liberalisierung der Kapitalmärkte und der „Finanzinnovationen" sind gerade für ökonomische Integrationsprozesse von sogenannten „emerging markets" beträchtlich. Es geht um die oben zitierte Absicht, mit der regionalen Wirtschaftsintegration die Bildung einer monetären „Stabilitätsgemeinschaft" zu erreichen. *Einerseits* werden die Integrationsprozesse erleichtert, wenn soziale und ökologische Besonderheiten in den Bewegungen auf elektronischen Konten international operierender Banken verschwinden, wenn die ökonomischen Unterschiede zwischen Weltregionen auf die simple Dimension von Kursbewegungen und Zinsdifferentialen reduziert werden können, wenn die komplexe soziale und wirtschaftliche Geographie eines Raumes auf die abstrakten Kriterien von Zinsen, Inflationsraten und Wechselkursen gebracht werden können. Wenn dies Codes der Kommunikation sind und nicht verschiedene Sprachen, kulturelle Eigenheiten, technische Standards, Produktionsweisen, die die Vereinheitlichung hindern, ist der Zusammenschluß erleichtert. Und er wird erzwungen, weil, wie wir bereits gesehen haben (vgl. 5. Kapitel), monetäre Stabilität zum Nonplusultra der Wirtschaftspolitik geworden ist. Was liegt angesichts dieses „Sachzwangs" näher, als eine „Stabilitätsgemeinschaft" in Form eines regionalen Wirtschaftsblocks zu bilden?
Doch werden wirtschaftliche Integrationsprozesse durch die monetäre Globalisierung *andererseits* irgendwie überflüssig und zugleich erschwert. Denn ein Wirtschaftsblock hat eine territoriale Dimension, verfügt über eine je einzigartige Handels- und Produktionsgeographie, über eine Geschichte und raumwirtschaftlich gewachsene „Standorte". Die globalen Finanzbewegungen jedoch werden als elektronische Transfers fast raumungebunden und in physikalischer Echtzeit exekutiert. Dabei werden die Territorialität, die soziale Charakteristik, die ökonomische Qualität im „rating" der Banken ignoriert. Die freihändlerische Position, daß regionale Wirtschaftsblöcke die Spezialisierung gemäß dem Theorem der komparativen Kostenvorteile verhindern und daher die erwartete Wohlfahrtssteigerung hemmen, wird durch die globalen Finanzmärkte unterstrichen. Sie bilden einen globalen funktionalen Raum, gegen dessen Gravitationskraft regionale Einheiten wenig Chancen besitzen – so lange Konvertibilität und Flexibilität der Währungen kein Thema sind. Selbst in der mächtigen EG/EU ist es nicht gelungen, die Kurse des EWS gegen die Angriffe des monetären Kapitals aus dem globalen Raum zu verteidigen. Die (monetäre) Geoökonomie hat über die (reale) National-

ökonomie den Sieg davongetragen. Die Ströme des kurzfristig „volatilen" Kapitals richten sich nach kurzfristigen Renditeunterschieden, sie folgen nicht langfristigen und daher unsicheren Erwartungen. So kommt es, daß der asiatische und pazifische Raum 1994 84,7 Mrd US$ attrahieren konnten, Lateinamerika 49,7 Mrd US$. Nach der Mexiko-Krise mit ihrem „Tequila-Effekt" flossen im folgenden Jahr 1995 104,1 Mrd US$ in den asiatisch-pazifischen Raum und 33,9 Mrd US$ nach Lateinamerika. Ein vergleichsweise kleines Land wie Malaysia konnte 1994 und 1995 allein so hohe Direktinvestitionen anziehen (10,1 Mrd US$) wie der MERCOSUR mit den vergleichsweise großen Ländern Argentinien und Brasilien (10,3 Mrd US$); Pro Kopf der Bevölkerung, so rechnet die *„Folha de Sao Paulo"* vom 14.3.1996 vor, sind das 562 US$ in Malaysia und nur ein Zehntel davon, nämlich 57 US$ in Brasilien. Es herrschen die Regeln der Währungskonkurrenz (dazu 5. Kapitel), und darin haben die lateinamerikanischen Länder schlechtere Karten als die asiatischen Länder. Der Bezugsrahmen wandelt sich also. Nationale Ökonomien, die es selbstverständlich auch in der modernen Geoökonomie gibt, müssen sich in einem Raum mit vielen Attraktionspunkten bewähren, um *„kapitalofugale"* Kräfte zu schwächen und die *„kapitalopetalen"* Kräfte zu stärken.

In der globalen Währungskonkurrenz können, dies zeigt das obige Beispiel, nicht alle 174 Währungsräume (die in der Regel, aber nicht immer, mit nationalstaatlichen Grenzen kongruent sind) Kapital attrahieren, ohne Kapitalflucht woanders auszulösen. Es gibt starke und schwache Währungen, und unter den 174 Währungen nur wenige (US-Dollar, DM, Yen, SFR), die ihre Stärke aus nicht-monetären Verhältnissen ableiten können: aus den Bedingungen der lokalen (bzw. regionalen, nationalen, in jedem Fall aber *verorteten)* Wettbewerbsfähigkeit infolge überlegener Produktivität, politischer Stabilität und militärischer Stärke oder des Gewichts von Handel und Direktinvestitionen in der Weltwirtschaft. Andere Währungen müssen sich ihre Stärke sozusagen „leihen", indem sie an stärkeren Währungen („Ankerwährungen") „vertaut" werden. Der Wechselkurs wird an den Dollar (im Falle Argentiniens oder Brasiliens) oder an die DM (im Falle der Niederlande, Österreichs, Estlands, Lettlands etc.) angelehnt bzw. gekoppelt. Die realwirtschaftlichen Unterschiede (Produktiviträtsentwicklung; Leistungsbilanz) werden monetär, d.h. mit komparativ hohen Realzinsen kompensiert. So kann tatsächlich Kapital attrahiert werden. Der Erfolg einer solchen Strategie hängt aber ganz und gar davon ab, ob das attrahierte Kapital lediglich kurzfristige Renditen sucht und sich immer auf dem („kapitalofugalen") Sprung an andere Attraktionsorte mit höherer Rendite befindet, oder langfristig in die Erweiterung und Verbesserung des produktiven Apparats investiert wird. Nur im letzten Fall dürfte die Chance bestehen, daß mit einer Strategie der „geliehenen Währungsstabilität" durch Verankerung im Raum einer „Ankerwährung" eine Verbesserung der Position in der globalen Währungskonkurrenz erreicht wird. Doch Geldvermögen folgen Rentabilitätskriterien, die nur sehr vermittelt etwas mit der realen Welt zu tun haben. Es ist den Geldvermögensbesitzern gleichgültig, woher die Renditen stammen, Hauptsache ist, daß sie zustande kommen. Der bodenständige Kapitalist, den noch Ricardo zu Beginn des vorigen Jahrhunderts vor Augen hatte, existiert am Ende dieses Jahrhunderts nicht mehr. Die monetären Renditen in der Währungskonkurrenz vor Augen sind sie die letzten, die an einer Strategie der *realen* Wettbewerbsfähigkeit Interesse haben, solange die *monetären* Renditen nicht gefährdet sind. Der Fetischismus des Geldes kann freilich fatal sein; wir haben bei der Diskussion der Tendenzen des „disembedding" (im 4. Kapitel) darauf verwiesen. Daher kommt es gerade bei offenen Finanzmärkten darauf an, die realwirtschaftlichen Wettbewerbsbedingungen politisch, auch gegen die globalen Finanzmärkte und deren „myopische" Verengung zu stärken. Die Globalisierung erzwingt demzufolge lokale Reaktionen und dies ist der Grund dafür, daß eher von „Glokalisierung" als von Globalisierung gesprochen werden kann (vgl. auch 1. Kapitel, 1.2.1.). Ausdruck dieser Artikulation von Globalem und Lokalem sind auch regionale Wirtschaftsblöcke.

11.3.5. Strategien systemischer Wettbewerbsfähigkeit

An fünfter Stelle muß nun auf die Bedeutung der Steigerung von regionaler, nationaler, lokaler Wettbewerbsfähigkeit für ökonomische Integrationsprozesse verwiesen werden. Hier geht es um die lokalen Antworten auf die globalen Herausforderungen. Während letztere in erster Linie monetärer Natur sind, erfordern die Herstellung und Verbesserung von Wettbewerbsfähigkeit realökonomische und soziale Maßnahmen, die alle im Prinzip darauf abzielen, die Produktivität zu steigern, um das Kostenniveau in der globalen Konkurrenz zu senken.

Realökonomische Wettbewerbsfähigkeit und monetäre Stabilität werden zu einem erstrangigen wirtschaftspolitischen Ziel, wenn Konkurrenzgrenzen Standorte nicht mehr voneinander trennen und gegeneinander abschirmen, wenn sie mit der Peitsche der Wettbewerbsfähigkeit auf dem Parcours des Weltmarkts aufeinander gehetzt werden, wenn die nationale Währung in der globalen Währungskonkurrenz verteidigt werden muß. Wettbewerbsfähigkeit aber hat eine strukturelle oder systemische Komponente (Porter 1990; Eßer u.a. 1994; Messner 1995). Sie kann nur durch das komplexe Zusammenspiel von mikro-, meso- und makroökonomischen Handlungslogiken und daraus resultierender Strategien zustande kommen (vgl. dazu 1. Kapitel, 1.2.). Dabei geht es um technologische, soziale und managerielle Kompetenz auf Betriebsebene, um die Bereitstellung der industriepolitischen Rahmenbedingungen für Unternehmen wie Infrastruktur, Technologie, ein Regelsystem für indu-

strielle Beziehungen, die Pflege einer „Kultur" der Leistung und Verläßlichkeit, um eine stabilisierende Finanz-, Geld- und Währungspolitik, die den Standort als Währungsraum im Vergleich zu anderen attraktiv gestaltet und *last but not least* um die Stimulierung der Nachfrage. Ein System muß also kohärent strukturiert sein, um im „Wettlauf der Bessessenen" (Krugman 1994) nicht zurückzubleiben. Die Kohärenz ist das Resultat von Marktprozessen, von politischer Steuerung, die allerdings nicht nur hierarchisch durchgeführt, sondern durch Mobilisierung gesellschaftlicher Aktivitäten erzeugt werden muß: ein Element jenseits von Marktmechanismus und hierarchischer Planung (Messner 1995), die „Konditionalisierung der Zivilgesellschaft" mit dem Mittel des Freihandelabkommens (Grinspun/Kreklewich 1994).

Ganz abgesehen von der inneren Widersprüchlichkeit der einzelnen Bedingungen von Wettbewerbsfähigkeit im allgemeinen Systemkontext (worauf hier nicht eingegangen werden kann), stellt sich sofort die Frage: Was ist das System, auf das sich die „systemische" Wettbewerbsfähigkeit bezieht? Es kann in großen und diversifizierten, hochgradig strukturierten Ökonomien *erstens* unterhalb der nationalstaatlichen Ebene zustande kommen, sozusagen als *mikroregionale* Wettbewerbsfähigkeit von „industrial districts", von „clusters" dynamischer Unternehmen vor Ort, von Agglomerationsräumen mit Fühlungsvorteilen. Das ist das Thema jener Untersuchungen, die den Gründen für die Markterfolge des „terza Italia", von Baden-Württemberg, Jütland, Southern Ontario, Silicon Valley etc. nachspühren. Es kann aber *zweitens* durchaus sein, daß Wettbewerbsfähigkeit lediglich auf *makroregionaler*, d.h. supranationaler Ebene durch Bildung eines regionalen Wirtschaftsblocks herstellbar ist. Dies gilt für bestimmte Hochtechnologieprodukte, die nur in transnationalen Netzwerken von modernen Unternehmen mit supra- und internationaler staatlicher Unterstützung wettbewerbsfähig erzeugt werden können. In Europa stehen dafür Airbus-Industries oder die im „Weißbuch" (1993) vorgesehenen trans-europäischen Netze in der Energiewirtschaft, im Transportwesen und in der Datenfernübertragung. Daher rühren *drittens* auch die Unternehmenskooperationen innerhalb der „Triade", die so viele Analytiker der Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt begeistert und zu Mahnungen veranlaßt hat (Seitz 1992), bei technologischen Kooperationen nicht zurückzubleiben (dazu auch Archibugi/Mitchie 1995). Es kann aber *viertens* sein, daß sich Mikroregionen unterhalb der Ebene des Nationalstaats zu *neuen Makroregionen* oberhalb des Nationalstaats zusammenschließen und auf diese Weise den Nationalstaat noch mehr als im Zuge der Globalisierung geschehen, seiner Souveränität berauben. Tendenzen in diese Richtung gibt es in Europa in Form der Bildung der „Euroregionen", dies ist allerdings eine schwache Form der transnationalstaatlichen Integration und sie darf daher nicht in ihrer Wirkung überschätzt werden.

Manche nationale Ökonomien sind so klein und so schwach, daß sie als Marktökonomien (also nicht als Subsistenzökonomien) nur in einer größeren Einheit regionaler Wirtschaftsintegration jene „economies of scale" und „of scope" produzieren können, die „low level competitiveness" zulassen. Selbst innerhalb der EU ist die makroregionale Kooperation eine Notwendigkeit, um Produktivitätssteigerungen zu erzielen, die in der Konkurrenz Kostenvorsprünge ermöglichen. Daher ist die Warnung von Gert Rosenthal, Direktor der CEPAL, RIAs in Lateinamerika würden das Risiko tragen, „that a small country may adjust its production structure to the conditions prevailing on the market of its main trading partner, instead of adapting them to more competitive conditions of the world market" (nach: *Financial Times* vom 11.2.1994), unangemessen. Die „more competitive conditions" auf dem Weltmarkt werden durch die Industrieländer gesetzt. Der Abstand in den weniger entwickelten Ländern ist auf vielen Märkten zu groß, als daß sie sich dieser Konkurrenz erfolgreich aussetzen könnten. Es kommt ja obendrein hinzu, daß die Währungskonkurrenz eine monetäre Stärkung der Währung verlangt, bevor noch die Währung auf „normalem Wege" durch eine wettbewerbsfähige Ökonomie und daher eine strukturell positive Leistungsbilanz gestärkt werden könnte. In diesem Fall könnte es schon aus Gründen der Währungsstabilisierung ratsam sein, den Handel zwischen Schwachwährungsländern zu vereinfachen, um den Druck auf die Leistungsbilanz zu reduzieren. Dies ist auch ein Grund dafür, daß der Anteil des countertrade und von bilaterialen Zahlungsvereinbarungen in den ärmsten Regionen der Welt so groß ist (vgl. dazu 6. Kapitel, 6.3.)

Die Notwendigkeit der Steigerung systemischer Wettbewerbsfähigkeit und die Aussichtslosigkeit, dies auf mikroregionaler oder nationaler Ebene ohne makroregionale Kooperation innerhalb des Weltmarkts realisieren zu können, sind die Gründe für die regionale Blockbildung in vielen Weltregionen. Anders als noch während der ersten Welle der Blockbildung in den 60er Jahren haben RIAs nun eine Bedeutung (1) als mögliche „Konkurrenzgrenzen", die unter dem Freihandelssystem, und unter dem Druck der globalen Finanzmärkte und infolge der Bedeutungslosigkeit von Transportkosten fast verschwunden sind, (2) als jene größeren Einheiten, in denen es Sinn macht, die Bedingungen der systemischen Wettbewerbsfähigkeit – gemessen am Stand der entwickeltsten Handelsnationen – zu erfüllen, (3) als Einheiten, mit denen auch der Währungskonkurrenz und den desaströsen Wirkungen von Spekulationsbewegungen gegen einzelne Währungen entgegengewirkt werden, also eine „Stabilitätsgemeinschaft" errichtet werden kann, (4) als ökonomisch untermauerte politische Zusammenschlüsse, „to enhance political cohesion among members" (OECD 1993a: 7), daher (5) als eine Maßnahme „for imposing and locking-in neoliberal reforms" (Grinspun/Kreklewich 1994: 36), und (6) schließlich, um in den internationalen Verhandlungen

über das globale ökonomische Handels- und Währungsregime mehr Gewicht einbringen zu können:

„Countries must now create economic power to achieve positive results in their international negotiations. The basis of the regionalization strategy – and I would like to mention MERCOSUL here – is fundamentally linked to this new view of the ways in which nations may project themselves in economic terms. In the end, if the game is about reciprocity, one must have something to offer, and the market size is the first trump card" (Cardoso 1995: 7).

In der strukturellen Krise der Weltwirtschaft sind also eine Reihe von Kräften auszumachen, die alle als Anstoß zur Bildung regionaler Wirtschaftsblöcke wirken. Damit freilich ist keineswegs gesagt, daß diese Versuche auch von Erfolg gekrönt sein werden. Dieser hängt von einer Reihe von Faktoren ab, die in den folgenden Kapiteln exemplarisch analysiert werden sollen.

12. Integration in West- und Transformation in Osteuropa

Zwei Prozesse, einerseits gegenläufig, andererseits sich ergänzend laufen auf dem europäischen Kontinent in den 90er Jahren ab: die Transformation in Osteuropa und die Integration Westeuropas. Letztere hat eine lange Geschichte, auf die sogleich einzugehen sein wird, erstere ist, wie der Begriff[1] bereits andeutet, ein Bruch, ein Formwandel. Integration im Westen also Ausdruck der Kontinuität, die Transformation im Osten Ausdruck der Diskontinuität. Von dem sich integrierenden Westeuropa wird gesagt, es bilde eine „Festung", schotte sich also trotz Freihandelsrhetorik gegenüber unerwünschten Effekten des Weltmarkts ab. Von Osteuropa hingegen schreibt der IWF, es handele sich nach der Öffnung um eine der freiesten Wirtschaftszonen der Welt (IWF 1994: 73). Die Transformation von der Planwirtschaft zur Marktwirtschaft ist gleichbedeutend mit einer Integration in den Weltmarkt, während die westeuropäische Integration auf regionale Blockbildung zielt. Zwar machen einige mittel- und osteuropäische Länder den Versuch, die wirtschaftliche Integration untereinander zu intensivieren (im Rahmen der CEFTA – Central European Free Trade Association), aber die Erfolge sind eher mäßig. Aus der globalen Perspektive sind also Integration im Westen und Transformation im Osten zunächst gegenläufig. Doch dürften sich die gegenläufigen Tendenzen in Zukunft vereinigen: die meisten osteuropäischen Länder streben die Mitgliedschaft in der oder einen Assoziierungstatus mit der EU an. Sie erhoffen sich von der Integration in die EU erhoffen eine Erleichterung der Transformation von Ökonomie, Politik, Gesellschaft und eine Unterstützung der Integration in den Weltmarkt. Integration im Westen und Transformation im Osten sind folglich interdependente Prozesse.

[1] Im englischsprachigen Raum wird anstatt von „Transformation" von „Transition" gesprochen. Programmatisch ist die kleine Zeitschrift, die die Weltbank zur Diskussion der Übergangsprobleme herausgibt, mit „transition" betitelt. Der Begriff unterstellt Klarheit sowohl über Herkunft, als auch über Ziel und Verlauf des Prozesses. Wie das Scheitern der modernisierungstheoretischen Vorstellungen über „transition" zeigen, ist diese Unterstellung aber haltlos. Es ist nicht möglich, mittels der Freisetzung von Preisen, durch Privatisierung, Freigabe der Wechselkurse etc. schnell (durch einen „big bang") eine marktwirtschaftliche Ordnung herzustellen. Die „Transition" schließt vielmehr die Notwendigkeit des Wandels von gesellschaftlichen Formen ein. Dazu gehören Funktionsmodi, Institutionen, Denkformen, Regulationsweisen. Wegen der Komplexität des Formwandels ziehen wir für Mittel- und Osteuropa den Begriff der Transformation vor.

12.1. Der lange Weg der Integration in Westeuropa

Der westeuropäische Integrationsprozeß hat, wie wir gesehen haben, regionale Blockbildung auf anderen Kontinenten ausgelöst, weil er so erfolgreich und über den europäischen Kontinent hinausgehend einflußreich gewesen ist. Seit dem Vertrag von Maastricht im Jahre 1991 wird sogar ein außerordentlich wagemutiger Schritt ins Auge gefaßt, der in den Integrationsprozessen der vergangenen Jahrzehnte weltweit einzigartig ist: die Bildung einer Währungsunion.

Nach der im römischen Vertrag 1957 gesetzten 12-Jahres-Frist wurde die Integration zur Zollunion erreicht. Doch hatte sich inzwischen das globale Umfeld der europäischen Integration radikal im Vergleich zu den späten 50er Jahren geändert, nicht zuletzt infolge der Internationalisierung der Kapitalmärkte, der Zunahme und Ausbreitung finanzieller Instabilitäten, die dann 1971 zum Zusammenbruch des Bretton Woods-System beitrugen. Im Jahre 1971 verlor das Währungssystem seinen „Stabilitätsanker", als die Nixon-Regierung die Goldkonvertibilität des Dollar aufzuheben gezwungen war. 1973 scheiterten definitiv die noch 1971 gemachten Versuche, nach einem allgemeinen „Realignment" der Kurse („Smithonian Agreement") feste Relationen festzulegen und danach aufrechtzuerhalten (vgl. auch das 5. Kapitel, 5.4). Außerdem signalisierte die „Ölpreiskrise" ebenfalls 1973, daß das Antriebsmittel der beschleunigten Akkumulation nicht mehr unbegrenzt zum *Spottpreis*, sondern begrenzt zum *spotprice* zur Verfügung steht. Dadurch wurden Anpassungsprozesse erzwungen, die besonders für jene Länder schwierig waren, deren Währungen unter Abwertungsdruck standen. Denn nun kam zur abwertungsbedingten Verteuerung der Importe noch die Erhöhung des Ölpreises hinzu. In Europa war insbesondere Italien hart betroffen; die schon hohe Inflationsrate wurde nochmals nach oben geschraubt. In diesem Umfeld flexibler Kurse und weltwirtschaftlicher Umstrukturierung war es schwierig, in Europa die Integration zu einem Gemeinsamen Markt fortzusetzen, ohne gleichzeitig die Kurse der am regionalen Integrationsprozeß beteiligten Währungen untereinander zu fixieren bzw. die Bandbreite der Schwankungen zu reduzieren. Diese Konsequenz wurde im Prinzip bereits auf dem Haager Gipfel 1969 gezogen. Die Kohärenz des Gemeinsamen Marktes sollte durch eine gemeinsame Währung, durch einen gemeinsamen Nenner aller Markttransaktionen in Westeuropa, gesteigert werden. Die Währungskonkurrenz sollte zumindest in Westeuropa ein Ende finden, die Transaktionskosten des innereuropäischen Handels sollten gesenkt werden.
Es war von Anfang an klar, daß mit der Realisierung einer Währungsunion ein qualitativ neuer Schritt über die bloße Marktintegration im Rahmen einer Zollunion hinaus getan würde. Denn eine Währungsunion würde *erstens* die real unterschiedlichen Wirtschaften mit einem einheitlichen Wertmaß (für

ganz unterschiedliche soziale, ökonomische, technische und politische Systeme der Herstellung von Werten) monetär gleichmachen. Daran entbrannte nach den Haager Beschlüssen vom Dezember 1969 die Kontroverse zwischen „Ökonomisten" und „Monetaristen": Während die „Monetaristen" von einem fixierten europäischen Wechselkurssystem und später einer Währungsunion einen wirksamen Druck in Richtung ökonomischer und sozialer *Konvergenz*, also eine Beschleunigung der realwirtschaftlichen Integration in Westeuropa erwarteten, gingen die „Ökonomisten" davon aus, daß die reale ökonomische Konvergenz unerläßliche *Voraussetzung* für monetäre Integration sei – die gemeinsame Währung solle den realökonomischen Integrationsprozeß abschließen und „krönen". Eine gemeinsame Währung ohne vorausgegangene Angleichung in Wirtschaft und Wirtschaftspolitik würde nur Inflationsprozesse auslösen und anstelle der erstrebten „Stabilitätsgemeinschaft" eine nicht gewollte „Inflationsgemeinschaft" erzeugen[2].
Eine Währungsunion hätte daher *zweitens* eine Koordinierung der Geld- und Fiskalpolitik, also den Verzicht auf volle wirtschaftspolitische Souveränität der Staaten und daher einen entschiedenen Schritt in Richtung einer politischen Union bedeutet. Das nationalstaatliche Instrument der Wechselkurspolitik wäre ganz und das der Zinspolitik weitgehend verloren gegangen. Auch der fiskalpolitische Spielraum wäre eingeengt worden. *Drittens* schließlich hätten Ausgleichsmechanismen etabliert werden müssen, finanzielle Transferzahlungen also, um die Niveauunterschiede bei den wichtigsten ökonomischen Indikatoren (Lohnstückkosten, Produktivität) zwischen den an der Währungsunion beteiligten Ländern monetär zu kompensieren und tendenziell tatsächlich zu verringern, um die Ausgleichszahlungen überflüssig zu machen[3]. Aber es ist fast ausgeschlossen, ein System der fiskalischen Umverteilung nur auf der Ausgabenseite zu begründen. Wenn es wirklich wirksam werden soll, müssen auch die Steuersysteme angeglichen werden, um die relative Belastung (Steuerquote) der Bürger in der Währungsunion einigermaßen ähnlich zu gestalten. Geschieht dies nicht, ist die fiskalische Umverteilung nicht legitimierbar und obendrein wird Steuerflucht begünstigt. Die Schwierigkeiten zu Beginn der 70er Jahre sind auch am Ende der 90er Jahre nicht behoben, wie sich später zeigt, wenn die Probleme des Übergangs zur Währungsunion nach Maastricht diskutiert werden.
Das EWS von 1979 gründet im wesentlichen auf drei Elementen, die Verhaltensregeln aufstellen, mit denen die angestrebte „Stabilitätsgemeinschaft"

---

[2] Vom damaligen Bundeskanzler Helmut Schmidt ist die „Krönungstheorie" als eine „Schnapsidee" bezeichnet worden.

[3] Auch in den Maastrichter Verträgen sind Ausgleichszahlungen aus einem „Kohäsionsfond" vorgesehen; diejenigen EG-Länder sollen davon profitieren, die weniger als 90% des EG-weiten durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommens erzielen.

erreicht werden soll: Das *erste Element* ist das System der in European Currency Unit (ECU) denominierten Leitkurse mit einer normalen Bandbreite der Wechselkursschwankungen von +/-2,25% gegenüber der ECU. Ausnahmen mit größerer Bandbreite galten für Italien, Griechenland, Großbritannien und Spanien. Die Kurse müssen innerhalb der Bandbreiten von den jeweiligen Ländern mit entsprechenden Interventionen am Devisenmarkt verteidigt werden, wenn der „Abweichungsindikator" dies verlangt. Dieser löst die Interventionspflicht aus, wenn 75% der maximal möglichen Abweichung des Tageskurses vom ECU-Leitkurs erreicht werden[4].
Das *zweite Element* ist das Interventionssystem der Zentralbanken, mit dem die Stabilisierung der Kurse unterstützt werden sollte. Die zur Intervention bei einer Drift der Kurse an die oberen oder unteren Margen verpflichteten Zentralbanken befinden sich dabei in einer asymmetrischen Lage. Wenn der Kurs gegenüber den anderen beteiligten Währungen steigt (Aufwertungstendenz), kann die entsprechende Notenbank mit der von ihr emittierten *eigenen* Währung intervenieren, indem sie sie auf den Devisenmärkten verkauft. Sinkt jedoch der Kurs (Abwertungstendenz), dann muß die Zentralbank die eigene Währung kaufen, und zwar mit auf den Devisenmärkten nachgefragten, also starken Währungen, die *andere* Notenbanken emittieren. Die Zentralbank des Landes mit abwertungsverdächtiger Währung muß sich also bei Notenbanken mit starker Währung verschulden, sofern die eigenen Devisenreserven zur Intervention nicht ausreichen. Diese Asymmetrie hat schon im Weltwährungssystem von Bretton Woods eine letztlich fatale Rolle gespielt, da dadurch sich selbst verstärkende Mechanismen der Schwächung abwertungsverdächtiger (und der Festigung aufwertungsverdächtiger) Währungen in Gang gesetzt werden, durch die die Spannungen im System nicht vermindert, sondern vergrößert werden. Es werden also positive und nicht negative „feed backs" ausgelöst: Wenn die Kurse der Währung auf den Devisenmärkten durch Interventionen verteidigt werden müssen, ist es dazu in der Regel bereits zu spät. Dann läßt sich das „re-alignment" nicht vermeiden. Die Wechselkursverteidigung beginnt mit der Stabilisierung des Geldwerts durch entsprechende rigide Geld- und Fiskalpolitik der Regierung – und eine Tarifpolitik der Gewerkschaften, die den Stabilitätserfordernissen Rechnung trägt. Letzteres bedeutet, daß den Gewerkschaften, sollten sie sich auf Stabilitätspolitik einlassen, nur „marktkonforme" Optionen bleiben. Die Beschränkung ihrer Politik darauf konfligiert aber ohne Zweifel mit den Mitgliederinteressen, es sei

[4] Da das Gewicht der Währungen im „Währungskorb", der den ECU bildet, unterschiedlich ist (die DM trägt 1992 mit 30,1% nahezu ein Drittel bei), sind die möglichen Abweichungen der einzelnen Währungen verschieden groß: sie sind umso geringer, je größer das Gewicht der Währung im Korb, weil die jeweilige Währung gegenüber „ihrem" Korbanteil nicht schwanken kann.

denn sie lassen sich darauf ein, nur noch die durch den Markt inkludierten, und nicht mehr die durch den Markt exkludierten Arbeitnehmer (Arbeitslose und Arbeitnehmer in prekären Beschäftigungsverhältnissen) zu vertreten.
Das *dritte Element* des EWS ist der Europäische Fonds für währungspolitische Zusammenarbeit, der einen nach Fristigkeit (von sehr kurz bis mittelfristig) und nach Konditionalität unterschiedenen Währungsbeistand vorsieht, wenn ein Land nicht über genügend Devisen verfügt, um den Währungskurs zu verteidigen. Infolge der oben dargestellten Asymmetrie werden in erster Linie Länder mit überbewerteter und daher abwertungsverdächtiger Währung die Beistandskredite in Anspruch nehmen. Jedoch sind durch die Schuldnerquote die Inanspruchnahme und durch die Gläubigerquote die Finanzierungsverpflichtung begrenzt. Daraus ergibt sich notwendigerweise, daß ein Land mit schwacher, abwertungsverdächtiger Währung entweder durch seine Wirtschaftspolitik dafür sorgen muß, daß bei dem festgesetzten Leitkurs ein Zahlungsbilanzausgleich (entweder in der Handelsbilanz durch Exportüberschüsse oder/und in der Kapitalbilanz durch Kapitalimporte) erfolgt, oder aber im Einverständnis der Partner des EWS die Währung tatsächlich den Marktgegebenheiten folgend abgewertet wird. Im Extremfall muß ein Land das System verlassen und die Bildung des Wechselkurses den Marktkräften überlassen. Dies ist im September 1992, im August 1993 und schließlich erneut im März 1995 geschehen, als das Interventionspulver zur Verteidigung von Pfund und Lira, von Escudo und Peseta verschossen war. Die Kapitalimporte richten sich nicht zuletzt nach dem komparativen Zinsniveau, so daß zur Vermeidung der Abwertung, wenn eine Währung unter Druck gerät, die Zinsen über das internationale Niveau angehoben werden – mit (*ceteris paribus*) negativen Wirkungen auf Investitionen und Beschäftigung und die öffentlichen Haushalte. Diese wiederum erzeugen mittelfristig eine reale ökonomische Struktur, die den eventuell nur kurzfristig entstandenen Abwertungstendenzen entspricht: nämlich eine tatsächliche Verschlechterung der realen Konkurrenzposition, die nur mit monetären Größen (Zinsen und Wechselkurse) kompensiert werden kann. Italien und Großbritannien sind nach Jahren eines komparativ hohen Zinsniveaus, um die international operierenden Vermögensbesitzer zur Anlage in Lira oder Pfund zu bewegen, Beispiele für eine monetär ausgelöste reale Veränderung ökonomischer Verhältnisse. Daß in Großbritannien das Heil der Konkurrenzfähigkeit in einer Strategie der Flexibilisierung der Arbeit und der niedrigen Löhne gesucht wird; daß Italien seine ökonomischen Erfolge der 80er Jahre auf einem sehr großen informellen Sektor, einer ausgedehnten Schattenwirtschaft („economia sommersa") aufbaute (vgl. 8. Kapitel, 8.2., 8.3.), hat auch mit der Wechselkurspolitik zu tun. Dies ist in der BRD nicht anders, wenn auch mit umgekehrtem Vorzeichen: Die harte, aufwertungsverdächtige, daher notorisch

unterbewertete DM federte die Orientierung auf eine auf vergleichsweise hohen Löhnen basierende „diversified quality production" ab.
Eine Währungsunion, gleichgültig wie sie im einzelnen ausgestaltet ist, kann nur funktionieren, wenn sie über einen „Stabilitätsanker" verfügt, der es verhindert, daß die Währungen aus dem Hafen der Knappheit auf das offene Meer der inflationären Geldversorgung driften. Im Bretton Woods-System waren der Dollar und dessen fixierte Bindung an das Gold bis in die 60er Jahre Stabilitätsanker. In den 70er Jahren kam das System ganz ohne einen allgemein akzeptierten Stabilitätsanker aus; es war daher ein Jahrzehnt beträchtlicher monetärer Instabilitäten. Daß innerhalb des EWS die DM die Funktion des informellen Stabilitätsankers übernommen hat (ein formeller „Fixstern" im System der kreisenden Währungsplaneten war ja im EWS nicht vorgesehen) und daher auch von einem „DM-Club" die Rede ist, ist keine Konsequenz von Regelmechanismen des Systems (im Gegenteil, diese behandeln alle teilnehmenden Währungen, anders als im zu Beginn der 70er Jahre gescheiterten Währungssystem von Bretton Woods, formal gleich), sondern der Wirkungsweise von Marktkräften. Auch wenn Währungen durch ein Festkurssystem aneinander gebunden sind, konkurrieren sie so lange, wie Abwertungen und Aufwertungen nicht ausgeschlossen sind und daher die Akteure auf Kapital- und Devisenmärkten Erwartungen über Wechselkursbewegungen bilden und diese ihren Entscheidungen und Handlungen zugrundelegen. Die Währungskonkurrenz entsteht bei Konvertibilität, weil Geldvermögensbesitzer prinzipiell die Möglichkeit haben, ihre verfügbaren Geldvermögen in verschiedenen Währungen anzulegen. Sie werden, rationales Verhalten vorausgesetzt, dieses in jener Währung „parken", die entweder als vergleichsweise „sicher" gilt oder/und hohe Renditen als Kompensation für die Aufgabe der Liquidität einbringt. Auf dem Währungsmarkt werden demzufolge der „intermonetäre" und der „intertemporale" Preis des Geldes verglichen und über ihre Tendenzen Erwartungen und Prognosen für die Zukunft gebildet. Die Zukunft wird also „präsentiert" (vgl. 4. Kapitel).
Jene Währung wird zur Anlage von Geldvermögen ausgewählt und daher nachgefragt, deren Kursrisiko gering ist, die also außenwertstabil ist, und/oder vergleichsweise hohe Kapitalerträge, also international hohe Zinsen unter Berücksichtigung von Länder- und Projektrisiko und bei Kalkulation des Kursrisikos einbringt. Bis zu einem gewissen Grade könnte eine Zinssenkung durch das Vertrauen auf Geldwert- und Kursstabilität kompensiert werden, aber über den „gewissen Grad" hinaus würde infolge der „Flucht aus der Währung" die Währung unter Abwertungsdruck geraten und so auch die Stabilitätseigenschaft verlieren. Mit anderen Worten: der zinspolitische Spielraum ist unter den Bedingungen der Währungskonkurrenz äußerst gering und obendrein asymmetrisch. Er besteht nur nach oben, nicht nach unten, es sei denn die Institutionen der wichtigen Währungsräume ziehen mit.

In der Währungskonkurrenz herrschen die Regeln des Nullsummenspiels: Die Aufwertung der Währung A bedeutet immer die Abwertung der Währungen B, C, D. Wenn sich aber Währung B an Währung A ankoppelt, dann werden zwar die Regeln des währungspolitischen Nullsummenspiels nicht aufgehoben, aber es besteht die Chance, von der Verlierer-, d.h. von der Abwertungs- auf die Aufwertungsseite (d.h. auf die Gewinnerseite) zu wechseln und den frei gewordenen Platz anderen Währungen C und D allein zu überlassen, die nicht zum Geleitzug der starken Währung gehören.
Im Integrationsprozeß wirkt eine eigene Logik. Der Zollunion folgt die Währungsunion. Die Währungsunion drängt mit Macht zur politischen Union. Doch fatalerweise ist die jeweils höhere Integrationsstufe eine Voraussetzung für das Funktionieren der jeweils niedrigeren Integration. Ohne Währungsunion würde eine Wirtschaftsunion weniger dynamisch sein. Die geringen Erfolge der Blockbildung, über die berichtet worden ist, sind auch darauf zurückzuführen, daß die Logik der Integration aus politischen und anderen Gründen blockiert wird. Eine Währungsunion ihrerseits mündet nicht automatisch in ein Projekt der politischen Einigung. Doch ohne sie dürfte eine Währungsunion über eine längere Zeitperiode keinen Bestand haben. In Maastricht ist der Versuch unternommen worden, diese durchaus widersprüchliche Dynamik in die Richtung des Gemeinsamen Europa zu kanalisieren.

12.2. Maastricht und das Lob der Deregulierung

Die Vorteile der Integration (EG-Kommission) bzw. die Nachteile der Nichtverwirklichung des Gemeinsamen Marktes (Cecchini 1988) werden weniger von der Integration nationaler Ökonomien zu einem gemeinsamen Markt als von der in ihrem Verlauf stattfindenden Deregulierung der Märkte abgeleitet. Tinbergen hat die Integration durch Beseitigung von Handelshindernissen als „negative Integration" bezeichnet. Im Cecchini-Bericht wird der *Marktausweitung* bei Wegfall der Regulierungen an den jeweiligen Grenzen nationaler Regulationsräume die Rolle des Vehikels der Wohlstandssteigerung zugewiesen[5]. Das ist ein gutes Smith'sches Argument. Ähnliche Effekte werden auch auf die von der Deregulierug erwartete *Marktintensivierung* durch Stimulierung der Konkurrenz zurückgeführt. Beide Ansätze zusammen ergeben in der Konsequenz den ausgedehnten, größeren (west)europäischen Markt,

[5] Der Cecchini-Bericht geht methodisch unsauber vor, da in ihm nur die Kosten der Nicht-Integration untersucht werden. Sie müßten aber den Kosten der Integration und den Benefits der Nicht-Integration sowie denen der Integration gegenübergesetllt werden, um brauchbare Aussagen gewinnen zu können. Natürlich ergeben sich dabei höchst schwierige Bewertungsprobleme und Operationalisierungsfragen.

der weniger reguliert ist als es die nationalen Märkte, jeder für sich und alle zusammen, je zuvor gewesen sind. Das neoliberale Projekt konzentriert auf „negative Integration" durch Deregulierung; seine Repräsentanten tun folglich alles, um eine „Re-Regulierung" auf supranationaler, europäischer Ebene auszuschließen. So könnte mit einer positiven „Kettenreaktion" (so Cecchini 1988: 131) gerechnet werden, an deren Ende eine Steigerung des BIP, eine Dämpfung der Inflationskräfte, eine Entlastung der öffentlichen Haushalte, eine Verbesserung der europäischen außenwirtschaftlichen Position und ein Rückgang der Arbeitslosigkeit zu vermelden wären (zu den quantitativen Schätzungen vgl. ebd.: 131ff) – also alle Bedingungen für die Vertiefung der Integration erfüllt sein könnten.

Doch ist die „Kettenreaktion" keineswegs sicher, jedes der aufgezählten Glieder könnte brechen: Ob die kalkulierten Kostensenkungen als Preissenkungen an die Verbraucher weitergegeben werden oder ob die zusätzlichen Gewinne nicht vielmehr in produktive Investitionen oder in Finanzanlagen auf internationalen Finanzmärkten fließen, hängt ja von dem Verhältnis von externem Zinssatz und erwarteter „Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals", sprich Profitrate ab. Obendrein dürften die angenommenen Skaleneffekte eine europaweite Zentralisations- und Konzentrationsbewegungen implizieren, die eine Abschwächung der Preiskonkurrenz bewirken können. Der unterstellte positive Beschäftigungseffekt ist nur dann realistisch, wenn eine Wachstumsrate erreicht wird, die die Zuwachsrate der Arbeitsproduktivität beträchtlich übersteigt. Es müßte also die Umkehr eines seit Beginn der 70er Jahre in allen Industrieländern wirksamen Trends der „Entkoppelung von Wachstum und Beschäftigung" stattfinden – und dafür liefert die bloße Hochrechnung mikroökonomischer Effekte zu makroökonomischen Erfolgsmeldungen eine zu schwache theoretische und empirische Basis. Dabei ist noch gar nicht die ökologische Unmöglichkeit der Kompensation der negativen Beschäftigungswirkungen einer hohen Zuwachsrate der Produktivität durch hohe Wachstumsraten berücksichtigt.

Außerdem wird mit der „ceteris-paribus-Klausel" gearbeitet, so als ob es die Konkurrenz nicht gäbe. Nicht einkalkuliert wird beispielsweise, daß infolge der verbesserten Wettbewerbsposition und der steigenden Exporte Arbeitslosigkeit „externalisiert" wird, die aber zu einem schwer prognostizierbaren Teil als Immigration wieder zurückkehren dürfte. Der Wechselkursmechanismus zwischen der EG und ihren Handelspartnern würde Anpassungsprozesse des internationalen Handels in Gang setzen, wenn nicht sogar mit handelspolitischen Retorsionsmaßnahmen reagiert wird. Diese sind umso wahrscheinlicher, je mehr das Europa des Gemeinsamen Marktes zu einer „Festung Europa" in der „Triadenkonkurrenz" ausgebaut wird. So wird die Blockbildung in der Weltwirtschaft, wie sie im vorigen Kapitel beschrieben wurde, nicht zuletzt durch die westeuropäischen Integrationserfolge vorangetrieben.

In diesem Szenario bedeutet der Vertrag von Maastricht einen „qualitativen Sprung" (JG 92/93: 233): Nicht nur wird die Währungsunion mit unwiderruflich festen Kursen oder sogar einer einheitlichen europäischen Währung um die Jahrtausendwende angestrebt, es ist damit auch die Bildung einer politischen Union verbunden. Dieses Junktim zwischen monetärer Union und politischer Integration ist freilich äußerst riskant. Denn wenn es so sein sollte, daß in der Währungsunion die tatsächlichen Unterschiede der Produktivitäten zwischen den einzelnen Ländern und Regionen im europäischen Währungsraum auf dem größeren und deregulierten Markt im wesentlichen durch Lohnkostendifferentiale ausgeglichen werden können und müssen, dann ist darin ein neuer Gegensatz, eine in Europa fragmentierende Dynamik angelegt, die die erfolgreiche Bildung einer politischen Union in weite Fernen rückt, weit über 1999 ins dritte Jahrtausend hinaus (dazu vgl. ausführlicher Altvater/Mahnkopf 1993). Die Debatten über das „Kerneuropa" und über die Schwierigkeiten, die Maastricht-Kriterien, jene selbst auferlegte Konditionalität erfüllen zu können, legen davon Zeugnis ab.

Unter den Bedingungen der keynesianisch-fordistischen Regulationsweise hätte die europäische Integration nur vorangebracht werden können, wenn die realen ökonomischen, sozialen und politischen Verhältnisse zwischen den beteiligten Gesellschaften angeglichen worden wären. Insofern waren die „Ökonomisten" realistisch; ihr Projekt der Integration bezog sich eindeutig auf die fordistische Phase der Entwicklung, als der Staat noch auf dem Arbeitsmarkt und mit antizyklischer Nachfragepolitik auf den Gütermärkten intervenieren konnte. Diese Perspektive war auch in den Verträgen von Rom enthalten und sie war bis in die 70er Jahre hinein vorherrschend. Mit dem EWS 1979 und der Einheitlichen Europäischen Akte 1986 und erst recht mit Maastricht 1991 hat sich aber ein Perspektivenwechsel vollzogen, weil sich zwischenzeitlich schleichende Veränderungen nicht nur im europäischen Akkumulationsregime vollzogen haben. Dieser Perspektivenwechsel zollt den radikalen Änderungen des globalen Systems Tribut: der Dominanz der Märkte gegenüber der nationalstaatlichen Politik. Der Knappheit des Geldes und der Konkurrenz der Währungen als harter Budgetrestriktion kommt nun größere Bedeutung innerhalb etablierter Regeln und Formen zu. Diese kommen in den „Konvergenzindikatoren", die in Maastricht (Art 109g, Abs 1, EUV) beschlossen worden sind, zum Ausdruck.

Die Konvergenzindikatoren nennen sozusagen den Preis der Eintrittskarten in den Gemeinschaftsclub auf den drei Stufen bis zur vollständigen und endgültigen zur WWU. Das „magische Dreieck" (oder Viereck) der keynesianischen Epoche ist passé, denn es werden ausschließlich (monetäre) „Stabilitätsbedingungen" formuliert. Selten ist deutlicher formuliert worden, daß Marktökonomien in erster Linie Geldökonomien sind und sich zu allererst dem monetären Regelwerk, das demzufolge Deregulierung in anderen Berei-

chen des Wirtschafts- und Soziallebens verlangt, unterwerfen müssen. Der Währungsunion dürfen nur jene Länder angehören, die

- die Nettoneuverschuldung des Staates auf weniger als 3vH des BIP begrenzen;
- die gesamte Staatsschuld unter der Marge von 60vH des BIP halten;
- die jeweilige Inflationsrate nicht über einen Plafond von 1,5%-Punkten oberhalb der Inflationsrate der drei stabilitätsbesten Länder steigen lassen;
- die das nationale Zinsniveau weniger als 2% über das Niveau der drei stabilitätsbesten Länder gleiten lassen;
- denen es gelungen ist, den Wechselkurs zu stabilisieren.

Es ist unwahrscheinlich, wenn man die Daten der *Tabelle 12.1* betrachtet, daß alle 15 Länder die Kriterien zum Zeitpunkt der Beschlußfassung über die Währungsunion erfüllen. Im Jahr 1994 ist dies nur Luxemburg gelungen. Der Raum, der durch die Maastricht-Kriterien umschrieben wird, ist zu klein, als daß alle 15 EU-Mitglieder hineinpassen, selbst wenn die Indikatoren etwas weicher interpretiert werden sollten. Die wichtigste und alles entscheidende Eigenschaft der geplanten Union ist, daß sie *monetäre Stabilitätsgemeinschaft* ist und bleibt. Damit sind aber Kriterien der Inklusion bzw. Exklusion gesetzt, die anderen Kriterien zuwiderlaufen. Von den fünfzehn EU-Mitgliedsländern haben 1995 vier keines der vier Maastrichtkriterien erfüllt (I, P, GR, E), zwei Länder haben eines (NL, S), drei Länder haben zwei (B, FN, GB), fünf Länder haben drei (DK, D. F, IRL, A) und nur ein Land, das kleinste unter den 15 Mitgliedern, hat alle vier (L) erreicht.. Die Maastricht-Indikatoren sind also eher illusionär, es sei denn, es geht um die monetäre Betreibung der Differenzierung in „variabler Geographie" und mit verschiedenen Geschwindigkeiten zwischen den Mitgliedsländern. Dabei ist die Frage aufzuwerfen, ob diese Differenzierung durch politische Kriterien (wie sie die Maastricht-Indikatoren darstellen) betrieben wird, oder ob diese eine Folge der Wirkungskräfte auf internationalen Kapitalmärkten ist, durch die Währungen zur Abwertung und damit die Regierungen zu einer Politik gezwungen worden sind, die die Einhaltung der Indikatoren nahezu verunmöglicht.

In der nachfolgenden *Tabelle 12.1* ist die Erfüllung der Maastricht-Kriterien im Vergleich mit den EU-Schwellenwerten für das Jahr 1995 zusammengefaßt. Dabei gilt es zu beachten, daß es, wie die Bundesbank verschiedentlich betont hat, nicht auf die punktuelle Erfüllung, sondern auf eine Wirtschaftspolitik ankommt, die auf Dauer den harten monetären Stabilitätskriterien Rechnung trägt. Dort, wo die Schwellenwerte der EU für die Wirtschafts- und Währungsunion unterschritten worden sind, sind die jeweiligen Länderangaben kursiv gedruckt.

Tabelle 12.1: ***Die Erfüllung der Maastricht-Kriterien im Jahre 1995***

Land	Veränderungen der Verbraucherpreise in % gegenüber Vorjahr	Finanzierungssaldo der öffentlichen Haushalte in % des BIP	Rendite langfristiger öffentlicher Anleihen	Bruttoschuldenstand der öffentlichen Haushalte in % des BIP	Anzahl erfüllter Kriterien
EU-Schwellenwert	**2,9**	**-3**	**9,7**	**60**	
Belgien	*1,5*	-4,5	*7,5*	134,4	2
Dänemark	*2,1*	*-2,0*	*8,3*	73,6	3
Deutschland	*1,8*	-3,5	*6,9*	*58,1*	3
Finnland	*1,0*	-5,4	*8,8*	63,2	2
Frankreich	*1,7*	-5,0	*7,5*	*51,5*	*3*
Griechenland	9,3	-9,3	17,3	114,4	0
Gr.Britannien	3,5	-5,1	*8,3*	*52,5*	*2*
Irland	*2,5*	*-2,7*	*8,3*	85,9	3
Italien	5,2	-7,4	12,2	124,9	0
Luxemburg	*2,0*	*-0,4*	*7,6*	*6,3*	*4*
Niederlande	*2,0*	-3,1	*6,9*	78,4	1
Österreich	*2,2*	-5,5	*7,1*	*68,0*	*3*
Portugal	4,1	-5,4	11,4	70,5	0
Schweden	*2,9*	-7,0	10,2	81,4	1
Spanien	4,6	-5,9	11,3	64,8	0

kursiv: Maastricht-Kriterien erfüllt
Quelle: Deutsche Bundesbank, Geschäftsbericht 1995: 101

Die Kriterien von Maastricht können als ein Feld vorgestellt werden, dessen vier Kanten jeweils die Schwellenwerte für den Beitritt zur Wirtschafts.- und Währungsunion bilden. Je kleiner das Maastricht-Feld der Konvergenz ist, desto schwieriger natürlich, einen Platz darin zu finden. Doch dies ist nur ein Problem. Ein anderes sind die Konsequenzen, die sich aus der Verfolgung der Maastricht-Kriterien für andere wirtschafts- und gesellschaftspolitische Ziele ergeben. Zwar lauten die Versprechen, daß in einer „Stabilitätsgemeinschaft" auch Vollbeschäftigung herrsche. Doch sind diese Versprechen außer durch neoliberale Ideologie durch nichts sonst abgedeckt. Wahrscheinlicher ist vielmehr, daß die Bewegung ins Maastrichtfeld zugleich eine Bewegung aus dem Feld der anderen wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Ziele darstellt. Tatsächlich ist mit der Definition der Europäischen Union als einer Stabilitätsgemeinschaft mehr geschehen als die Aufstellung eines auf den ersten Blick sinnvoll erscheinenden Kriterienkatalogs.

Es war die Absicht der Vertragspartner, das von den Konvergenzindikatoren umschriebene Feld monetärer Integration zu restringieren, auch wenn die Motive für dieses Vorgehen höchst unterschiedlich waren. Die Bundesbank argumentierte unter integrationstheoretischen Aspekten „ökonomistisch": eine Währungsunion sollte die ökonomische, soziale und politische Konvergenz „krönen". Der „monetaristische" Kraftakt, mit der Währungsunion die ökonomische Konvergenz zu erzwingen, hätte zu hohe Finanztransfers innerhalb der Gemeinschaft erforderlich gemacht. Daraus resultiert das Bestreben, den Maastricht-Club möglichst klein zu halten. Die westeuropäischen Partnerländer hingegen machten den Versuch, mit der Übernahme der harten Bundesbank-Kriterien den Schritt zur Währungsunion zu erleichtern, um so politischen Einfluß auf die im westeuropäischen Währungssystem dominante währungspolitische Institution zu erlangen. Denn der nationalstaatliche geldpolitische Spielraum war durch die rigide deutsche Geldpolitik so eingeengt, daß ihnen nur noch die „Flucht nach vorn" aussichtsreich erschien (vgl. Riese 1992; Marsh 1992).

Dabei sind die Konvergenzindikatoren noch nicht einmal besonders sinnvoll gewählt. Der Indikator der Nettoneuverschuldung am BIP ist weniger aussagekräftig als es ein Indikator des Schuldendienstes wäre: beispielsweise die Zinszahlungen am Steueraufkommen. Damit würde dem Unterschied von Primär- und Sekundärdefizit Rechnung getragen. Es wäre also transparent, ob das Defizit des Budgets aus über die ordentlichen Steuereinnahmen hinausschießenden normalen Staatsausgaben gespeist wird oder eine Folge des Schuldendienstes ist. Auch wird nicht nach Staatsausgaben differenziert, macht es doch einen realökonomischen Unterschied, ob Staatsschulden zur Finanzierung von Investitionen oder zur Deckung von durch Rüstungsausgaben zustandegekommenen Staatsdefiziten gemacht werden. Doch die realökonomischen Implikationen der monetären Stabilität sind im Maastricht-Projekt konsequent ausgeklammert. Das „Europa der zwei Geschwindigkeiten" wirkt doppelt, nämlich integrativ und desintegrativ zugleich. Neben den monetären Stabilitätskriterien kommen andere wirtschaftliche und gesellschaftliche Ziele gar nicht zur Geltung. Dazu gehören ökologische Nachhaltigkeit, demokratische Partizipation, Vollbeschäftigung und Verteilungsgerechtigkeit, alles Ziele, die einst zum Arsenal der Wirtschaftspolitik gehörten, als die globale Konkurrenz noch nicht die Kriterien vorgab, die im Maastricht-Vertrag übernommen und zu einer ehernen Regel geweiht worden sind. Es ist aber offensichtlich, daß die Stabilitätskriterien mit anderen Zielen in Konflikt geraten, der sich nicht nur als Streit der wirtschaftspolitischen Schulen, sondern sozial äußert.

Der Übergang zur Währungsunion wird sich kaum in kurzer Frist bewerkstelligen lassen, zumal die Geschichte lehrt, daß die Regulierung einer gemeinsamen Währung (oder mit fixen Kursen aneinander gekoppelter Währungen der Mitgliedsländer) eines Konsenses bedarf, der nur innerhalb des Institutionensystems einer politischen Union erzeugt werden kann. Wie sonst sollte eine gemeinsame Zentralbank, die mehr ist als das 1993 gegründete und ab November 1994 arbeitende Europäische Währungsinstitut, mit der notwendigen Legitimation ihrer Entscheidungen, mit denen die Wirtschaftslage von etwa 300 Millionen Westeuropäer beeinflußt wird, ausgestattet werden? Der Übergang zur Währungsunion kann daher, soll sie nicht sehr bald scheitern, nur im Gleichschritt mit der Gestaltung einer engeren politischen Union – insbesondere hinsichtlich der Abstimmung der Wirtschafts-, Finanz-, Geld-, Umwelt- und Sozialpolitik – erfolgen. Der Weg zur Währungsunion verlangt also unweigerlich die Vertiefung der Integration auch in anderen Politikfeldern und Politikprozessen. Gerade wegen dieser „ehernen Logik" einer Währungsunion ergeben sich die Schwierigkeiten, das „Vertiefungsprojekt" von Maastricht in erweitertem Kreis zu verfolgen. Die Höhe der Anforderungen an die Integrationsleistungen der Mitglieder macht eine Währungsunion mit 15 Währungsgebieten noch in diesem Jahrhundert eher unwahrscheinlich. Realistisch ist eher eine „halbe" Währungsunion, also verzögert und/oder nur mit den Ländern jenes „Kerns", der die höhere Integrationsgeschwindigkeit und die institutionellen Anpassungen zu erbringen bereit und in der Lage ist. Länder, die zu Beginn der Endstufe die Konvergenzkriterien nicht erfüllen, werden als „Mitgliedstaaten, für die eine Ausnahmeregelung gilt", behandelt: Bestimmte Vertragsvorschriften sind dann nicht anwendbar. Die europäische Integration ist also, wenn sie denn monetär betrieben wird, gleichzeitig ein Projekt der Spaltung.

Anfang der 70er Jahre wurde die Freigabe der Wechselkurse mit dem Argument des Schutzes vor importierter Inflation begründet. Heute werden umgekehrt die in Bandbreiten fixierten Wechselkurse für den Zwang zur Restriktionspolitik verantwortlich gemacht. In beiden Fällen wird ein höchst traditionelles Argument bemüht. Dieses besagt, daß mit der marktgesteuerten Bewegung des Wechselkurses ein nationalstaatlich verfaßter Währungsraum über einen „Schutzmechanismus" vor den äußeren Einflüssen des Weltmarkts verfüge. Vorausgesetzt wird hier, daß tatsächlich die Nationalstaaten die *dramatis personae* der Weltwirtschaft sind und nicht schon längst die Zins- und Wechselkurssouveränität an die globalen Kapitalmärkte verloren hätten. Mit der Herausbildung effizienter und integrierter Finanzmärkte seien, so die Deutsche Bundesbank in vorsichtiger Formulierung, „neue Realitäten" entstanden, denen die Politik Rechnung zu tragen habe.

Es ist freilich fragwürdig, ob der Integrationspfad der Ausweitung des Handels (gemäß Jacob Viners (1950) Kriterium für regionale Wirtschaftsintegration, sie müsse „trade creating" und nicht „trade deviating" sein) über einen bestimmten Punkt hinaus verfolgt werden kann. Irgendwo verliert er sich im dichten Unterholz unregulierter Märkte, instabiler Finanzbeziehungen und im

Gestrüpp der infolgedessen hohen Transaktionskosten. Da Märkte Orte des geldvermittelten Austausches sind, bedarf deren vertiefte Integration schon aus Gründen der Reduzierung von Transaktionskosten (ganz abgesehen von der ökonomischen und sozialen Standardisierungsfunktion des Geldes) eines Geldes und nicht vieler Gelder. Die Kurse dieser Gelder werden auf einem hochspekulativen Markt noch dazu durch Marktteilnehmer bestimmt, die zum realökonomischen und handelspolitischen Integrationsraum gar nicht dazugehören, sich also am Devisenmarkthandel aus ganz anderen Motiven beteiligen als dem, Handelsgeschäfte oder Investitionsprojekte im europäischen Integrationsraum abzuwickeln. Hätten wir es nur mit handelspolitisch induzierten Kapitalbewegungen zu tun, könnte auf die Bildung einer Währungsunion tatsächlich verzichtet werden; und umgekehrt: dann wäre ihre Bildung vergleichsweise leicht und man brauchte nicht darauf zu verzichten. Da aber die Kapitalbewegungen am Ende des Jahrhunderts zu 99% autonom von zugrundeliegenden handelsbilanzwirksamen Geschäften sind (vgl. 5. Kapitel), diese aber Zinsen und Kurse wirksam beeinflussen, könnte eine Währungsunion auch die handelspolitische und realökonomische Integration unterstützen, ganz abgesehen davon, daß sie die Ausbildung von gemeinsamen Institutionen bei Strafe des Scheiterns erzwingt. Freilich impliziert diese „Vertiefung" durch Bildung gemeinsamer Institutionen auch eine Verengung des Integrationsraumes, ist also dem Projekt der Erweiterung entgegengerichtet.
Die Deutsche Bundesbank hingegen ist der Auffassung, daß die finanziellen Instabilitäten auf hochintegrierten freien Finanzmärkten nicht durch eine Fixierung der Kurse, sondern eher durch eine „Angleichung der 'Finanzkultur'" verringert werden können (Deutsche Bundesbank 1993: 95). Vom Podest einer starken Währung kann leicht die „Finanz- und Stabilitätskultur" einer binnenwirtschaftlich orientierten Stabilitätspolitik gepredigt werden, die für die Länder mit schwachen Währungen innerhalb eines Währungssystems nur schwer zu etablieren ist, auch wenn in der Formulierung das Bewußtsein davon anklingt, daß die in der Währungsunion gefragte monetäre Stabilität nicht allein durch staatliche Politik, sondern auch durch Kooperation der gesellschaftlichen Akteure erzeugt werden muß. Jedoch sind die seit Mitte der 70er Jahre „entkoppelten" Sphären der realen und monetären globalen Akkumulation nicht mit dem weichen Gummi der „Finanzkultur" zusammenzubringen, ganz abgesehen davon, daß der Kulturbegriff dahin gedehnt wird, wo er nichts zu suchen hat.

12.3. West-Europäische Industriepolitik zur Verbesserung „systemischer Wettbewerbsfähigkeit"?

Die Konkurrenz sitzt den europäischen Unternehmen im Nacken und folglich werden Versuche unternommen, die Wettbewerbsfähigkeit des westeuropäischen Wirtschaftsraums zu stärken und in der „Triade" verlorenes Terrain wiederzugewinnen. Es geht also um Verbesserung der Bedingungen in der *monetären* Konkurrenz, und dazu soll auch die Bildung der Währungsunion beitragen, und um die Stärkung der *realen* Wettbewerbsfähigkeit der „Standorte" im integrierten Europa. Der Standortbericht der Bundesregierung, das Weißbuch der EG-Kommission (1993) und die vielen anderen, schier unübersehbaren Beiträge zur „Standortdebatte" bemühen das probate Mittel der Dramatisierung, nicht zuletzt, um jene Kräfte zu überzeugen oder zu disziplinieren, die einer Modernisierung, wie sie der Kommission vorschwebt, mit Skepsis begegnen. Leicht macht es sich das Weißbuch, das im Herbst 1993 von der EG-Kommission vorgelegt worden ist, mit Negativabgrenzungen. Gleich zu Beginn wird protektionistischen Bestrebungen eine Absage erteilt und der Hoffnung auf einen (inzwischen stattgefundenen) erfolgreichen Abschluß der Uruguay-Runde des GATT Ausdruck verliehen. Hier hat sich im Weißbuch offensichtlich die freihändlerische „deutsche Position" gegen die eher interventionistische „französische Position" durchgesetzt, die ja aus Gründen der Beschäftigungssicherung protektionistische Maßnahmen gegenüber Drittländern durchaus akzeptieren würde. Bemerkungen zu den gerade an die Adresse der EU gerichteten Vorwürfen über den Agrarprotektionismus vor Importen aus Osteuropa, der „Dritten Welt" oder den USA sucht man vergebens.
Dem grundsätzlich freihändlerischen Credo des Weißbuchs entsprechend wird auch eine keynesianische expansive Geld- und Fiskalpolitik abgelehnt; mit ihr würde ein Ausweg aus der Beschäftigungskrise nicht gefunden werden können. Die Argumente beziehen sich alle auf die durch aktive Interventionen herbeigeführte Überlastung der staatlichen Steuerungskapazität. Sie schließen insofern an das mit Maastricht beschlossene Programm der Stabilisierung an, um von „den Märkten" akzeptiert zu werden. Das Weißbuch setzt prinzipiell, d.h. nicht immer eindeutig, auf die „Selbstheilungskräfte" des Marktes. Für sozial unannehmbar und politisch unhaltbar erklärt die Kommission aber auch eine von mancher Seite geforderte „drastische Kürzung der Löhne" oder „tiefe Einschnitte in das System der sozialen Sicherung". Insofern wird der neoliberal gestützten Total-Deregulierung Einhalt geboten und auf die Erhaltung (und Einhaltung) sozialstaatlicher Minimalstandards gepocht. Obwohl die Logik von Maastricht mit dem Weißbuch gewissermaßen korrigiert wird, bleibt ihr die Kommission bei der Bestimmung der Akteure ihres politischen Projekts treu. Im Zentrum der Akteursa-

rena stehen (a) die Regierungen der Mitgliedsländer, (b) die Kommission selbst, (c) große private Unternehmen, deren Partnerschaft und „strategische Allianzen" politisch unterstützt werden sollen, (d) kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die der Kommission als Hoffnungsträger des technologischen Sprungs nach vorn gelten, und schließlich (e) private Finanzinstitutionen, die bei der Finanzierung der geplanten Anschubprojekte bis zum Jahr 2000 behilflich sein müssen. Die europäischen Gewerkschaften oder andere „stakeholders" jedoch werden im Weißbuch nirgends als wirtschafts- und sozialpolitisch relevante Akteure erwähnt. Nur einige wenige Male wird von den „Sozialpartnern" gesprochen, da einzelne von der Kommission vorgeschlagene wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Ankurbelung des Wachstums, zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit, zur Flexibilisierung des Beschäftigungssystems und bei der vorgesehenen Qualifikationsoffensive offensichtlich nicht durchgesetzt werden können, ohne die Akteure im System der industriellen Beziehungen in die Legitimationsbeschaffung und Konsenserzielung einzubinden. Dies gilt insbesondere für die vielfältigen Maßnahmen, die allesamt auf eine Begrenzung der „Lohnkosten" hinauslaufen. Damit ist bereits das Ziel der Sozialpartnerschaft definiert: Mitwirkung bei den traditionellen Maßnahmen zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit, die bei den Kosten, speziell bei den Lohnkosten ansetzen. Diese Form der Einbindung ist mit der Institution der Tarifautonomie, dem Kern der sozialen Demokratie in der Industriegesellschaft, nicht vereinbar. Insofern folgt das europäische Integrationsprojekt vollständig der neoliberalen Logik, die wirtschaftlichen Entwicklungsziele durch die Märkte bestimmen zu lassen. Der Politik kommt dann nur die Aufgabe zu, alles zu tun, um auf „den Märkten" die Wettbewerbsfähigkeit zu stärken, nicht aber „alternative" wirtschafts*politische* Ziele wie das der Vollbeschäftigung oder ökologischer Nachhaltigkeit zu verfolgen. Folglich ist es kein Wunder, wenn die Gewerkschaften als Akteure keine Erwähnung finden. Sie sind in dem vorherrschenden Projekt schlicht dysfunktional.

In der „Triadenkonkurrenz", so die Diagnose des Weißbuchs, ist Europa in den vergangenen Jahrzehnten hinter seinen Möglichkeiten zurückgeblieben: Die Rate der Arbeitslosigkeit ist höher als bei den Konkurrenten, die Dynamik der Beschäftigungsentwicklung geringer, die Investitionsquote zu niedrig, die Ausgaben für Forschung und Entwicklung hinken hinter denen der Konkurrenten her, die Zahl der angemeldeten Patente ist in Europa wesentlich niedriger als etwa in Japan. Daher geben auf vielen Märkten nicht mehr europäische Firmen sondern die Konkurrenten von jenseits der beiden Ozeane die Standards vor. Es gilt also, eine Aufholjagd einzuleiten, die auf der einen Seite die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Unternehmen erhöht, andererseits mit zusätzlichem und differenziert-selektivem Wachstum auch mehr Beschäftigung schafft. Die Chance schätzt die Kommission als vielversprechend ein. Denn Westeuropa muß nicht nur Nachteile gegenüber den potenten Konkurrenten bilanzieren, es kann auch auf Vorteile zurückgreifen: nämlich auf hoch qualifizierte Arbeitskräfte, auf ein motivierendes Umfeld des Wettbewerbs, auf bereits bestehende grenzüberschreitende strategische Allianzen, eine gut ausgebaute materielle und soziale Infrastruktur. Außerdem ist der gemeinsame Markt in Europa bereits existent, den die anderen Regionen der „Triade" noch zu errichten trachten.

Zur Verbessserung der Wettbewerbsfähigkeit in der „Triade" schlägt die Kommission ein Bündel von Maßnahmen vor, die allesamt auf die Erhöhung der Arbeitsproduktivität und eine Begrenzung der Lohnsteigerung abzielen. Denn letztlich sind es die Lohnstückkosten (Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit je beschäftigten Arbeitnehmer in Relation zum realen Bruttoinlandsprodukt je Erwerbstätigen), die im internationalen Kostenvergleich und zur Bestimmung der Konkurrenzposition zählen. Auch wenn im Weißbuch wenig scharf differenziert wird, lassen sich die vorgeschlagenen Maßnahmen entsprechend ihrer Wirkung auf die Produktivität und die Lohnkosten unterscheiden. Da Löhne (und Lohnnebenkosten) Kontrakteinkommen sind (entweder auf quasi-öffentlich-rechtlichen Tarifverträgen oder auf parlamentarisch legitimierten, wohlfahrtsstaatlichen Gesetzen basierend), geht es der Kommission in allererster Linie um die Einbindung der Kontraktpartner in einen sozialen Kompromiß, in eine Art europaweites „korporatistisches Bündnis". Die Idee ist nicht neu, sie durchzieht die Geschichte der industriellen Beziehungen in modernen kapitalistischen Gesellschaften des 20. Jahrhunderts (vgl. dazu 2. Kapitel, 2.1.5.). Die Kommission schlägt innerhalb der Europäischen Union eine „Art europäischen Sozialpaktes" vor, der auf einem einfachen Grundsatz beruht, in seinen Modalitäten aber jeweils den Besonderheiten der einzelnen Staaten und der einzelnen Unternehmen anzupassen sein wird. Gemäß den Grundsätzen einer dezentralen und auf der *Subsidiarität* fußenden Wirtschaft werden die Gewinne aus dem Produktivitätszuwachs weitgehend Investitionen mit Zukunft und der Schaffung neuer Arbeitsplätze zugeführt". Der „Sozialpakt" bzw. die beschworene „Solidarität in der Wirtschaft" ist das soziale Vehikel, um den Produktivitätszuwachs in der Zeit bis zum Jahre 2000 vor allem den Gewinnen und nicht den Lohneinkommen zukommen zu lassen. Das Programm lautet schlicht und ganz traditionell: Reservierung des Produktivitätszuwachses für die Steigerung der Gewinne. Wegen des systemspezifischen Zusammenhangs zwischen tatsächlich erzielten Gewinnen, erwarteter Rentabilität und Investitionen wird der Versuch gemacht, letztere durch Umverteilung zu Gunsten der Gewinne und zu Lasten der Lohneinkommen anzuheben. Die Grundidee ist die des gemeinsamen „Produktionspaktes", die schon den sozialdemokratischen Reformismus der 20er Jahre anleitete. Allerdings ist diese Idee nicht mehr so zugkräftig, wenn erstens die Gesellschaft der Geldvermögensbesit-

zer die Arbeitsgesellschaft dominiert (vgl. 5. Kapitel, 5.1.1), und wenn zweitens der Produktions- und Produktivitätspakt an offensichtliche ökologische Schranken gerät (vgl. 15. Kapitel).
Da die Profitrate (Gewinne bezogen auf den Kapitaleinsatz) das Produkt von Gewinnanteil am BIP und Kapitalproduktivität ist, letztere aber, wie *Tabelle 12.2* zeigt, seit Jahrzehnten in allen Industrieländern negative Zuwachsraten aufweist, kann die Profitrate nur gesteigert werden, indem die Lohnquote zugunsten der Gewinnquote gesenkt wird. Der Druck auf die Löhne hat also etwas mit den Strukturveränderungen des Produktions- und Akkumulationsprozesses zu tun. Die Zuwächse der Arbeitsproduktivität sollen den Gewinneinkommen zugutekommen in der Hoffnung, daß mit steigender Profitrate (Kapitalrentabilität) auch die Investitionen angeregt werden, also die Akkumulationsrate und mithin die Wachstumrate der Wirtschaft angehoben werden kann. Dann, so die Erwartung der Kommission, könnte auch als letztes Glied in dieser Kausalkette die Beschäftigung steigen. Nur sind die Vermittlungsglieder zwischen Umverteilung der Produktivitätsgewinne zu Gunsten der Gewinne und dem Anstieg der Beschäftigung wesentlich vielfältiger als es normalerweise wahrgenommen wird. Daher sind auch die Interessen der sozialen Akteure widersprüchlicher als im Weißbuch angenommen. Der knappe Hinweis auf die notwendige Solidarität und den Sinn eines Sozialpakts reicht da nicht aus. Immerhin sind ja im vergangenen Jahrzehnt in allen europäischen Ländern die Lohn- und Gehaltseinkommen hinter den Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen zurückgeblieben, ohne daß dadurch die Beschäftigungskrise hätte vermieden oder überwunden werden können – ein Beleg dafür, daß Umverteilung zu Lasten der Lohn- und Gehaltseinkommen für sich allein noch längst keinen positiven Beschäftigungseffekt garantiert.

Tabelle 12.2: Arbeits- und Kapitalproduktivität in der gewerblichen Wirtschaft (Jährliche Veränderungen in vH)

Land	Arbeitsproduktivität			Kapitalproduktivität		
	1960-73	1974-79	1980-91	1960-73	1974-79	1980-91
USA	2,2	0	0,8	0,1	-1,3	-0,7
Japan	8,3	2,9	2,9	-2,8	-3,4	-1,5
BRD	4,5	3,1	1,6	-1,4	-1,0	-0,4
Frankreich	5,4	3,0	2,3	0,9	-1,0	-0,4
Italien	6,3	2,9	1,8	-0,6	-1,5	-0,1
GB	3,6	1,6	2,0	-0,6	-1,5	-0,1
OECD	4,3	1,6	1,6	-0,6	-1,7	-0,8

Quelle: OECD, Wirtschaftsausblick Dezember 1993, S. 211

Bei dem Vorhaben der Vorab-Umverteilung des Produktivitätszuwachses zu Gunsten der Gewinne wird der Aktionsraum der „Sozialpartner" von der Verteilungssphäre zwischen Lohnarbeit und Kapital in die Sphäre der Umverteilung innerhalb der Klasse der Kontrakteinkommensbezieher verschoben: Die „aktive Solidarität", von der im Weißbuch die Rede ist, verlange zunächst einmal „Solidarität derer, die Arbeit haben, mit denen, die keine haben". Die Gewerkschaften müßten, wie Fritz Scharpf (1987) es ausdrückte, als Organisationen den „Sozialismus in einer Klasse" praktizieren lernen. Das wäre immerhin ein diskutabler Vorschlag, wenn davon ausgegangen werden könnte, daß durch den Verzicht auf einen Teil des Produktivitätszuwachses tatsächlich mehr Arbeitnehmer beschäftigt würden. Nur gibt es keine Garantie dafür, daß *erstens* zusätzliche Gewinne produktiv investiert und nicht auf globalen Finanzmärkten, kurzfristig winkende Rendite suchend angelegt werden und daß *zweitens* die Investitionen nicht der Rationalisierung, d.h. dem Abbau der Beschäftigung dienen.
Die Kommission verspricht sich eine Verbesserung der europäischen Wettbewerbsfähigkeit nicht allein durch traditionelle Maßnahmen der Kostenreduktion und der Umverteilung, sondern durch ein Programm, das die makroökonomischen Bedingungen der mikroökonomischen Produktivitätssteigerung positiv beeinflußt, also auf eine Verbesserung der „systemischen Wettbewerbsfähigkeit" abzielt. Das Stichwort lautet „transeuropäische Netzwerke": Vernetzung der Energieversorgung, des materiellen Transportsystems (Straße, Schiene, Wasserstraße, Luft) und der immateriellen Informationen. Soziale Netzwerke als Bedingungen für den angestrebten Produktivitätspakt kommen der Kommission nicht in den Sinn. Europa also ein grandioses modernes Netzwerk? Tatsächlich kann die dichtere und effizientere Vernetzung zu einer beträchtlichen Senkung der Transaktions- und Zirkulationskosten der Unternehmen und daher zur Produktivität der Arbeit beitragen. Die ökonomischen Prozesse könnten beschleunigt und der Kapitalaufwand gesenkt werden. Auf diese Weise könnte sogar die Kapitalproduktivität gesteigert werden; im Rennen um die ersten Plätze würden die so geförderten europäischen Unternehmen vom privilegiertesten Standort aus starten. Regionale, lokale, nationale und supranationale soziale und politische, in jedem Fall aber nicht-marktförmige Beziehungsnetze ergänzen die Marktbeziehungen. Die Bedeutung der nicht-marktförmigen Regulation haben zwischenzeitlich auch die eingefleischtesten Markttheoretiker und neoliberalsten Politiker erkannt. Das Programm der EG bis zum Jahr 2000 könnte als groß ausgelegtes Projekt zur Erzeugung von „external economies" für die europäischen Unternehmen interpretiert werden. Dabei sind die transeuropäischen Netze nur eine Ergänzung von – gemäß dem „Subsidiaritätsprinzip" – auf regionaler und nationaler Ebene spezifisch zu schaffenden Bedingungen der systemischen Wettbewerbsfähigkeit. Diese hat aber nicht nur systemischen

Charakter, sie ist komparativ. Daraus ergibt sich, daß nicht schon die Modernisierung der Wirtschaft als solche die Wettbewerbsfähigkeit steigert, sondern erst die im Vergleich zu konkurrierenden Regionen *besonders gelungene* Modernisierung. In der Rede über Wettbewerbsfähigkeit wird also festzuhalten sein, auf welchen Märkten, mit welchen Produkten und Prozessen konkurriert werden soll. Die Kommission hat einen klaren Bogen geschlagen: Konkurrenten sind die Unternehmen aus den anderen Regionen in der „Triade". In anderen Weltgegenden gibt es demzufolge ernst zu nehmende Konkurrenten nicht. Dies ist ein implizites Urteil über die Anstrengungen in Lateinamerika, Asien und Afrika oder auch in Ost- und Mitteleuropa, Anschluß an die von den Industrieländern vorgegebenen Standards zu finden.

12.4. Transformationsprozesse in Osteuropa

Für die westeuropäischen Länder sind nach 1989 neue Herausforderungen auf die historische Tagesordnung geraten, die der beabsichtigten „Vertiefung" des Integrationsprozesses, wie sie nach der Süderweiterung (Spanien und Portugal 1986), mit der Verabschiedung der „Einheitlichen Europäischen Akte" und dem Vertrag von Maastricht 1991 in die Wege geleitet worden ist, eine überraschende Wende bereitet haben. Eine von einigen mittel- und osteuropäischen Staaten unmittelbar nach dem Systemwechsel von 1989 geforderte Ost-Erweiterung der EG/EU stößt auf das Hindernis der höchst unterschiedlichen ökonomischen (Produktivität) und sozialen bzw. politischen (institutionelle Differenzierung) Entwicklungsniveaus zwischen dem „alten" Westen und dem „neuen" Osten. Obendrein könnte die fragile Machtbalance innerhalb der EU-Strukturen durch eine Ost-Erweiterung mehr gestört werden als in den bisherigen Fällen einer Erweiterung Anfang der 70er Jahre um Großbritannien, Irland und Dänemark (1973) oder in den 80er Jahren um Griechenland (1981), Spanien und Portugal (1986). Auch die „zweite Norderweiterung" zum 1.1.1995 um Finnland, Schweden und Österreich wirft schon deshalb weniger Probleme als eine „Osterweiterung" auf, weil die Entwicklungsniveaus der Beitrittsländer hoch genug sind, um von Anfang an die EU-„Konditionalität" einer vollen Mitgliedschaft, den „acquis communautaire", übernehmen zu können. Obendrein handelt es sich bei diesen Ländern um „Nettozahler", so daß pekuniäre Konflikte mit den ärmeren EU-Mitgliedern eher ausgeräumt werden können. Keine dieser Bedingungen jedoch kann derzeit von den mittel- und osteuropäischen Länder erfüllt werden, obwohl der Europäische Rat in den Europa-Abkommen mit Polen, der tschechischen und slowakischen Republik und mit Ungarn die Möglichkeit der Mitgliedschaft prinzipiell eröffnet hat. Denn tatsächlich sprechen eine Reihe von politischen Erwägungen für die EU-Erweiterung um

mittel- und osteuropäische Staaten. Darunter ist die Erwartung in höhere politische Stabilität und in die Unumkehrbarkeit der Transformationsprozesse infolge der Einbindung in die europäische Gemeinschaft besonders wichtig, für die friedliche Entwicklung des Kontinents vielleicht sogar entscheidend. Ähnliche Überlegungen haben auch in Nordamerika bei der Bildung der NAFTA eine erstrangige Rolle gespielt: die „lock in-effects" der neoliberalen Reformen (vgl. folgendes Kapitel).

In diesem Zusammenhang trifft man immer wieder auf das Argument, daß mit der ost- und mitteleuropäischen Öffnung zu den etwa 300 Millionen westeuropäischen Konsumenten noch einmal soviele Osteuropäer hinzugestoßen seien und in Europa – eine Strategie des Erweiterung vorausgesetzt – ein wesentlich größerer Markt im Entstehen sei als er in Nordamerika mit der NAFTA zu Beginn des Jahres 1994 angepeilt werde. Mit der Größe des Marktes wachsen auch die Spezialisierungsmöglichkeiten und mit ihnen wiederum ganz im Sinne von Adam Smith die Möglichkeiten, den „Wohlstand der Nationen" zu steigern. Das Argument trägt freilich bei näherer Betrachtung nicht. Soll der osteuropäische Transformationsprozeß erfolgreich sein, dann müssen die ost- und mitteleuropäischen Transformationsstaaten *erstens* die Funktionsbedingungen einer *Geldwirtschaft* zu erfüllen suchen und daher eine Strategie der (differenzierten) Unterbewertung ihrer Währungen (verbunden mit industriepolitischen Maßnahmen und einer einkommenspolitischen Stabilisierung der (Lohn)einkommen) verfolgen, um an Weltgeld („harte Devisen") heranzukommen. Es geht in der Weltmarkt-Wirtschaft, kein Weg daran vorbei, einen Leistungsbilanzüberschuß zu realisieren. Dieser ist aus mehreren Gründen erforderlich: einmal wegen der immer noch hohen Außenverschuldung der osteuropäischen Länder, deren Bedienung die Erwirtschaftung von Nettodevisenerlösen verlangt. Daher das konsequente Plädoyer von Layard u.a. für eine Reduktion der ost- und mitteleuropäischen (externen) Schuldenlast (Layard u.a. 1992), weil sie eine Strategie der „Erweiterung" durch Freihandel zwischen Ost und West präferieren. Wichtiger ist zum anderen eine positive Leistungsbilanz als Kompensation für den notwendigen Abbau der hohen und ökonomisch destabilisierenden Defizite der öffentlichen Haushalte. *Zweitens* bedeutet der Übergang zu einer Marktwirtschaft, wie wir im 14. Kapitel noch eingehend zeigen werden, keineswegs nur den Ersatz von Regulationsmodi (vom Plan zum Markt), sondern die Errichtung einer wettbewerbsfähigen institutionellen und materiellen Industriestruktur. Dies unter den Bedingungen der globalen Geldgesellschaft und der Konkurrenz jener Standorte zu leisten, die bereits über moderne Industrien verfügen, ist – wie die Erfahrungen in anderen Weltregionen zeigen – äußerst schwierig.

Die positive Leistungsbilanz ist eine *conditio sine qua non* für die Stärkung der nationalen Währung in der globalen Währungskonkurrenz. Sonst werden

infolge von Abwertungstendenzen (*ceteris paribus*) zwar die Exporte für die ausländischen Importeure billiger – und daher dürften sie steigen, aber die Importe aus dem Ausland werden im Transformationsland teurer. Diese Effekte können nur unter bestimmten Bedingungen die Entwicklung positiv beeinflussen, in der Regel wirken sie negativ. Denn beide Tendenzen verstärken inflationistische Impulse, die so ausgeprägt sein können, daß trotz nominaler Währungsabwertung eine reale Aufwertung eintritt. Dies ist in allen Transformationsstaaten in der ersten Hälfte der 90er Jahre geschehen (vgl. IMF 1994b, chart 24: 70f). Wird diesen Tendenzen mit restriktiver Geldpolitik, also hohen Zinsen entgegengewirkt, werden Investitionen teurer, das Wachstum verlangsamt und (formelle) Beschäftigung abgebaut. Die Errichtung wettbewerbsfähiger Industriestrukturen wird erschwert oder gar verhindert. Dadurch werden soziale Konflikte provoziert, die sich bis zu dem Punkt politisch zuspitzen können, an dem die Transformation zum demokratischen und marktwirtschaftlichen System zur Disposition gestellt wird. Ein *circulus viciosus* mit gravierenden politischen Folgen für die Legitimation der Transformation zur Marktwirtschaft kann also ausgelöst werden, sofern es den ost- und mitteleuropäischen Ländern nicht gelingt (und es ihnen nicht ermöglicht wird), eine positive Leistungsbilanz gegenüber den westeuropäischen Ländern zu erwirtschaften, ohne daß dieser Effekt mit einer monetären Politik der (mit restriktiven Maßnahmen gekoppelten) Währungsabwertung erreicht wird. Die Gefahr, in eine „Transformationsfalle" (Richard Portes) zu geraten, ist also sehr groß. In einer solchen, fast verzweifelten Situation einer monetär abgewerteten, aber real dennoch aufgewerteten Währung können obendrein Handelskonflikte entstehen. Daher das Interesse daran, daß die Transformationsländer volle Mitgliedschaft in den Organisationen des Weltmarkts, in der WTO und in IWF und Weltbank erhalten, weil Konflikte besser multilateral als bilateral gelöst werden und weil dabei temporäre Sonderregelungen einvernehmlich getroffen werden können.

Mit der Integration der ost- und mitteleuropäischen Reformländer in den Weltmarkt erweitert sich der Markt für westeuropäische Waren also keineswegs; er kann sich sogar um den Leistungsbilanzüberschuß der ost- und mitteleuropäischen Länder verengen, wenn der Weltmarkt nicht so wächst, daß das Leistungsbilanzdefizit durch Exportsteigerungen in andere Weltregionen wettgemacht werden kann. Der Wettbewerb von Standorten behält vielmehr positionellen Charakter, da die Marktakteure nicht – wie im Konkurrenzmodell unterstellt – voneinander unabhängig sind, sondern wechselseitig ihre (Wettbewerbs)positionen beeinflussen. Das im „Weißbuch" der Kommission vom Dezember 1993 vorgestellte Projekt einer europäischen Wachstums-, Wettbewerbs- und Beschäftigungspolitik zielt, wie wir gezeigt haben, mit einer Mischung von Industriepolitik und neoliberaler Deregulierung auf eine Stärkung der westeuropäischen Konkurrenzposition – auch gegenüber Osteuropa. Zwar ist der argumentative Bezugspunkt die „Triade" der Wirtschaftsräume in Westeuropa, Nordamerika, Ostasien, und weder Osteuropa noch die „Dritte Welt" spielen im Räsonnement des Weißbuchs eine hervorgehobene Rolle. Doch würden die Folgen einer Verbesserung der Konkurrenzposition Westeuropas schon wegen der geographischen Nähe und der dichten Wirtschaftsbeziehungen vor allem in Ost- und Mitteleuropa fühlbar sein und die Transformation in eine funktionierende Geldgesellschaft behindern. Gegenüber der positiven Sichtweise vom wachsenden Markt und von der gelingenden Transformation spricht einiges für die eher negative Perspektive einer „Peripherisierung" großer Teile Mittel- und Osteuropas. André Gunder Frank sieht darin nur die Wiederherstellung eines jahrhundertealten Verhältnisses zwischen West- und Osteuropa, das nur während des „kurzen 20. Jahrhunderts" von 1917 bis 1989 unterbrochen worden ist (Frank 1992).

Die gleichzeitige Erfüllung der monetär-ökonomischen Bedingung der Integration in die kapitalistische Geldwirtschaft und der real-ökonomischen Bedingungen der Herstellung wettbewerbsfähiger Industriestrukturen ist also im Prozeß der Transformation vom Plan- zum Marktsystem[6] schwierig genug. Hinzu kommt aber obendrein, daß selbst die „entbettete" Ökonomie nicht ohne Politik auskommt. Transformation heißt daher auch die Herstellung eines pluralistischen und demokratischen Systems im Reformland selbst; denn ohne dieses dürfte es ausgeschlossen sein, dem systemischen Charakter der Wettbewerbsfähigkeit (Messner 1995) Rechnung tragen zu können. Auch die Integration in den Weltmarkt hat eine politische Komponente. Denn sie impliziert die Integration in die makroregionalen politischen Bündnis- und ökonomischen Integrationssysteme und in ein durch den „siegreichen Westen" dominiertes und in vielen Jahrzehnten diachron entfaltetes Zivilisationsmodell. Folglich betreffen die Transformationsprozesse in Ost- und Mitteleuropa das makro-regionale, also europäische und das Weltsystem[7] insgesamt. Gerade wegen des Eingebettetseins des Transformationsprozesses in den globalen Kontext ergibt sich eine Fülle von Schwierigkeiten für die Er-

[6] Die mehrschichtige Transformation der ost- und mitteleuropäischen Gesellschaften nach 1989 in Politik, Gesellschaft, Kultur, Ökonomie hat nicht zuletzt wegen der historischen Einmaligkeit, der wissenschaftlichen Faszination und der weltpolitisch umwerfenden Bedeutung eine Fülle von Literatur provoziert, die hier nicht referiert und reflektiert werden kann.

[7] Daß die nordamerikanische Freihandelszone NAFTA so schnell und vergleichsweise reibungslos zustandekam, hat auch mit den Erfahrungen des mexikanischen Präsidenten Salinas im Jahre 1989 bei seinem Europa-Besuch zu tun. Er stellte nur noch Interesse für Ost- und Mitteleuropa und Desinteresse für Lateinamerika fest. Daher die – freilich auch geopolitisch naheliegende – Orientierung in Richtung USA und Kanada (vgl. Fishlow/Haggard 1992).

zeugung „moderner" und kohärenter Verhältnisse in einem Prozeß der (im Schumpeter'schen Sinne) institutionellen Evolution. Die Probleme wurden spätestens in dem Augenblick offenbar, als die zur Abkürzung des Übergangs gedachten neoliberalen Schockkonzepte oder die vom IWF propagierten Sequenzprojekte sich als unzureichend für die Bewältigung der komplexen ökonomischen und sozialen Probleme im regionalen, nationalen und globalen Kontext herausstellten. Denn diese Projekte mit ihrer *case-by-case* und *country-by-country*-Philosophie haben gerade nicht dem positionellen Charakter des Wettbewerbs und den Interferenzen zwischen westlichen und östlichen „Standorten" auf dem Weltmarkt Rechnung getragen. Sie haben auch ursprünglich nicht berücksichtigt, was heute den Ton neuerer IWF-Studien bestimmt: daß es bei der Transformation nicht allein um die Einführung von Marktmechanismen geht, sondern um einen gesellschaftlichen Umbau – der entsprechend komplexer und daher auch langsamer verläuft.

Die Kapitaltransfers könnten dabei helfen, auch wenn die Erfahrungen der Schuldenkrise der „Dritten Welt" nicht vergessen werden dürfen. Es wäre keine gute Alternative, der „Transformationsfalle" dadurch ausweichen zu wollen, daß die Länder in die „Schuldenfalle" geraten. In den ersten Jahren nach 1989 waren die Kapitaltransfers nicht sehr bedeutend. Von 1990 bis 1993 betrugen die Direktinvestitionen in Osteuropa gerade 10% der global notierten Direktinvestitionen in Entwicklungsländern (*Transition*, Vol. 5, No. 8 (1994): 12). Der externe Finanzbeistand für Ost- und Mitteleuropa einschließlich der baltischen Staaten beläuft sich von 1991-1993 auf 41,4 Mrd US$. Davon entfallen 12,4 Mrd US$ auf den Teilerlaß von polnischen Außenschulden (IMF 1994b: 76). Im Zeitraum 1989-1993 betrugen die deutschen Direktinvestitionen insgesamt 149,8 Mrd DM. Davon wurden 3,92 Mrd DM in den ost- und mitteleuropäischen Ländern einschließlich Rußlands (bis 1991 Sowjetunion) angelegt, das sind gerade 2,6%. Daran hat sich nichts Grundsätzliches geändert (vgl. *Tabelle 7.1*, 7. Kapitel). Hinzu kommen freilich die weit bedeutenderen öffentlichen Mittel (Zuschüsse und unentgeltliche Leistungen, Ausfuhrgewährleistungen, Schuldenerlaß für Polen, Transferrubel-Saldo) in der Größenordnung von 37 Mrd DM seit Ende 1989 für die ost- und mitteleuropäischen Staaten und von 87,6 Mrd DM für die ehemalige Sowjetunion. Die Beträge machen etwa ein Drittel der gesamten westlichen öffentlichen Leistungen aus (JG 93/94: 53). Die Gründe für die geringe Attraktivität der ost- und mitteleuropäischen „Standorte" für Direktinvestitionen haben mit den Faktoren der Wettbewerbsfähigkeit zu tun, die in den Transformationsökonomien nur unzureichend entwickelt bzw. im Verlauf der tiefen Transformationskrise abhanden gekommen sind. Technologien und Qualifikationen entsprechen nicht den Weltmarktstandards, die Dienstleistungsnetzwerke sind ebenso unzureichend wie die materielle Infrastruktur. Obendrein ist infolge der Auflösung tradierter Bindungen und

der sozialen und politischen Krise das öffentliche Gut Rechtssicherheit in einigen Ländern und Regionen knapp geworden[8].

Tabelle 12.3: Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa, 1990-2000 (US$ Millionen)

Land	1994	1995	1990-95	1996-2000
Ungarn	1,146	4,400	11,200	12,968
Polen	1,875	2,500	7,148	21,969
Tschechien	878	2,500	5,666	15,466
Slowakei	187	200	775	2,150
Slovenien	87	150	501	3,052
Albanien	53	75	205	583
Bulgarien	105	150	412	1,428
Rumänien	340	400	933	4,017
And. Balkanländer	120	100	300	2,210
Baltische Staaten	430	400	1,280	1,890
Rußland	1,000	2,000	4,400	26,960
Ukraine	91	113	574	1,400
And. Länder GUS	640	800	2,300	5,085
Osteuropa	4,791	10,475	27,140	63,847
Osteuropa und ehemalige UdSSR	6,952	13,788	35,694	99,186

Quelle: Economist Intelligence Unit in Financial Times vom 23.3. 1996

Die *Tabelle 12.3* faßt die Daten über Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa seit 1990 zusammen und gibt auch Prognosen bis zum Jahre 2000 wieder; auch sie zeigt, daß die Beträge nicht sehr bedeutend sind, insbesondere wenn man sie mit den Kapitalbewegungen innerhalb des Blocks der Industrieländer vergleicht (vgl. 7. Kapitel). Im Jahre 1995 haben sich die

[8] In Rußland sollen im Jahre 1994 9,1 Mrd US$ in kriminellen Machenschaften verloren gegangen sein. „Ninety-five percent of Moscow banks and their affiliatres are controlled by criminal kingpins..." und daher gilt das Bankgeschäft als eines der gefährlichsten Unternehmen (Grigoriev/Kisunko 1996: 21). Dies ist noch nicht einmal Folge mafiöser Praktiken, sondern direktes Ergebnis der Transformation selbst: Der Deregulierung des Bankgeschäfts entsprach keine entsprechende Verbesserung der Bankenaufsicht, so daß Betrügereien nachgerade durch die Art und Weise der Privatisierung provoziert wurde. Das Heft der von der Weltbank herausgegebenen Zeitschrift „*Transition*", in der der hier zitierte Artikel zu finden ist, enthält auch eine Analyse der lettischen Bankenkrise. Das Bankensystem Lettlands verlor 1995 40% seines Aktivvermögens als Folge wilder Privatisierung und Deregulierung und mangelnder Aufsicht (Fleming/Talley 1996). Betrogene waren sehr viele einfache Sparer.

Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa zwar fast verdoppelt. Allerdings lag dies vor allem daran, daß in diesem Jahr große Anteile der Energieversorgungsunternehmen und der Telekommunikation in Ungarn und Tschechien im Zuge der Privatisierung verkauft worden sind (*Transition*, Vol. 7, No. 3-4 (1996): 25). Der größte Teil der Direktinvestitionen wird in den drei mitteleuropäischen Ländern Polen, Ungarn, Tschechien angelegt. In der ersten Hälfte der 90er Jahren waren es mehr als zwei Drittel aller Anlagen in Mittel- und Osteuropa einschließlich der ehemaligen Sowjetunion. In der zweiten Hälfte der 90er Jahre werden die Direktinvestitionen mehr gestreut, aber die genannten drei Länder bleiben die attraktivsten Regionen für westliche Anleger. Wie das Beispiel der ungarischen und tschechischen Telekommunikation und Energiewirtschaft zeigt, dienen Direktinvestitionen, ganz ähnlich wie in Lateinamerika, nur zu einem Teil der Errichtung neuer Kapazitäten und Arbeitsplätze.

Die Kapitaltransfers dürften also trotz lockender Niedriglöhne auch in Zukunft eine begrenzte Wirkung haben. Die Gleichzeitigkeit von industriepolitischer Vertiefung innerhalb eines Teils der EU und Ausweitung des handelspolitischen Integrationsraums nach Osteuropa dürfte in der absehbaren Zukunft auf dem europäischen Kontinent bestimmend sein, auch wenn derzeit seitens der EU in einer Reihe von Sektoren neue Handelsbarrieren (z. B. auf Stahlmärkten) errichtet worden sind (OECD 1994d), die für die EU wenig Nutzen bringen, den betroffenen (mitteleuropäischen) Staaten (der Visegrad-Gruppe) aber beträchtlichen Schaden zufügen. Krugman (1994) bezweifelt zwar, daß in der Weltmarktkonkurrenz Nullsummenspiele ausgetragen werden. Er hat Recht, so lange der Weltmarkt expandiert, nicht aber wenn neue Regionen dazukommen, die durch die ökonomische Lage gezwungen sind (der „Zwang" wird im übrigen durch die Institutionen der Weltwirtschaft, IWF, OECD und EU eine politische Auflage), über eine längere Zeitperiode der Transformation positive Leistungsbilanzen zu erwirtschaften, denen auf der anderen Seite negative Leistungsbilanzen entsprechen. Diese Notwendigkeit während des Transformationsprozesses widerspricht also diametral den „standortpolitischen" Anstrengungen in Westeuropa, die Wettbewerbsposition in der globalen Standortkonkurrenz zu verbessern.

Nicht nur sind die Unterschiede der Produktivität zwischen Ost- und Mitteleuropa einerseits und Westeuropa andererseits beträchtlich, so daß ost- und mitteleuropäische Wettbewerbsnachteile nur mit entsprechend niedrigen Lohnkosten kompensiert werden können[9]. Schon aus diesem Grunde können

[9] Die Lohnkostendifferentiale zwischen West- und Osteuropa werden zwischen 10:1 und 50:1 angesetzt (vgl. Layard u.a. 1992; Roland Berger in einem Interview in *Die Woche* vom 28.10.1994: 14f). Der Vergleich ist problematisch wegen der unterschiedlichen Sozialsysteme und einer Reihe noch aus dem Plansystem geerbten „fringe benefits".

sozialstaatliche Sicherungssysteme oder Systeme der industriellen Beziehungen aus westlichen Ländern in Osteuropa nicht einfach übernommen werden. Ohne soziale Absicherung ist aber ein funktionierendes demokratisches System schwer zu gestalten (vgl. dazu 15. Kapitel), ganz abgesehen davon, daß die Akteure der industriellen Beziehungen zu lernen gezwungen sind – die Unternehmervereinigungen ebenso wie die Gewerkschaften – wie gleichzeitig den monetär-ökonomischen Bedingungen des stabilen Geldes und den real-ökonomischen Bedingungen der wirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit Genüge getan werden kann. Die Transformation vom Plan zum Markt, die in den neoliberalen Projekten nach 1989 so einfach schien, erweist sich als so schwer wie die Quadratur des Kreises. Daher haben sich die sozialen Bedingungen der Menschen nicht generell verbessert. Die Gesellschaftsspaltung in arm und reich ist jedenfalls tiefer geworden. Das „serious problem... that social safety nets are not sufficiently focused on the truly needy" (IMF 1994b: 73) wird noch lange Zeit bestehen bleiben. In den mittel- und osteuropäischen Staaten ist die Zahl der Armen (weniger als 120 $ pro Monat zu Preisen von 1990) im Zuge der Transformationsprozesse von etwa 8 Millionen um 50 Millionen auf 58 Millionen angestiegen (ohne die Kaukasusstaaten und das ehemaligen Jugoslawien und Albanien. Das sind bis zu 20% der Bevölkerung (Milanovic 1994; vgl. dazu auch 8. Kapitel, 8.2.).

Die Kooperationsbeziehungen aus dem vergangenen und zu transformierenden Plan- und Parteisystem erweisen sich im Vergleich zu den neuen Markt- und Geldbeziehungen oft als überlegen. Denn dabei handelt es sich um bekanntes Terrain, auf dem effiziente westliche Konkurrenten nicht operieren, und wenn sie es doch tun, müssen sie in der Regel zur Kooperation mit den „Pfadfindern" aus der alten *Nomenklatura* bereit sein. Daraus ergeben sich aber in vieler Hinsicht fatale Folgen: Märkte, Geld und die neu geschaffenen Eigentumsrechte dienen der Allokation zu Gunsten der alten Netzwerke („Seilschaften"), die gar kein Interesse und daher auch keine Kompetenzen (die vom IWF angesprochene „enterprise governance") entwickeln können, mit produktiven Investitionen Innovationen zu realisieren, durch die mittel- und längerfristig die Wettbewerbsfähigkeit gesteigert und der Verteilungsspielraum (auch zur Errichtung der „social safety nets") erweitert werden können. So kann teilweise erklärt werden, warum die soziale Ungleichheit in den Transformationsgesellschaften so sehr gestiegen ist. Der Weg „from plan to clan" (David Stark), also zu einer spezifisch *hybriden* Form informeller und für Außenstehende wenig transparenter Beziehungen und nicht zum weltoffenen formellen Markt ist naheliegend, wenn die Einführung der Markt- und Geldbeziehungen für viele Unternehmen entweder gewaltige Anpassungsleistungen einschließlich der Entlassung eines großen Teils der Belegschaft erfordert oder das Scheitern bedeutet. Die Kehrseite der Krise formeller ist also das Anwachsen informeller Wirtschaftsbeziehungen. Zu-

gleich entwickeln sich neue *Hybridformen* zwischen formellem und informellem Sektor, die bereits vermuten lassen, daß die Transformationsprozesse in Mittel- und Osteuropa keineswegs eine leichtgängige Modernisierung darstellen, wie viele Sozialwissenschaftler mit überraschender Naivität leichtfertig nach 1989 vermuteten. Wie schon ausgeführt worden ist, schließen die Hybridformen auch kriminelle Beziehungen mit ein, die die Gesellschaften auf dem Transformationspfad zurückwerfen.

Im Negativfall wird ein großer informeller Sektor aller derjenigen Produzenten erzwungen, die in der formellen Geldwirtschaft chancenlos sind. Wenn also im Verlauf der Transformation nicht die Errungenschaften der Geldgesellschaft erreicht werden können, dann verändert sich auch die Arbeitsgesellschaft. Unter dem Druck des Weltmarkts passen sich die Systeme der gesellschaftlichen Arbeit an, sie informalisieren sich der Not gehorchend. Das „verborgene Gesicht der Weltwirtschaft" (Couvrat/Pless 1994) illegaler, schwarzer, nicht erfaßter Geschäfte hat in den Reformstaaten Ost- und Mitteleuropas beträchtliche Ausmaße angenommen. Im Falle Rußlands wird der Anteil der „Schattenwirtschaft" auf etwa 40% des Sozialprodukts (*Frankfurter Allgemeine Zeitung* – Blick durch die Wirtschaft, vom 6. 9.1994), die russischen Fluchtgelder auf ausländischen Konten werden auf 40 Mrd US$ geschätzt (*Neue Zürcher Zeitung* vom 2.9.1994). Der Übergang zur Marktwirtschaft führt für beträchtliche Teile von Ökonomie und Gesellschaft also zunächst in eine „Informalisierung". Die Gefahr eines *circulus viciosus* gescheiterter ökonomischer Transformation zur effizienten Marktwirtschaft und mangelnder politischer Demokratisierung ist sehr groß. Denn der informelle Sektor, der keine oder nur wenig Steuern zahlt, ist zwar wichtig für Subsistenzstrategien der aus den formellen Markt- und Geldbeziehungen infolge hoher Arbeitslosigkeit exkludierten Bevölkerung (zur Konsequenz für die Frauen vgl. 8. Kapitel, 8.2.), aber auch mitverantwortlich für das staatliche Budgetdefizit. Dieses verlangt eine restriktive, die Investitionen hemmende Geldpolitik, führt dazu, daß der Staat seine Käufe bei Unternehmen nicht bezahlt, deren Verschuldung steigert und so Entlassungen herbeiführt. Die Folge ist das weitere Anwachsen des informellen Sektors. In solcher Situation hilft die Einführung der formellen marktwirtschaftlichen Institutionen und Regeln („hard budget constraint"; zweistufiges Bankensystem, Eigentumsrechte), erfolge sie schockartig oder sequentiell, recht wenig. Denn die Informalität definiert sich nachgerade durch die Strategie, vor den harten Markt- und Geldrestriktionen auszuweichen und dabei hybride Mischformen von Marktbeziehungen und außermarktmäßigen Verhältnissen hervorzubringen. Es müßte über eine Steuerreform und eine Reform des Sozialsystems (also auch eine Linderung der Armut) zunächst der informelle Sektor „formalisiert" werden, um den Regeln der Markt- und Geldwirtschaft den zu regelnden Gegenstand zu verschaffen.

Die Plansysteme in Ost- und Mitteleuropa sind nicht nur wegen der mangelnden Allokationseffizienz unter real-sozialistischen Eigentums- und Regulationsverhältnissen gescheitert, sondern ganz wesentlich wegen der Erosion der Nationalstaaten, die ja auch in den westlich-kapitalistischen Industriegesellschaften („Krise des keynesianischen Interventionsstaates") und in den „südlichen" Ländern (Ende des „Entwicklungsstaates") beobachtet worden ist (dazu vgl. 10. Kapitel, 10.3). Die notwendigen Transformationsprozesse müssen sich daher in einem nicht mehr durch den Nationalstaat definierten Raum der Logik von Markt und Geld vollziehen, also in dem weiten Horizont des globalen Systems: in der „Geoökonomie", die von den mächtigen Blöcken der Industriestaaten (in der „Triade") beherrscht und gestaltet wird. Wenn schon polemisch die Gefahr beschworen wird, die USA könnten auf das Niveau von „Drittwelt"-Staaten absinken (von Luttwak 1994), um wieviel mehr ist diese Gefahr für ost- und mitteleuropäische Transformationsgesellschaften präsent! Die „Peripherisierung" der Transformationgesellschaften ist inzwischen eine breit verwendete Metapher (vgl. Frank 1992).

Der im ersten Abschnitt diskutierte Gegensatz von „Vertiefung" und „Erweiterung" zeigt sich nun von einer neuen Seite. Die Transformationsprozesse in Ost- und Mitteleuropa sind ja infolge des Bedürfnisses nach Ausweitung des Horizonts, nach Öffnung geschlossener Systeme eingeleitet worden, können aber paradoxerweise nur erfolgreich durchgeführt werden, wenn es gelingt, am (Stand)Ort „systemische Wettbewerbsfähigkeit" im positionellen, globalen Wettbewerb herzustellen. Diese ist aber nur in regionalen (oder nationalen) Grenzen realisierbar, zumal die (Ost)Blockstrukturen aufgelöst worden sind, aber alle Welt dazu übergeht, sich in regionalen Wirtschaftsblöcken mehr oder weniger intensiv zu integrieren. Nur so können die Anforderungen, die die Weltmarktöffnung der Systeme und die Weitung der Märkte im GATT-(de)regulierten Freihandelssystem stellen, erfüllt werden. So nur könnte es gelingen, von den durch die Erweiterung des Freihandels (im Gefolge der Uruguay-Runde) versprochenen Handelsgewinnen einen Teil mitzubekommen. Demzufolge ist eine gewisse territoriale Schließung von Produktionssystemen notwendig. Die Frage ist, wie sie durchgeführt wird. Es gibt dazu verschiedene Möglichkeiten. Besonders naheliegend sind *erstens* protektionistische Maßnahmen. Doch welche Art von Protektionismus (dazu 10. Kapitel, 10.2.) kann am Ende des 20. Jahrhunderts auf einem Weltmarkt gemeint sein, der so frei wie niemals zuvor in der Geschichte funktioniert?

„Theoretische Einsichten wie historische Erfahrungen zeigen, daß die Stabilisierung einer Ökonomie (wie generell die Etablierung einer stabilen Ökonomie) lediglich mit einer unterbewerteten Währung möglich ist: die theoretische Einsicht, daß die Konstitution einer stabilen Ökonomie gegen die Konkurrenz etablierter Ökonomien nur über einen marktkonformen globalen Protektionismus durchsetzbar ist, die historische

Erfahrung, daß sich in der Nachkriegszeit die Bundesrepublik Deutschland und Japan auf diese Weise zu industriellen Großmächten entwickelten" (Riese 1994: 8f).

Mit „Marktkonformität" eines „globalen „Protektionismus" kann – im monetärkeynesianischen Kontext – nur die Konformität mit den von den globalen Vermögensmärkten diktierten Bedingungen gemeint sein. Die gleichzeitige Herstellung einer wettbewerbsfähigen Wirtschaftsstruktur am „Standort" und die Härtung der Währung auf den Weltdevisenmärkten, um eine Strategie des „globalen Protektionismus" verfolgen zu können, ist unter den realökonomischen und gesellschaftlichen Bedingungen in den meisten Transformationsgesellschaften und angesichts der harten Weltmarktkonkurrenz schwer bis ausgeschlossen.

Zweitens ist die Emigration der „Überschußbevölkerung" ein Prozeß, der die Wettbewerbsfähigkeit erhöhen und die Armut lindern kann, solange die Migration keinen „brain drain" im Emigrationsland bewirkt. Aus Europa sind während der Industrialisierungsperiode im 19. Jahrhundert 55 Millionen Menschen ausgewandert (Ponting 1991: 117ff; Körner 1990: 27ff) und haben das europäische Produktionssystem (von der innereuropäischen Migration ganz abgesehen) von sozialen „Kosten" entlastet. Daher schlagen Layard u.a. (1992: 49) vor, daß Westeuropa etwa 300.000 Immigranten pro Jahr aus Ost- und Mitteleuropa aufnehmen sollte, also ca 0,1% der westeuropäischen Bevölkerung. Westeuropa hat sich aber im vergangenen Jahrzehnt gegenüber legalen Immigranten fast total abgeschottet, so daß es zu dieser Art der „Externalisierung" entweder nur auf illegalem Wege – mit hohen sozialen Kosten im Emigrations- wie im Immigrationsland – kommt, oder es findet keine Migration statt. Abgeschlossene Arbeitsmärkte aber sorgen dafür, daß die Wohlfahrtsunterschiede zwischen Regionen verfestigt werden – bis sie so groß werden, daß keine Schranken die Divergenzen einzudämmen und die konvergenten Prozesse zu stoppen vermögen.

Selbstverständlich bestehen beträchtliche Unterschiede zwischen den ost- und mitteleuropäischen Reformstaaten und Entwicklungsländern der ehemals so genannten „Dritten Welt". Dennoch sind die für Entwicklungsländer beschriebenen Tendenzen auch in den mittel- und osteuropäischen Reformstaaten von Bedeutung. Die Schließung der Arbeitsmärkte Westeuropas gegen Immigranten, nachdem für die Reisefreiheit so stark gefochten worden ist (auf diesen Widerspruch weist Zolberg 1991 hin), ist ein Hindernis der Transformation zur und der Integration in die (Welt-)Marktwirtschaft. Denn offensichtlich bewirkt der freie Handel den Ausgleich der Faktorpreise (und damit eine Angleichung der Produktivitäts- und Einkommensniveaus) nicht. Das Theorem der komparativen Kostenvorteile kann zur Begründung von Wohlfahrtsgewinnen durch Handel, wie im 6. Kapitel ausgeführt worden ist, nicht herangezogen werden. Der Faktor Kapital ist höchst mobil, und folglich werden die Preise des Kapitals (die Zinsen) auf internationalen Märkten gebildet, jenseits des Zugriffs der (national)staatlichen Geldpolitik. Der Lohnzettel, auf dem der Preis des Faktors Arbeit steht, ist allerdings national gefärbt. Anders als die Kosten des Kapitals (Zinsen) sind die Preise der Arbeit daher national höchst unterschiedlich (und zwar nicht nur wegen der Produktivitätsdifferentiale und der unterschiedlichen Systeme industrieller Beziehungen), da ja die Märkte ganz anders als im Falle der Waren- und Kapitalmärkte abgeschottet sind. Dieser Sachverhalt verweist nicht nur auf eine Inkonsequenz in den Liberalisierungsstrategien (die dem Freihandelstheorem verpflichtet sind), sondern auf die west-osteuropäische Interdependenz: Westeuropa muß zu einer intelligenten Regulierung der Migrationsbewegungen gelangen, um die Transformationsprozesse nicht (wie mit der gegenwärtigen Regelung der beinahe hermetisch isolierten Arbeitsmärkte) zu blockieren.

Drittens können sich „Standorte" als politische und ökonomische Einheiten aus den tradierten nationalstaatlichen Territorien lösen und neue Grenzen für territorial umschriebene Akkumulationsräume setzen. So werden neue politische Einheiten entlang projizierter wirtschaftlicher Opportunitätspfade in den Weltmarkt formiert. Sie basieren auf bestehenden „clusters" produktiver Einheiten, die dazu tendieren könnten, sich auch in politische Einheiten zu verwandeln. Slowenien erhoffte sich von der Separation vom Rest Jugoslawiens den leichteren Anschluß an das westliche Europa und löste (unterstützt von der – unter deutscher Dominanz stehenden – EG-Außenpolitik) die Kettenreaktion des Jugoslawien-Kriegs aus. Auch die Auflösung der UdSSR und die separatistischen Tendenzen in einer Reihe von Nachfolgestaaten folgen dieser Logik, deren Wirken eine erneute Rekomposition der europäischen politischen Landkarte zum Ergebnis haben wird. Der positionelle Charakter systemischer Wettbewerbsfähigkeit am Standort ist mitverantwortlich für separatistische oder zumindest autonomistische Tendenzen, die ja auch in Westeuropa (Italien, Belgien, Spanien, Frankreich) nicht unbekannt sind.

Dieses Problem wird noch dadurch gesteigert, daß die Ressourcenausstattung der ost- und mitteleuropäischen Länder höchst unterschiedlich ist. Anders als häufig dargelegt, ist der Ressourcenreichtum der großen Nachfolgestaaten der Sowjetunion (Rußland, Kasachstan) kein ökonomischer und politischer Vorteil. Eher profitieren die kleinen, ressourcenarmen mitteleuropäischen Länder von den Möglichkeiten, die die Weltarbeitsteilung offeriert, vergleichbar im übrigen der Situation der ressourcenarmen ostasiatischen NIC's und der ressourcenreichen großen Flächenstaaten wie Mexiko, Brasilien, Argentinien oder Indien. Ressourcenreichtum kann sich als Vehikel der Deindustrialisierung und Entmodernisierung herausstellen, wenn ein – naheliegender – auf Rohstoffausbeutung zielender Entwicklungspfad gewählt wird. Die Herstellung systemischer Wettbewerbsfähigkeit mit all den oben erwähnten Aspekten wäre ein nicht nur kostspieliger, sondern auch nutzloser Umweg, um an Devisen auf dem Weltmarkt heranzukommen. Um die Folgen des „dutch disease"

(dazu vgl. 6. Kapitel, 6.1.3) zu vermeiden, müßte gerade die Kapazität der politischen Regulation gegen die Marktkräfte gestärkt werden. Sonst wird das Verhältnis von externen und internen „terms of trade" eine ökonomische Hypertrophie des Rohstoffsektors gegen eine industrielle Modernisierung und eine entsprechende Formierung sozialer Schichten und politischer Bewegungen begünstigen. Die Herausbildung systemischer und positioneller Wettbewerbsfähigkeit wird verhindert. Anstatt im produktiven Sektor zu investieren, bilden sich „rent seeking classes" in der Verbindung mit am konkreten „Standort" nicht interessiertem Finanzkapital. Die *Verbindung von Rente und Rendite* ist eine Gewähr dafür, daß die Entwicklung in Richtung einer modernen Gesellschaft blockiert wird. Am Ende stehen innerhalb eines Landes rohstoffreiche Regionen gegen andere Regionen, eine Tendenz, die für die Herausbildung kohärenter politischer, sozialer und ökonomischer Strukturen auf dem Weg zur Marktwirtschaft schädlich ist und sich zu Konflikten zwischen Begünstigten und Benachteiligten der Transformations- und Integrationsprozesse ausweiten könnte. Wenn es nicht gelingt, diesen Tendenzen eines integrationspolitischen Opportunismus (der sich der Methode der Externalisierung bedient, um die Problembearbeitung zu erleichtern) entgegenzuwirken, könnte tatsächlich die sarkastisch-pessimistische Prognose von der Peripherisierung großer Teile Ost- und Mitteleuropas Wirklichkeit werden.

Diese Peripherisierung darf man sich durchaus nicht nur geographisch-räumlich vorstellen. Die ausgeprägt stattfindende Entwicklung informeller Verhältnisse in Wirtschaft und Gesellschaft hat zur Folge, daß im Verlauf des Transformationsprozesses *viertens* Teile der Wirtschaft und daher Teile der Gesellschaft in den Weltmarkt und die globalen Geldkreisläufe integriert (Inklusion), andere Teile von Wirtschaft und Gesellschaft aber exkludiert werden. Transformation könnte also auch Gesellschaftsspaltung bedeuten. Daher ist es sehr wahrscheinlich, daß sich Hybridformen zwischen diesen Sektoren herausbilden, die weder modern im westlichen Sinne sind, noch eine bloße Wiederholung historischer Peripherisierungsprozesse, wie sie André Gunder Frank (1992) prognostiziert, oder ein simples Einschwenken auf die Entwicklungsbahn Lateinamerikas oder Afrikas bedeutet[10].

Insgesamt wird immer deutlicher und inzwischen auch vom IWF akzeptiert, daß die Transformation zur Markt- und Geldwirtschaft nicht schockartig in kürzester Zeit erfolgen kann, sondern viel Zeit benötigt. West- und Osteuropa müssen sich also auf eine lange Zeitspanne der Gleichzeitigkeit von Transformation und Integration einlassen. Diese kann erleichtert werden, wenn sich der „vertiefte" westeuropäische Integrationsraum in Richtung

[10] Daher wird man in der wissenschaftlichen Analyse auf jeden Fall die einfachen Modelle von Modernisierungs- und Peripherisierungstheorie verabschieden und sich mit angemessenen neuen Kategorien den Hybridformen zuwenden müssen.

Osteuropa öffnet und wenn Kapitaltransfers geleistet werden. Diese sind eine gefährliche Medizin, wenn sie zur Verschuldung und zu einer Überlastung der Leistungsbilanz mit dem Schuldendienst führen. Schon heute ist die Schuldenlast von Polen, Ungarn oder Rußland zu hoch, um im Laufe eines „normalen Schuldenzyklus" abgebaut werden zu können. Die Gefahr, tatsächlich in eine Lage zu geraten wie die der verschuldeten Länder der „Dritten Welt" in den 80er Jahren, ist groß. Nur positive Leistungsbilanzen der ost- und mitteleuropäischen Transformationsländer bieten den ökonomischen Spielraum für Strategien der Herstellung systemischer und währungspolitischer, d.h. positioneller Wettbewerbsfähigkeit. Doch gerade diese Bedingung für erfolgreiche Transformation bricht sich an den z.B. im Weißbuch der Komission der EG vom November 1993 vorgestellten Strategien einer industriepolitisch verbesserten Wettbewerbsfähigkeit Westeuropas innerhalb der „Triadenkonkurrenz". Für Ost- und Mitteleuropa bleiben da nur Chancen bei der Verfolgung von Niedriglohnstrategien, bei Mißachtung ökologischer Standards und sofern „überflüssige" Arbeitskräfte emigrieren oder in einen informellen Sektor „exkludiert" werden. Aber keine dieser strategischen Optionen führt auf dem Pfad „systemischer Wettbewerbsfähigkeit" vorwärts.

Freilich könnte man von einer „List der Geschichte" sprechen. Denn die in Maastricht eingeleitete Vertiefung der westeuropäischen Integration hat wahrscheinlich zur Folge, daß der Geleitzug der 15 Nationen aufgebrochen wird. Nicht alle werden in der Lage sein, die Konditionen des Maastricht-Vertrags zu erfüllen, auch wenn die monetären Stabilitätskriterien aufgeweicht werden, weil sie heftige soziale Konflikte provozieren. Dies ist in Frankreich Ende 1995 deutlich geworden, und dies hat sich in Deutschland im Sommer 1996 gezeigt. Die Bildung eines „Kerneuropas" bietet daher auch Chancen der Integration der osteuropäischen Länder in ein „Randeuropa", ohne den *„acquis communautaire"* vollständig erfüllen oder sich auf die monetären Stabilitätskriterien einlassen zu müssen, was sowieso ein hoffnungsloser Versuch wäre. So bietet sich im Prinzip die Möglichkeit der erweiterten Integration, weil die Vertiefung der Währungs- und politischen Union nicht im Gleichschritt möglich ist. Nach mehr als 40 Jahren westeuropäischer Integration, die so außerordentlich erfolgreich gewesen ist, ergibt sich die Notwendigkeit eines neuen Design des „europäischen Hauses", wenn denn die Statik die zu erwartenden Erschütterungen infolge der Gegenläufigkeit von Integration und Transformation und bei der Bildung der Währungsunion aushalten soll.

13. Regionale Wirtschaftsblöcke in Amerika, Asien, Afrika

Nicht nur in Europa, auch auf den anderen Kontinenten sind in den vergangenen Jahrzehnten Abkommen zur Bildung von regionalen Wirtschaftsblöcken (RIAs) geschlossen worden (vgl. die Zusammenstellung in *Tabelle 11.2* im 11. Kapitel). Die RIAs sind hinsichtlich ihres ökonomischen Gewichts in der Weltwirtschaft von unterschiedlicher Bedeutung; die meisten Freihandelszonen, Präferenzzollabkommen, Gemeinsamen Märkte oder Zollunionen bringen es nur auf einen geringen Anteil am gesamten Welthandel. Kein Wirtschaftsblock ist annähernd so bedeutsam wie die Europäische Union. Die Abkommen werden aber auch von Unternehmen und Regierungen der Mitgliedsländer nicht immer ernst genommen. Hier spielen wieder die bereits diskutierten Unterschiede zwischen *marktinduzierter* und *politikinduzierter* Integration eine Rolle (vgl. Kapitel 11). Der MERCOSUR (Gemeinsamer Markt im Süden Lateinamerikas zwischen Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay) beispielsweise wird von den Unternehmen mehr genutzt als er bislang von der Politik gestützt wird. Das hat auch damit zu tun, daß die Handelsbeziehungen zwischen dem südlichen Teil Brasiliens, dem Norden Argentiniens und den beiden kleinen Staaten Paraguay und Uruguay innerhalb des La Plata-Beckens traditionell vergleichsweise eng waren und sind und durch die Etablierung des gemeinsamen Marktes einen größeren Spielraum der Entfaltung erhalten haben. Zugleich ist damit aber eine gewisse Abkoppelung anderer Landesteile der beiden großen Partnerländer verbunden, so daß die politische Unterstützung der ökonomischen Integration von Politikern, die sich dem gesamten Elektorat stellen müssen oder Landesteile vertreten, die von den Vorteilen der Integration wenig haben, nicht ausgeprägt und vor allem nicht widerspruchsfrei und einhellig ist.
Im folgenden sollen vor allem die beiden Handels- und Wirtschaftsblöcke in Lateinamerika (NAFTA und MERCOSUR) und die Versuche, in Asien die Wirtschaften zu integrieren (APEC und AFTA), diskutiert werden. Die Integrationsanstrengungen in Afrika sind nicht sehr weit entwickelt, sollen aber am Beispiel von SADC und PTA angesprochen werden. Die Auswahl ist gewissermaßen willkürlich, könnte aber auch unter strategischen Gesichtspunkten gerechtfertigt werden. In einer Analyse von „Foreign Affairs" (Chase/Hill/Kennedy 1995) über jene Staaten der Welt, die für die US-Strategie entscheidende Bedeutung haben („pivotal states"), werden, ganz im Nationalstaatsdenken des 19. Und frühen 20. Jahrhunderts, für Lateinamerika Mexiko und Brasilien, in Afrika die südafrikanische Republik, in Asien Indien, Pakistan und Indonesien, im Mittelmeerraum Algerien, Ägypten und die

Türkei genannt. Auf diese Staaten, so die Autoren, soll sich die US-Außenpolitik konzentrieren und „this focus on the pivotal states inevitably means that developing states not deemed pivotal would receive diminished attention..." (ebd.: 49). So wird in die Welt eine Ordnung zu bringen versucht, die ein „neues amerikanisches Jahrhundert" einleitet. Die binäre Logik der Zweiteilung der Welt in wichtige Staaten für die neue „amerikanische" Weltordnung und in die unwichtigere Welt der strategisch bedeutungslosen Staaten ist ein Ausdruck der im dritten Kapitel beschriebenen Fraktionierung und Fragmentierung der Welt, nun aber nicht nur als ein durch die globalen Märkte „spontan" bewirktes Resultat, sondern als strategisches Konzept der „Weltgesellschafts"gestaltung. Das ist freilich nicht die Strukturbildung, die unterhalb der globalen Ebene heute in Form der regionalen Blockbildung stattfindet. Aus der Sicht großer Nationalstaaten sieht tatsächlich die Welt am Ende des 20. Jahrhunderts anders aus, als in der Perspektive von Ländern, die sich unterhalb der Weltmarkttendenzen zu regionalen Einheiten zusammenfinden. Es geht im folgenden darum, diese Dynamik am Beispiel einiger weniger regionaler Wirtschaftsblöcke zu untersuchen.

13.1 Erfolg und Mißerfolg von regionaler Blockbildung in der „westlichen Hemisphäre"

Es ist spätestens seit der Monroe-Doktrin aus dem Jahre 1823 klar, daß in der westlichen Hemisphäre nichts ohne oder gar gegen die USA geschieht. Zwar ist die „Kanonenboot-Politik" des 19. und frühen 20. Jahrhunderts passé (wenn man von den Invasionen in Grenada und Panama oder von der Unterstützung der Contras und der Verminung der Häfen in Nicaragua in den 80er Jahren absieht). Aber seitdem die USA auch hinsichtlich der finanziellen Beziehungen an die Stelle der Hegemonialmacht Großbritannien im Verlauf des Nach-Krisenjahrzehnts der 30er Jahre getreten sind, ist ganz Lateinamerika fest in den Dollar-Raum integriert und ökonomisch eng an die USA gebunden. Während des Kalten Krieges seit Ende der 40er Jahre und insbesondere nach der kubanischen Revolution von 1959 ging es den USA in erster Linie um die politische Stabilisierung des Kontinents, was in den folgenden Jahren auch die passive Hinnahme und aktive Förderung von Militärdiktaturen einschloß. Auch die Ansätze der Formierung regionaler Wirtschaftsblöcke in Lateinamerika seit den 60er Jahren wurden nicht ohne Duldung der USA verfolgt, obwohl die USA bis in die 80er Jahre eher die Linie des globalen Freihandels vertraten. Als größte Wirtschaftsmacht, die gleichzeitig weniger abhängig vom Außenhandel war als viele ihrer (kleineren) Konkurrenten, konnten sie sich die globale Offenheit nicht nur leisten, sondern diese auch zum handelspolitischen Prinzip erheben.

Die Situation aber wandelte sich. Bereits seit Anfang der 70er Jahre war die Handelsbilanz der USA strukturell defizitär, seit Anfang der 80er Jahre verfärbten sich auch die immer noch (wegen der positiven Dienstleistungsbilanz) schwarzen Zahlen der Leistungsbilanz in rote Zahlen. Diese Veränderung zeigte an, daß die USA Grund hatten, ihre Handelsstrategie zu überdenken. Im Falle Lateinamerikas kam obendrein hinzu, daß in den 80er Jahren die Schuldenkrise ausbrach, die nahezu den gesamten Kontinent in ihren Bann schlug. Die Importkapazität der betroffenen Länder verringerte sich aus Devisenmangel und wurde obendrein durch die Politik der „Austerity" weiter beschnitten. Denn Länder mit Außenschulden waren nun gezwungen, eine positive Handelsbilanz zu erwirtschaften, um den Schuldendienst leisten zu können (vgl. dazu 5. Kapitel) und dazu mußten sie in allererster Linie die Exporte in Länder ausdehnen, wo sie harte Devisen erzielen konnten. Der Handel zwischen verschuldeten Ländern kam so weitgehend zum Erliegen oder wurde, wie zwischen Brasilien und Argentinien und auf dem afrikanischen Kontinent, teilweise auf Verrechnungsbasis umgestellt. Wenn der „lateinamerikanische Hinterhof" Überschüsse erwirtschaften muß, dann hat dies in einem System kommunizierender Röhren natürlich Defizite anderer Länder zur Folge. Die großen Defizite der USA in der Handels- und Leistungsbilanz waren also für die verschuldeten lateinamerikanischen Länder funktional; sie konnten so ihre Exporte in die USA ausdehnen. Ihre Einnahmen wurden dazu verwendet, den Schuldendienst zu finanzieren. Die Gelder flossen daher zu einem Teil ins Finanzsystem der USA zurück. Die ursprüngliche Gefährdung von Banken infolge der Zahlungseinstellung des Schuldendienstes einiger Länder (Mexiko und Brasilien im Jahre 1982) konnte dadurch vermieden werden, daß mit Hilfe von Umschuldungen und Strukturanpassungsmaßnahmen des IWF und der Weltbank die Exporte der Schuldnerländer gesteigert wurden.

Obendrein ging in den 80er Jahren in Lateinamerika die Epoche der Militärdiktaturen der 60er und 70er Jahre zu Ende. Eine Politik der graduellen „Öffnung" („abertura") ebnete den Übergang zu demokratischen Systemen (O'Donnell/Schmitter/Whitehead 1986). Demokratisch legitimierte Regierungen mußten nun ein schwieriges Erbe antreten. An den alten Politiken der Importsubstitution aus den ersten beiden Nachkriegsjahrzehnten konnte nicht angeknüpft werden. Dies ließ schon die Schuldenkrise und der Zwang, Devisen auf dem Weltmarkt erwerben zu müssen, nicht zu. Die lateinamerikanischen Militärs hatten keine irgendwie gemeinsame Linie verfolgt. In Brasilien betrieben sie im wesentlichen eine Politik der Kontrolle von Weltmarkteinflüssen, um ihre ehrgeizigen „nationalen Entwicklungspläne" (zur Realisierung „pharaonischer Projekte) abzusichern, in Pinochets Chile hingegen wurde die nationale Ökonomie radikal gemäß der neoliberalen Vorstellungswelt der „Chicago-boys" geöffnet. Zwischen diesen beiden Optionen bewegten sich die Politikkonzepte der übrigen Militärdiktaturen von Argentinien bis Guatemala. Doch weder die brutale Integration in den noch die Abschottung gegenüber dem Weltmarkt waren brauchbare Optionen für die demokratischen Regierungen der 80er Jahre. Die Weltmarktöffnung war unvermeidlich, weil schon der Schuldendienst keine andere Wahl ließ. Doch die Öffnung, so jedenfalls die Wirtschaftskommission der UNO für Lateinamerika (CEPAL) in den späten 80er Jahren, sollte kontrolliert erfolgen, um die Voraussetzungen für einen Anstieg der Wettbewerbsfähigkeit in der globalen Konkurrenz zu erzeugen. Ein Element der *kontrollierten Integration* in den Weltmarkt war in diesem Verständnis auch die Bildung von RIAs – zwischen den lateinamerikanischen Ländern allein oder gemeinsam mit den USA.

Wie bedeutsam die USA als Handelspartner für die lateinamerikanischen Länder sind, verdeutlicht die nachfolgende *Tabelle 13.1.* Neben der EU (bis 1993: EG) sind die USA der wichtigste Handelspartner für die meisten lateinamerikanischen Länder und Wirtschaftsgemeinschaften. Umgekehrt freilich gilt dies nicht. Für die USA ist ohne Zweifel der „Triadenhandel" mit Westeuropa und Japan von größerer Bedeutung als der Handel mit Lateinamerika. Der Anteil Lateinamerikas und der Karibik (ALC) an den US-amerikanischen Exporten ist mit 12,8% 1990 etwa ebenso groß wie der Anteil Japans mit 12,4% und beträchtlich niedriger als der Anteil der nach Westeuropa (EU 12) verschifften US-Exporte (22,3%).

Tabelle 13.1: ***Handelsverflechtung in Lateinamerika*** *(Exporte 1990,* in Mrd US$ *und in vH)*

Export-land	*Mrd US$*	USA	Mex	NAF-TA	Chile	Mercosur	ALC	EU-12	Japan	Rest
USA	*393,1*		7,2	28,3	0,4	1,7	12,8	22,3	12,4	31,5
Mex	*27,2*	69,3		70,2	0,3	1,5	5,5	11,6	5,5	7,2
NAF-TA	*546,7*	20,9	5,3	41,4	0,4	1,4	9,8	18,2	10,5	25,4
Chile	*8,6*	17,3	0,7	18,6		7,6	12,1	34,3	16,1	19,6
MERCOSUR	*46,4*	20,8	1,9	24,0	2,1	8,9	16,7	28,1	6,0	27,1
ALC	*123,3*	39,3	1,0	41,8	1,3	5,0	12,7	21,1	5,8	19,6
EU-12	*1125,0*	7,3	0,4	8,6	0,1	0,5	1,5	52,1	2,2	36,0
Japan	*287,7*	31,7	0,8	34,8	0,2	0,6	2,1	17,4		46,5

ALC = Lateinamerika und Karibik; MERCOSUR = Argentinien, Brasilien, Uruguay, Paraguay; Mex = Mexiko; NAFTA = Nordameriknische Freihandelszone

Quelle: Daten des IMF, nach Hinojosa-Ojeda u.a. 1995: 149

Auch für Japan und die westeuropäischen Länder ist die Bedeutung Lateinamerikas als Absatzmarkt für die eigenen Exporte mit 1,5% bzw. 2,1% sehr gering, während umgekehrt Westeuropa mehr als 20% und Japan fast 6% der lateinamerikanischen Exporte abnehmen. Die Momentaufnahme zu Beginn der 90er Jahre gibt jedoch kein brauchbares Bild von der Dynamik der Prozesse. *Erstens* tendiert der Handel in der westlichen Heminsphäre zur Ausweitung, insbesondere nach der „drastic and sudden... liberalisation of imports" (Ffrench-Davies 1995: 101), die in nur zwei bis drei Jahren zwischen 1989 und 1992 auf dem gesamten Kontinent durchgeführt wurde und radikale Senkungen der Importzölle zum Ergebnis hatte. *Zweitens* sind für die Kooperationsversuche nicht nur handelspolitische Fragen entscheidend, sondern auch – neben den politischen Absichten – die Verflechtung durch Direktinvestitionen und eine gewisse Stabilisierung der finanziellen Beziehungen. Der größte Teil der (nicht sehr breiten) Ströme von Direktinvestitionen von Unternehmen aus Lateinamerika wird zwar in den entwickelten Ländern angelegt, aber der Anteil der wechselseitigen Direktinvestitionen innerhalb Lateinamerikas ist steigend. Dabei entfallen mehr als die Hälfte der lateinamerikanischen Direktinvestitionen („outflows") in Höhe von (1990-91) 605,1 Mio US$ auf Brasilien (332,5 Mio US$). Die brasilianischen Direktinvestitionen werden zu 54,1% in entwickelten Ländern und zu 45,9% in Entwicklungsländern angelegt (Griffith-Jones/Canto/Ruiz 1995: 44ff). Letztere sind vor allem Länder Lateinamerikas, zu einem Teil Länder des südlichen Afrika. Die Beträge sind nicht besonders hoch, allerdings sind sie auch nicht vernachlässigenswert gering. Freilich geht die Integration durch Direktinvestitionen im Falle Lateinamerikas immer noch vor allem von den Industrieländern aus, und dabei geben die USA den Ton an. Die nach Lateinamerika fließenden Direktinvestitionen machten 1970 0,7% ihres BIP aus, 1980 0,8% und 1990 – eine Folge der Schuldenkrise – erneut 0,7%. Zu Beginn der 90er Jahre stieg der Anteil allerdings auf 1,2% (*Financial Times* vom 25.3.1996: Latin American Finance and Investment). Freilich ist in Lateinamerika, anders als in Asien, ein großer Teil der Direktinvestitionen nichts anderes als Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen im Zuge der seit den 90er Jahren in allen Ländern durchgeführten Privatisierungen öffentlicher Einrichtungen. Zum Teil werden dabei Schulden gegen Beteiligungen („debt for equity swaps") ausgetauscht, um auf diese Weise die Außenschulden partiell abzubauen. Die „*Financial Times*" (vom 25.3.1996) beziffert den darauf entfallenden Betrag auf „healthy" 14 Mrd US$. So können zwar Außenschulden – letztlich um Minimalbeträge bezogen auf den Schuldenstand der lateinamerikanischen Länder – reduziert, zum Teil auch Effizienzgewinne in den privatisierten Sektoren und häufig auch eine Entlastung öffentlicher Haushalte erzielt werden; der Beschäftigungs- und Wachstumseffekt ist aber, anders als bei Investitionen zur Errichtung neuer Fabriken „auf der grünen

Wiese", gering. Obendrein gehen diese Direktinvestitionen zurück, wenn die rentablen Privatisierungen erst einmal abgeschlossen sind, wenn also für die „debts" keine attraktiven „equities" mehr zur Verfügung stehen.

Die Privatisierungen sind nur ein Element der neuen ökonomischen Politik zu Beginn der 90er Jahre, nach dem „verlorenen Jahrzehnt" der Schuldenkrise. Die lateinamerikanischen Ökonomien werden dem Weltmarkt in jeder Hinsicht geöffnet, nachdem die Schuldenkrise deutlich gemacht hatte, wie hochgradig und zugleich hoffnungslos verschuldete Länder in den monetären Weltmarkt integriert sind, und wie wichtig es daher ist, sich des Weltmarkts aktiv zu bedienen. In diesem historischen Kontext sind die Initiativen seit Ende der 80er/Anfang der 90er Jahre zu sehen, die lateinamerikanischen Länder untereinander stärker wirtschaftlich zu integrieren. Präsident Bush hatte schon am 27. 6. 1990 eine „Enterprise of the Americas Initiative" (EAI) verkündet[1]. Das war *erstens* eine Reaktion auf das Ende der Blockkonfrontation, *zweitens* der Versuch einer Antwort auf die „europäische Herausforderung", *drittens* eine Warnung an die anderen Triadenmächte während der Verhandlungen in der Uruguay-Runde, daß den USA neben der Option des globalen Freihandelsregimes auch die Option der regionalen Integration offensteht, und *viertens* die zugleich geopolitische und geoökonomische Vision einer Freihandelszone, die die gesamte westliche Hemisphäre vom arktischen Alaska bis zu den antarktischen Archipeln noch südlich von Feuerland einschließen sollte. Auch eine Regelung der drückenden Außenschulden und die Förderung von Direktinvestitionen war im Rahmen der EAI neben Handelserleichterungen durch eine Reduktion der Zölle vorgesehen. Für viele lateinamerikanische Länder mit hoher Exportabhängigkeit von den USA und hoher Außenverschuldung ist dieses Projekt höchst interessant, zumal es von Präsident Clinton bestätigt worden ist. Zunächst wurde es als „American Free Trade Area" (AFTA) und später als „Free Trade Area of the Americas" (FTAA) in die internationale Debatte gebracht. Im März 1996 haben im kolumbianischen Cartagena Verhandlungen zwischen 34 nord- und südamerikanischen Ländern über die Verwirklichung einer FTAA stattgefunden. Der Erfolg ist bislang gering. Dafür gibt es viele Gründe. Der wichtigste dürfte in dem Verlangen der USA bestehen, daß nur einzelne Länder den Vertrag aushandeln sollten, während inzwischen jene Länder, die dem MERCOSUR angehören als ein Block verhandeln möchten[2].

---

[1] Das war ein erster Fanfarenstoß, dem der zweite des Versprechens einer „neue Weltordnung" im September 1990 und ein dritter mit dem Golfkrieg im Januar/Februar 1991 folgten.

[2] Dafür sind zwei Gründe maßgeblich: Erstens haben die Mitgliedsländer des Mercosul ihren eigenen „Fahrplan" und lehnen es ab, einer Schrittfolge des Abbaus von Handelshemmnissen zu folgen, die „von der größten Wirtschaftsmacht in der Welt

Ein weiterer Grund kommt hinzu. Die US-Regierung betreibt parallel zu den hemisphärischen Integrationsbemühungen im Rahmen von APEC die Integration im pazifischen Raum. Dies sind die zwei Gesichter eines Januskopfes, die zum Teil außenwirtschaftspolitischer Inkohärenz, zum Teil aber auch der wirtschaftsgeographischen Orientierung der USA geschuldet sind, die in verschiedene Richtungen weist: nach Osten in den atlantischen Raum, nach Westen zum Pazifik hin und eben nach Süden, wo der „lateinamerikanische Hinterhof" liegt. Die schon zitierten Handelsdaten (vgl. *Tabelle 13.1*) zeigen es ganz deutlich: ökonomisch ist Lateinamerika für die USA ein Leichtgewicht. Daß aber hinter den Bemühungen der hemisphärischen Integration strategische Überlegungen zu finden sind, zeigt sehr deutlich die Bildung der NAFTA. Die Integrationsbemühungen sind also nur zum Teil ökonomisch induziert, zu einem größeren Teil möglicherweise „policy led" (vgl. 11. Kapitel).

13.1.1. NAFTA

Die North American Free Trade Agreement (NAFTA, bzw. Trattado de Libre Comercio, TLC) ist zum 1. Januar 1994 zwischen den USA, Kanada und Mexiko in Kraft getreten[3]. Die Bedeutung des Abkommens kommt in der Charakterisierung als „einer neuen Wirtschaftsverfassung für Nordamerika" (D. Cameron, zit. nach Grinspun/Kreklewich 1994: 41) zum Ausdruck. Im Verlauf von 15 Jahren sollen im nordamerikanischen Raum die Beschränkungen von Investitionen aufgehoben und der Finanz- und Dienstleistungsverkehr von Regulierungen weitgehend befreit, vor allem aber schrittweise tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse auf Null reduziert werden. Schon vor Bildung der NAFTA waren allerdings das Zollniveau zwischen den beteiligten Ländern niedrig und die Außenhandelsverflechtung hoch. Dies gilt speziell für Mexiko, das bereits 1988 76,3% seiner Exporte in die USA lieferte, 1994 aber 85,2%; darunter 11,5% 1988 und 11,3% 1994 aus den „maquiladoras" (Daten nach UNCTAD 1995). Auch für Kanada ist der US-Markt von überragender Bedeutung. Denn 77,4% der Ausfuhren werden in die USA verschifft (1992). Außerdem ist im Abkommen vorgesehen, daß Finanzdienstleistungen und Investitionen frei innerhalb der NAFTA abgewickelt werden können. Das Abkommen ist nicht nur interessant, weil die USA nach Jahrzehnten der Orientierung auf weltweiten Freihandel nun als ökonomische Weltmacht in einer RIA involviert sind, sondern weil es das

den anderen auferlegt wird" (*Folha de Sao Paulo* vom 20.3.1996). Zweitens versuchen die Länder, aus den Erfahrungen mit der EG bzw. EU klug geworden, ihr Gewicht in den Verhandlungen durch Blockbildung zu steigern.

[3] Schon vorher (1.1.1989) hatten sich die USA und Kanada auf die Bildung einer Freihandelszone (CUSFTA) geeinigt. Das NAFTA-Abkommen knüpft daran an.

einzige Abkommen ist, das zwischen hochentwickelten Industrieländern (G7-Mitgliedern) und einem Schwellenland zustandegekommen ist, auch wenn Mexiko zwischenzeitlich in die OECD aufgenommen wurde. Daraus ergibt sich die besondere Attraktivität der NAFTA auch für andere Länder (wie Chile oder Venezuela u.a.), die versucht haben, die Mitgliedschaft in diesem Wirtschaftsblock zu erwerben. Sie haben davon freilich nach der Mexiko-Krise von Ende 1995 wieder Abstand genommen, zumal auch der später zu diskutierende MERCOSUR eine attraktive ökonomische Dynamik entfaltet hat. Chile jedenfalls hat sich zwischenzeitlich 1996 für den MERCOSUR entschieden.

Würden lediglich die grundlegenden ökonomischen Indikatoren der drei Länder der NAFTA betrachtet, wäre es kaum verständlich, warum sie sich zu einem regionalen Wirtschaftsblock zusammenschließen – wenn man einmal von der geographischen Nähe als Grund absieht und die politischen Erwägungen unberücksichtigt läßt. Denn die Unterschiede zwischen den Ländern nördlich und südlich des Rio Grande del Norte können größer kaum sein.

Tabelle 13.2: NAFTA: Grundlegende Wirtschaftszahlen der Mitgliedsländer im Jahre 1992

	Bevölkerung (Mio)	BIP (Mrd. US$)	BIP/Kopf (in US$)	Leistungsbilanz (vH des BIP)*	Außenschulden (Mrd US$)**
USA	255,4	5920,2	23240	-1,3	-658
Kanada	27,4	493,6	20710	-4,0	-220
Mexiko	85,0	329,0	3470	-4,8	-83
Insgesamt	367,8	6742,8	-	-	-

** 1989-93*

*** Außenguthaben abzüglich Außenverpflichtungen für USA und Kanada 1993; „external debt" nach Angaben der Weltbank für Mexiko 1992*

Quelle: Daten zusammengestellt nach Weltbank, Weltentwicklungsbericht 1994; OECD, Wirtschaftsausblick, Dezember 1994

Zwar ist die Bevölkerungszahl der NAFTA-Länder sogar höher als die der EU (auch nach deren Erweiterung 1995) und die Landfläche übersteigt mit 21,3 Mio qkm die der EU bei weitem. Doch die anderen Daten verweisen *erstens* auf eine sehr hohe ökonomische Divergenz zwischen den USA und Kanada einerseits und Mexiko andererseits; das Pro Kopf-Einkommen ist in den USA 6,7 mal größer als in Mexiko. Dieser Unterschied ist wesentlich größer als die Divergenzen innerhalb der EU. Das Pro-Kopf-Einkommen in Dänemark ist mit 26.000 US$ 3,6 mal größer als dasjenige Griechenlands mit 7.290 US$. *Zweitens* weisen alle drei Mitgliedsländer eine hohe außenwirtschaftliche Verwundbarkeit auf, jedenfalls wenn man das strukturelle

Leistungsbilanzdefizit und die hohen Netto-Außenschulden in Rechnung stellt. Die monetären Verpflichtungen gegenüber international operierenden Geldvermögensbesitzern sind ein ständiger Anlaß für finanzielle Instabilitäten, die Zinsdifferentiale und Wechselkursgefüge destabilisieren und daher folgenreich für Wachstum, Wohlstand und Beschäftigung sind. Auch die Wirkungen auf den Außenhandel sowohl mit Waren als auch mit Dienstleistungen und auf die Kapitalerträge sind beträchtlich (OECD 1994b). Wenn die Zinsen in den USA sinken, wandert Kapital nach Mexiko, wo die Zinsen zur Attraktion von Kapital komparativ hochgehalten werden müssen, um das Handels- und Leistungsbilanzdefizit zu finanzieren. Können aber höhere Kapitalerträge infolge steigender Realzinsen in den USA erwartet werden, wird Kapital aus Mexiko abgezogen (IMF 1994b: 48ff) – wie Ende 1994 plötzlich und lawinenartig (vgl. auch 5. Kapitel, 5.3). Alle drei NAFTA-Länder sind also wegen der externen Schulden verwundbar; das schwächste NAFTA-Land Mexiko aber mehr als die anderen.

Welches sind die Interessen, die so divergierende Länder wie die USA und Kanada einerseits und Mexiko andererseits zur Bildung eines regionalen Wirtschaftsblocks veranlaßt haben? Die geographische Nähe erklärt das NAFTA-Abkommen nur zum Teil, da schon heute der US-Markt an die vier Fünftel der Exporte Mexikos aufnimmt und die US-amerikanischen Direktinvestitionen im Grenzgebiet auch ohne NAFTA hohe Werte aufweisen. Tatsächlich spielen neben den ökonomischen Beweggründen auch soziale, politische und ökologische Argumente eine Rolle, und zwar bei allen Beteiligten. In den USA war zweifellos die Aussicht auf eine politische Stabilisierung Mexikos und die mit der Zugehörigkeit zur NAFTA gesicherte Fortsetzung der seit der Präsidentschaft de la Madrid in den frühen 80er Jahren eingeleiteten neoliberalen Reformen besonders wichtig. Die Integration folgt also nicht nur einer ökonomischen, sondern einer politischen Logik. Auch die verbesserten Möglichkeiten einer Kontrolle der Immigrationsströme mexikanischer Arbeitskräfte bei gleichzeitigem Zugriff auf die billige Arbeitskraft in Mexiko selbst waren von Gewicht, auch wenn für Mexiko die unzureichende Regelung der Migration im NAFTA-Abkommen und in der bundesstaatlichen Gesetzgebung sowie polizeiliche Übergriffe gegen Migranten und die Rechtsprechung ein ständiger Anlaß zur Kritik geblieben sind. Die weitere Öffnung des mexikanischen Marktes für US-Exporteure und Investoren und die langfristige Sicherung der Erdölreserven im Golf von Mexiko und in Chiapas[4] sprachen für die Bildung der Freihandelszone mit Mexiko. Auch die Absichten, das strukturelle Defizit in der Handelsbilanz mit Japan und Deutschland in Lateinamerika durch Überschüsse langfristig

[4] Während des Golfkriegs erhöhte Mexiko seine Öllieferungen in die USA gegen einen Kredit von 6 Mrd US$ zur Erschließung neuer Ölquellen (Göll 1994: 44).

zu kompensieren und dabei Mexiko als ein Vehikel des Integrationsprozesses zu benutzen, mögen für die USA eine Rolle gespielt haben (*Le monde diplomatique*, Februar 1995: 6). Hinzu kam das diplomatische Doppelspiel einer „two track-Strategie": Mit der Forcierung des NAFTA-Projekts konnten die USA Druck auf die Handelspartner in Europa und Asien ausüben, „damit diese sich in den Uruguay-Verhandlungen kompromißbereiter zeigten" (Gerke 1995: 39). Die Bildung der NAFTA hat also für die USA langfristige strategische Vorteile, nämlich die Ausweitung der ökonomischen „home base", und kurzfristig ist sie aus taktischen Gründen erfolgt.

In Mexiko hingegen war der erleichterte Zugang zum Markt der USA ein wichtiger Beweggrund für die Unterzeichnung des Abkommens, obwohl bereits zuvor mehr als drei Viertel der Exporte Mexikos in den USA abgesetzt worden sind. Der gemeinsame Markt kann in der Zukunft, so die Hoffnung, für transnationale Unternehmen interessant sein, Mexiko als Brückenkopf für den riesigen NAFTA-Markt zu nutzen. Zum vorwiegend ökonomischen Kalkül kamen eine Reihe von politischen Überlegungen bei der Abwägung von Nutz und Frommen des NAFTA-Projekts hinzu. Die Regierung Salinas erhoffte sich von dem Abkommen auch die Unumkehrbarkeit der schon unter dem Vorgänger de la Madrid eingeleiteten neoliberalen Öffnung[5] und damit auch eine politische Stärkung des Regimes der Regierungspartei PRI, die wegen des Wahlbetrugs von 1988 viel von ihrer sowieso schon unterminierten Legitimation verloren hatte. Mexiko hat die Absicht „to 'use a trade agreement to underpin domestic policy reform so as to attract inward foreign investment' and to use 'treaties as a way of locking in prior domestic policy reforms'" (de Melo/Panagariya 1992: 12; auch: Srinivasan/Whalley/Wooton 1993: 73; Grinspun/Kreklewich 1994)[6].

Besonders wichtig war für Mexiko aber auch eine Erleichterung der Schuldenkrise, nachdem das Land in den 80er Jahren, während des „verlorenen Jahrzehnts" der Strukturpassung an den „Konsens von Washington" (vgl. 5. Kapitel und Kapitel 8, 8.2.2.), genügend Opfer gebracht hatte: Das Pro Kopf-Einkommen ist von 1980-1992 um jährlich 0,2% geschrumpft (Weltbank 1994: 201). Über die Baker- und Brady-Initiativen zur Überwindung der

[5] Zu dieser Politik gehört die Privatisierung staatseigener Betriebe, der einseitige Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse, die Deregulierung von Märkten, insbesondere der Abbau von Hemmnissen für ausländische Direktinvestitionen, der Beitritt zum GATT (1986).

[6] Dieser Aspekt wird auch in einer Studie der OECD über regionale Integration besonders hervorgehoben: „In North America, one of the US and Mexican motives for including Mexico in NAFTA war similarly based on a desire to ensure that economic liberalisation in Mexico was anchored in an international treaty..." (OECD 1995c: 33.)

Schuldenkrise hinaus ging es darum, privates Auslandskapital anzuziehen, um die Konsequenzen der Schuldenkrise auf höchst orthodox traditionelle Weise, nämlich durch neue Kapitalspritzen bewältigen zu können. Mexiko war bei der Attraktion von Kapital sehr erfolgreich. Aber der überwältigende Teil des einströmenden Kapitals vermied es, sich langfristig in Investitionsprojekten zu binden und zog es vor, Aktien und Wertpapiere zu erwerben, die leicht mobilisierbar waren (Verachtfachung von 1990 bis 1993 von 3.371 Mio US$ auf 28.431 Mio US$). Obendrein richtete sich ein großer Teil der Portfolioinvestitionen auf Wertpapiere, die in nicht-mexikanischer Währung (zumeist in US$) denominiert waren, um das Wechselkursrisiko zu minimieren. Unter diesen Umständen war es für private Investoren sehr leicht, das Land (den Peso-Raum) zu verlassen, als Rendite- und Sicherheitserwägungen dazu Anlaß gaben, und für die politischen Instanzen Mexikos war es sehr schwer, das „volatile" Kapital zu halten.

Für die Kapitalflüsse sind die niedrigen Reallöhne eine günstige Voraussetzung. Die Reallöhne sind im Jahrzehnt der Schuldenkrise um mehr als die Hälfte gesenkt worden; im Jahre 1991 betrugen sie gerade noch 44,3% des Niveaus von 1980 (nach Dussel Peters 1993: 142)[7]. Direktinvestitionen dienten aber in den vergangenen Jahren der Finanzierung eines strukturellen Handelsbilanzdefizits, das wegen einer in realen Größen überbewerteten Währung zustandekam. Die Überbewertung ist zu einem Teil auf die Privatisierung der „Paraestatales" zurückzuführen; dadurch wurden an die 16 Mrd US$ eingeworben, die zur Aufwertung des Peso beitrugen.

Die Bildung der NAFTA, so Griffith-Jones/Canto/Ruiz (1995: 54f), hat also durchaus zu einem Anschwellen des Stroms der Direktinvestitionen nach Mexiko geführt und gleichzeitig wegen der Peso-Aufwertung die Lage der Industrie erschwert. Denn die wegen der Aufwertung billigeren Importe von Industriegütern machten sogar den modernen Sektoren der mexikanischen Ökonomie zu schaffen, deren Entwicklung folglich ebenso stagnierte wie der Prozeß der Kapitalbildung aus heimischen Quellen generell (Dussel Peters1995). Daran änderten auch die „maquiladoras" nichts. Denn diese gerieten 20 Jahre nach ihrer Gründung (1965) an ökologische und soziale Grenzen. Dies machte sich sowohl südlich der US-mexikanischen Grenze als auch nördlich davon (z.B. in Süd-Kalifornien) bemerkbar. Die hohen Zinsen, mit denen Mexiko Auslandskapital anziehen mußte, erwiesen sich als Hindernis für produktive Investitionen und erhöhten die finanziellen Instabilitäten. Die Bildung der NAFTA mag zwar gedacht gewesen sein, „to lock in domestic policy reforms" (Srinavasan u.a. 1993: 73), kann aber nicht die makroökonomischen Strukturdaten verändern, die sich in der weiteren ökonomischen und sozialen Entwicklung Mexikos als Fallstricke herausgestellt haben.

Freilich gab es sowohl in den USA, in Kanada als auch in Mexiko Widerstände gegen die Bildung der NAFTA. Die US-amerikanischen Gewerkschaften fürchteten die Billiglohnkonkurrenz aus dem Süden. Immerhin ist das durchschnittliche Lohndifferential nach Berechnungen der AFL/CIO größer als das Einkommensdifferential zwischen USA und Mexiko, nämlich an die 10 : 1. Daß die Befürchtungen des „Lohndumping" nicht unberechtigt sind, hat das Investitionsverhalten US-amerikanischer Unternehmen im „maquiladora"-Gürtel südlich der Grenze am Rio Grande del Norte gezeigt, wo soziales (und ökologisches) Dumping in größtem Ausmaß vor der US-amerikanischen Haustür betrieben wird. Immerhin haben sich die Vertragsparteien aber auf ein „North American Agreement on Labour Cooperation" verständigt, in dessen Rahmen die Standards der Lohn- und Arbeitsverhältnisse überprüft werden können. Dies ist allein 1994 in vier Fällen geschehen (OECD 1995a: 56). Das NAFTA-Abkommen enthält somit eine Regelung von Arbeitsstandards, die ursprünglich nicht vorgesehen war, dann aber nach dem Amtsantritt von Clinton ausgehandelt wurde, um die Akzeptanz des Abkommens zu erhöhen. In erster Linie sollen verbesserte Arbeitsbedingungen durch „kooperative Maßnahmen" wie technische Unterstützung, Informationsaustausch und Konsultationen erreicht werden. Handelssanktionen sind nur zur Verhinderung von Kinderarbeit, zur Einhaltung von Mindestlöhnen, von Gesundheitsschutz- und Arbeitssicherheitsbestimmungen möglich (Malanowski 1996: 258).

Widerstände gegen die ökonomischen und politischen Folgen der Öffnung gab es auch in der mexikanischen Gesellschaft. Ein gravierender Kritikpunkt war die im NAFTA-Vertrag vorgesehene Änderung des Art 27 der mexikanischen Verfassung. Damit wird das *„ejido"-System* aufgelöst, d.h. die Sicherung des Gemeindelandes, also auch der Landparzellen kleiner Bauern gegen Eigentumswechsel. Nun ist in Anpassung an die NAFTA-Bedingungen das private Bodeneigentum hergestellt und folglich die unverkäufliche Immobilie für den Markt mobilisiert; die rechtliche Gewährleistung von privaten Eigentumsrechten ist vollzogen. Land kann veräußert werden, der Landbesitz kann sich nun konzentrieren. Einerseits dürfte die Konkurrenzfähigkeit der landwirtschaftlichen Produktion auf internationalen Märkten verbessert werden, wenn größere Betriebseinheiten entstehen und so „überflüssige" Arbeitskräfte freigesetzt werden können. Andererseits ist aber eine Landflucht in sowieso schon hoffnungslos übervölkerte Städte mit nicht absehbaren sozialen Auswirkungen zu befürchten. Daß der mit der Abschaffung des „ejido"-Systems ermöglichte Übergang zu großflächiger, industrialisierter Landwirtschaft auch ökologische Probleme erzeugt, ist zu einem Kritikpunkt von

[7] „Das wichtigste 'Gut' der Nation ist die Bevölkerung von 75 Millionen Einwohnern, von denen mehr als 70% jünger als 30 Jahre alt sind; in ihnen steckt die außerordentliche Kraft und Energie der Entwicklung" (de la Madrid bei der Vorstellung des Plan Nacional de Dearrollo 1983-1987, nach Dussel Peters 1993: 136)

Umweltbewegungen beiderseits der Grenze geworden. Dies war aber nicht der wichtigste ökologische Einwurf gegen NAFTA. Die Nicht-Regierungsorganisationen im Umweltbereich fürchteten vor allem, daß *erstens* die „maquiladora"-Industrien nicht nur die Arbeitskraft übermäßig ausbeuten sondern auch die Umwelt infolge mangelhafter Kontrollen auf mexikanischer Seite besonders schädigen würden.
Zweitens stand zu befürchten, daß NAFTA auch Freihandel für US-amerikanische Müllentsorger bedeute, also die grenznahen Regionen des mexikanischen Auslands als Deponie für gefährliche Abfälle noch mehr als in der Vergangenheit genutzt werden könnten. Diese Bedenken haben sich in dem umweltpolitischen „Side-Agreement" zum NAFTA-Vertrag niedergeschlagen[8], in dem Umweltstandards, deren Kontrolle, die Finanzierung von Schutzmaßnahmen und „dispute settlement"-Regeln festgelegt sind. Der Vertrag sieht die Bildung einer Border Cooperation Commission und die North American Development Bank vor, die Regierungen, aber auch Nicht-Regierungsorganisationen (NGOs) bei der Umsetzung von Umweltschutzmaßnahmen unterstützen sollen. Allerdings ist der Grad der Verbindlichkeit der Arbeit nicht sehr hoch. Die Verursacher von Umweltschäden aus dem „maquiladora"-Gürtel an der Grenze zwischen den USA und Mexiko sind nur schwer kontrollierbar. Allerdings besteht auch die Hoffnung, daß mit den erwarteten Wohlstandswirkungen der Freihandelszone auch das Umweltbewußtsein auf allen Seiten steige. Jedoch gibt es keine Garantie gegen eine herbe Enttäuschung dieser Hoffnung.
Die Umweltregeln machen den NAFTA-Vertrag über seine handelspolitische Bedeutung hinaus wichtig und interessant. NAFTA ist überhaupt das derzeit einzige Handelsabkommen, das Umweltschutzauflagen enthält, wenn man von der Einheitlichen Europäischen Akte von 1986 absieht. Jedoch können sie den zentralen Widerspruch nicht aufheben, der zwischen Schutz der Umwelt und handelspolitischer Stimulierung von Produktion und Konsumtion, also von Ressourcenverbrauch und -belastung besteht (Nader et al 1993; Wilkinson 1994). Einige Aspekte des Widerspruchs von Freihandel in NAFTA und Umweltschutz im „Side Agreement" hebt die kanadische Environmental Law Association hervor:

„Intellectual property provisions in NAFTA, particularly those pertaining to the patenting of life forms and products of broad social value, contradict basic principles of sustainable development. The unenforceable pollution haven clause in the Agreement

[8] Dazu gehören die ebenfalls am 1.1.1994 in Kraft getretenen Abkommen: „North American Agreement on Environmental Cooperation" und „Agreement Between the Governments of the United States and the Government of the United Mexican States Concerning the Establishment of a Border Environment Cooperation Commission and the North American Development Bank".

ist contradicted by many provions which enhance the mobility of capital and diminish regulatory capacity, facilitating the movement of production to areas of lower environmental and social standards. A potential consequence of this lowest common denominator competition is the capping and lowering of standards..." (Canadian Environmental Law Association 1993: i).

Eine Freihandelszone ist im Vergleich zu einem „gemeinsamen Markt" schwer zu handhaben, insbesondere infolge der komplizierten „byzantinischen" (Smith 1993: 93ff) Ursprungsregeln[9]. Dies hat schon die Konstruktion der EFTA im Vergleich zur EWG in den 60er und 70er Jahren gezeigt. Am Anfang haben sich hohe Erwartungen an NAFTA gerichtet und die Attraktivität führte dazu, daß beispielsweise Chile den Versuch einleitete, Mitglied der NAFTA zu werden. Inzwischen hat freilich die Krise Mexikos die Lehre erteilt, daß die Erwartungen in die Bildung einer Freihandelszone nicht überzogen werden dürfen.
Bei den vielen sozialen und politischen Problemen, die in den vergangenen Jahren der neoliberalen Strukturreformen angehäuft worden sind, ist es keine pure historische Kontingenz, daß am Tage des Inkrafttretens des NAFTA-Abkommens am 1. Januar 1994 die Revolte von Chiapas begann. Daß die zapatastische Bewegung mit ihrem Aufstand und mit ihrer politischen Kritik an der schreienden sozialen Ungerechtigkeit sowie an Korruption und prinzipiell an der neoliberal fundierten Politik einen zentralen Nerv der mexikanischen Gesellschaft getroffen hat, wurde sehr schnell an der Sympathie und Unterstützung deutlich, die sie in breiten Kreisen der Zivilgesellschaft gefunden hat. NAFTA ist nicht die Ursache der sozialen und politischen Krise Mexikos, hat aber auch nicht vermocht, eine neue Perspektive zu eröffnen, im Gegenteil: das neoliberale Politikmodell ist bestärkt worden. Das bedeutet aber, daß die Erwartungen in Wohlstandsgewinne durch NAFTA in den Verteilungskonflikten des Landes verloren gehen. Die Senkung der Reallöhne ist nur der quantitative Ausdruck, qualitativ führen sie zu einer Gesellschaftsspaltung, zu einer Verdrängung großer Teile der Bevölkerung in den informellen Sektor (dazu vgl. W. Smith 1993 und 8. Kapitel, 8.2, 8.3.). Der Preis der mit dem NAFTA-Abkommen in Mexiko festgezurrten neoliberalen Reformen ist also hoch, und er wurde in Chiapas eingefordert. Es zeigte sich, daß Reformen in entbetteter Ökonomie selbst ökonomisch unzulänglich sind, wenn sie nicht von politischen und gesellschaftlichen Reformen begleitet werden (vgl. zu der Frage der Entbettung 4. Kapitel). In Mexiko wollte der Ruf nach Demokratisierung und nach einem Ende von Korruption und Wahlbetrug nicht aufhören. Die Forderungen nach Verbesserung der sozialen Lage standen sowieso schon lange auf der Tagesordnung und der Glaube an

[9] Dies ist einer der Gründe für den außerordentlich umfangreichen NAFTA-Vertrag, der ca. 1.100 Seiten Vertragswerk umfaßt.

die Versprechungen, daß sich mit den ökonomischen Reformen auch die Einkommensverhältnisse bessern würden, war zu lange enttäuscht worden.
So haben die neoliberalen Reformen noch nicht einmal einen positiven ökonomischen Effekt gehabt, wenn man mehr in den Blick nimmt als die monetären Indikatoren (Wechselkurse, Zinsen, Preise), an denen der IWF Erfolg und Mißerfolg von Ökonomien bemißt. Nach der Ermordung des Präsidentschaftskandidaten Colosio im März 1994 gingen wegen der nach oben revidierten Risikoeinschätzungen die Zinsen beträchtlich nach oben, von 10,1% für 91-Tage Cetes-Bonds Ende März auf 17,8% einen Monat später (IMF 1995b: 56)[10]. Die Effekte auf die Börsenkurse waren negativ, und zwar nach einem Zwischenhoch im Mai und August 1994 bis zum Jahresende[11], als die Pesokrise ausbrach. Knapp ein Jahr nach Bildung von NAFTA erzwang die plötzliche Kapitalflucht aus Mexiko zwischen dem 16. und dem 30. Dezember 1994 eine brutale Abwertung des Peso. Ende Dezember 1994 mußten 60% mehr Pesos zum Kauf eines Dollar als am 1. Juli des Jahres ausgegeben werden, im Februar 1995 100% mehr. Die Reserven der Zentralbank konnten die Talfahrt nicht stoppen. Mexiko war nur mit hohen Kapitalhilfen vor der Zahlungsunfähigkeit zu retten.
Dabei allerdings zeigte sich die neue Qualität, die NAFTA Mexiko beschert hatte. Denn das Land erhielt das größte Hilfspaket, das jemals in der Nachkriegsgeschichte für ein Land geschnürt worden war: 17,8 Mrd US$ vom IWF, 10 Mrd US$ von OECD-Ländern, vermittelt durch die BIZ in Basel, 1 Mrd US$ als Swap-Kredit von der Bank of Canada und bis zu 20 Mrd US$ von seiten der USA für einen „Exchange Stabilization Fund". Die Bedingungen dieses Kreditpakets von an die 50 Mrd US$ sind vom IWF ausgearbeitet worden. Sie sehen die Durchsetzung eines harten „Austerity"-Programms vor, das vor allem eine weitere reale Senkung der Masseneinkommen einschließt. Im Jahre 1995 sind nach Angaben der OECD (1995b: 103f) der private Konsum um 12,0%, die Investitionen um 26,0%, die Importe ebenfalls um 26,0% in realen Größen (d.h. in Preisen von 1980) geschrumpft, während die Exporte – eine Folge der Währungsabwertung – um 25% zugenommen haben. Kein Wunder, daß die Inflationsrate von 6,6% 1994 auf 35,0% im Jahre 1995 hochschnellte. Die (offizielle) Arbeitslosigkeit hat sich

[10] Die CETES-Bonds sind in Pesos denominiert, während Tesobonds auf Dollar lauten. Die komparative Lage der mexikanischen Wirtschaft spiegelt sich daher – „das Geld ist das reale Gemeinwesen" – am ehesten in Kursen und Renditen der CETES-Bonds im Verhältnis zu den Tesobonds.

[11] Am 21. August 1994 fanden die Wahlen statt, aus denen der Kandidat der Regierungspartei PRI, Ernesto Zedillo, als Wahlsieger hervorging. Die Wahlen waren bereits von Unruhen begleitet. Die politisch instabile Lage trat im September durch die Ermordung des PRI-Generalsekretärs Ruiz Massieu noch deutlicher hervor.

von 3,7% 1994 auf 6,5% erhöht. Als Folge der internationalen Hilfsmaßnahmen – dafür ist NAFTA tatsächlich sehr wichtig – erwartet die OECD (1995b: 105) in den nächsten Jahren eine deutliche Besserung, bezeichnenderweise aber in Abhängigkeit von der Stabilisierung der internationalen Finanzmärkte. Mit dem Kreditpaket erhöht sich jedoch die mexikanische Außenschuld, die in den vergangenen Jahren leicht abgebaut werden konnte, nämlich von 128,8 Mrd US$ auf 153,00 Mrd US$. Ab 1998 steigen die Tilgungen. Dann hat Mexiko an den IMF 3,1 Mrd US$ und an die USA 3,6 Mrd US$ zurückzuzahlen (1999: 4,3 bzw. 4,4 Mrd US$). Ob dies angesichts der Wirtschaftskrise gelingt, ist keineswegs gewährleistet (Banamex-Accival, Monthly Publication, No. 842, January 1996). Die Kredite werden nicht ungesichert vergeben. Die Kreditgeber haben sich die zukünftigen Einnahmen aus Erdölexporten als Sicherheiten überschreiben lassen (vgl. dazu Banamex-Accival, Jan-Febr. 1995: 19ff).
Die Folgen der mexikanischen Krise waren in ganz Lateinamerika zu spüren („Tequila-Effekt"). Kurzfristig mobiles Kapital begab sich „auf die Flucht", insbesondere in Argentinien, wo die Regierung ihre Dollarreserven zur Verteidigung des Peso in der Größenordnung von 353 Mio US$ mobilisieren und die Zinssätze für Interbankkredite von 9,5% auf 19-23% heraufsetzen mußte. Außerdem wurden die öffentlichen Ausgaben um 1 Mrd Pesos (0,3% des BIP) gekürzt – und trotzdem fielen die Börsenkurse. Erst weitere Kürzungen der öffentlichen Ausgaben im Verlauf des Jahres 1995 und Kreditzusagen des IMF konnten die privaten Anleger beruhigen: „The markets reacted positively to these measures..." (IMF 1995b: 65), doch wurde dadurch die soziale Krise des Landes verschärft.
Auch in Brasilien wirkte sich der „Tequila-Effekt" aus, nachdem gerade (seit Juli 1994) der neue Stabilisierungsplan, der „Plano Real", umgesetzt worden war und zum ersten Mal seit dem Ende der Militärdiktatur 1984 die Inflation gestoppt werden konnte. Auch hier mußte die Zentralbank ihre Dollarreserven mobilisieren, um den Wechselkurs des Real zu verteidigen. Dies gelang auch, weil die Zentralbank 1994 über sehr hohe Devisenreserven (fast 40 Mrd US$) verfügte. Davon mußte sie bis Mitte 1995 etwa 7 Mrd US$ einsetzen, um den Real zu verteidigen. Inzwischen sind die Reserven wieder auf über 50 Mrd US$ aufgestockt worden (Indicadores IESP, Febr. 1996: 27), eine Folge der hohen Zinsen, die zur finanziellen Stabilisierung notwendig wurden. Doch ist dadurch das Bankensystem insgesamt destabilisiert worden, so daß Banken zusammengebrochen sind (Banco Economico) oder aufwendig mit öffentlichen Mitteln gerettet werden mußten (Banco Nacional, Banco do Brasil, Banco do Estado de Sao Paulo). Auch im brasilianischen Fall sind die sozialen Folgen der Finanzkrise negativ. Sie bestehen vor allem in einer weiteren Informalisierung der Arbeitsmärkte, da nicht genügend formelle Arbeitsplätze angeboten werden. Wir sehen auch hier wieder den

schon diskutierten Zusammenhang von „formeller" und globalisierter Geldgesellschaft und „Informalisierung" der (lokalen) Arbeitsgesellschaft (vgl. 5. Kapitel sowie 8.Kapitel 8.2, 8.3.).
Aber nicht nur in Lateinamerika wirkte der Tequila-Effekt, er war auf allen „emerging markets", auch in Asien, zu spüren. Die internationalen Anleger reagierten nun vorsichtiger. Aber ein Jahr nach dem Tequila-Schock sind sie erneut auf der Suche nach kurzfristigen Gelegenheiten der Kapitalanlage. Freilich sind sie mit Anlagen auf dem lateinamerikanischen Kontinent vorsichtiger als in Asien. Daran ändert auch die Mitgliedschaft Mexikos in der NAFTA nichts. Eine Übersicht über die Investitionsabsichten von großen Unternehmen zeigt, daß Lateinamerika als Anlageregion weit hinter Asien rangiert und sogar weniger interessant zu scheint als die mittel- und osteuropäischen Länder (*Financial Times* vom 6.2.1996). Daraus ist die Schlußfolgerung zu ziehen, daß regionale Blöcke gegenüber der Existenz globalisierter Finanzmärkte wenig wirkungsvoll sind und letztlich keinen Schutz gegen volatile Kapitalbewegungen darstellen. Sie sind zwar auch als Antwort auf die finanzielle Globalisierung entstanden (vgl. 11. Kapitel), aber die Antwort ist unzureichend, wenn erst einmal die Finanzmärkte in Turbulenzen geraten sind.

13.1.2. MERCOSUR

In Lateinamerika ist nach dem Latin American Free Trade Agreement (LAFTA), das von 1960 bis 1980 existierte und de facto gescheitert ist, die Latin American Integration Association (LAIA) gebildet worden. Rein quantitativ umfaßt sie 375 Millionen Einwohner mit einem Sozialprodukt in der Größenordnung von 770 Milliarden US-Dollar. Das ist etwas mehr als ein Zehntel des Sozialprodukts von NAFTA bei ungefähr der gleichen Bevölkerungszahl. Das Abkommen ist sehr locker und unverbindlich. Es ist weniger als eine Freihandelszone, und daher ist die Bezeichnung als „Integrationszone" eher ein Euphemismus. Der Vorteil für die beteiligten Länder ist darin zu sehen, daß LAIA subregionalen Integrationsabkommen wie dem Andenpakt (ANDEAN) oder dem Gemeinsamen Markt des Südens (MERCOSUR) nicht im Wege steht. Die Unterschiede zwischen den Mitgliedsländern sind einfach zu groß. LAIA umfaßt unterentwickelte (Bolivien, Ecuador, Paraguay), halbentwickelte (Chile, Kolumbien, Peru, Uruguay, Venezuela) und Schwellenländer (Argentinien, Brasilien, Mexiko), die angesichts ihrer Situation auf den Weltmärkten für Waren und Kredit gänzlich unterschiedliche Interessen aufweisen (OECD 1993a, S.57). Einige Länder haben in den vergangenen Jahren eine sehr dynamische Entwicklung erlebt (Chile), andere befinden sich in einer langandauernden sozialen und politischen Krise (Peru, Venezuela, Kolumbien) oder haben gar Krieg gegeneinander geführt (Peru und Ecuador). Mexiko hat zwischenzeitlich die Option

der NAFTA gewählt und ist an einer Fortentwicklung von LAIA kaum noch interessiert. Die anderen Mitgliedsländer sind dabei, wirksamere regionale Wirtschaftsblöcke zu formen, darunter den MERCOSUR zwischen Argentinien, Paraguay, Uruguay und Brasilien. LAIA ist ein Beispiel für eine Reihe anderer Integrationsabkommen, deren Wirkung und kalkulierbarer Nutzen höchst beschränkt ist.

Tabelle 13.3: Grundlegende Daten der Mitgliedsländer von MERCOSUR, 1992

	Bevölkerung	BIP in Mrd US$	BIP/ pro Kopf in US$	Leistungsbilanzsaldo in Mrd US$*	Außenschulden in Mrd US$
Argentinien	33,1	228,8	6050	-8,37	49,1
Brasilien	153,9	360,4	2770	+6,27	99,3
Paraguay	4,5	6,4	1380	-0,60	1,5
Uruguay	3,1	11,4	3340	-0,24	3,4
Insgesamt	194,6	607,0			

** ohne öffentliche Übertragungen*

Quelle: Weltbank, Weltentwicklungsbericht 1994

Ist dies im Fall des MERCOSUR zwischen Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay anders? Die Mitgliedsländer des MERCOSUR streben nicht nur eine Freihandelszone sondern eine Zollunion und einen gemeinsamen Markt an, und zwar in vergleichsweise kurzer Frist; er sollte – gemäß Vertrag von Asuncion aus dem Jahre 1990 – bereits bis Ende 1995 hergestellt sein. Es besteht die Absicht einer Handelsliberalisierung zwischen den Mitgliedsländern durch Reduzierung oder Beseitigung der Zölle und der nichtarifären Handelshemmnisse und der Errichtung eines gemeinsamen Außenzolls (Tarifa externa comum, TEC) bis Ende 1994 und einer Koordinierung der Wirtschaftspolitik, um die Rahmenbedingungen einer vertieften Integration zu verbessern. Denn in der langfristigen Perspektive wird ein gemeinsamer Markt nach dem Muster der EG/EU angestrebt. Allerdings sind im Abkommen viele Ausnahmeregelungen getroffen. So sind für 2117 Waren die Zolltarife aus der kurzen Reduktionszeit ausgenommen. Für Uruguay und Paraguay sind obendrein zwei zusätzliche Jahre der Anpassung ihrer Zolltarife über das Jahr 2001, in dem nun der TEC vervollständigt sein soll, vorgesehen. Auch sollen Mitgliedsländer Ausnahmeregelungen in Anspruch nehmen können, wenn sie hohe strukturelle Zahlungsbilanzdefizite aufweisen. Die Frage der Arbeitsmigration zwischen den beteiligten Ländern ist nicht geklärt, es gibt keine Regelungen für transnationale Investitionen zwischen den Mitgliedsländern, die Freiheit des Dienstleistungsverkehrs ist nicht gesichert.

Auch der Streitschlichtungsmechanismus („dispute settlement") ist nicht geklärt und muß erst im Zuge des Integrationsprozesses ausgearbeitet werden. Überhaupt ist der Grad der Institutionalisierung des Integrationsprozesses nicht sehr hoch, dafür aber die Zahl der Ausnahmeregelungen beträchtlich (Motta Veiga 1995: 119). All dies ist freilich kein Wunder, denn die Unterschiede zwischen den beteiligten Ländern sind trotz geographischer Nähe sehr groß. Dies demonstrieren die in Tabelle 13.3 zusammengefaßten Daten. Brasilien und Argentinien vereinigen mehr als 95% der Bevölkerung und 97% des BIP innerhalb des MERCOSUR auf sich. Die beiden kleinen Länder steuern zum Sozialprodukt der RIA lediglich 2,9% bei. Das ökonomische Gewicht ist also extrem ungleich, auch wenn die Abstände der Pro Kopf-Einkommen wesentlich geringer als im Falle von NAFTA (und der EU) sind. Alle vier Länder sind hochverschuldet und müssen den Schuldendienst in harter Währung begleichen, die nur im Handel mit Hartwährungsländern, also vor allem mit OECD-Ländern, erworben werden können, es sei denn Kapitalimporte aus Hartwährungsgebieten können attrahiert werden. Durch sie löst sich das Problem der Außenschuld aber nur dann, wenn sich das Kapital langfristig bindet und nicht kurzfristig „auf dem Sprung" bleibt. Um dieser Bedingung zu genügen, wird eine restriktive Geldpolitik verlangt, die in Argentinien nach 1991 zu einer beträchtlichen Peso-Aufwertung geführt hat, ganz ähnlich wie nach 1994 auch in Brasilien eine Politik der monetären Stabilisierung und Aufwertung des Real betrieben wurde. Die Restriktionspolitik war für die Industrie Argentiniens nachteilig; sie hat die ökonomische Umstrukturierung beschleunigt und zu einer Deindustrialisierung geführt (Motta Veiga 1995: 117). Die stabilitätspolitische Roßkur wird damit begründet, daß die Weltmarktöffnung technische, finanzielle, organisatorische Innovationen erzwingen würde. Dies wird, wenn überhaupt, nur in der langen Frist der Fall, kurzfristig werden durch Überbewertung der Währung Importe begünstigt und durch hohe Realzinsen Kapitalimporte generiert, die zur Finanzierung des Handelsbilanzdefizits benötigt werden. Innerhalb des MERCOSUR sind durch diese Politik bis 1993 brasilianische Exporte nach Argentinien begünstigt worden, bis im Juli 1994 Brasilien die neue Währung, den Real (ebenso wie Argentinien den Peso), an den Dollarkurs band und auf diese Weise die Inflation ebenfalls mit einer Währungsaufwertung bekämpfte. Dadurch und wegen der hohen Realzinsen werden auch in Brasilien Kapitalimporte induziert, die in den ersten 90er Jahren zugenommen haben. Ob dieser Kapitalzustrom tatsächlich, wie der IWF betont (IMF 1994b: 49), keine neuen Außenschulden erzeugt, ist eher zweifelhaft. Auf jeden Fall wird durch die Kapitalimporte die Verwundbarkeit des betreffenden Landes größer. Um die importierten Kapitalien zu binden, müssen „domestic interest rates ... higher than they otherwise would be" (ebd.: 60) sein. Die Währungsaufwertung ist ebenfalls eine Sicherung für Kapitalanleger, da sie ja in der

Zeit der Kapitalanlage nur gewinnen können, wenn der Kurs der Anlagewährung steigt. Doch ist die Erzeugung dieser Bedingungen mit monetären Mitteln ungünstig für die reale Ökonomie und deren Wettbewerbsfähigkeit, so daß das Pendel der Kapitalbewegungen sehr leicht von Import zum Export oder gar zur lawinenartigen Flucht umschlagen kann. Vom „Tequila-Effekt" nach der Mexiko-Krise 1994/95 sind, wie gezeigt worden ist, auch Brasilien und Argentinien betroffen. Gegen die Volatilität der Finanzanlagen ist ein Wirtschaftsblock wie der MERCOSUR ebenso machtlos wie die NAFTA (oder auch die EU).

Der Schuldendienst (Tilgungen und Zinsen) gemessen an den Exporterlösen beträgt in Argentinien 1992 34,4%, in Brasilien 23,1%, in Uruguay 23,2% und in Paraguay 40,3%. Er ist also ein außenwirtschaftliches Datum, das nicht zu vernachlässigen ist. Der Zwang, harte Devisen zu erwirtschaften, ist unausweichlich. Alle lateinamerikanischen Länder waren in den 80er Jahren diesem Zwang ausgesetzt und haben zum Teil erhebliche Außenhandelsüberschüsse (gemessen am BIP) erwirtschaftet ((Hinojosa-Ojeda/Lewis/Robinson 1995: 148ff).

Weil die vier Länder auf Devisenerlöse angewiesen sind, ist der Handel der beteiligten Länder Ende der 80er Jahre nur zu 6,7% mit den jeweils anderen Mitgliedern von MERCOSUR und der größte Teil des Außenhandels mit Westeuropa, den USA und Japan abgewickelt worden.

In der Zwischenzeit (also in der ersten Hälfte der 90er Jahre) jedoch haben sich die Daten beträchtlich geändert. Der intraregionale Handel stieg von etwa 4 Mrd US$ im Jahre 1990 auf 11 Mrd US$ im Jahre 1994. Der Anteil des MERCOSUR-Handels am gesamten Außenhandel der vier Länder erhöhte sich folglich von 8,9% (1990) auf 19,1% (1994)[12]. Im Falle des größten Landes des MERCOSUR (Brasilien) ist der Anteil der MERCOSUR-Exporte an den gesamten Exporten von 4,1% 1990 auf 13,6% 1994 gestiegen (Indicadores FIESP, Febr. 1996: 30); der Löwenanteil der MERCOSUR-Exporte entfällt auf den Handel mit Argentinien[13]. Eine genauere Untersuchung würde zeigen, daß der intraregionale Handel sich geographisch auf den Süden Brasiliens, den Norden Argentiniens und die beiden kleinen Staa-

[12] Diese Tendenz der größeren Dynamik des intraregionalen Handels im Vergleich zum gesamten Welthandel läßt sich auch für andere RIAs in Lateinamerika feststellen (für LAIA, ANDEAN, CACM), wenn auch nicht so ausgeprägt (French-Davies 1995: 110).

[13] Der Anteil der brasilianischen Exporte in die EU verringerte sich zwischen 1990 und 1993 von 33,6% auf 26,8%, während der Exportanteil Lateinamerikas von 8,6% auf 21,1% und der des MERCOSUR von 4,2% auf 13,9% hochschnellte. Bei den Importen Brasiliens sieht dies freilich anders aus. Der Anteil der EU stieg im gleichen Zeitraum von 25,6% auf 26,7%, der Anteil Lateinamerikas von 16,3% auf 17,0% und der des MERCOSUR von 11,2% auf 13,0% (Moron de Macadar 1996: 244f)

ten, also auf das La Plata-Paraná-Paraguay-Becken, konzentriert. In dieser Subregion ist die Bedeutung des intraregionalen Handels wesentlich größer als es die globalen Kennziffern erkennen lassen. Hinzu kommt, daß sich in der Zusammensetzung des Außenhandels Änderungen vollzogen haben. Der Anteil der Industriegüter steigt, während der Anteil von Primärprodukten rückläufig ist. Also erhält die regionale Verflechtung auch durch die Zunahme des intraindustriellen Handels einen positiven Impuls (vgl. Ffrench-Davies 1995: 111). Die Exportproduktpalette diversifiziert sich, jedenfalls für Brasilien und Uruguay (ebd.).

Tabelle 13.4: Intraregionaler Handel und wichtigste Handelspartner von MERCOSUR im Jahre 1988 (in Prozent der gesamten Exporte und Importe)

	Argentinien	Brasilien	Paraguay	Uruguay
Argentinien				
Exporte	---	2,9	6,4	7,2
Importe		4,6	11,7	15,2
Brasilien				
Exporte	7,2	---	22,2	16,5
Importe	17,3		30,4	26,1
Paraguay				
Exporte	0,6	1,0	---	0,5
Importe	0,6	0,7		1,2
Uruguay				
Exporte	1,7	1,0	0,8	---
Importe	1,8	2,0	1,2	
USA				
Exporte	15,3	25,8	3,6	11,3
Importe	18,8	20,9	10,1	7,9
Japan				
Exporte	4,8	6,7	2,3	1,3
Importe	5,3	6,6	7,5	3,0
EU				
Exporte	30,5	27,7	30,6	26,2
Importe	27,5	21,6	20,0	20,4
Lateinamerika				
Exporte	18,2	12,1	29,3	27,4
Importe	33,4	13,1	43,5	51,3

Quelle: OECD 1993a: 97

Möglicherweise (und paradoxerweise) hat die finanzielle Globalisierung der vergangenen Jahre den Spielraum für die Ausdehnung des intraregionalen Handels vergrößert. Denn durch den Zustrom von Kapital in Form von Direkt- und Portfolioinvestitionen konnte das Handelsbilanzdefizit finanziert werden, so daß der Handel zwischen den MERCOSUR-Ländern stimuliert werden konnte und die Exporte handelstrategisch nicht zum Erwerb von Hartwährungs-Devisen eingesetzt werden mußten. So erklären sich die im Durchschnitt höheren Wachstumsraten des intraregionalen Handels im Vergleich zum gesamten Außenhandel. Damit waren, wie Ffrench-Davies (1995: 115) für ganz Lateinamerika resümiert, auch positive Effekte auf das Wachstum des BIP verbunden, die er mit einem Beitrag in der Größenordnung von 23,3% quantitativ beziffert. Allerdings hängen diese positiven Wirkungen am seidenen Faden der Kapitalzuflüsse. Fallen diese aus oder werden gar kurzfristige Kapitale abgezogen, dann ergeben sich nicht nur monetäre, sondern auch reale Effekt auf den Intrablockhandel. Auch in diesem Fall zeigt sich – wie schon bei der Untersuchung der NAFTA –, wie bedeutsam die Stabilisierung der Finanzbeziehungen für die regionalen Integrationsbemühungen ist. Doch die Bedingungen der finanziellen Stabilität werden nicht nur in den beteiligten Ländern oder im MERCOSUR insgesamt gesetzt, sondern sie sind das Resultat der Wirkungsmechanismen globaler Finanzmärkte.

Trotzdem weist der MERCOSUR eine Dynamik auf, die ihn, selbst im Vergleich zur NAFTA, attraktiv für andere lateinamerikanische Länder macht. Zum Beispiel für Chile. Chile hat sich darum bemüht, Mitglied der NAFTA zu werden. Aber dieser Versuch wurde einerseits durch die mexikanische Krise frustriert, andererseits wurde er in den USA abgeblockt. Bei der Neuorientierung mußte selbstverständlich der MERCOSUR ins Visier geraten. Da spielt die geographische, aber auch die politische Nähe eine Rolle. Das Pro-Kopf-Einkommen ist in Chile mit etwa 4500 US$ dem Einkommen in den anderen MERCOSUR-Staaten vergleichbar. In der Privatisierungs- und Stabilisierungspolitik hat Chile eine Vorreiterrolle übernommen. Der Handel mit den MERCOSUR-Staaten macht etwa 11% des chilenischen Außenhandels aus. So ist es nicht verwunderlich, daß seit 1994 zwischen Chile und dem MERCOSUR Verhandlungen über den Beitritt geführt werden. Es ist anzunehmen, daß sie noch 1996 abgeschlossen werden (*Gazeta Mercantil* vom 23./24.3.1996).

Trotz der beträchtlichen Dynamik des Intrablockhandels und der Tendenzen einer Erweiterung bleibt die hohe Außenhandelsabhängigkeit von den Handelsmächten der „Triade", auf die zwischen (etwas weniger als) 40% (Paraguay) und etwa 60% (Brasilien) der Exporte und zwischen etwa 30% (Uruguay) und etwa 50% (Brasilien) der Importe entfallen. Aber auch im Hinblick auf Verhandlungen über Handelsvereinbarungen (etwa mit der EU) ist das größere politische Gewicht, das die vier Länder als Gemeinsamer Markt in die Waagschale bei Verhandlungen (im Rahmen von GATT und WTO) werfen können, ein wichtiger Faktor. Die Bildung eines Wirtschaftsblocks bringt also zumindest eines: politischen Mehrwert.

13.2. AFTA- ein Beispiel für die Vorzüge des freien Handels?

Anfang der 90er Jahre bildeten die ASEAN-Länder (Thailand, Singapur, Malaysia, Brunei, Indonesien, Philippinen) eine Freihandelszone ASEAN Free Trade Area (AFTA). Seit 1995 gehört auch Vietnam dazu und andere südostasiatische Staaten versuchen, Mitglied zu werden. AFTA ist ein Beispiel dafür, daß eine politische Allianz, die auf dem Höhepunkt des Kalten Krieges gegründet wurde, um das „Umfallen von Domino-Steinen" während des Vietnam-Kriegs zu blockieren, sich ein ökonomisches Fundament zulegen kann. Allerdings ist dieses unter integrationspolitischen Gesichtspunkt sehr schwach. Denn der wichtigste Mechanismus der AFTA ist ein „Common Effective Preferential Tariff (CEPT) Scheme", das im Verlauf von 15 Jahren (bis 2008[14]) die durchschnittlichen Zolltarife auf unter 5% absenken soll. 1995 sind an die 40.000 Produkte in die „inclusion list" jener Produkte aufgenommen, auf die das CEPT-Schema anzuwenden ist. Das sind fast 80% der Güter in den Zollisten der ASEAN-Länder. Wie bereits im Falle des MERCOSUR sind auch in AFTA zeitliche Ausnahmen und „sensitive products", vor allem landwirtschaftliche Erzeugnisse von der Reduzierung bislang ausgenommen. Dafür ist für eine Reihe von Produkten eine beschleunigte Zollreduzierung auf einem „fast track" vorgesehen.

Wie in anderen Freihandelszonen auch, gibt es Vorschriften über den „local content", d.h. die Wertschöpfung, die in der Region erzeugt worden sein muß, damit die Zollreduktion anwendbar ist. Die lokale Wertschöpfung im AFTA-Bereich muß mindestens 40% betragen, um die Vergünstigungen des CEPT in Anspruch nehmen zu können. Dies ist eine komplizierte Regelung, die nicht ohne Streitigkeiten abgeht. Dafür sind in AFTA entsprechende Institutionen vorgesehen, wie überhaupt – als Folge der mehr als 25jährigen (Vor)geschichte des politischen und militärischen ASEAN-Bündnisses – die institutionelle Ausgestaltung weiter entwickelt ist als im Falle der lateinamerikanischen RIAs.

Die Ziele von AFTA sind, wie in anderen Fällen auch, zum einen die Ausdehnung des intraregionalen Handels, die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit auf globalen Märkten, die Kooperation bei Direktinvestitionen, in der Infrastruktur und bei der Ausgestaltung von Finanzdienstleistungen und der Regelung der Kapitalmärkte. Dabei sind freilich die Interessen der Mitgliedsländer unterschiedlich. Singapur ist ein globales Finanzzentrum und zieht seinen Gewinn als Umschlagsplatz aus dem Zwischenhandel. Malaysia und Thailand machen sich auf, gemäß dem „Flying geese-Modell" nun Japan und

[14] Allerdings ist 1994 der Zeitrahmen von 15 Jahren auf 10 Jahre bis zum Jahre 2003 abgekürzt worden.

die „kleinen Tiger", aus der dritten Reihe vorpreschend, an der Spitze der asiatischen Großregion abzulösen, bevor China aus der vierten Linie an die Spitze der asiatischen Fluggänse-Schar gelangt. Indonesien und die Philippinen sind große und sehr heterogene Inselstaaten, deren durchschnittliches Pro-Kopf-Einkommen weit hinter dem der anderen ASEAN-Staaten zurückbleibt. Brunei ist ein superreiches Ölland und Vietnam ein sehr armes, aber höchst dynamisches Land, das nach langer, erzwungener Isolation in Südostasien politische und wirtschaftliche Bindungen zu knüpfen sucht. Die Unterschiede der Pro-Kopf-Einkommen sind größer als in den lateinamerikanischen RIAs; die Bürger von Brunei sind 96mal reicher als die Durchschnittsbürger von Vietnam.

Tabelle 13.5: Basisdaten für AFTA-Länder im Jahre 1992

Land	Bevölkerung in Mio	BIP (Mrd US$)	BIP pro Kopf (US$)
Brunei	0,3	6	21150
Indonesien	184	123	670
Malaysia	19	52	2790
Philippinen	64	50	770
Singapur	3	44	15750
Thailand	58	107	1840
Vietnam	68	15	220

Daten für Brunei und Vietnam beziehen sich auf das Jahr 1991

Quelle: Weltbank 1994

AFTA hat also bei derart heterogenen Ausgangssituationen und Interessen keine überragende Bedeutung für die Länder der Region. Ein großer Teil des intraregionalen Handels konzentriert sich auf Singapur. Der Außenhandel mit diesem Inselstaat ist für alle Länder größer als der Außenhandel mit allen übrigen Mitgliedsstaaten zusammengenommen. Der extraregionale Handel hat in den vergangenen Jahren stärker zugenommen als der intraregionale Handel. AFTA bringt es inzwischen mit ca 300 Mrd US$ auf etwa 5% des Welthandels. Der größte Teil des Handels erfolgt mit Ostasien und dabei insbesondere mit Japan (1990 34%), mit Nordamerika (18%) und der EU (15%). Wie schon am Beispiel des MERCOSUR gezeigt wurde, muß aber die Dynamik der Blockintegration in Betracht gezogen werden. Wenn erst einmal im Zuge des Zollabbaus, einer gemeinsamen Infrastrukturplanung und der Förderung des Dienstleistungsverkehrs die materiellen und institutionellen Voraussetzungen für die Marktintegration verbessert werden und wenn obendrein im Verlauf der dynamischen Wirtschaftsentwicklung die Industrie diversifiziert wird, dürfte der Anteil des intraregionalen Handels auf jeden Fall zunehmen.

Die Bedeutung von AFTA ergibt sich daher nicht wegen des Außenhandelsgewichts der Mitgliedsländer, sondern wegen des einzigartigen Charakters, den das Bündnis für die Strukturierung der heute dynamischsten Wirtschaftsregion des globalen Systems darstellt. Die Weltbank spricht vom „East Asian Miracle" (World Bank 1993), hat dabei aber nicht nur die ASEAN-Länder vor Augen. Bewunderung mischt sich mit Befürchtungen, die auch Huntington vor einer in seinen Augen möglichen „islamisch-konfuzianischen" Allianz hegt (Huntington 1993). Für die Weltbank sind es die enge Kooperation zwischen Staat und Wirtschaft, die hohe Sparquote, die hohe Bildungsbereitschaft, daher beträchtliches Humankapital, das Leistungsbewußtsein und die Kompetenz des Managements, die Exportförderung, die zusammengenommen die ökonomische Dynamik erklären. Es könnten noch die Traditionen der Netzwerkstrukturen von privaten Unternehmen hinzugefügt werden, die sowohl in China als auch in Korea und Taiwan weit verbreitet sind (Higgott/Stubbs (1995: 12) und die sich von der Art und Weise der marktvermittelten Kooperation „westlicher" Unternehmen unterscheiden. Die regionale Blockbildung gehört offenbar nicht zu den wichtigen positiven Faktoren, die das Wachstum stimulieren, es sei denn die Regionalisierung ergibt sich als Resultat der Netzwerkbildung von Unternehmen.

Der Preis der ökonomischen Dynamik ist in Südostasien allerdings ausgesprochen hoch: Die soziale Ungleichheit hat zugenommen und daher auch die Armut. Nimmt man traditionelle Wachstumstheorien zum Maßstab, könnte auch geschlußfolgert werden, daß die Bedingung des Wachstums, nämlich eine hohe Sparquote, nur zusammen mit einer ungleichen Einkommensverteilung zu haben ist. Auch die Umweltverschmutzung ist hoch, die Versorgung mit Trinkwasser, die Abwasserentsorgung liegen in den großen städtischen Agglomerationen im Argen. Der Raubbau an Ressourcen hat in einigen Regionen Indonesiens und Malaysias zerstörerische Ausmaße angenommen, so sehr, daß die durch Raubbau gewonnenen Ressourcen (beispielsweise Tropenholz) inzwischen teilweise importiert werden müssen. Die Menschenrechte werden nicht überall respektiert. Die Freiheit der gewerkschaftlichen Betätigung ist vielerorts unterdrückt. Das sind natürlich gute Bedingungen des Wachstums, eines Wachstums freilich, das die Kosten und Nutzen extrem ungleich verteilt und daher mit Sicherheit an soziale und ökologische Grenzen stoßen wird.

Das dynamische Wachstum hat auch dazu geführt, daß die Region für Direktinvestitionen und andere Kapitalanlagen interessant geworden ist. Das mobile Geldkapital ist bekanntlich höchst opportunistisch und wendet sich dorthin, wo die höchsten Renditen zu erzielen und sichere Zukunftserwartungen realistisch sind. Dies bedeutet aber, daß der Geleitzug des Kapitals sich sehr plötzlich von einer Region ab- und einer anderen Region zuwendet. Während der Zeit des „Tequila-Effekts" wurde Ost- und Süd-Ostasien zur beliebten

Anlageregion und ersetzte Lateinamerika. Schon vorher ist sehr viel japanisches Kapital in Form von Direktinvestitionen nach Südostasien geflossen. Dies war zum einen eine Folge der Yen-Aufwertung seit dem Plaza-Abkommen der G7 im Jahre 1985, zum anderen aber auch eine Antwort auf steigende Produktionskosten in Japan selbst und zum dritten die Ausnutzung der Möglichkeiten, die „cheap labour, land, and currencies" in Südostasien boten (Higgott/Stubbs 1995: 13).

Es ist also bislang nicht so sehr die regionale Integration durch AFTA oder im Rahmen der Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) und dem East Asian Economic Caucus (EAEC), die die ökonomische Dynamik im asiatisch-pazifischen Raum insgesamt und in Südostasien speziell beflügeln. Die Quellen der wirtschaftlichen Dynamik sind andere, die regionale Blockbildung ist dabei allenfalls der Versuch, die noch sprudelnden Quellen etwas zu kanalisieren. Dabei sind möglicherweise die formellen Institutionen im asiatischen Raum weniger wichtig als die gemeinsamen Werte und Haltungen, auf die auch Mahathir („Asia that can say No") verweist. Dies ist der Grund, warum die asiatisch-pazifische Kooperation im Rahmen von APEC möglicherweise eher an Grenzen der sinnvollen regionalen Koordination stößt als der „East Asian Economic Caucus", der vom Malayischen Premierminister Mahathir Mohamad 1990 vorgeschlagen worden ist und neben den ASEAN-Staaten Taiwan, Hongkong, Südkorea, Japan und China umfassen sollte. Denn APEC schließt auch die protestantischen, angelsächsisch charakterisierten Länder des „fünften Kontinents", des Pazifik und Nordamerikas (vgl. dazu Dieter 1994) ein, deren ökonomische Werte und Formen andere sind als im „asiatischen" Asien (vgl. auch Albert 1991).

AFTA könnte somit ein Beispiel für die Bedeutung sein, die Werte, Traditionen, Normen und Haltungen in Fragen der ökonomischen Kooperation spielen. Die nüchternen Wirtschaftsdaten lassen keine besonders aufregende Prognose der regionalen Blockbildung in Südostasien zu. Ein Blick in die Tiefengründe der wirtschaftlichen Dynamik in Asien zeigt jedoch, daß in bezug auf Integrationstendenzen neben den schon mehrfach hervorgehobenen wirtschaftlichen und politischen Treibmitteln und jenseits der Rolle, die geographische Nähe spielt, auch kulturelle Gemeinsamkeiten eine außerordentliche ökonomische Relevanz erhalten und entfalten können. Freilich darf dieses Argument nicht überzogen werden. Es wird sich noch zeigen müssen, ob die regionalen Bindekräfte dann ausreichen, wenn die Region nicht mehr beliebtes Anlagefeld des global vagabundierenden Kapitals ist, sondern – aus welchen Gründen auch immer – plötzlich in den Strudel finanzieller Spekulation gerät.

13.3. SADC – Wirtschaftsintegration auf dem vergessenen Kontinent

Gewicht und Stimme Afrikas in der Weltwirtschaft haben sich in den vergangenen Jahrzehnten dramatisch verringert. Dies zeigen schon die Handelsdaten. Der Anteil Afrikas am Welthandel hat sich von 4,4% 1970 auf 2,2% 1992 halbiert (OECD 1995a: 29). Auch der Fluß von Krediten ist, ganz im Unterschied zu Asien und Lateinamerika, selbst in den 90er Jahren schmal und, was die Direktinvestitionen anbelangt, rückläufig. Die deutschen Direktinvestitionen sind von 1989 bis 1992 von 784 Mio DM auf 653 Mio DM abgebaut worden, ganz im Gegensatz zu den Cayman Islands, wo sie sich im gleichen Zeitraum von 373 Mio DM auf 1490 Mio DM vervierfacht haben (Daten: Deutsche Bundesbank). Afrika zählt in der Weltwirtschaft nicht – ein Sachverhalt, der zu der frivolen Aussage verleitet, daß es die „Dritte Welt" nicht mehr gäbe (Menzel 1992) und daß man sie daher auch getrost vergessen könne.

Tatsächlich gibt es die „Dritte Welt" in der in Imperialismus- und Dependenztheorie vorgestellten Form nicht mehr. Aber es gibt die fragmentierte Welt (vgl. dazu 3. Kapitel), d.h. Tendenzen der Exklusion, die auch ganze Großregionen, ja Kontinente erfassen können, wenn diese hinsichtlich der zu erwartenden Renditen den internationalen Vergleich auf Geld- und Kapitalmärkten nicht aushalten und auch auf den modernen Märkten für Industrieprodukte und Dienstleistungen nicht wettbewerbsfähig sind. Allenfalls als Rohstoffproduzenten sind einige Länder von Interesse, wobei dieses Interesse sich auf die begehrten Ressourcen reduziert und die Gesellschaften und die Natur, wo sie in Wert gesetzt werden, eher als Hindernis wahrgenommen werden. Wie sonst wäre die ökologisch und sozial brutal-rücksichtslose Ausbeutung des nigerianischen Erdöls im Ogoni-Gebiet durch Shell zu erklären? Afrika zählt nicht – außerhalb Afrikas[15].

Dies scheinen auch die regionalen Wirtschaftsblöcke in Afrika zu bestätigen. Sie sind allesamt bedeutungslos, wenn man Intrablockhandel oder den Anteil am Welthandel untersucht und es fällt schwer, ihnen – und dies ist ein Unterschied zu den bisher dargestellten Integrationsräumen in Lateinamerika und

[15] „...Ring the alarm bell. May it be heard! From everywhere, one hears only the words competitivity, productivity and the like. Those who will not possess these golden qualities will be 'wiped out'... The World Trade Orgnisation will inevitably lead to the advent of a Ruthless World Order in which small toothless fishes like Africa will be eaten by the big sharks! Poor Mother Africa! Who will take care of Your children, the African people? Is there human dimension in human undertakings of today?" So die Klage von Fataki Liondjo von der UNCTAD, auf einer Konferenz über „Prospects for Southern African Integration", organisiert von der Deutschen Stiftung für Internationale Entwicklung und von SADC, Februar 1996 in Cape Town.

in Asien – eine positive Prognose zu erstellen. Dennoch werden Versuche der regionalen Integration unternommen, die schon allein deshalb Interesse beanspruchen, weil nach dem Ende der Apartheid in Südafrika eine gänzlich neue Konstellation im südlichen Afrika eingetreten ist. Die dortige regionale Wirtschaftsintegration findet nun nicht mehr in Frontstellung gegenüber Südafrika statt, sondern zieht Südafrika mit ein. Dort ist denn auch am 17. August 1992 in Windkoek die „Southern African Development Community" (SADC) aus der Taufe gehoben worden, die derzeit 11 Staaten des südlichen Afrikas einschließlich der Republik Südafrika (seit August 1994) umfaßt. Die „Entwicklungsgemeinschaft" ist freilich höchst locker organisiert, und daher ist es möglich, daß die Mitgliedsländer zugleich anderen Wirtschaftsräumen angehören können, wie der dem Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA), der Preferential Trade Area for Eastern and Southern African States (PTA), die fast deckungsgleich mit COMESA ist, oder der Southern African Customs Union (SACU). Letztere war um Südafrika zentriert, während die anderen RIAs ökonomisch Front gegen das Südafrika der Apartheid machten. Diese Frontstellung war nach dem Ende der Apartheid überholt, und nun stellt sich die Frage nach einem gemeinsamen Bündnis zur Förderung der regionalen Wirtschaft. Die Apartheid-Politik Südafrikas hat die regionale Kooperation unmöglich gemacht, aber darüber hinaus den schwachen Wirtschaften der Nachbarstaaten noch geschadet: durch die Unterstützung der Rebellionen in Mozambique und Angola, die die beiden Länder ins ökonomische und politische Chaos gestürzt haben, durch die Blockaden gegenüber Lesotho, Botswana, Namibia. Dies ist nun seit dem Ende der Apartheid anders. Allerdings stellt sich die Frage, „whether it will be South Africa that joins SADCC (Southern African Development Coordination Conference), or SADCC that joins South Africa" (SADCC-Stellungnahme, zitiert nach Meyns 1995: 37). Tatsächlich ist die rhetorische Frage nicht ohne Sinn. Dieser erschließt sich, wenn die grundlegenden Wirtschaftsdaten der SADC-Länder betrachtet werden.

Ökonomisch ist die Republik Südafrika mit einem mehr als drei Mal so großen Sozialprodukt wie alle anderen SADC-Staaten zusammengenommen eine regionale Hegemonialmacht. An das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen reicht gerade Botswana heran, andere Länder der Region nicht; einige gehören zu den ärmsten Ländern der Welt überhaupt, in denen ein auf dem Markt handelbarer Überschuß so gering ausfällt, daß die Integration in einen Handelsblock wenig ökonomischen Sinn macht. Denn was soll bei einem Pro-Kopf-Einkommen von 95 US$ wie im Falle Tanzanias für den Außenhandel abgezweigt werden können? Bei diesen Unterschieden der Pro-Kopf-Einkommen auf obendrein niedrigem Niveau ist es daher nicht wahrscheinlich, daß sich in absehbarer Zeit ein dynamischer Handelsblock so wie in Lateinamerika oder in Südostasien entwickelt.

Tabelle 13.6: Grundlegende Wirtschaftsdaten der SADC-Länder

Land	Bevölkerung in Mio	BIP in Mrd US$	BIP pro Kopf in US$
Angola	10,3	6,0	583
Botswana	1,3	3,3	2538
Lesotho	1,8	1,1	611
Malawi	8,8	2,0	227
Mozambique	16,1	1,2	75
Namibia	1,8	2,1	1167
Swaziland	0,8	0,9	1125
Tanzania	25,3	2,4	95
Zambia	8,4	3,4	405
Zimbabwe	10,1	6,2	614
SADC	84,7	28,6	338
Südafrika	36,8	91,0	2473

Quelle: Meyns 1995: 37

Aber dies ist auch nicht das erste Ziel. SADC ist eine „Entwicklungsgemeinschaft", in der Freihandel und freier Kapital- und Dienstleistungsverkehr schon deshalb nicht prioritäre Zielsetzungen sind, weil sie innerhalb der Region außerordentlich schwach entwickelt sind. Dies spiegelt sich auch in der institutionellen Struktur von SADC. Einzelnen Mitgliedsländern ist jeweils die Verantwortung für *sektorale Politik* übertragen worden (z.B. Human Resources Development Swaziland; Marine Fisheries and Resources Namibia; Finance and Investment South Africa etc.), ohne daß ein wirksames Sekretariat Koordinierungsaufgaben der auf die Mitgliedsländer erteilten Sektoren von Entwicklungspolitik effizient wahrnehmen könnte. Die institutionelle Struktur ist daher sehr schwach und obendrein noch mit den anderen Wirtschaftsvereinbarungen (COMESA, PTA etc.) konkurrierend, so daß der integrationspolitische Effekt sehr gering ist. Dennoch soll SADC die Basis für die spätere Schaffung eines gemeinsamen Marktes im südlichen Afrika werden (*The Economist* vom 2.9.1995: 35). Dazu müßte allerdings der intraregionale Handel ausgedehnt werden, was wegen der Orientierung der meisten Länder auf mineralische und agrarische Rohstoffe schwierig ist. Solange der Außenhandel zwischen den SADC-Ländern Namibia und Zimbabwe vernachlässigenswert gering ist, wird auch die formelle Währungskonvertibilität vom Markt nicht ratifiziert: Namibische Währung wird in Zimbabwe nicht eingetauscht, weil mangels Handelsbeziehungen keine Nachfrage nach namibischer Währung vorhanden ist. Die Exporte der SADC-Staaten (ohne Südafrika) gehen zu mehr als 80% in die Industrieländer, vor allem die EU

und die USA, und nur zu 16,4% (1990; Statistisches Bundesamt 1993: 100) in Entwicklungsländer, davon zum größten Teil in die afrikanischen Nachbarländer. Diese Export-Daten, die für die Importseite nicht anders aussehen, zeigen, daß das südliche Afrika in den formellen Weltmarkt subaltern integriert ist und der Zusammenschluß zur Entwicklungsgemeinschaft weder intraregional noch für den Weltmarkt insgesamt eine wichtige Rolle spielt.

Allerdings dürfen in diesem Zusammenhang die informellen Beziehungen nicht außer Betracht bleiben: Die zum Teil illegale Migration, der Schmuggel und die Geschäfte auf Kompensationsbasis, die in Afrika ein größeres Gewicht haben als in anderen Weltregionen und daher von der UNCTAD durchaus als eine realistische Alternative zur formellen Wirtschaftsentwicklung gesehen werden (Jalloh 1995). Die geringe institutionelle Formalisierung im SADC-Rahmen reflektiert folglich den vergleichsweise geringen Formalisierungsgrad der Wirtschaftsbeziehungen. Für die Republik Südafrika freilich ist dies mittelfristig kein akzeptabler Zustand. Nicht nur versucht Südafrika nach dem Ende der Apartheid (1) die langjährige Isolation und die Folgen des internationalen Boykotts zu überwinden; es müssen auch (2) die extrem ungleichen internen Wirtschaftsstrukturen und Verteilungsverhältnisse korrigiert werden, um die politische Öffnung auf Dauer zu stellen. Und es müssen (3) die Beziehungen in der Region des südlichen Afrika nach langen Jahrzehnten der Frontstellung verbessert werden. Diese drei Ziele sind aber nicht einfach kompatibel, und sie konkurrieren teilweise mit den Zielen anderer SADC-Partner, die ja auch auf den Weltmärkten ihre Produkte verkaufen und Direktinvestitionen akquirieren wollen und für die beispielsweise die Migration nach Südafrika eine Entlastung des Arbeitsmarktes darstellt.

SADC ist daher eher ein Beispiel für lockere Kooperation, die die Politik-Koordination in der Region verbessert, aber für eine Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen keine große Bedeutung hat. Dazu fehlen sowohl die markt-induzierten Integrationsimpulse als auch die „policy-led"-Initiativen oder die gemeinsamen Werte und die Absicht, die monetäre Stabilitätspolitik integrationspolitisch abzusichern. Diese Motive und Rationalen haben wir in den Integrationsblöcken Amerikas und Asiens als kräftige Impulse der Integration ausgemacht. In den Integrationstendenzen im südlichen Afrika jedoch können ähnlich starke Anstöße nicht gefunden werden. Die ökonomische Basis, eine diversifizierte Wirtschaft, und die Bereitschaft zur politischen Institutionalisierung sind zu schwach ausgeprägt. Es bleibt aber zumindest ein wichtiger Grund für regionale Blockbildung: die neue Möglichkeit der Kooperation mit der Republik Südafrika im südlichen Afrika. Wird diese ernst genommen, dann wäre in Zukunft eine neue Blockkonstellation zu erwarten: Die in der Konfrontation gegenüber dem Apartheid-Regime entstandenen Blöcke (PTA, COMESA) spalten sich in eine ostafrikanische Säule und eine andere südafrikanische (Meyns 1995: 54ff), um so die regio-

nalen Potenzen unter den gegebenen nicht sehr günstigen Bedingungen am besten entwickeln zu können.
Dann bleibt aber noch ein Anstoß für die ökonomische Regionalisierung im südlichen Afrika: die Rationalisierung der Kooperation mit den Industrieländern, speziell mit der EU. Wie gegenüber Lateinamerika und Asien auch, hat die EU eine „Afrikapolitik" entwickelt, die über die Kooperationsbeziehungen gemäß den Lomé-Abkommen hinausgeht, zumal darin jetzt die Republik Südafrika als bedeutendster Handelspartner und wichtigstes Anlageland für (vor allem deutsche) Direktinvestitionen in der Region eingeschlossen ist. Das Handelsvolumen der EU mit Südafrika umfaßt etwa 15 Mrd ECU und ist damit drei Mal so hoch wie der Handel mit der gesamten übrigen SADC-Region (5 Mrd ECU). Die offiziellen Hilfen freilich sind bescheiden und daran dürfte sich in der Zukunft nichts Wesentliches ändern. Auf einer gemeinsamen Konferenz von EU und SADC in Malawi im Januar 1995 wurde von den EU-Vertretern erwartet , daß die Region selbst die Mittel zur Entwicklung aufbringt, und daß die Mitgliedsländer eine „outward-looking strategy", nicht aber eine „inward-looking strategy" verfolgen. Ob dazu aber die internen Ressourcen angesichts der globalen Konkurrenz ausreichen, kann bezweifelt werden.

13.4. Resumée: (K)ein Schutz vor Marginalisierung

Die Diskussion einiger der vielen regionalen Integrationsversuche seit dem Ende des Kalten Krieges hat gezeigt, daß „defining region, cooperation and/or integration is extremely difficult" (Higgott 1996: 3). Der westeuropäische Integrationsprozeß ist ein Beispiel dafür, wie lange Integrationsprozesse wirken müssen, um zu einer Art „Selbstläufer" zu werden. Und selbst nach fast vier Jahrzehnten ist es in Westeuropa nicht ausgeschlossen, daß nach fast ununterbrochener Vertiefung und Erweiterung des Integrationsraums Rückschläge eintreten. Dies kann dann passieren, wenn die angestrebte Integrationsstufe für manche Mitglieder zu hoch ist, bzw. nur um den Preis heftiger sozialer und politischer Konflikte erklommen werden könnte. Das ist die Situation vor dem Schritt über die Schwelle zur europäischen Währungsunion. Zum ersten Mal in der westeuropäischen Integrationsgeschichte könnte die Vertiefung nicht mit einer Erweiterung, sondern mit einer Verengung des Integrationsraums einhergehen. Nichts anderes besagt das Projekt des „Europa der vielen Geschwindigkeiten"" oder des „Europa mit variabler Geographie".
Die geographische Nähe ist eine gute Vorbedingung für regionale Integration, aber keineswegs ausreichend und unter den für die Integration relevanten Faktoren noch nicht einmal der wichtigste. Kulturelle Gemeinsamkeiten sind

bedeutsamer, jene „Wertegemeinschaft", wie sie gerade in Asien als Ferment der Integration ausgemacht wird und Anlaß zur Bildung des „East Asian Economic Caucus" in Abgrenzung zur APEC gegeben hat. Wo die Gemeinsamkeit der Werte kein sicheres Fundament darstellt, da könnte es das gemeinsame politische Interesse sein. Viele Integrationssversuche sind somit „policy induced"; sie verfolgen die Absicht, Politikreformen in einem größeren politischen Rahmen festzuschreiben, to „lock in neoliberal reforms" (vgl. den Abschnitt zur NAFTA). Tatsächlich dienen die „intermediären" RIAs in vielen Fällen der Vermittlung zwischen Nationalstaaten und dem globalen Markt, sind also ein Vehikel der „outward looking strategies" und keineswegs ein Ziel an und für sich. Sie unterstützen also eher die Tendenzen der Globalisierung als daß sie davor schützen.
Die wirtschaftlichen Motive für regionale Integration werden dann stärker, wenn es bereits eine enge Marktverflechtung gibt. Der Abbau von Zöllen, die Abstimmung der Wirtschaftspolitik, die Beseitigung nicht-tarifärer Handelshemmnisse kann in diesem Fall tatsächlich eine weitere Intensivierung der Handelsbeziehungen und wechselseitigen Investitionen bewirken. Allerdings ist diese Konstellation nur ereichbar, wenn die beteiligten Länder bereits hoch entwickelt sind und eine diversifizierte Wirtschaftsstruktur aufweisen, also am Ziel, das durch regionale Blockbildung erreicht werden soll, an den Start gehen. Am Beispiel des MERCOSUR haben wir aber sehen können, daß die „economy-led integration" im Falle großer Länder wie Brasilien und Argentinien in den geographisch nahen Regionen stattfindet, ohne daß andere Regionen (in Argentinien der Süden, in Brasilien der Norden und Nordosten) ähnlich intensiv wie die grenznäheren Gebiete in den „economy-led"-Integrationsprozeß einbezogen wären. Daraus können sich auch politische Spannungen ergeben, da sich nun innerhalb des politischen Systems der jeweiligen Länder sehr gegensätzliche Interessen am ökonomischen Integrationsprozeß artikulieren können. Die durch Marktkräfte bewirkte Integration und die politische Formation von regionalen Blöcken sind also nicht unbedingt deckungsgleich. Daraus ergeben sich Spannungen in den Nationalstaaten, „mikroregionale" Konflikte als eine Folge der „makroregionalen" Integration (Cox 1987).
Wenn man aber die historische Zeit bedenkt, in der die regionalen Integrationsprozesse erneut (in einer „zweiten Welle") „en vogue" wurden, wird man auf jeden Fall die Rolle des Neoliberalismus und daher der monetären Stabilitätspolitik in Rechnung stellen müssen. Die regionale Integration findet in den 80er und 90er Jahren vor dem Hintergrund der finanziellen Globalisierung und der heftigen Konkurrenz der Währungen um Attraktivität für Finanzanlagen statt. Die Einbindung nationaler Ökonomien in regionale Blöcke dient daher in vielen Fällen dem vorrangigen Zweck, die Bedingungen für monetäre Stabilität zu verbessern, die Attraktivität des Währungsgebiets zu

erhöhen, überzeugender um „Vertrauen" beim global nach Anlage suchenden Kapital werben zu können. Wenn sich unter den Auspizien der finanziellen Globalisierung Länder zusammentun, deren monetäre Stabilität gering ist, ist von der regionalen Blockbildung kein positiver Effekt zu erwarten. Sie werden dann wenig Chancen haben, den Tendenzen der Fragmentierung auf dem Weltmarkt entgegenzuwirken. Trotz dieser nicht sehr positiven Prognose bleibt kaum eine andere Option als die Länder übergreifende Regionalisierung. Sonst wird die Marginalisierung vieler Länder und infolge der fragmentierenden Macht der globalen Finanzmärkte und der politisch strategischen Weltordnungsentwürfe (Chase/Hill/Kennedy 1995), in denen für die USA nur noch wichtige Länder und Reginen zählen, nicht aufzuhalten sein.

Teil V
Globus und Planet

Die verschiedenen Dimensionen der ökonomischen Globalisierung haben die Darstellung bis hierher dominiert. Es ist dabei gezeigt worden, wie mächtig die Tendenzen der Unterwerfung von Politik und Gesellschaft unter die Gesetze des Marktes und wie zerstörerisch und zugleich die „Lebenswelten" kolonialisierend die Logik von Geld und Kapital wirken. Bereits im zweiten Kapitel haben wir aber auch gesehen, daß der so mächtigen Globalisierungstendenz Grenzen gesetzt sind. Gesellschaften (im Plural) lassen sich nicht zur Gänze weltmarktgerecht standardisieren und in die „Eine Weltgesellschaft" im Singular verwandeln; die liberale Utopie der *„reductio ad unum"* bricht sich an der den Gesellschaften eigenen „Entropieresistenz", von der in anderem Zusammenhang Ernest Gellner (1991) spricht. Eine „Weltmonokultur" mag ja in der Logik der Globalisierung des Industriesystems angelegt sein (dazu auch: Bruckmeier 1994: 116ff). Doch ist sie ist nicht tragfähig, wegen der mit der Monokulturisierung abnehmenden Fähigkeit, die im gleichen Maße steigenden Risiken zu bewältigen.
Überdies haben wir gesehen, daß die Tendenz der *Globalisierung* nicht bis zum Zustand der *Globalität* vorangetrieben werden kann. Dagegen stehen harte ökologische Grenzen. Diese sind objektiv gegeben, weil der Planet Erde nun einmal eine endliche Oberfläche, einen endlichen stofflichen Inhalt und eine nicht unendlich belastbare Biosphäre besitzt. Wegen der Begrenztheit der ökologischen Tragfähigkeit ist das Paradies verloren und das Schlaraffenland eine nostalgische Vorstellung. Der Planet Erde setzt folglich der Globalisierung Schranken. Die Natur wird zum Gegenstand der gesellschaftlichen Auseinandersetzung, der ästhetischen Betrachtung und Gestaltung, sie wird in kulturelle Praktiken eingeschrieben, im gesellschaftlichen Diskurs umkämpft und durch Arbeit und die damit einhergehenden energetischen und stofflichen Transformationen ständig bewegt. Das gesellschaftliche Naturverhältnis bildet sich also in einem ökologischen Diskurs heraus. Die Natur ist, ebenso wie die Naturzerstörung (Beck 1988: 21), objektiv und subjektiv, „natürlich" und „gesellschaftlich" zugleich. Dies bedeutet daher auch, daß die gesellschaftliche Form der kapitalistischen Produktionsweise für die Analyse der Mensch-Natur-Beziehungen von entscheidender Bedeutung ist (vgl. Demirovic 1991: 294). Dies bleibt jedoch, wie noch zu zeigen sein wird, in der Mehrzahl der ökologischen Theorieansätze unberücksichtigt.

Auf dem Planeten Erde sind die Ressourcen für den Produktionsprozeß und die Senken für die Aufnahme der Emissionen von Produktion und Konsumtion begrenzt. Die „carrying capacity" der Natur (die „ökologische Tragfähigkeit") ist eine ebenso harte „Budgetrestriktion" wie das knappe Geld für ökonomische Entscheidungen und Prozesse eine ist (vgl. dazu 3. Kapitel). Dies gilt umso mehr, je mehr sich die globalisierende ökonomische und soziale Dynamik den natürlichen Grenzen nähert. Der Tatbestand, daß wir uns der Grenze nähern, ist vom Club of Rome (1973) zu Beginn der 70er Jahre ins öffentliche Bewußtsein gerückt und inzwischen von vielen Untersuchungen konkretisiert worden. Die in der Bundesrepublik Deutschland wichtigste Studie über die Begrenztheit des „Umweltraums" – zu dieser Kategorie unten mehr – ist 1996 vom Wuppertal Institut im Auftrag von Misereor und BUND publiziert worden (Wuppertal Institut 1996). Auch wenn die Grenzen der Verfügbarkeit von *Ressourcen* – vor allem durch Maßnahmen der Substitution – noch hinausgeschoben werden können, sind die Grenzen der Tragfähigkeit der *Senken* dramatisch näher gerückt: Treibhauseffekt, Ozonloch, Sommersmog sind die „gelbe Karte" für das permanente Foulspiel gegen die Belastbarkeit der Atmosphäre. Bodenerosion, Desertifikation, Bodenvergiftung sind die Warnzeichen der Litho- und Pedosphäre an die Adresse der Verschmutzer, daß es so wie bisher nicht endlos weitergeht. Der zunehmende Mangel an trinkbarem Wasser infolge der Schadstoffeinträge in die stehenden und fließenden Gewässer zeigt an, daß auch die Hydrosphäre erschöpflich ist, daß das „köstliche Naß" in absehbarer Zukunft eine akute Mangelware sein könnte (zu den Daten vgl. OECD 1995d). So wird Umweltraum in Anspruch genommen, der Lebensraum für Tiere und Pflanzen und natürlich für Menschen ist. Viele Arten werden verdrängt, sind inzwischen schon ausgestorben oder sind von der Auslöschung bedroht. Ein Zusammenbruch der Evolution ist nicht mehr ausgeschlossen, noch bevor das letzte Barrel Öl aus der Erde geholt worden ist. Produktions- und Lebensweise der „modernen Industriegesellschaft" sind nicht naturverträglich. So simpel, aber auch in ihren Konsequenzen so unerbittlich ist die Botschaft. Globalisierung auf dem Planeten Erde ist ein zerstörerischer Prozeß.

Die Erde ist material (wegen des Meteoriteneinschlags: fast) vollständig geschlossen, energetisch aber offen. Die Einstrahlung des Sonnenlichts und die Abstrahlung der „entwerteten" Wärme während des dunklen Nachthimmels ins Weltalls sorgen für einen ständigen Energiestrom, der den Wasserkreislauf und die atmosphärischen Bewegungen (Wind und Wetter) in Gang hält, die Produktion der Biomasse erlaubt, von der alles Leben abhängt. Das ist ein im Prinzip einfacher, doch unendlich komplexer Mechanismus, aufrechterhalten von der Biosphäre, von den „Lebenserhaltungssystemen" (Myers 1985: 12), so daß vom Planeten Erde wie von einem „lebendigen

Planeten", *Gaia*, gesprochen werden kann (Lovelock 1982)[1]. Freilich werden in der modernen, aus den natürlichen Systemen „entbetteten" kapitalistischen Marktwirtschaft diese Energieströme kaum genutzt. Das kapitalistische System zieht seit der industriellen Revolution seine Antriebsenergie aus den fossilen Brennstoffen, die einen ganz entscheidenden Vorteil für die Ingangshaltung der Akkumulationsdynamik besitzen: Die in ihnen enthaltene Energiemenge kann verhältnismäßig leicht *konzentriert* und daher für den Antrieb komplexer Maschinensysteme der Massenproduktion flexibel genutzt werden. Sie kann auch in der Zeit *gespeichert* (Tanklager) und im Raum *transportiert* (Tankschiffe) werden. Sie eignet sich also besonders gut für die Realisierung der kapitalistischen Entwicklungslogik, die eine Dynamik der Befreiung aus den Bindungen von Raum und Zeit durch Beschleunigung und Expansion in Gang gesetzt hat; darauf wurde im 4. Kapitel hingewiesen. Der Nachteil der Nutzung fossiler Energieträger besteht aber darin, daß sie *erstens*, anders als der ewige Strahlenfluß der Sonne, einem endlichen Bestand entnommen werden, also nicht ewig dauern, und daß *zweitens* die Verbrennungsprodukte (vor allem das CO_2) die Abstrahlung der Sonnenenergie ins Weltall hindern und so den Treibhauseffekt bewirken.

Also ist die Frage aufgeworfen, welches Energiesystem und welches Zeit- und Raumregime angemessen sind, um dauerhaft, nachhaltig, zukunftsorientiert mit Ressourcen und Senken umzugehen. Ist es überhaupt denkbar, daß eine soziale und ökonomische Ordnung dauerhaft auf nicht-dauerhaften, nämlich erschöpflichen fossilen (und nuklearen) energetischen Ressourcen gegründet wird – ganz abgesehen von den Emissionen (von Treibhausgasen bis zum nuklearen Müll), die die Nutzung dieser Energieträger verursacht? Die Antworten auf diese Frage, die sich bereits Malthus oder Ricardo vorgelegt hatten, und die erneut seit der Publikation des „Brundtland-Berichts" (Hauff 1987) und der UNCED-Konferenz von Rio (1992) hinter den inzwi-

[1] Die Gaia-Hypothese hat den großen Vorzug, die Erde nicht als „Umweltraum" (dazu unten) anthropozentrisch, sondern als ein sich selbst organisierendes System zu begreifen: „Das bemerkenswerteste Charakteristikum lebender Materie ist die Fähigkeit zur Selbstorganisation. Leben schafft unter Verwendung der Materialien in seiner Umgebung Ordnung; bei diesem Vorgang werden Abfallprodukte nach außen gegeben und die Umweltbedingungen beeinflußt... Gasmischung und Temperatur auf der Erde unterschieden sich erheblich von dem, was die Wissenschaftler für eine 'leblose' Erde vorhergesagt hatten. Die Tatsache, daß diese Bedingungen anscheinend parallel zum Leben entstanden und auch fortbestanden, führte zur GAIA-Hypothese: zur Annahme, daß die Biosphäre wie ein lebender Organismus mit Hilfe natürlicher Rückkopplungs-Mechanismen ihre eigenen Lebenserhaltungssysteme betreibt" (Myers 1985: 13). Der Nachteil dieser These besteht allerdings darin, daß die gesellschaftlichen Organisationsformen des menschlichen Lebens, das gesellschaftliche Naturverhältnis (Becker u. a. 1991; Bruckmeier 1994), nicht erfaßt werden können.

schen weltumspannenden Debatten über Nachhaltigkeit („sustainability") lauert, fiele leichter, wenn nicht die sozialen Formen von Geld und Marktwirtschaft, von gesellschaftlicher Geltung und Demokratie eine so außerordentliche ökonomische Dynamik verlangten. Schließlich war es eben diese Dynamik, die zum Sieg im „kalten Krieg" am Ende des „kurzen 20. Jahrhunderts" beigetragen hat. Eigentlich, so könnte man meinen, sollten die Prinzipien von Demokratie und Marktwirtschaft „am Ende der Geschichte" in sich selbst ruhen. Sie haben ja die Herausforderung dieses Jahrhunderts bravourös bestanden. Doch anstatt zu ruhen, ist ihre globalisierende Dynamik, wie in den vorangegangenen Kapiteln gezeigt wurde, ungebrochen. Weder der von der „Logik des Geldes" angetriebene kapitalistische Markt, noch die von der Konkurrenz alternierender Parteien zehrende parlamentarische Demokratie können zu jener Ruhe gelangen, die allein die soziale und ökonomische Globalisierung angesichts begrenzter ökologischer Tragfähigkeit der Erde erträglich machen würde. Der ökologische Diskurs kann daher zukunftsträchtig nur in der Perspektive geführt werden, daß daraus neue institutionelle Arrangements des gesellschaftlichen Naturverhältnisses resultieren. Der Schlüsselbegriff in diesem Diskurs, auf den sich inzwischen Akteure mit höchst heterogenen Interessen beziehen, ist der der „Sustainability", der Nachhaltigkeit und Zukunftsfähigkeit[2].

[2] Die Begriffe werden im folgenden synonym verwandt.

14. Grenzen des Naturverbrauchs

Die erste Frage nach der Feststellung, daß die Menschheit im Zuge der ökonomischen, sozialen und politischen Globalisierung an den Rand einer ökologischen Katastrophe geraten ist, lautet: Wie konnte es dazu kommen? Über die Mechanismen und Widersprüche der (vor allem) ökonomischen Globalisierung und kulturellen Universalisierung haben wir uns in den vorangegangenen Kapiteln verständigt. Nun kommt es noch darauf an, die Gründe zu erforschen, wie überhaupt die Möglichkeiten einer explosionsartigen (durch einen atomaren „Unfall") oder einer schleichenden (durch die „tagtägliche" ökologische Krise) Vernichtung entstanden sind. Solange die Menschen – und dies waren sie während der längsten Zeit ihrer Existenz auf Erden – sich als Jäger und Sammler mit der Natur auseinandersetzten, hatten sie weder die technischen Möglichkeiten noch die mentalen und sozialen Dispositionen zur Vernichtung der globalen Natur. Selbst nach dem langsamen und höchst ungleichzeitigen Übergang zur Agrikultur, zur Seßhaftigkeit und zum marktvermittelten Austausch vor etwa 5.000 Jahren während der *„first Great Transition"* (Ponting 1991: 37ff) im Verlauf der „neolithischen Revolution" konnte zwar die Natur in großen Teilen der Erde radikal umgewälzt werden, ein Angriff auf die Regenerationsfähigkeit der Natur in planetarischen Dimensionen jedoch war gänzlich ausgeschlossen.

Lokale und regionale ökologische Krisen, ja Katastrophen, die zum Untergang von Kulturen und Gesellschaften führten, hat es auch in der menschheitlichen Früh- und Vorgeschichte gegeben[3]. Doch erst mit der industriellen Revolution im 18. Jahrhundert, also vor etwa 200 Jahren, als die Ernte des „unterirdischen Waldes" (Sieferle 1982) begonnen wurde und „Kohle und Kohlen" mit der europäischen Rationalität einen Dreierbund (Altvater 1994: 197ff) zur Umwälzung der Welt eingingen – vor historisch sehr kurzer Zeit also –, konnte die theoretische Schrankenlosigkeit des kapitalistischen Sy-

[3] Davon berichtet Ponting (1991), zum Beispiel über den Untergang der Kultur der Osterinseln oder über die Gesellschaftskrise der Azteken schon vor Ankunft der spanischen Eroberer, die wesentlich ökologisch verursacht worden sein dürfte. Inzwischen ist ein neuer Zweig der Geschichtswissenschaft entstanden, der sich der Geschichte der Umwelt bzw. des menschlichen Umgangs mit der Umwelt annimmt (z. B. Ponting 1991; Crosby 1991; Sieferle 1989; Zirnstein 1994; Deléage 1991) und für diesen Tatbestand Evidenzen vorgetragen hat. Der Begriff der „Vorgeschichte" ist natürlich höchst problematisch, da er ihn für den kurzen Abschnitt der Menschheitsgeschichte reserviert, in dem mit schriftlicher Überlieferung „Geschichte" nachgezeichnet werden kann.

stems sozusagen praktisch werden. Die Globalisierung der vergangenen Jahrzehnte hat dann dazu geführt, daß die ökologische Krise nicht mehr lokal oder regional beschränkt ist, sondern planetarische Ausmaße angenommen hat und als solche inzwischen den ökologischen Diskurs beherrscht. Nicht nur wird das sich selbst organisierende GAIA-System gestört – was den Menschen unter einem strikt anthropozentrischen Blickwinkel kurz- und mittelfristig gleichgültig sein könnte –, sondern inzwischen läßt sich erahnen, daß ohne eine Veränderung des Umgangs mit der Natur, des gesellschaftlichen Naturverhältnisses also, die Lebensbedingungen der Menschen mittel- und langfristig gefährdet sind. Diese Ahnung führt dazu, die Natur als Umwelt genauer zu katalogisieren, die Vorräte im „Lagerhaus" Erde (Durrell im Vorwort zu Myers 1985: 10) zu inventarisieren, den „Umweltraum", der den Menschen zur Verfügung steht, zu kalkulieren. Darauf werden wir zurückkommen, nachdem wir uns über die Frage, wie es zu dem ökologischen Streß am Ende des zweiten Jahrtausends kommen konnte, verständigt haben.

14.1. „Prometheische Revolutionen" in der Geschichte

Die industrielle Revolution ist wie die neolithische eine „prometheische Revolution", jedenfalls wenn wir die Begrifflichkeit von Nicholas Georgescu-Roegen (1986) übernehmen[4]. Dabei handelt es sich um jene radikalen Veränderungen in der Menschheitsgeschichte, in denen nicht eine Regierungsform die andere, die eine soziale Organisation eine andere ablösen,

[4] Prometheus brachte den Menschen das Feuer und mit ihm die Möglichkeiten, einen so großen landwirtschaftlichen Überschuß zu erzielen, daß Kräfte für die kulturelle Entfaltung frei werden konnten. Aischylos läßt seinen „gefesselten Prometheus" sagen:

„...Den Sterblichen nahm ich vorzuwissen ihren Tod
...Ich siedelte in ihnen blinde Hoffnung an
...Dazu noch freilich gab ich Feuer in ihre Hand
...Und manche Künste werden lernen sie davon
... Also wies ich den Sterblichen
nicht leicht zu findende Wege, öffnete ihr Aug'
Für Feuers Zeichen, ihnen ungesehn zuvor.
So weit von diesem. In der Erde Innerem
Verborgne Nutzbarkeiten für die Menschen: Erz
Von Kupfer und von Eisen, Gold und Silber, wer
Vermöchte zu behaupten, daß er's fand vor mir?
Niemand, das weiß ich, wollt' er eitel schwatzen nicht!
Mit kurzem Wort erfahre alles in eins gefaßt:
Was Menschen wissen, von Prometheus haben sie's."

sondern auch das Energiesystem[5] oder weniger technisch ausgedrückt: das „gesellschaftliche Naturverhältnis" revolutioniert, die „Humangeschichte der Natur" neu geschrieben werden, der gesellschaftliche Diskurs zu einem neuen Arrangement bestehender oder zur „Emergenz" neuer Institutionen des Stoffwechsels mit der Natur führt. Das Kennzeichen, ja Definitionsmerkmal einer prometheischen Revolution ist die Fähigkeit, die Energieeffizienz beträchtlich zu erhöhen, d.h. mit einem geringen Energie-Input einen hohen Output von wertvoller Energie zu erzielen (Hall 1986) und auf der Basis dieses Überschusses auch den sozialen und kulturellen, den ökonomischen und politischen Evolutionsprozeß „anzutreiben". Prometheus brachte den Menschen das Feuer, und „manche Künste werden lernen sie davon". So war es in den alten Hochkulturen Süd-West-Asiens, Chinas und Mesopotamiens, wo die „erste große Transformation" in der Menschheitsgeschichte ihren Ursprung hatte. Diese „Revolution" war die Folge von vielen kleinen Neuerungen, die sich über viele hunderte, ja tausend Jahre erstreckten und dazu führten, daß in der Landwirtschaft ein Surplus erzeugt werden konnte. Zu dessen Produktion und Verteilung sind geeignete (soziale) Formen notwendig, die im ständigen Prozeß der Dissipation von Formen Attraktoren (vgl. 3. Kapitel) bilden und über eine längere Periode für dynamisch-stabile soziale und politische Strukturen sorgen. Insofern ist die Steigerung der prometheischen Energieeffizienz voraussetzungsvoll. Es handelt sich dabei um mehr als um einen technischen und organisatorischen, nämlich um einen sozialen, kulturellen, ökonomischen und politischen Prozeß.

Bei dem Übergang zu neuen Energieträgern und technischen und sozialen Energie-Transformationssystemen handelt es sich also nicht nur um die Verbesserung des Nutzeffekts (Steigerung der Energieeffizienz), sondern um einen langen Prozeß des Umstiegs von einem sozialen Energiesystem zu einem anderen. Wir müssen daher unterscheiden zwischen der Effizienzsteigerung *innerhalb* einer Gesellschaftsformation mit dem ihr angemessenen Energiesystems und der Effizienzrevolution, die ein Energiesystem und mit ihm das soziale System *transzendiert*. Energetische Effizienzrevolutionen („prometheische Revolutionen") des letzteren Typs hat es in der Menschheitsgeschichte bislang selten gegeben: Als es vor etwa 5.000 Jahren den Menschen gelungen ist, die Solarenergie einzufangen und agrikulturell mit dem Energieeinsatz entscheidend mehr *für den Menschen wertvolle* Energie zu ernten als es durch bloßes Sammeln und Jagen möglich war, und dann vor

[5] Mit dem Begriff des „Energiesystems" sind zum einen die „ökologischen und technischen Gegebenheiten (Entwicklung der Energiequellen, der Umwandler und ihrer Wirkungsgrade) und zum anderen die Strukturen der Aneignung und Bewirtschaftung dieser Quellen und Umwandler durch die Gesellschaft" (Debeir/Deléage/Hémery 1989:27ff) gemeint.

ca 200 Jahren, als die Produktivität der Arbeit historisch sprunghaft durch den Einsatz fossiler Energieträger, eine dazu passende Technik und eine ihnen angemessene soziale Organisation, die kapitalistische Marktwirtschaft nämlich, gesteigert werden konnte.

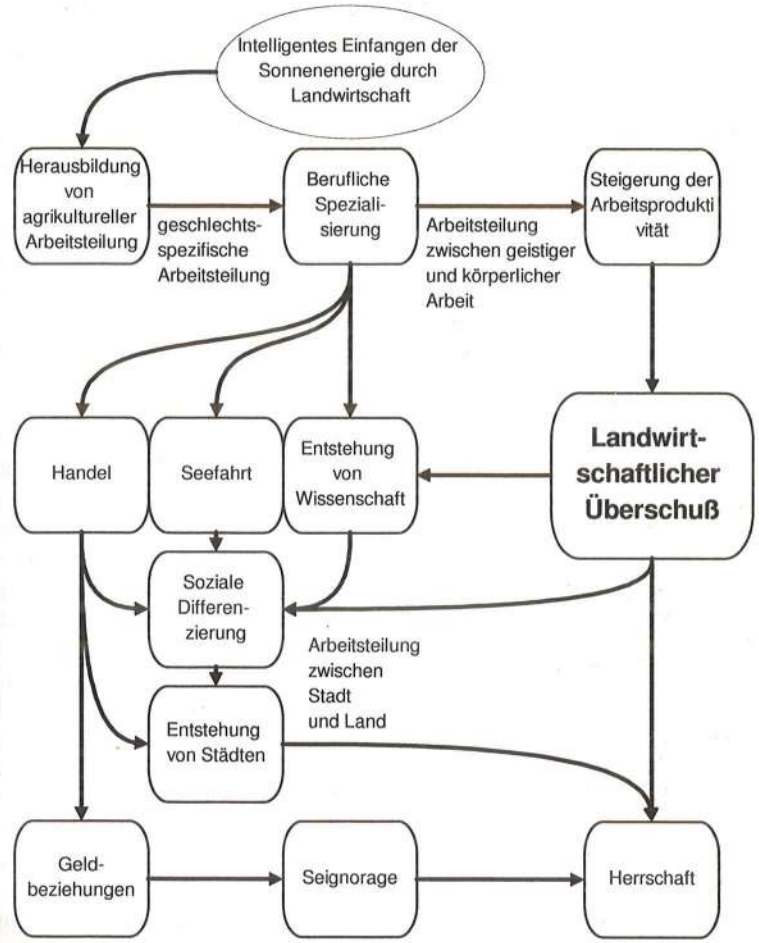
Eine „prometheische Revolution" ist daher wesentlich mehr als eine energetische Effizienzrevolution, obwohl letztere ein Element der ersteren sein kann. In der neolithischen Revolution bestand das Revolutionäre darin, die Sonnenenergie durch verbesserte Möglichkeiten in der landwirtschaftlichen Nutzung einzufangen und mit der Seßhaftigkeit eine urbane Kultur hervorzubringen. Damit entstand ein neues attraktives Modell im Evolutionsprozeß der menschlichen Gesellschaften und Kulturen. Seit der neolithischen Revolution vom Beginn der Zivilisationsgeschichte gesprochen werden kann (vgl. Sahlins 1972; Ponting 1991; Cameron 1993; Scarre 1993). Die höhere Energieeffizienz beim Einfangen der Sonnenenergie und bei deren Wandlung in nutzbare biotische (pflanzliche und tierische) Energie konnte nur mobilisiert werden, weil und indem die Arbeits- und Lebensweise, die gesellschaftliche Organisation des Naturverhältnisses, radikal umgestellt wurden.

Die vielen „Revolutionen" in der Menschheitsgeschichte nach Beginn des Neolithikum veränderten diese Grundlage nicht – bis zur industriellen Revolution des 18. Jahrhunderts. Auch die rudimentären Ansätze der Kapitalbildung in Griechenland, Rom oder in China blieben in den Grenzen des Energiesystems, von Technik und Wissenschaft und vor allem in den trägen Strukuren der gesellschaftlichen Organisationsformen eingefangen, handele es sich dabei um „Sklavenhaltergesellschaften", „asiatische Produktionsweisen" oder feudale Gesellschaften. Vorbereitet wurde die industrielle Revolution bereits seit dem 13. Jahrhundert durch die Herausbildung (handels)kapitalistischer Formen, die Entstehung der „Rationalität der Weltbeherrschung" und vor allem durch den historischen Übergang zu einer Geldwirtschaft. Die kapitalistische Produktionsweise hat viele Wurzeln, sie entstand in verschiedenen Weltgegenden, setzte sich schließlich aber, von den oberitalienischen Städten ausgehend, in Europa mächtig durch. Die typisch kapitalistische Produktionsweise konnte nach der „ursprünglichen Akkumulation des Kapitals" erst mit der „großen Industrie" und den Antriebssystemen auf der Basis fossiler Energieträger entstehen.

Das waren die Begrenzungen einer Bahn, in der auf ganz verschiedene Weise in der Praxis der Akteure die neuen gesellschaftlichen Formen der kapitalistischen Marktwirtschaft erstritten wurden, und zwar in der Ökonomie ebenso wie in der Gesellschaft, im individuellen Alltagsleben und im politischen System. Bei aller „diskursiven" Gestaltungsmöglichkeit ist das System insgesamt „pfadabhängig". Nicht alle möglichen Wirklichkeiten lassen sich zu gegebener Zeit realisieren. Es hat sich eine geschichtsmächtige Konstellation

als besonders attraktiv herausgestellt (vgl. dazu auch 3. Kapitel): die kapitalistische Marktwirtschaft und bürgerlich-demokratische Gesellschaft.

Schaubild 14.1: Elemente des Übergangs während der „neolithischen Revolution"



Der energetische Input, um die seit hunderten von Millionen Jahren gespeicherte Energie in der Form von Kohle und später von Erdöl (seit Beginn des 20. Jahrhunderts) und Erdgas (seit der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts) aus der Erde zu holen und in Nutzenergie zu transformieren, war vergleichsweise gering, der für die Menschen nützliche und daher wertvolle Energie-

Output hingegen sehr hoch. Dies gerade begründete den prometheischen Charakter der industriellen Revolution. So war es möglich, in grandiosem Ausmaß Syntropie zu mobilisieren, um die Entropiesteigerung des gesellschaftlichen Stoffwechsels mit der Natur (und in der Gesellschaft selbst) zu kompensieren. So wurde gesellschaftliche Strukturbildung erleichtert, und zwar schneller als jemals in der Menschheitsgeschichte zuvor – und global ausholend. Die kapitalistische Produktionsweise formierte sich von Anbeginn an als Weltsystem. Dies ist eine entscheidende Neuerung gegenüber den sozialen Systemen zuvor, die allesamt auf der neolithischen Errungenschaft, der landwirtschaftlichen Produktion und daher der prinzipiellen räumlichen Gebundenheit, basieren.

Die biotischen Energien wurden also nach und nach durch fossile (z.T. später nukleare) Energien ersetzt. Dafür wurden die komplexen technischen Wandlungssysteme entwickelt, deren Effizienz permanent gesteigert worden ist, so daß auch, gewissermaßen als Nebeneffekt, mit weniger Naturverbrauch eine höhere Befriedigung von Bedürfnissen möglich wurde. Dies ist nicht nur Resultat ökologischer Sorgen und der aus ihnen resultierenden Anstrengungen, sondern Ausdruck kapitalistischer Interessen an der Senkung der Kosten zur Steigerung der Erlöse und daher der Profitrate. Mit der Industriegesellschaft bildet sich die totalisierende „wissenschaftlich-technische Zivilisation" heraus, die sich zwischen Mensch, Gesellschaft und Natur ausbreitet, sie einbezieht und beherrscht. Ihre Dynamik aber erhält sie durch die Wirkungsweise der kapitalistischen Markt- und Geldwirtschaft, durch die Zwänge, Zinsen zu erwirtschaften und daher Profite in der Produktion erzielen zu müssen. Die Produktion eines Überschusses in kapitalistischer Form (Mehrwerts) wird zur Notwendigkeit, zur gesellschaftlichen Regel, zur Gewohnheit, zum „Sachzwang". Dessen Steigerung nimmt historisch bis dato unbekannte Ausmaße an. Die sozialen Auswirkungen sind ebenso umfassend wie während des neolithischen Übergangs, allerdings in unvergleichlich kürzeren Zeiträumen. Die neolithische Revolution hat tausende von Jahren gedauert, und deshalb halten Ponting und Cameron den Begriff der „Revolution" zur Erfassung der sozialen, technischen, ökonomischen und politischen Veränderungen im Fall der neolithischen Revolution für ungeeignet und ziehen beispielsweise den Begriff der „Transition" vor.

Die industriell-fossile Revolution im Kapitalismus hingegen benötigte nur wenige Jahrzehnte, um die Weichen für ihren historischen Siegeszug zu stellen. Die ökonomische Revolution begann schon vor dem fossilen Zeitalter, mit der Entstehung der ersten rudimentären Formen der Geldwirtschaft und der „ursprünglichen Akkumulation" des Kapitals. Auch die Technik wurde den sozialen und ökonomischen Formen angepaßt. Es entwickelte sich seit dem 16. Jahrhundert die Werkzeugmaschine, die nur darauf wartet, durch Bewegungsmaschinen angetrieben zu werden, die mehr Kraft entfalten als

sie biotische Energieträger (Mensch und Tier) zu bringen vermögen. Die politische Revolution breitet sich in wenigen Jahrhunderten aus: 1688 in England, 1776 in Nordamerika, 1789 in Frankreich, und auch die Revolution von 1917 in Rußland gehört noch in diese Reihe. Die soziale Revolution vollzieht sich parallel mit der Herausbildung der bürgerlichen Gesellschaft. Unter den vielen evolutionären Möglichkeiten der sozioökonomischen Entwicklung war ein neuer Attraktor gefunden, auf dessen Bahn in Zukunft alle Gesellschaften einschwenken sollten, wenn auch mit höchst unterschiedlichem Erfolg[6].

Aber darin genau liegt auch die Problematik. Denn die Steigerung des industriellen Überschusses gelingt im wesentlichen durch Rückgriff auf jene Ressourcen, die in hunderten von Millionen Jahren in der Erdkruste gebildet worden und daher als *Bestände*, die abgebaut und verbrannt werden, vergänglich, erschöpflich, endlich sind. Kein anderes Lebewesen plündert die Bestände, alle leben von der *Flußenergie* der Sonne. Auch die Menschheit verfügt, so Nicholas Goergescu-Roegen, im Prinzip nur über

„two resources of wealth: first the finite stock of mineral resources in the earth's crust which within certain limits we can decumulate into a flow almost at will, and second, a flow of solar radiation the rate of which is not subject to our control. In terms of low entropy, the stock of mineral resources is only a very small fraction of the solar energy received by the globe within a single year. More precisely, the highest estimate of terrestrial energy resources does not exeed the amount of free energy received from the sun during *four days*! In addition, the flow of the sun's radiation will continue with the same intensity (practically) for a long time to come. For these reasons and because the low entropy received from the sun cannot be converted into matter in bulk, it is not the sun's finite stock of energy that sets a limit to how long the human species may survive. Instead, it is the meager stock of the earth's resources that constitutes the crucial scarcity..." (Georgescu-Roegen 1971: 303f).

Daher ist es völlig klar, daß die industrielle Revolution, anders als die neolithische Revolution, ihr Maß an den erschöpflichen Beständen von Ressourcen und Senken des Planeten Erde und nicht an den Potenzen des Energiestroms der Sonne findet. Wenn die neolithische Revolution mehrere tausend Jahre brauchte, um mit dem *Bauerntum*, das in ihrem Verlauf entstanden war

[6] Wahrscheinlich ist die real-sozialistische Alternative dieses Jahrhunderts auch deshalb in die westlich-kapitalistische-marktwirtschaftliche Form zurückgefallen, weil es nicht gelungen ist, ja noch nicht einmal als eine Notwendigkeit am Horizont des Denken auftauchte, ein alternatives Energiesystem zu entwickeln, sich aus den Zwängen von Beschleunigung und Expansion im Rahmen des kapitalistischen Raum- und Zeitregimes zu lösen, also eine neue "prometheische Revolution" einzuleiten. Zur Erzielung eines Überschusses mit fossilen Energien sind die marktwirtschaftlich-kapitalistischen Anreizsysteme, basierend auf den Funktionsmodi des Geldes, besser geeignet als die sozialistische Planung.

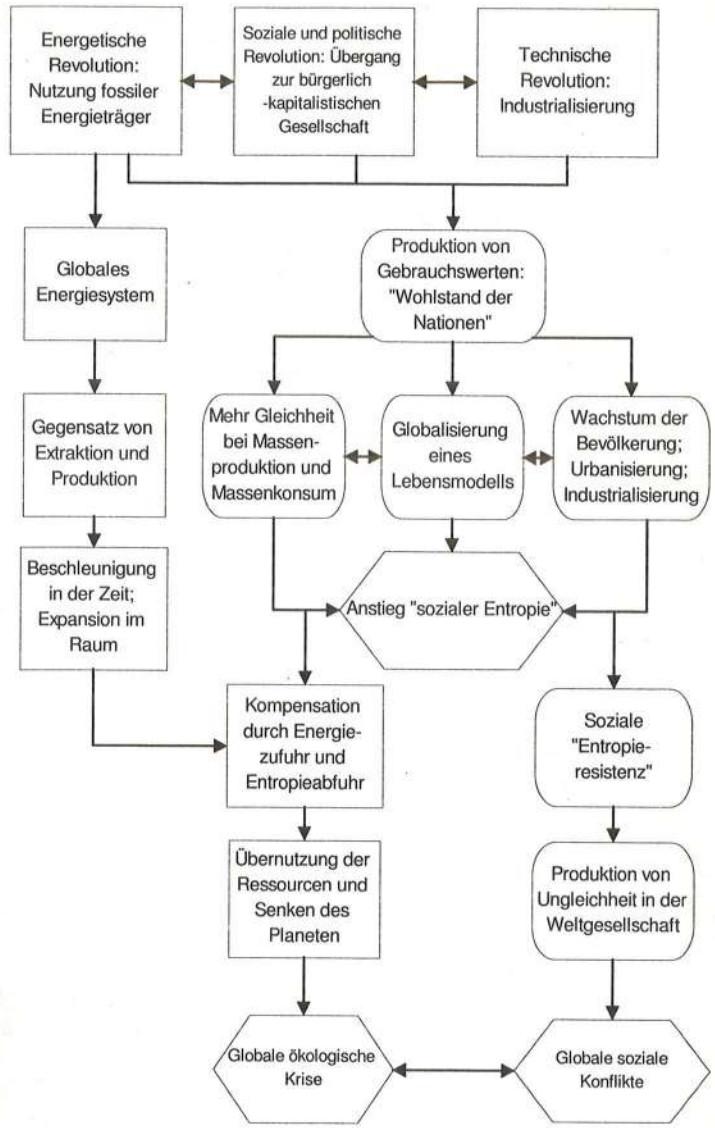
und das in tausenden von Jahren der Kulturgeschichte der Menschheit die ökonomischen Grundlagen der Gesellschaft reproduzierte, in der Folge der industriellen Revolution zu verschwinden[7], wird die industrielle Revolution allenfalls wenige hundert Jahre benötigen, um mit dem Ende der fossilen Energien unterzugehen, es sei denn, es wird ein „post"-industrieller Ausweg gefunden, der aber, und dies wird in den meisten Schriften zur „post-industriellen Gesellschaft" zumeist vergessen oder unterschlagen, auch *„post-fossilistisch"* sein muß[8], also nur Resultat einer erneuten prometheischen Revolution sein kann.

Die Dynamik der industriellen Revolution, die sich so nahtlos mit der kapitalistischen Entwicklungslogik in der gesellschaftlichen Praxis diskursiv verbinden läßt, wird schematisch in nachfolgendem *Schaubild 14.2* angedeutet. In ihrem Verlauf werden mit der Produktivität der Arbeit auch der Wohlstand der Nationen gesteigert und ein Lebensmodell mit allen seinen Facetten, von der Technologie bis zur Verstädterung, von der Mobilität bis zur Individualisierung globalisiert. Mehr Gleichheit infolge von Massenproduktion und Massenkonsum aber bedeutet auch einen Anstieg sozialer Entropie (zu der thermodynamischen Begrifflichkeit vgl. Dürr 1990; Altvater 1992). Die „Demokratisierung" des Konsums erhöht nicht nur den Verbrauch von Stoffen und Energien, sondern mit der zunehmenden Gleichverteilung auch die „Unordnung". Diese kann nur reduziert werden, indem die Natur des Planeten Erde mit aller Intensität als Syntropiequelle genutzt – und

[7] Die in der Folge der neolithischen Revolution entstandene neue Klasse der Bauern ist in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts in den Industrieländern fast gänzlich beseitigt worden und in den übrigen Ländern macht sie weniger als die Hälfte der Bevölkerung aus. Auf diesen sozial-revolutionären Sachverhalt verweist explizit Hobsbawm (1995: 363ff). Heute gibt es in den entwickelten Industriegesellschaften fast keine Bauern mehr, und jene, die noch statistisch als Bauern gezählt werden, sind Unternehmer und Arbeiter, die mit industriellen Methoden den Boden und Pflanzen und Tiere bearbeiten, so wie andere aus Blechen und Plastik Automobile formen, in denen ja auch noch wie in Tomaten und Rindern Naturstoff enthalten ist. Die Zerstörung des Bodens im Zuge der Industrialisierung der Landwirtschaft hat schon Marx ahnungsvoll aufgezeigt: „...jeder Fortschritt der kapitalistischen Agrikultur, ..., jeder Fortschritt in Steigerung seiner (des Bodens – Verf.) Fruchtbarkeit für eine gegebne Zeitfrist zugleich ein Fortschritt im Ruin der dauernden Quellen dieser Fruchtbarkeit. Je mehr ein Land... von der großen Industrie als dem Hintergrund seiner Entwicklung ausgeht, desto rascher dieser Zerstörungsprozeß..." (Marx MEW 23: 529).

[8] Dies ist die Idee von Herrmann Scheer, der deshalb aus gutem Grund eine Rückkehr zur Landwirtschaft, also eine Umkehr der derzeitigen industriellen Entwicklungstendenz, für notwendig erachtet, auch um politischen Spielraum gegenüber den verselbständigten Sachzwängen (dazu vgl. 4. Kapitel) zurückzugewinnen (Scheer 1995: 169ff; 208ff.).

Schaubild 14.2: Die Dynamik der industriellen Revolution



übernutzt wird. Die ökologische Krise ist als Resultat dieser Strategie von Entropievermeidung unausweichlich. Die andere Alternative der „Entropie-resistenz" gegen die Tendenzen der „Gleichmacherei" ist jedoch eine Art globaler „Apartheid": nicht alle können die Gratifikationen der Industriegesellschaft genießen, weil sie mit den Mitteln des Marktes (des Geldes) oder der Macht davon ausgeschlossen werden. (Was dies für den demokratischen Prozeß in der Weltgesellschaft bedeutet, wird im folgenden 16. Kapitel diskutiert). Paradoxerweise ist also die Industriegesellschaft nicht nur wegen der kapitalistischen Mechanismen, die in den vorangegangenen Kapiteln dargestellt worden sind, zur Erzeugung von Ungleichheit verdammt, sondern ebenfalls wegen der ökologischen Unmöglichkeit, an der Grenze der Tragfähigkeit des Planeten Erde für eine immer größere Zahl von Erdenbewohnern Gleichheit der Konsumstandards auf hohem Niveau zu gewährleisten ebenfalls. Die Möglichkeit der Verteilungsgerechtigkeit hat also mit dem individuell erreichbaren und gewünschten Niveau der materiellen Güterversorgung zu tun. In dieser Situation verändern sich also die natürlichen Rahmenbedingungen des menschlichen Handelns. Es gilt nun in der Arena der ökologischen Diskurse eine neue Konditionalität. Grenzen der Umwelt werden zu einem Thema wissenschaftlicher und politischer Diskurse, in denen nun auch neue „begriffliche Arrangements" (E. Becker 1992) entstehen und Formen des sozialen und politischen Umgangs mit den Umweltgrenzen, also Bewegungen und Institutionen, gebildet werden.

„Künftige Generationen", so drückte es Pier Paolo Pasolini aus, „werden um sich herum nur die bürgerliche Entropie erblicken können" (Pier Paolo Pasolini, zit. nach Costanzo Preve:109). Damit war nicht nur die Entropiezunahme in der Natur, der Müll um uns herum, gemeint, sondern auch der soziale Entropieanstieg, von dem auch Ernest Gellner spricht. Entropie als sozialwissenschaftliche Kategorie ist ein Maß für die Gleichverteilung in den modernen Gesellschaften, in der die Ordnungsstrukturen der prämodern gegliederten Gesellschaften mit ihren sicheren Zuordnungsverfahren und Zuweisungen aufgelöst sind, sowie ein Maß für die „molekulare Unordnung" in einem System, in dem im Prinzip jedes Mitglied jede Position einnehmen kann. Kulturkritisch gewendet ist die soziale Entropie ein Maß für die „Vermassung" der Gesellschaft, der nur mit Mode, Mobilität und Macken jene verlorengehende Individualität in einer „Erlebnisgesellschaft" abgewonnen werden kann. Ernest Gellner bezeichnet anti-entropische Tendenzen als „Entropie-Resistenz". „Eine Kategorie ist entropie-resistent, wenn sie sich auf ein Attribut gründet, das eine deutliche Tendenz aufweist, sich auch nach einem längeren Zeitraum seit der ursprünglichen Einführung einer Industriegesellschaft noch nicht gleichmäßig über die ganze Gesellschaft zu verteilen..." (Gellner 1991: 100). In Gellners Argumentation sind die Zuweisungen des Nationalen, die Mechanismen der sozialen Distanzierung und die Rollenzuweisungen in den Strategien der Entropie-Resistenz besonders wichtig. Es ist aber durchaus möglich zu zeigen, daß Strategien der Entropie-Resistenz auch durch Energie- und Materialzufuhr gestützt werden können, indem sie verlorengegangene Möglichkeiten der Hervorhebung der Individualität öffnen. Die soziale Strategie hängt daher von den ökologischen Möglichkeiten zu gegebener Zeit ab. Darauf wird zurückzukommen sein.

Welches könnte ein Ausweg sein? Um die logischen Möglichkeiten eines Auswegs zu identifizieren, ist es nützlich, die Charakteristika der „prometheischen Revolutionen" in der Menschheitsgeschichte schematisch zusammenzufassen. Denn der Ausweg kann auf der allgemeinsten Ebene nur durch eine erneute prometheische Revolution markiert werden, die jene Schranken, an die die industriell-kapitalistische Revolution gestoßen ist, überwindet. Die logischen Möglichkeiten erschließen sich, wenn man die vorwiegenden Energien und Stoffe, die genutzten Senken für Emissionen, die Formen des Überschusses, Raum- und Zeitregime und Aspekte der Vergesellschaftung nebeneinander stellt, um die historischen Spezifika der Epochen zu erfassen. Für die Industriegesellschaft ist entscheidend, daß sie sich auf fossile Antriebsenergien stützt, die einen permanenten Anstieg der Produktivität, d.h. auch Änderungen der Produktions- und Lebensverhältnisse in immer kürzeren Zeitabständen mit immer größerer Reichweite ermöglichen. Diese Möglichkeiten werden aber immer mehr auch als Anforderungen der Mobilität im Raum und der Flexibilität in der Zeit umgesetzt. Sie werden somit zu einem individuellen und sozialen Streßfaktor, der in der prä-industriellen Zeit der sozialen Langsamkeit so nicht existierte. Das Zeitregime ist infolge der Differenzierungsprozesse im Zuge der Modernisierung und wegen der immer weiter vertieften Arbeitsteilung nicht nur durch Beschleunigung – im Unterschied zu den Zeitregimen der Vor-Moderne – gekennzeichnet, sondern auch durch Fragmentierung: Vieles muß gleichzeitig erledigt werden und Gleiches zu vielen Zeiten. Die Wiederholungszwänge des Fließbands und die Operationen von Börsenmaklern an verschiedenen Börsenplätzen mit unterschiedlichen Tageszeiten fragmentieren das gesellschaftlich dominante Zeitregime, bis es nicht mehr existiert. Auch die Individualisierung am Ende des Fordismus, die von manchen bereits als Signal des „Postfordismus" gefeiert wird, ist Resultat und Promotor fragmentierter Zeitregime. Diese kurzen Charakterisierungen deuten an, wie umfassend eine gesellschaftliche Formveränderung gedacht werden muß, und daß technische Neuerungen nur einen Aspekt dieser Veränderungen darstellen.

Schaubild 14.3: Prometheische Revolutionen in der Geschichte

Epoche	Ressourcen Energie	Stoff	Senken	Produktivität und Surplus	Ware, Wert, Geld	Gesellschaftl. Reichweite	Raum- und Zeitregime	Gesellschaftsform
prä-neolithisch	solar	erneuerbar	keine Überlastung der Tragfähigkeit	kein oder nur kleiner Surplus	rudimentär/Reziprozität	lokal	Zirkular traditionell	Jäger und Sammler
neolithisch	solar	erneuerbar/ nicht erneuerbar (Wälder!)	zum Teil Überlastung regionaler Ökosysteme	Produktivitätsanstieg Surplusproduktion	Teilweise Geldwirtschaft; Reziprozität und äquivalenter Tausch	regional	linear modern	Landwirtschaft; Städte
Industriegesellschaft	fossil	erneuerbar/ nicht erneuerbar, erschöpflich	Beträchtliche Überlastung der globalen Ökosysteme	Permanenter Anstieg der Produktivität als gesellschaftliche Regel; Surplus in der sozialen Form des Mehrwerts	Volle Monetisierung in aller Welt; Reziprozität als komplementäre Regel	global; planetar	fragmentiert fordistisch	Industrie Fordismus
post-industrielle, solare Gesellschaft	solar	erneuerbar	Reduktion der Belastung, Respektierung der Grenzen der Ökosysteme	ökologische Produktivität; Vergesellschaftung des Surplus	Partielle Monetisierung; stärkeres Gewicht der Reziprozitätsregel	global; regional; lokal vernetzt	simultan postfordistisch	Post-industrielle Gesellschaft; Post-Fordismus

Es ist natürlich die Frage, an welcher Stelle des historischen Gangs wir uns befinden. Mit einer bloßen „Effizienzrevolution" ist der notwendige Übergang zu einer „solaren Gesellschaft" nicht zu schaffen (dazu vgl. auch Altvater 1992), zumal die derzeit verfügbaren Methoden der Nutzung der Solarenergie in bezug auf die Formen ihrer sozialen Verwendung unzureichend sind (Georgescu-Roegen 1978) bzw. im Zuge der neuen Technologien auch die sozialen Formen zur Nutzung der solaren Energien verändert werden müssen (dazu Scheer 1995). Der solare Übergang wäre jedoch – zumindest aus ökologischen Gründen – nicht notwendig, könnten tatsächlich der Stoff- und Energieverbrauch im post-industriellen Kapitalismus radikal reduziert werden, so wie es sich manche Autoren denken, die eine Tendenz zur „Virtualisierung", zur „Entstofflichung" in der Weltwirtschaft ausmachen. Das Energieproblem würde sich möglicherweise, wie Peter Kafka (1995) darlegt, in ein Zeitproblem auflösen[9]. Je langsamer die gesellschaftlichen Prozesse, desto weniger Energieaufwand verlangen sie.

14.2. Natürliche Grenzen und positionelle Güter

Vor 20 Jahren machte der „Club of Rome" mit der These von den Grenzen des Wachstums Furore. Heute erklärt der „Club", daß die Grenzen bereits überschritten seien. Angesichts der Tragfähigkeit der globalen Ökosysteme ist das *Niveau* des Naturverbrauchs selbst bei Null-Wachstum und sogar bei Minus-Wachstum noch für lange Zeit zu hoch. Marktsysteme haben in der bisherigen Geschichte nur die Steigerung von Produktion und Verbrauch, also das ökonomische (biophysische und monetäre) Wachstum reguliert und dabei die Stellgröße Wohlstandssteigerung wie selbstverständlich nach oben gedreht. Die Frage heute muß aber lauten: Sind die Mechanismen des Marktes geeignet und sind die Akteure in der marktwirtschaftlichen Arena dazu bereit, auch die Stagnation, ja die Schrumpfung des ökonomischen Systems zu regulieren? Bislang sind Stagnation und Schrumpfung nur als ökonomische Krise mit – je nach Tiefe und Dauer – gravierenden sozialen und politischen Auswirkungen wahrgenommen worden, und sie haben demzufolge auch entsprechende Gegenmaßnahmen ausgelöst, die von breitem Konsens getragen waren (und sind): Stimulierung des Wachstums.
Wie können Märkte, die in der bisherigen Geschichte so erfolgreich waren, eine monetär gemessene quantitative Steigerung zu erzwingen, nun auf das Gegenteil umgepolt werden? Wie können demokratische Systeme funktio-

[9] Er schreibt: „Der Entropiesatz trifft nicht das Wesentliche unserer Krise. Es hat offensichtlich etwas mit der Zeit, nämlich mit der Geschwindigkeit von Prozessen zu tun – und die Zeit kommt im Entropiesatz gar nicht quantitativ vor" (Kafka 1995: 11). Die Zeit kommt freilich qualitativ vor, als der historische Zeitpfeil irreversibler Prozesse und insofern kann Beschleunigung als Steigerung der Geschwindigkeit auch als zunehmende Entropiesteigerung interpretiert werden.

nieren, wenn die Partizipation an substanziellen Entscheidungen, in selbstbestimmten Verzicht einmünden muß? Wir sind erneut mit der Frage konfrontiert, die wir bereits im zweiten Kapitel (Abschnitt 2.2.) aufgeworfen haben: Was ist und wie kann Globalität als ein Zustand funktionieren, wenn die Globalisierung als Prozeß der Moderne aus ökologischen Gründen (wenn es nicht bereits andere gibt) zum Stillstand kommen muß? Es ist tatsächlich nicht ausgeschlossen, daß spätere Historiker im Rückblick auf das „kurze 20. Jahrhundert" (von Sarajevo 1914 bis Sarajevo 1991 – Hobsbawm 1995) den Sieg im kalten Krieg, die Globalisierung von Markt und Demokratie als einen Pyrrhussieg bezeichnen werden. Er kann nicht ausgekostet werden, weil wie weiland in Herakleia und Ausculum 279 bzw. 280 v. Chr. die Verluste beim Niederringen des Gegners zu hoch gewesen sind. Kaum sind Markt und Demokratie siegreich, müssen mit ihnen Aufgaben bewältigt werden, für die sie ihre Eignung bislang noch nicht bewiesen haben und haben beweisen müssen. Nach den Gefühlen der Euphorie ist also tragisches Denken angebracht, weil es sich als umso auswegloser herausstellt, mit Markt und repräsentativer Demokratie eine Selbstbegrenzung des Naturverbrauchs zu erreichen, je mehr die Prinzipien auf dem Globus verallgemeinert werden. Anders als zu Zeiten der „Systemkonkurrenz" müssen sie sich nicht mehr an ihnen äußerlichen Kriterien bemessen, sondern können sich „autoreferentiell" auf ihre Standards beziehen (vgl. 4. und 5. Kapitel), also auf Preise und Rentabilitäten. Die Expansion über alle Grenzen hat aber auch zur Folge, daß die Möglichkeiten der Externalisierung negativer Folgen des an ökonomischen und nur bedingt an ökologischen Folgen interessierten Markthandelns mehr und mehr schwinden. Auch wenn die Globalisierung, wie schon mehrfach ausgeführt, nicht in eine Weltgesellschaft übergeht, so hat sie doch zur Folge, daß der globale Raum kapitalistisch durchdrungen wird. So bildet sich, visuliert durch die Bilder vom Planeten Erde, eine Vorstellung von globalen ökologischen Kreisläufen und Zusammenhängen, die durch das komplexe Wirken der Sphären – der Atmosphäre, der Hydrosphäre, der Litho- und Pedosphäre, der Kriosphäre – hergestellt werden. Die noch vor gar nicht langer Zeit selbstverständliche Externalisierung von Abfällen in die Luft, ins Wasser, in die Böden ist fragwürdig, wenn sie doch wieder durch das globale Zusammenspiel der Sphären internalisiert werden muß. Die globalen Ökosysteme bilden einen „Umweltraum".

14.2.1. Die Erfindung des Umweltraums

Industrialisierung ist ein über jeden Zweifel erhabenes und erstrebenswertes Modell, so lange die „carrying capacity" der natürlichen Ressourcen und der Menschen (der äußeren und der inneren Natur) nicht überbeansprucht werden. Das Leben wird erleichtert, die Vielfalt der Gebrauchswerte ermöglicht

einen Standard der Befriedigung von Bedürfnissen, der menschheitsgeschichtlich einmalig ist. Innerhalb des „Umweltraums", also fern von den Grenzen, finden Akkumulation von Kapital und gesellschaftliche Modernisierung Schranken lediglich „selbstreferentiell" an sich selbst. Die „rauchenden Schlote" gelten als Zeichen der Dynamik und des Fortschritts. Es zählt nur die Logik von Restriktionen und Kohärenz des sozialen und ökonomischen Funktionsraums, die Schranken der Natur spielen keine Rolle (vgl. zu der Artikulation der Funktionsräume das 3. Kapitel). Schranken zeigen sich nur als ökonomische und soziale Krisen, und die sind, wie wir aus der Wirtschafts- und Sozialgeschichte der Industrieländer wissen, zerstörerisch genug, auch ohne daß die ökologische Dimension mitbedacht würde. Doch dehnt sich, das ökonomische und soziale System gegen die Grenzen des Umweltraums und diese werden nun als äußere, als natürliche Schranken der Expansion wahrgenommen. Es gibt folglich ökologische Interferenzen im selbstreferentiell und autopoietisch regulierten Fortgang des sozialen Systems; die Natur wird Gegenstand des sozialen Diskurses[10], in den sich nun Initiativen und Bewegungen einschalten, die nicht mehr monetär vermittelte Teilhabe an den Gratifikationen der Industriegesellschaft (Gewerkschaften), sondern Natur- und Umweltschutz zu ihrem Anliegen erklären. Um die Interferenzen erfassen zu können, ist der Begriff des Umweltraums erfunden worden. Das ist eine Neuerung, sind doch im Maße der Entfaltung der ökonomischen Logik und der Wirkung der „Entbettungsmechanismen" (vgl. 4. Kapitel) konkrete Räume und historische Zeiten im raum- und zeitkompakten Globus zunächst einmal unerheblich geworden.

Die *Abstraktion* von Zeit und Raum ist das Charakteristikum der *konkreten* Wirklichkeit der globalisierten Marktwirtschaft. Zeit und Raum sind als natürliche Schranken in den Koordinaten für Entscheidungen der Funktionsträger der Globalisierung fast bedeutungslos. Wie das Abstrakte konkret wird, so wird umgekehrt vom Konkreten abstrahiert; Zeit und Raum werden, nachdem sie „präsentiert" und kompaktiert worden sind (dazu 4. Kapitel), wissenschaftlich rekonstruiert, und schließlich als „Umweltraum" per Kopfgeburt generiert. Der Begriff des Umweltraums ist zunächst eine Erfindung, eine Hilfskonstruktion, um die Grenzen der Natur in den gewohnten Begriffen eines ganz anderen Diskurses, des ökonomischen nämlich, erfassen zu können. Die Erde als ein „Lagerhaus" muß betriebswirtschaftlich inventarisiert werden. Erst müssen wir wissen, was wir haben, um dann ökonomisch und ökologisch rational, nach den Regeln der „sustainability", damit umgehen zu können. Nun ist es allerdings schwierig bis ausgeschlossen, das

[10] Solange die Luft zum Atmen taugt, muß darüber nicht geredet werden. Bringt sie aber das Atmen zum Stocken und provoziert sie bei den Kindern Pseudo-Krupp etc., wird die Luft Thema eines ökologischen Diskurses.

„Inventar" des Planeten zu erheben, da dieses sich in ständiger Bewegung befindet und sich entwickelt und daher verändert, quantitativ und qualitativ. Den Prozeß der Evolution als Momentaufnahme abbilden zu wollen, ist ein heroisches Unterfangen, von vornherein zum Scheitern verurteilt. Infolgedessen muß auf Hilfsmittel zurückgegriffen werden, mit denen wenigstens eine ungefähre Vorstellung vom Umweltraum gewonnen wird. Diese Hilfsmittel sind Indikatoren, Meßgrößen, mit denen Informationen über ein bestimmtes (beispielsweise Natur)phänomen in einer Sprache ausgedrückt werden, die innerhalb von ökonomischem, sozialem oder politischem System kommunizierbar sind[11]. Dieser Vorgang wird wissenschaftssprachlich als Operationalisierung bezeichnet. Indikatoren werfen also in jedem Fall die Frage nach der Eignung, der Übersetzbarkeit und der dem gemessenen Phänomen angemessenen Interpretation auf.

Die Idee ist also im Prinzip einfach. Es geht um die qualitative und vor allem quantitative Erfassung des Dargebots von Energien und Stoffen und um den „Bestand" der lebendigen Natur einerseits und um dessen Verteilung auf alle, deren Existenz davon abhängt, andererseits. Das Dargebot ist zwar nicht fix, da es sich dynamisch (mit den Jahreszeiten, den Breitengraden, den Wetterverhältnissen etc. und als Folge menschlicher Eingriffe, die ja keineswegs koordiniert erfolgen) ändert, aber im Grunde über eine längere Periode nicht beeinflußbar, also eine harte äußere Restriktion, „ein natürlicher Handlungsrahmen (ist). Er wird im folgenden als 'Umweltraum' bezeichnet" (Wuppertal-Institut 1996: 27). Die Frage nach denjenigen, deren Existenz vom Dargebot abhängt und auf das sie daher Zugriff nehmen *müssen*, ist hingegen überhaupt nicht leicht zu beantworten. In der „Wuppertal-Studie", die sich konzeptionell auf die Arbeiten von Opschoor (1992) stützt, wird die erste Hürde leicht genommen, indem das Konzept des Umweltraums eindeutig *anthropozentrisch* definiert wird:

„Der Umweltraum bezeichnet den Raum, den die Menschen in der natürlichen Umwelt benutzen können, ohne wesentliche Charakteristika nachhaltig zu beeinträchtigen. Der Umweltraum ergibt sich aus der ökologischen Tragfähigkeit von Ökosystemen, der Regenerationsfähigkeit natürlicher Ressourcen und der Verfügbarkeit von Ressourcen... Der Begriff des Umweltraums erkennt die Vielfalt der Nutzungsmöglichkeiten der natürlichen Umwelt für den Menschen an" (Wuppertal Institut 1996: 27)[12].

[11] Das Wuppertal-Institut verweist auf den Indikator Körpertemperatur, um den Gesundheitszustand eines Menschen grob zu messen (Wuppertal-Institut 1996: 39)

[12] An anderer Stelle heißt es in der Studie unter dem Titel „Für eine bessere Kommunikation zwischen Mensch und Natur": „...wäre es eine Anmaßung, mittels 'erkennungsdienstlicher' Methoden alle Wirkungszusammenhänge und Reaktionen in der Natur verstehen und vorhersagen zu wollen. Es ist nicht der Mensch allein, der als Zweck des Seins im Mittelpunkt steht und für den alles übrige zur dienenden Umwelt

Im Mittelpunkt steht also der Mensch, und zwar der europäisch-rationale Mensch, der in der Lage ist, den Umweltraum *ideell zu rekonstruieren*, den er *reell* in den vergangenen 200 Jahren systematisch *dekonstruiert* hat. Und dieser rationale Mensch sieht in der Um- und Mitwelt eine Ansammlung von Ressourcen, für deren Nutzung nun andere Regeln zu erarbeiten sind als jene, mit denen gemäß dem kapitalistischen Verwertungsprinzip bislang die Ressourcen vernutzt und der Umweltraum degradiert worden sind. Dieses neue Regelsystem orientiert sich an der Leitlinie: „Sustainability", Nachhaltigkeit, Zukunftsorientiertheit. Die Zeitrhythmen der Verwertung und der natürlichen Reproduktion gilt es anzupassen, um nicht in der Gegenwart den zukünftigen Generationen das Wasser abzugraben, um die Punktualität der Zeit aufzuheben. Es geht darum, zwischen der Zukunft und der Gegenwart wieder eine Distanz zu schaffen, die „Präsentierung" der Zukunft zu beenden, die Erfahrung des „Noch nicht" wieder möglich zu machen; denn als „'noch nicht' entsteht Zukunft, und durch diese Zeit" (Anders 1972: 122). Zeit ist eine „Form der Behinderung: nämlich Form der Abwesenheit dessen, was präsent sein sollte", ein „Noch nicht", das nur überwunden werden kann durch Arbeit oder – wie Günther Anders (ebd.: 121ff) ausführt – durch Jagd, Produktion oder Flucht. Die Hinweise in der Studie des Wuppertal-Instituts (1996: 153ff) auf die notwendige zeitliche Entschleunigung und räumliche Entzerrung sind tatsächlich entscheidend. Dabei kann es sich, wie die Studie nahelegt, um „Leitbilder" handeln; jedoch erhalten sie ihre Bedeutung erst aus der räumlich-zeitlichen Verortung des sogenannten Umweltraums. Ohne diese Verortung bleibt das Konzept tatsächlich ein technokratisches Konstrukt.

Dieses weist über die grundlegenden Einwände hinaus eine ganze Reihe von offenen Stellen auf. *Erstens* müßte geklärt werden, was wesentliche und was nicht-wesentliche Charakteristika des Umweltraums sind. Nach welchen Kriterien sollte dies geschehen, wenn denn der „Umweltraum" anthropozentrisch bestimmt wird? Der Manager eines transantionalen Unternehmens oder die Planer einer Magnetbahntrasse werden sicherlich andere Vorstellungen vom Wesentlichen haben als „bird watcher" oder Naturästheten. Bei der begrifflichen Konstruktion des Umweltraums kann demzufolge von Interessenkonflikten nicht abstrahiert werden; der Begriff des Umweltraums müßte

wird. Diese Überlegung verbietet es, andere Lebewesen und die unbelebte Natur unberücksichtigt zu lassen. Sie geht über einen geläuterten Anthropozentrismus hinaus und schließt die Natur als Objekt der Ethik mit ein" (Wuppertal Institut 1996: 35). Die „Überlegung" wird allerdings bei der empirischen Erfassung des Umweltraums vergessen. Im übrigen ist es sicherlich nicht weniger problematisch, die Natur zum „Objekt" der Ethik zu erklären, wie sie als Objekt der Begierde zu behandeln.

diskursiv artikuliert[13] und nicht mit wissenschaftlicher Autorität definiert werden. Die Definition ist dann nur ein Schritt im Prozeß der Konstitution eines Umweltraums, dessen Nutzungsweisen Resultat von Kompromissen im sozialen Raum sind. Hinzu kommt *zweitens*, daß die Regenerationsfähigkeit von Ökosystemen mit einer Zeitdimension versehen werden müßte. Es geht also nicht nur um den Umweltraum, sondern auch um die Umweltzeit[14], d.h. um die Artikulation von verschiedenen Zeit- und Raumregimen zwischen Gesellschaften und um die Notwendigkeit der Kompatibilisierung von ökonomischer und sozialer und natürlicher Zeit (vgl. dazu 3. und 4. Kapitel). Wenn die Frage der Konstruktion des Begriffs eines Umweltraums so kompliziert wird, gerät die „Messung" des Umweltraums anhand von Indikatoren zu einem schier unlösbaren Problem, zumal dann die Frage nicht nur der intragenerativen, sondern der intergenerativen Nutzung eines „Umweltraums" auftaucht. Indikatoren ihrerseits sind keineswegs „objektiv", sondern in jedem Fall umkämpft. *Drittens* wird die Situiertheit des (regionalen oder nationalen) Umweltraums auf der Erde sowie dessen relative Größe auf dem Planeten Erde bedeutsam. Hier geht es also erneut um Grenzen des Umweltraums, die nicht nur hinsichtlich des Inventars, sondern auch gegenüber anderen und konkurrierenden Umwelträumen gezogen werden müssen. Der Einfachheit halber wird dieses Problem dadurch gelöst, daß der Umweltraum zunächst mit dem nationalstaatlichen Territorium und dem Ressourcendargebot und -verbrauch identifiziert wird[15]. Erst in einem späteren Schritt ist es möglich, die ökologischen Effekte von Einfuhr und Ausfuhr zu indizieren; das Wuppertal Institut spricht in diesem Zusammenhang von einem „ökologischen Rucksack", der im Zuge von Importen und Exporten über die jeweiligen Grenzen geschleppt wird (Wuppertal Institut 1996: 133ff).

Das nächste Problem ist *viertens* das der Verteilung. Es ergibt sich unbedingt, wenn der Planet Erde als ein einziger Umweltraum aller Menschen

[13] Darauf kann hier nicht näher eingegangen werden. Unter Artikulation ist gemäß Laclau und Mouffe eine Praxis zu verstehen, „die eine Beziehung zwischen (heterogenen) Elementen so etabliert, daß ihre Identität als Resultat modifiziert wird" (Laclau/Mouffe 1991: 155).

[14] Ein primärer Regenwald könnte sich nach der Abholzung in 80 bis 200 Jahren wieder regenerieren – vorausgesetzt, die Vernichtung wäre nicht total; für die nächsten Jahrzehnte allerdings wäre je nach Bodenart nur ein artenärmerer Sekundärwald zu erwarten.

[15] Das Wuppertal Institut verweist auf die Schwierigkeiten einer Bestimmung der „optimalen Erwärmung". Diese dürfte für ein Land wie Bangladesh deutlich niedriger liegen als für Kanada. Während die kleinen Inselstaaten (der Alliance of Small Island States – AOSIS) bei einer Fortsetzung der CO2-Produktion schon bald „Land unter" befürchten, erhoffen sich andere eine Steigerung der landwirtschaftlichen Erträge infolge des Treibhauseffekts.

verstanden wird, die alle gleiches Recht als *Erdenbürger* in Anspruch nehmen können. Von einer solchen Auffassung des Umweltraums als eines Raums von Menschen mit Weltbürgerrechten sind wir jedoch weit entfernt. Die Gründe kennen wir aus den vorangegangenen Kapiteln. Eine Weltgesellschaft gibt es nicht, in der die Gleichheit der Anrechte am Umweltraum politisch durchgesetzt werden könnte. Der Markt wiederum produziert unbedingt jene Ungleichheit der Geldvermögen, die auch ungleiche Ansprüche an die Natur generiert. Die Ungleichheit des Naturverbrauchs läßt sich indizieren. Vom der Menschheit insgesamt verfügbaren Energiebudget von etwa 8 Terawatt verbraucht ein Mitteleuropäer pro Kopf etwa 6 KW, ein Nordamerikaner etwa 11 KW, ein Chinese 0,8 KW und ein Bewohner Afrikas 0,08 KW. Würde eine ungefähre Gleichverteilung unterstellt, stünde jedem Erdenbürger ein „persönliches Energie-Budget" von 1,5 KW zur Verfügung (Dürr 1994). Dieses Energieangebot müßte und könnte zum allergrößten Teil aus dem Strahlenstrom der Sonne abgezweigt werden; es wäre also *möglich*, aus der Nutzung der fossilen Energieträger auszusteigen. Allerdings setzte dies tatsächlich Umverteilung im Zuge einer Reduktion des Energieverbrauchs bei den Reichen voraus. Die Bewohner der reichen Weltregionen müßten den Energieverbrauch herunterfahren: um 70% bis 90%. Daß dies nicht gelingen könnte, ohne die Produktions- und Lebensweise zu ändern, dürfte sofort einleuchten. Verteilungsfragen sind also von den Fragen der Produktion und Konsumtion nicht unabhängig.

Damit sind wir beim *fünften* Problem. In der Studie des Wuppertal Instituts wird nach der Bilanz von verfügbarer Umwelt und Umweltverbrauch die Schlußfolgerung gezogen, daß bis zum Jahre 2050 der Energieverbrauch fossiler Brennstoffe um 80-90%, die Nutzung der Kernenergie um 100% reduziert werden müsse. Der Materialverbrauch nicht-erneuerbarer Rohstoffe und die Schadstoffabgaben müssen ebenfalls auf ein Niveau von 10-20% des gegenwärtigen abgesenkt werden, wenn Nachhaltigkeit und Zukunftsfähigkeit erreicht werden sollen (Wuppertal Institut 1995: 80). An diesen Daten, die ja von anderen Studien über den Zustand der Welt bestätigt werden, zeigt sich in nüchterner Klarheit: die gegenwärtige Produktions- und Lebensweise ist nicht zukunftsfähig; statt weiterer Steigerung des Umweltverbrauchs wäre dessen Reduktion notwendig[16]. Doch was folgt aus dieser dramatischen Feststellung? In der Regel nicht viel, vor allem nichts Dramatisches. In der

[16] Das Statistische Bundesamt bestätigt in seiner „umweltökonomischen Gesamtrechnung" die beträchtliche Zunahme des Naturverbrauchs in Deutschland in den vergangenen fordistischen Jahrzehnten. Seit 1960 hat sich die Wohnfläche im Zuge der Individualisierung auf 38 qm pro Person fast verdoppelt. Die Zunahme der Mobilität drückt sich darin aus, daß jeder Bundesbürger 1993 mit rund 10.000 km etwa dreimal so viel Auto gefahren ist wie 1960. Der Rohstoffverbrauch ist um 65%, der Primärenergiekonsum um 85% gestiegen (nach *Frankfurter Rundschau* vom 14.6.1996).

Wuppertal-Studie wird für erhöhte Energieeffizienz plädiert und es werden neue Leitbilder des „guten Lebens" der Individuen vorgeschlagen. Änderungen der gesellschaftlichen Mechanismen der Regulation sind in diesem Diskurs tabu. Dabei wäre die Frage tatsächlich seriös zu diskutieren, ob die Dynamik der markt- und geldgesteuerten kapitalistischen Akkumulation, die schließlich für die Zuspitzung der ökologischen Krise verantwortlich ist, auch geeignet ist, die Lösung zu bieten.

Wir haben uns vor allem auf das Energieproblem beschränkt und nicht die anderen Dimensionen des Umweltraums, vor allem die Evolutionsfähigkeit der Arten, in unsere Argumentation einbezogen. Dabei ist die Auslöschung der Arten zum einen ein untrügliches Zeichen dafür, daß der „Umweltraum", den wir für „uns Menschen" kalkulieren, für viele Arten bereits vernichtet ist. Zum anderen ist der Artentod möglicherweise in seinen Wirkungen noch dramatischer als Treibhauseffekt und Ozonloch. Viele dieser Dimensionen des „Umweltraums" sind nicht leicht oder gar nicht zu erfassen. Sie werden dennoch zum Gegenstand von Politik gemacht und daher in geeigneter Weise indiziert. Damit sind wir beim *sechsten* Problem. Der Umweltraum ist keine objektiv gegebene Größe (obwohl er objektiv existiert), sondern wird durch Indikatoren (Energieverbrauch, Stoffentnahme, Schadstoffeinträge etc.) konstruiert. Die Konstruktion hängt von Informationen und deren Verarbeitung ab, und beide haben mit Interessen in der Gesellschaft (in der nationalen und in der „Weltgesellschaft") zu tun. Wir wissen bereits (aus dem 3. Kapitel), daß auch der Umweltraum funktionaler Raum ist, dessen Restriktionen mit denen anderer funktionaler Räume, vor allem der Wirtschaft, der Politik, des sozialen Systems, interferieren. Schon im Wissenschaftssystem, das die Informationen sammelt und verarbeitet, um geeignete Indikatoren zu bilden, sind Filter eingebaut, insbesondere jene, die aus dem Arsenal der ökonomischen Rationalität entnommen sind. Dabei handelt es sich um jene Versuche, die Umweltschäden in Geldgrößen als Kosten zu erfassen, also zu monetarisieren. Gegen die Absicht, die Natur als „Naturkapital" zu inventarisieren, wendet sich die Wuppertal Studie (Wuppertal Institut 1996: 28ff). Doch monetäre Indikatoren, wie sie in den Kalkulationen der „ökologischen Kosten des Wachstums" Verwendung finden, werden auch dort benutzt. Dabei haben diese keinen Wert, außer jenen der Alarmierung mit einem der ökonomischen Logik entlehnten Argument: Das Resultat des ökonomischen Wachstums ist mit Kosten erwirtschaftet worden, die höher als das Resultat sind; der Preis des Wohlstands ist zu hoch, der Wohlstand zu teuer erkauft (van Dieren 1995). Da stimmt die Ziel-Mittel-Rationalität des ökonomischen Kalküls offensichtlich nicht mehr. Mit anderen Worten: Die Koordinaten des „Umweltraums" werden in den Kategorien des ökonomischen Raums erfaßt. Die helle Idee der ökologischen Grenzen verliert ihre klaren Konturen in den Grellheiten des ökonomischen Kalküls.

14.2.2. Die Tragödie der Modernisierung oder das Scheitern nachholender Industrialisierung

Ist der Umweltraum weitgehend ausgeschöpft und muß folglich der Umweltverbrauch reduziert werden, dann ist Industrialisierung ein „positionelles Gut", dessen nicht alle Regionen und Nationen auf dem Globus habhaft werden können. Anders ausgedrückt: Eine Gleichverteilung, etwa des Energieverbrauchs, auf dem *Niveau der Industrieländer* ist ausgeschlossen. Die optimistische entwicklungspolitische Annahme von dem steigenden Wasserspiegel, durch den alle Boote angehoben werden, wenn einige Boote im Becken an Gewicht zulegen (Sutcliffe 1995: 234), ist nicht zu halten, wenn man fast auf dem Trockenen sitzt. Auch die andere Vorstellung, daß eine neue Straße der Entwicklung errichtet werden müsse, wenn die alte mit den Karossen der bereits entwickelten Länder verstopft seien, ist unhaltbar, wenn es an Baumaterial und Land zur Konstruktion eines alternativen, z.B. sozialistischen „Highways" mangelt und überhaupt deren Konstrukteure abhanden gekommen und die für die Konstruktion unverzichtbaren „Landkarten" veraltet sind (ebd.). Daß ökologische Grenzen entwicklungspolitische Probleme aufwerfen, ist in der entwicklungspolitischen Debatte erst in jüngster Zeit aufgegriffen worden. Mit anderen Worten: die „nachholende Industrialisierung", auf die alle Entwicklungsgesellschaften hoffen, ist ein undurchführbares Projekt, wenn das Niveau der Industrialisierung bereits sehr hoch ist.

Die angestrebte Wettbewerbsfähigkeit auf heiß umkämpften Weltmärkten erfordert technologische Kompetenz, hohe Qualifikationsstandards, effizientes Management und entscheidungsfreudige Administrationen, eine moderne materielle, soziale und legale Infrastruktur, die allesamt nur auf dem Fundament der Industriegesellschaft errichtet werden können. Selbst die „Postmoderne" der individuellen Lebensstile gründet auf der Varietät von Konsumgütern, die nur industriell hergestellt werden können. Der Schnellweg in die „postfordistische" Dienstleistungs- oder Informationsgesellschaft führt durch „fordistische" Industrielandschaften und nicht an ihnen vorbei. Nachholende Entwicklung ist daher in der heutigen Welt gleichbedeutend mit nachholender, umfassender Industrialisierung.

Die von der Marktlogik verlangte quantitative Ausdehnung des Sozialprodukts könnte ohne intelligente Stoff- und Energiewandlungssysteme, die wir als „Industrie" bezeichnen, und mit der überhaupt erst die gewaltige Steigerung der Arbeitsproduktivität in den Jahrhunderten seit der industriellen Revolution ermöglicht worden ist, gar nicht zustandekommen. Wer also am „Ende der Geschichte" vom Sieg des marktwirtschaftlichen Prinzips redet, meint auch die historische Alternativlosigkeit der Industrialisierung.

Der Begriff der „nachholenden Industrialisierung" tauchte zuerst in den 20er und 30er Jahren zur Bezeichnung der Entwicklungsstrategie in der damaligen

Sowjetunion auf, und an ihrem Beispiel sind die Prinzipien und Probleme der „ursprünglichen" industriellen Akkumulation breit diskutiert worden: „Einholen und Überholen" war Lenins Devise und Sozialismus bestimmte er bekanntlich als „Sowjetmacht plus Elektrifizierung des ganzen Landes", das obendrein durch ein Außenhandelsmonopol gegen Weltmarkteinflüsse abgeschottet sein sollte. Das ist zwar inzwischen Geschichte, verweist aber auf einen auch heute wichtigen Sachverhalt. *Erstens* sollte die Industrialisierung hinter Mauern (ähnlich wie gemäß den Modellen der „Import substituierenden Industrialisierung") nachgeholt werden, also zwar am Bild des fortschrittlicheren Kapitalismus orientiert, aber geschützt vor der überlegenen Konkurrenz. Dieses Prinzip war so verschieden von der List'schen Vorstellung der Förderung nationalökonomischer produktiver Kräfte nicht. Denn auch die gepriesene Nationalökonomie zeichnet sich durch die politische Fähigkeit der Grenzsetzung aus. Ein *zweiter* Aspekt ist aber wichtiger. Die Industrialisierungsdebatte verweist darauf, daß die in der „neuen Weltordnung" historisch siegreiche Marktwirtschaft des materiellen Unterbaus der Industriegesellschaft bedarf. Ohne „Elektrifizierung" keine schnellen Preissignale rund um den Globus, keine Massenproduktion und Transporte von Massengütern billig über lange Strecken. Die marktwirtschaftliche „Katallaxie" wäre ohne die durch Industrialisierung vervielfachte Produktivität der Arbeit ein harmloses Regelwerk, wie in den vielen Jahrhunderten vor der Neuzeit, als trotz Markt- und Geldbeziehungen die menschlichen Gesellschaften nur langsam wie der mit Ochsen bespannte Bauernkarren vorankamen.

So alternativlos das Industriemodell am Ende des Jahrtausends ist, so nagend sind inzwischen die Zweifel an der Zukunftsfähigkeit dieses Projekts. Kann das Modell tatsächlich in anderen Weltregionen nachgeahmt, nachgeholt werden? Die Industrialisierung findet heute im Unterschied zur sowjetischen Erfahrung seit Ende der 30er Jahre von vornherein im Medium des ausgebildeten Weltmarkts für Waren, Geld und Kapital statt und er setzt ihr sehr harte Grenzen in einer nicht grenzenlosen Welt. Die neoliberal/ neoklassischen Markttheoretiker sind sich intuitiv dieses Dilemmas bewußt: sie modellieren ihre Theorien für eine raum- und zeitlose Welt, in der obendrein Geld „neutral" und keine systemische Restriktion ist. In der Realität des Weltmarkts freilich gibt es harte Grenzen, und zwar sowohl ökonomische als auch soziale und ökologische.

Erstens hat die Ungleichgewichtsökonomie gezeigt, daß die Vorsprünge, die Konkurrenten bereits erreicht haben, mit marktkonformen Mitteln uneinholbar werden können. Selbst auf einem bereits ausgetretenen Pfad der Industrialisierung kommen Nachzügler nur voran, indem sich der Abstand zu den führenden Industrienationen vergrößert. Die Strategien der Herstellung „systemischer Wettbewerbsfähigkeit" (vgl. dazu 1. Kapitel, 1.2.2 und 11. Kapitel, 11.8) werden ja auch von bereits entwickelten Ländern verfolgt, und

zwar viel massiver als in Entwicklungsgesellschaften. Der Abstand wird nicht kleiner sondern größer, wenn das Niveau insgesamt gehoben wird. Paradoxerweise mag die Industrialisierung gelingen, doch die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit – nämlich im Vergleich zu den Konkurrenten – nicht. Und wenn dies der Fall ist, nützt die Strategie der „nachholenden Industrialisierung" nur zur Errichtung von Investruinen.

Zweitens muß für die erfolgreiche Industrialisierung hard- und software importiert ~~werden.~~ Dafür sind in der Regel entweder Kredite notwendig oder Deviseneinnahmen, die aber nur mit Rohstoffexporten erworben werden können. Die Industrialisierungsstrategie muß daher zunächst die extraktiven Sektoren fördern. Doch auf diese Weise werden soziale Strukturen, politische Mächte, ökonomische Interessen gefördert, die oft genug einer Industrialisierung und der dazu erforderlichen marktvermittelten und nichtmarktförmlichen Vernetzung im Wege stehen. Geld ist eine harte Restriktion jeder ökonomischen Aktivität und sie verlangt nicht einfach Industrialisierung, sondern wettbewerbsfähige Industrialisierung. Wenn zur Bedienung externer Kredite Rohstoffexporte forciert werden, setzt sich das entsprechende Land dem Verfall der „terms of trade" aus. Ein Land auf dem Weg zur Industrialisierung muß einen nicht-industriellen Entwicklungspfad einschlagen, wenn die Extraktion der devisenbringenden Rohstoffe unverzichtbar ist (vgl. 6. Kapitel, 6.1.2).

Für die Industrieländer ist dieser Zwang zur Extraktion günstig. Dies wußte bereits Friedrich List. In seinen Ausführungen zur „Handelspolitik des deutschen Zollvereins" schreibt er: „Wenn wir rohe Baumwolle aus Ägypten, aus Brasilien und Nordamerika importieren, so bezahlen wir dieselbe in unsern eigenen Manufakturprodukten; importieren wir dagegen Baumwollgarn aus England, so bezahlen wir den Wert desselben in Rohstoffen oder Lebensmitteln, die wir nützlicher selbst verarbeiten oder verzehren können..." (List 1841/1982: 427). Die Industrieländer erhalten von den Rohstoffländern die materiellen und energetischen Inputs, um ihre bereits fungierenden Systeme am Laufen zu erhalten und ständig zu verbessern. Die Länder, die eine Industrie zu errichten versuchen, liefern also den Stoff, mit dem die bereits industrialisierten Länder den Abstand halten und – wie in den vergangenen Jahrzehnten – vergrößern können. Rohstoffländer haben in der modernen Geoökonomie gerade wegen ihres natürlichen Reichtums reduzierte Chancen der erfolgreichen Industrialisierung, ganz im Unterschied zum 19. Jahrhundert, als sich die Industriezentren an den Rohstofflagern bildeten (Ruhrgebiet, Oberschlesien, Pittsburgh etc.). Heute haben mit Hilfe der globalen Rohstofflogistik gerade rohstoffarme Länder, sofern diese über günstige Standortfaktoren im Sinne der systemischen Wettbewerbsfähigkeit verfügen, bessere Chancen. Dies ist der Fall der asiatischen „Tiger-Ökonomien", dem man auch in Lateinamerika nachstrebt.

Drittens wird eine Strategie der nachholenden Industrialisierung, sofern sie in aller Welt verfolgt wird, auch an ökologischen Grenzen scheitern. Denn die für industrielle Produktionsprozesse verfügbaren materiellen und energetischen Ressourcen sind ebensowenig grenzenlos wie die Kapazität der Senken für die Emissionen der Industriegesellschaften. Wir befinden uns vor der von Roy Harrod (1958) und Fred Hirsch (1980) aufgeworfenen Problematik der Verteilung „oligarchischer" („positioneller") Güter: „Ab einer bestimmten Grenze, die in den industriellen Massengesellschaften seit langem überschritten ist, verschlechtern sich die Nutzungsbedingungen eines Gutes, je verbreiteter dessen Gebrauch ist" (Hirsch 1980: 17). Was Hirsch für einzelne Güter auf nationalen oder regionalen Märkten beschreibt, trifft an der Grenze der Tragfähigkeit der Natur des Globus für ganze Güterbündel und für die technischen und sozialen Produktionsbedingungen, unter denen sie hergestellt werden, auch im planetarischen Raum, in der Geoökonomie zu. Nicht alle Regionen und Nationen auf dem Globus können das Ensemble materieller Artefakte der Industriegesellschaft errichten und deren Produkte als Wohlstand genießen, ohne den „Gebrauchswert", also die Nutzbarkeit der industriellen Güterbündel und Dienstleistungen insgesamt, zu verschlechtern. Die Automobilisierung der gesamten Menschheit würde nicht nur den Treibhauseffekt befördern, sondern die Automobilität überall (wenn auch sicherlich nicht gleichmäßig) in den Stau und in die Immobilität überführen. Die einmal entwickelte Produktions- und Regulationsweise verändert sich also allein dadurch, daß sie ausgeweitet, globalisiert – und dabei demokratisiert wird, daß immer mehr Menschen in ihren Bannkreis gezogen werden und an den Gratifikationen teilzuhaben versuchen. Demokratisierung bedeutet demzufolge *an der Grenze* der „carrying capacity" natürlicher Ressourcen einen beträchtlichen nicht nur sozialen, sondern auch physischen Entropieanstieg.

Während in der frühbürgerlichen Emphase des 17. und 18. Jahrhunderts die Gewißheit herrschte, daß sich „private vices" in „public benefits" (so die „Bienenfabel" von Bernard de Mandeville aus dem Jahre 1702) durch das segensreiche Wirken der „unsichtbaren Hand" (Adam Smith 1776) des Marktes verkehrten, wird nach wenig mehr als 200 Jahre Wirkungsgeschichte der „unsichtbaren Hand" die „tragedy of the commons" (Hardin 1968) konstatiert: Selbst wenn sich alle „tugendhaft", rational und regelrecht verhalten und der Marktmechanismus perfekt funktionieren sollten, kommen keine „public benefits" als Resultat der aggregierten individuellen Handlungen heraus. Schließlich bleiben sogar die „private benefits" aus. Dabei wird nicht nur Wohlstand der einen, sondern auch der Mißstand der anderen Nationen produziert – von den normalen zyklischen ökonomischen Krisen des Weltmarktes an dieser Stelle abgesehen und ganz so, wie mit den Daten über die globale Ungleichheit gezeigt worden ist. Entwicklung ist unter diesen Bedingungen kein konvergenter, sondern ein divergenter Prozeß, der eine

globale Gesellschaftsspaltung zum (tragischen, weil ohne Absicht herbeigeführten) Resultat haben kann. Rationales Handeln ist in Dilemmata involviert, die unter der Bedingung begrenzter Ressourcen (sowohl hinsichtlich der Entnahme als „Inputs" als auch unter Berücksichtigung der Belastung durch Emissionen, also durch „outputs" und „throughputs") schwer aufzulösen sind. Die rationalen Wahlmöglichkeiten von Individuen (aber auch von gesellschaftlichen Institutionen in der Logik des kollektiven Handelns) sind auf Alternativen beschränkt, von denen keine dem Rationalitätskriterium der optimalen Bedürfnisbefriedigung, des „enjoyment of life", das nach Georgescu-Roegen (1971, 1993) die Zielgröße des Wirtschaftens definiert, gerecht wird. Wenn die Ressourcen an der Grenze der „carrying capacity" des Umweltraums genutzt werden, dann führt notgedrungen individuell rationales Handeln zu einer Überlastung und schließlich gar zu einer Zerstörung der „commons". Diese stellen aber auch die Lebensgrundlagen für jene dar, die sie durch ihr rationales Handeln überschreiten und damit zerstören. An der Grenze der Tragfähigkeit von öffentlichen Gütern befinden sich alle Akteure in dem „Gefangenendilemma", das sie nur meiden können, indem sie äußeren Regeln ausgesetzt werden, die eine mäßigende Wirkung erzwingen. Wirtschaften braucht also ein äußerliches Maß gegen die selbstreferentiell konstituierte Schrankenlosigkeit. Es ist kein Verlaß auf die Regeln des Rationalkalküls mikroökonomischer Einheiten und auf die Abstimmung durch den Markt.

Industrialisierung und Modernisierung sind, weltweit betrachtet, somit ein oligarchisches Privileg, das einige Gesellschaften in Anspruch nehmen können, andere aber nicht. Dies ist der rationale Hintergrund für antidemokratische, autoritäre Diskurse unter Ökologen und für „plutokratische" Argumentationsfiguren unter Ökonomen. Das Projekt industrieller Produktion von Reichtum wird angesichts der Endlichkeit der Natur des Planeten Erde entweder insgesamt bedroht oder für einen kleinen Teil der Menschheit gegen die Mehrheit rerserviert. In beiden Fällen folgt eine Zerstörung von sozialen und ökonomischen Ordnungsstrukturen auf dem Globus. Für die Sozialwissenschaften stellt sich das Problem, daß Fragen von Produktion und Allokation nun unabweislich mit Fragen der Distribution verknüpft werden müssen.

Im Prinzip sind drei Formen der Regulierung positioneller Verteilung möglich. Die *erste* entspricht ganz der ökonomischen Ungleichverteilung, wie sie durch den Marktmechanismus erzeugt wird. „Wenn eine ungleiche Verteilung vorherrscht, werden die Begüterten den Preis dieser seltenen Dinge so hochtreiben, daß der Durchschnittsmensch sie nicht mehr bezahlen kann. Wenn jedoch wirklich jeder seinen gerechten Anteil erhalten sollte, dann müßte man ein Rationierungsverfahren einführen" (Harrod 1958: 209). Diese Aussage, die noch vor etwa 40 Jahren im Horizont der nationalen Ökonomie eingefangen war, kann heute getrost auf die Weltgesellschaft als ganze an-

gewendet werden. Ein Teil der Menschheit (jene G7-Bürger mit einem Pro-Kopf-Einkommen von 20.000 US$ pro Jahr) bekommt große, ein anderer Teil (jene G77-Bürger mit einem jährlichen Pro-Kopf-Einkommen von 500 US$) nur kleine Rationen zugeteilt. Vermittelt über Preise und Zinsen, also „plutokratisch" mit monetären Medien, ist es bislang weitgehend gelungen, das Industriemodell als exklusives Gut für einen kleinen Teil der Menschheit zu reservieren. Dieses fordert dann *zweitens* nicht-ökonomische Maßnahmen der *Eindämmung* negativer Konsequenzen der Übernutzung von Ressourcen und Senken im „Süden" heraus, um in den privilegierten Industrieländern des „Nordens" Akkumulationsmodell und Regulationsweise und den lieb gewordenen „life style" fortsetzen zu können. Diese Strategie ist den Strukturen der im Verlauf der Nachkriegsordnung entstandenen Privilegien nachgebildet. Die Weltgesellschaft wird durch eine Art „Maxwell'scher Dämon" vor dem Ausgleich der Niveaus von Einkommen und der Zugriffsmöglichkeiten auf natürliche Ressourcen „bewahrt", indem die Ordnung der herrschenden Ungleichverteilung gesichert wird. Das *demokratische* Prinzip der Gleichheit von Bedürfnissen, Ansprüchen, Rechten der Menschen überall auf der Erde wird ersetzt durch ein anderes: Das der durch das Geld gesteuerten, also *plutokratischen Rationierung* von inzwischen hochgradig belasteten und teilweise bereits überlasteten Ökosystemen (Ressourcen und Senken). In den Industrieländern werden politische Vorkehrungen gegen die Negativfolgen des Scheitern der nachholenden Industrialisierung und Modernisierung in vielen Weltregionen getroffen, auch wenn auf Konferenzen immer noch Entwicklung und (industrieller) Wohlstand für alle propagiert wird. Der plutokratische Lebensstil wird also militärisch (Weltpolizei), politisch (Asylrechtsänderung), ideologisch (Wohlstandschauvinismus) und karitativ (Hungerhilfen) gegen die Zumutungen der aus dem Industriemodell Ausgeschlossenen verteidigt, wenn die ökonomischen Sachzwänge (die Restriktionen des Geldes) nicht mehr wirkungsvoll genug sein sollten.
Garrett Hardin hat Whitehead zitiert, um das Tragische dieses Akts des Welttheaters zu verdeutlichen:

„The essence of dramatic tragedy is not unhappiness. It resides in the solemnity of the remorseless working of things... This inevitableness of destiny can only be illustrated in terms of human life by incidents which in fact involve unhappiness. For it is only by them that the futility of escape can be made evident in the drama" (Hardin 1968, repr. 1993: 131).

Die „tragedy of the global commons" besteht darin, daß die Natur des Globus selbst im Kapitalismus „virtueller" Verhältnisse das Medium ist, durch das alle ökonomischen Prozesse hindurchgehen und das dabei – den thermodynamischen Gesetzen entsprechend – irreversibel degradiert wird. Daher ereilt die Menschen tragischerweise und unvermeidlich das Schicksal des

Mangels infolge erschöpflicher Ressourcen. Sie sind in (spieltheoretisch analysierbaren) Dilemmata eingefangen (dazu Ostrom 1990), die sich im Rahmen individueller Rationalitäten und der sozialen Regulationsmodi, die heute zur Verfügung stehen, nicht auflösen lassen. Hardins bekanntes Beispiel illustriert das Dilemma, wenn die Natur in zweckgerichtetem Handeln unzweckgemäß in das Gegenteil dessen verkehrt wird, was mit der Naturbearbeitung beabsichtigt worden ist: Wenn zehn Bauern ihre zehn Kühe auf die gemeinsame Weide schicken, gibt es kein Problem, da sich ökonomische Nutzung und ökologische Tragfähigkeit in einem Gleichgewicht befinden. Einer der zehn Bauern folgt aber dem Gebot der individuellen Rationalität zu akkumulieren und bringt eine zusätzliche Kuh auf die Weide. Dies bedeutet für ihn eine Verdoppelung aller Erträge und daher der Einkommen und des monetär erkaufbaren Wohlstands, für die gemeinsame Weide aber nur eine zehnprozentige Steigerung der ökonomischen Nutzung. Mag sein, daß dies noch innerhalb der ökologischen Tragfähigkeit verbleibt. Wenn aber alle zehn Bauern dieser individuell zweckgerichteten Akkumulationsrationalität folgen, verdoppelt sich auch die ökologische Beanspruchung und das Ökosystem Weide mag wegen ökologischer Übernutzung kollabieren. Die Verfolgung der individuellen Rationalität hat zum Ergebnis, daß mit der absoluten Übernutzung und daher Degradation des Ökosystems am Schluß noch nicht einmal die ursprünglich zehn Kühe Nahrung finden, daß alle krepieren. Alle haben verloren[17].

14.2.3. Verringerung der Umweltnutzung durch Effizienzsteigerung der Produktion und Entmaterialisierung des Konsums?

Die von einer Reihe von Ökologen angesichts des Dilemmas begrenzter Umwelträume und unbegrenzter Globalisierungsdynamik verfolgte Strategie einer „Effizienzrevolution" (von Weizsäcker 1995) ist der Versuch, den Nutzeffekt der vorhandenen Apparaturen der Energieumwandlung so zu

[17] Dieses Beispiel gilt natürlich nur, wenn die Bauern den Naturbestand als solchen akzeptieren. Im Falle der industrialisierten Landwirtschaft müssen sie dies nicht. Sie können ja die Kühe mit industriell erzeugtem Kraftfutter versorgen und auf diese Weise der „tragedy of the commons" ein Schnippchen zu schlagen versuchen. Im übrigen wird das Beispiel der individuell rationalen Steigerung der Nutzung von kollektiven Gütern und der sich daraus ergebenden kumulativen Übernutzung inzwischen auch auf die Nutzung des Internet angewendet; auch dieses könnte bei weiterem unregulierten Zugang der vielen, ihre privaten Interessen verfolgenden Einzelindividuen „ökologisch" kollabieren: „'Das Internet ist wie eine öffentliche Schafweide', warnen die US-Ökonomen David Klein und Daniel Burstein. 'Genau wie jeder Schäfer seine Herde vergrößert, bis die Wiese ruiniert ist, droht das Internet an seiner eigenen Informationsflut zu ersticken.'"(*Wirtschaftswoche* Nr. 18, 25.4.1995: 34).

verbessern, daß Naturverbrauch und Naturbelastung minimiert werden. Das ist die Intensivierung des Versuchs, innerhalb der industriegesellschaftlichen Logik den Throughput zu senken und auch das Verhältnis von Nutzeffekt und energetischem und materialem Aufwand zu optimieren. Auch gewisse Verhaltensänderungen werden ins Auge gefaßt, indem Leitbilder des schonenden Umgangs mit der Natur entwickelt werden; darauf wird noch zurückzukommen sein. Der Sinn der „Effizienzrevolution" besteht erklärtermaßen darin, angesichts der natürlichen Grenzen das Produktions- und Lebensmodell „sanfter" oder „entmaterialisierter" noch länger als bisher fortsetzen zu können, da ja eine erneute „prometheische Revolution" entweder (negativ) nicht in Sicht ist oder aber (positiv) durch die kleinen Schritte eingeleitet werden kann: „Es geht um eine neue industrielle Revolution... Auf mindestens fünfzig verschiedene Arten können wir das, was wir heute machen, genausogut oder besser machen, brauchen dafür aber nur ein Viertel der Energie und Rohstoffe" (von Weizsäcker/Lovins 1995: 94). So kann man „besser leben..., weniger verschmutzen und vergeuden, ...Gewinne machen, ...Märkte nutzen und die Wirtschaft entspannen, ...das Kapital mehrfach einsetzen, ...Gerechtigkeit und Arbeit (schaffen)" (dies.: 94f.). Diese Art der Steigerung von Energie- und „Ressourceneffizienz mindestens um den Faktor 4" ist ein „Imperativ für heutige Ingenieure, Wissenschaftler und Techniker" (ebd.). Dessen Befolgung würde es möglich machen, die Dynamik von Markt und Demokratie viermal länger zu erhalten als ohne diese Art der „Effizienzrevolution". Was ist danach? Da wachsen neue Generationen nach, die erneut auf Effizienzrevolution setzen. Denn der Horizont der Autoren ist explizit auf die „industrielle Revolution" verengt; dies betonen und begründen sie mit dem Verweis auf die Notwendigkeit einer „neuen industriellen Revolution". Da bleibt also nur der neoklassische Optimismus hinsichtlich des technischen Fortschritts und der Findigkeit der Menschen, der es uns erlaubt, weiter zu machen wie bisher – nur effizienter.

Doch „Effizienzrevolutionen" auf der Basis der Nutzung fossiler Energieträger und industrieller Systeme sind so alt wie das Industriesystem selbst. Man könnte sogar sagen, daß im industriellen Kapitalismus die Effizienzrevolution als eine Dauerinstitution inkorporiert worden ist. Der technische und organisatorische Wandel ist Normalität, die Beharrung dementsprechend Krise. Marx verhandelt diesen Sachverhalt unter dem Titel „Ökonomie in der Anwendung des konstanten Kapitals" (MEW 25, 5. Kapitel). Darin zitiert er ausführlich zeitgenössische Schriften über „den 'ungeheuren Zuwachs an Triebkraft, der durch solche Systemänderungen und Verbesserungen' (an Dampfmaschinen) erlangt worden ist" (ebd.: 107), die 'die raschen Schritte (erwähnen), womit die Verbesserungen in der Maschinerie in den letzten wenigen Jahren sich entwickelten, (und die) die Fabrikanten befähigt (haben), die Produktion auszudehnen ohne zusätzliche Triebkraft..." (ebd.:

109), die auf die Möglichkeiten des „recycling" durch „Nutzbarmachung der Exkremente der Produktion" verweisen (ebd.: 110ff), beispielsweise auf die Möglichkeit, jetzt „fine tow yarn" von dem zu fabrizieren, „was vor 20 Jahren als Abfall fortgeworfen wurde" (Marx 1953: 703; das Zitat entstammt dem „*Economist*" vom 31.8.1850). Es ist ja im Sinne und Interesse der Unternehmen, die Kosten von Produktionsmitteln und Rohstoffen, Hilfs- und Betriebsstoffen zu senken, indem die Effizienz gesteigert und die Möglichkeiten des Recycling voll ausgeschöpft werden:

„Aus dem einfachen Satze, daß wenn der Wert der Maschinerie = 0, sie am wertvollsten für das Kapital, folgt, daß jede Reduktion ihrer Kost Gewinn für ihn. Während es einerseits die Tendenz des Kapitals, den Gesamtwert des capital fixe zu vermehren, (so) gleichzeitig (seine Tendenz) den Wert jedes aliquoten Teils desselben zu vermindern" (Marx 1953: 652).

Jede Technikgeschichte ist eine Sammlung von manchmal überraschenden Belegen für die Permanenz der „Effizienzrevolution" seit dem Beginn des Industriezeitalters (siehe z.B. König/Weber 1990). Im Unterschied zu anderen gesellschaftlichen Formationen ist die „große Industrie" nachgerade durch die Permanenz des Wandels und die permanente Steigerung der Effizienz, auch im ökologischen Sinne, charakterisiert. Der soziale Wandel wird zur Normalität der menschlichen und gesellschaftlichen Existenz – das haben Konservative wie der Graf Tancredi in Lampedusas „Der Leopard" sehr gut begriffen –, Kontinuität ist Stagnation, ist Krise:

„Eine grundlegende Kontinuität charakterisierte die vorindustrielle Welt, selbst nach so großen Umwälzungen wie dem Aufstieg und Fall des römischen Reiches, des Islam und der chinesischen Dynastien. Wie C.H. Waddington schrieb: 'Wenn ein alter Römer achtzehn Jahrhunderte später wieder auf die Welt gekommen wäre, hätte er sich in einer Gesellschaft wiedergefunden, die er ohne Schwierigkeit verstanden hätte. Horaz wäre sich als Gast bei Horace Walpole nicht deplaziert vorgekommen, und Catull hätte sich zwischen den Wagen, Damen und brennenden Lampen nachts im London des 18. Jahrhunderts zu Hause gefühlt'. Diese Kontinuität wurde zwischen 1750 und 1850 unterbrochen...Die industrielle Revolution (rief) wohl innerhalb von drei Generationen eine unwiderrufliche Unterbrechung im Geschichtsablauf hervor..." (Cipolla 1985: 2).

Der Wandel, die Steigerung der Produktivkraft und die „Effizienzrevolution", um den Nutzeffekt des Energie- und Stoffeinsatzes (und nicht nur des Arbeitseinsatzes) ständig zu verbessern, sind normal – so normal, daß davon die Überwindung der durch die Normalität des industriegesellschaftlichen Fortschritts provozierten ökologischen Krise zu erwarten, wegen der sozialwissenschaftlichen Naivität Erstaunen hervorruft. Es käme ja nicht darauf an, die Normalität kapitalistischer Entwicklung, also auch die Selbstverständlichkeit von Effizienzverbesserungen als ökologisches Programm zu verkünden, sondern die Richtungen anzugeben, wo durch Effizienzsteigerung tat-

sächlich die eingefahrenen Geleise des jeweiligen technisch-sozialen Paradigmas verlassen werden können. Aus den bisherigen prometheischen Revolutionen der Menschheitsgeschichte ist zu lernen, daß eine Effizienzrevolution ohne tiefgreifende soziale Umgestaltung, ohne eine radikale Veränderung der energetischen Basis, ohne die schrittweise Etablierung einer neuen Handlungslogik, ohne die radikale Veränderung der gesellschaftlichen Klassenbasis nicht dazu geeignet ist, die ökologischen Probleme zu lösen. Die vielen kleinen Schritte der Effizienzsteigerung können also jeder für sich sinnvoll sein, die Frage ist aber, ob sie lediglich dazu beitragen, das Beharren im tradierten Paradigma phlegmatisch zu verlängern oder bereits die Chance sind, den Fuß auf eine neue Trajektorie der Entwicklung zu setzen.

Wenn die Effizienzsteigerung die Dauerhaftigkeit der Produkte, ihre Reparaturfreundlichkeit betrifft, sind die ökologischen Wirkungen zweifellos positiv. Denn nicht nur wird der Material- und Energieverbrauch auf diese Weise gesenkt. Die Reparaturen erfordern auch entsprechende Qualifikationen, wirken also wie eine Bremse gegenüber der Zunahme der Kapitalintensität mit der unter normalen Bedingungen unvermeidlichen Freisetzung von Arbeitskraft. Hier ist also ein Weg des ökologischen Wirtschaftens gezeichnet, der den vielen kleinen Schritten, von denen die Rede war, eine Richtung geben könnte.

Nicht nur als Ergebnis einer Erhöhung der Effizienz des Ressourvenverbrauchs läßt sich eine Lösung des ökologischen Problems denken, sondern auch, indem das Leben der Menschen ressourcenunabhängig gedacht wird. Der befreite und unbegrenzte und dennoch unschädliche Zugriff auf die Ressourcen dieser Erde ist die nicht explizierte Voraussetzung jener Zeitdiagnosen, die die Gesellschaft der Gegenwart als eine „Erlebnisgesellschaft" imaginieren. Das Haben der vielen materiellen Gebrauchswerte ist die Voraussetzung für das Sein der vielen Möglichkeiten, die tatsächlich nur im „Innenraum" des Erlebenden existieren – doch nur, weil sie in seiner Außenwelt – im Prinzip jedenfalls – material zu haben sind. So wird „der Wählende als paradigmatische Gestalt der Gegenwart" (Schulz 1994: 10) konstruiert, als ein Schlaraffenlandwesen, das als „einwirkendes Wesen", als tätiger Mensch, als Arbeiter und daher als Erzeuger der „Möglichkeitsexpansion", gar nicht mehr ernsthaft thematisiert werden kann. Die Vita activa wird deaktiviert und degradiert, der Mensch als Nuckelkind konzipiert, das nur dadurch erwachsen wird, daß es eine Rationalität der Erlebnisse entwickelt. Die „auf die Arbeit abgestellte Welt", so Hannah Arendt,

„ist bereits im Begriff, einer anderen Platz zu machen. Es ist uns gelungen, die dem Lebensprozeß innewohnende Mühe und Plage soweit auszuschalten, daß man den Moment voraussehen kann, an dem auch die Arbeit und die ihr erreichbare Lebenserfahrung aus dem menschlichen Erfahrungsbereich ausgeschaltet sein wird... In ihrem letzten Stadium verwandelt sich die Arbeitsgesellschaft in eine Gesellschaft von

Jobholders, und diese verlangt von denen, die ihr zugehören, kaum mehr als ein automatisches Funktionieren, als sei das Leben des Einzelnen bereits völlig untergetaucht in den Strom des Lebensprozesses, der die Gattung beherrscht, und als bestehe die einzige aktive, individuelle Entscheidung nur noch darin, sich selbst gleichsam loszulassen, seine Individualität aufzugeben, bzw. die Empfindungen zu betäuben, welche noch die Mühe und Not des Lebens registrieren, um dann völlig 'beruhigt' desto besser und reibungsloser 'funktionieren' zu können... Es ist durchaus denkbar, daß die Neuzeit, die mit einer so unerhörten und unerhört vielversprechenden Aktivierung aller menschlichen Vermögen und Tätigkeiten begonnen hat, schließlich in der tödlichsten, sterilsten Passivität enden wird, die die Geschichte je gekannt hat" (Arendt 1981: 314f).

Der materielle Güterreichtum in der menschlichen Außenwelt ist also mehr als ein ökologisches Problem. Er verändert die Verhältnisse der Menschen zur Natur und zu sich selber, wenn nicht mehr durch Arbeit der Menschen Produkte produziert, nämlich Gesellschaft konstituiert und in der „Beruflichkeit" (Koch 1995) Identität gebildet werden. Helvetius hat schon bemerkt, daß Affen, wenn sie sich langweilen könnten, sich in Menschen verwandeln würden. Der Mensch also als das einzige Lebewesen auf Erden, das ein Bedürfnis nach Abwechslung, Erlebnis und dessen Steigerung, das Abenteuer, den Thrill verspüre, und zwar „um so mehr, je mehr die Kultur fortschreite, daher der Wechsel der Mode, des Geschmacks, der Stilarten, den wir mit zunehmender Kultur in steigendem Maße beobachten können" (Lujo Brentano in der Interpretation von A. Weber 1932: 30).

Da wird dann doch wieder eine Rationalität in Bereiche transponiert, in denen sie hilflos ist. Denn die Bereiche von Konsum und Freizeit sind gerade als Fluchtburgen vor den Zumutungen der Rationalität von kapitalistischer Ökonomie und Arbeitsgesellschaft entstanden und sie werden als private Sphäre verteidigt. Nun hat sie die Rationalität einer Erlebnisgesellschaft eingeholt und paradoxerweise die „lebensweltlichen" Erlebnisräume der „systemweltlichen" Rationalität unterworfen. Die Erlebnisgesellschaft ist also weder Ausweg aus dem Dilemma der materialen Möglichkeiten angesichts der begrenzten Bedürfnisse noch Entwurf eines ökologischen Umgangs mit Stoffen und Energien. Das Wohlergehen des(r) einzelnen ist nur eine halbe Sache, wenn der „Reichtum aller" nicht gesteigert werden kann. Die „Erlebnisgesellschaft" muß auf einmal Erlebnisse rationieren. Mit der Gleichverteilung in der sozialen Demokratie nimmt, wenn die Energiezufuhr nicht auf Dauer gestellt und die Emissionen nicht irgendwohin abgeführt werden können, die natürliche, aber auch die soziale Entropie zu. Wenn die Grenzen der Tragfähigkeit der globalen Ökosysteme erreicht sind, ist es ausgeschlossen, jene Ordnungsflüsse aus Energie und Stoffen von den „Syntropieinseln" zu organisieren, die den Menschen im globalen Sozialsystem die Reichtums- und Erlebnisquelle waren und sind.

14.3. Ein kategorischer ökologischer Imperativ?

In solcher Situation gilt Kants kategorischer, d.h. unbedingt gültiger Imperativ – umformuliert – in seiner ganzen Strenge: „handle nur nach derjenigen Maxime, durch die du zugleich wollen kannst, daß sie ein allgemeines Gesetz werde" (nach: Höffe 1981: 25). Es geht zunächst um die Verallgemeinerbarkeit von Maximen, nicht von Handlungen und ihrer Ergebnisse. Die Entscheidung über die Verallgemeinerbarkeit von Maximen erfolgt rein rational unter der Frage, ob die Maxime für jedes Vernunftwesen gültig und damit sittlich ist. Wenn jedoch bei dieser Entscheidung interpersonale Interdependenzen und Interferenzen stattfinden, müssen Handlungsfolgen reflektiert werden, und zwar nicht erst auf der empirisch-pragmatischen Ebene. So könnte der kategorische Imperativ also lauten: Fahre Auto, wenn dies auch dann noch möglich ist, sollten alle 6,2 Milliarden Menschen am Ende des Jahrhunderts ebenfalls das Auto nutzen wollen und umgekehrt: Verzichte auf das Auto, wenn eben dies nicht möglich ist. Die Befolgung des moralphilosophischen Imperativs aber kann, wie Hardins Beispiel zeigt, Individuen überfordern, insbesondere wenn es sich dabei um Konsumenten handelt, die der Werbung von Produzenten ausgesetzt sind, die sich diesen kategorischen Imperativ gar nicht zu eigen machen können, weil ihrer bekanntlich lautet: „Akkumuliert! Akkumuliert! Das ist Moses und die Propheten!" (Marx MEW 23: 621). Es müssen daher Regeln gesetzt werden, um aus den Spannungsfeldern der ökonomischen Widersprüche, aus den sozialen Rationalitätsfallen und moralischen Irrgärten herauszukommen.

Die ökologischen Grenzen sind nicht schlicht natürlich gegeben, sie werden vielmehr erst in der gesellschaftlichen Wahrnehmung erzeugt. Sie sind die kollektiven Folgen individueller, höchst rationaler Aktivitäten. Im frühbürgerlichen politisch-ökonomischen Denken waren zwar Grenzen bekannt, jedoch fanden diese physischen Grenzen, wenn man von Malthus' „Bevölkerungsgesetz" oder Ricardos „Gesetz des abnehmenden Ertragszuwachses" absieht, keine explizite Berücksichtigung, sie blieben außerhalb des theoretischen Horizonts. Der von der politischen Ökonomie bis in die Gegenwart (bei Pareto, Stiglitz u.a.; vgl. Roemer 1995: 113) geteilte Optimismus hinsichtlich der Potentiale der Entwicklung, auch wenn ihre Repräsentanten fast ohne Ausnahme das Gewinnstreben durch Regeln des Maßhaltens moderiert sehen wollten, konnte seine geschichtsmächtige Wirkung entfalten, weil natürliche Grenzen unberücksichtigt bleiben konnten, weil in der Verfolgung privaten Gewinnstrebens ein Gegengewicht gegenüber der willkürlichen Machtausübung des Herrschers entstand. Sicher, es gab Klagen über die schlechte Luft der großen Städte, die Verschmutzung der Flüsse oder die unmenschlichen Arbeitsbedingungen in den Fabriken. Doch taten diese dem Optimismus des Fortschritts der Produktivkräfte, der auch den Marxismus

affizierte, und der Erwartung in die zivilisierenden Wirkungen von Handel und Wandel keinen Abbruch. Das ökonomische Denken ist bis ins 20. Jahrhundert hinein von diesem Optimismus gezeichnet, und nach dem Zusammenbruch des realen Sozialismus ist es darin noch einmal bestätigt und bestärkt worden. Allerdings ist, wie wir wissen, das gelobte Gewinnstreben gleichbedeutend mit Akkumulation in der Zeit und Expansion im Raum. Die Niveaus der Überschüsse sind folglich immer höher und ausgreifend. Im Verlauf der Zeit wird demzufolge der natürliche Metabolismus gesteigert. Jetzt wird es ausgeschlossen sein, über die monetäre (kapitalistische) Ökonomie zu sprechen, ohne die ökologischen Bedingungen der ökonomischen Transformationen (ohne die Probleme des biophysischen Wachstums) mitzubedenken. Zwischen Mandevilles Optimismus und Hardins Pessimismus liegen weniger als drei Jahrhunderte, eine kurze Zeitspanne, wenn man die Kulturgeschichte der Menschheit damit vergleicht.

Denn an der ökologischen Grenze werden nicht mehr listigerweise „vices" in „benefits" verwandelt, sondern selbst individuelle „virtues", beste Absichten und sparsamster Umgang mit Energien und Stoffen, sofern dabei auf bereits prekärem Niveau Natur verbraucht wird, tragen dazu bei, die „global commons" zu zerstören. Jener ingeniöse Mechanismus, der „private vices" in „public benefits" verwandelt, ist an der Grenze der Tragfähigkeit eine vermaledeite Angelegenheit. Hier zeigt es sich, daß die Wirkung der gleichen ökonomischen Mechanismen davon abhängig ist, wie weit entfernt von den Grenzen der ökologischen Tragfähigkeit sie in Gang gesetzt werden. Die ökonomische Theorie hat dem unbedingt Rechnung zu tragen, ist aber in ihrem Kern unfähig, sich dieser Herausforderung zu stellen. Die keynesianische Theorie, auch in ihrer modernen monetärkeynesianischen Variante, begründet, von den Kalkulationen der Geldvermögensbesitzer ausgehend, den durch monetäre Restriktionen ausgeübten Zwang zur Überschußproduktion. Ökologische Restriktionen gibt es nicht, und wenn sie denn konstatiert werden, sind sie ins theoretische System nicht zu inkorporieren. Die Neoklassik als herrschendes ökonomisches Paradigma hat einen so allgemeinen Begriffsapparat entwickelt, daß sie ihre Logik rationaler Entscheidungen auch beim Umgang mit Naturressourcen anwenden kann, freilich ohne dabei Grenzen anders berücksichtigen zu können als mit der optimistischen Annahme, daß jene Resssourcen, die uns ausgehen, zukünftig durch andere substituiert werden. Die ökonomische Theorie ist so gewissermaßen Reflex der Herauslösung des ökonomischen Handelns und Denkens aus sozialen und natürlichen Bindungen. Sie ist ein Ausdruck des von Karl Polanyi beschriebenen Prozesses der „great transformation" zur Marktwirtschaft (Polanyi 1978), in dessen Verlauf der Markt aus der Gesellschaft „disembedded" wird – mit fatalen Folgen für Arbeit, Gesellschaft, Natur (vgl. dazu 4. Kapitel).

Günther Anders (1972: 136ff) hat die Formel eines „universellen hippokratischen Eides" für das Atomzeitalter entworfen. Arbeiten, die direkte oder indirekte „Vernichtungsarbeiten" darstellen, sollten zurückgewiesen werden, und zwar auch dann, wenn damit persönliche Nachteile verbunden sind. Nicholas Georgescu-Roegen hat ganz ähnlich ein „bioökonomisches Minimalprogramm" aufgestellt (Dragan/Demetrescu 1986: 148; Pastowski 1995: 231). Dazu gehören: die Abschaffung der Produktion von Rüstungsgütern, die Verbesserung der Lebensbedingungen in der „Dritten Welt" in Richtung eines guten und nicht-extravaganten Lebens, die allmähliche Verringerung der Weltbevölkerung, die Vermeidung von Verschwendung von Energie und Material bei Heizung und Kühlung, von unangemessener Geschwindigkeit von Automobilen und von modischen Produkten, die Bevorzugung langlebiger und reparaturfreundlicher Produkte, die „Abschaffung des Teufelskreises der Produktion zeitsparender Konsumgüter, mit dem Ziel, in der gewonnenen Zeit weitere zeitsparende Konsumgüter zu erfinden" (Pastowski 1994: 232). An der Grenze der Tragfähigkeit der natürlichen Systeme der Erde sind Kreativität, Diversität, Vielfalt verlangt, um im Chaos einen Entwicklungspfad zu finden, auf dem Evolution auch in Zukunft möglich ist. Der Physiker Werner Ebeling fordert in einem „ethischen Imperativ" apodiktisch:

„Die Überschreitung eines ökologisch vertretbaren Durchschnitts im Verbrauch wertvoller Energie (bzw. in der Produktion von Entropie) ist eine 'Todsünde' im Hinblick auf die Lebensquailität unsere Enkel und Urenkel. Sie müßte mit gesellschaftlichen Verboten und eventuellen Strafen belegt werden... Die (indirekte) Tötung von Kindern und Enkeln der heute lebenden Generation müßte als schweres Delikt in die Gesetzgebung aufgenommen werden..." (Ebeling 1994: 42).

Statt „Nächstenliebe" dessen, was einem selbst und dem jeweiligen Wertesystem nahe liegt, wird also „Fernstenliebe" dessen, was unverwechselbar anders als die eigenen Wertvorstellungen ist, verlangt. Er setzt fort:

„Zukunft durch eingeschränkte Selbstorganisation und kontrollierte Instabilität heißt lokal Divergenz und Chaos, heißt global Diversität der Arten und Bewegungsformen, der Denk- und Lebensweisen auf dem Hintergrund einer Selbstbeschränkung der thermodynamischen Kosten..." (ebd.: 43).

Im gleichen Text wird auf Selbstorganisation und Kreativität wie auf Verbieten und Strafen gesetzt, also auf ganz traditionelle Mechanismen der Ausübung von autoritärer Herrschaft und auf einsichtsvolle und selbstverantwortliche Selbstregulierung. Ein offensichtlicher, unüberbrückbarer Widerspruch, der auf die Schwierigkeiten verweist, die für die Regulierung von Gesellschaft und Wirtschaft an den Grenzen der ökologischen Tragfähigkeit auftreten. Die Konsequenzen für die „demokratische Frage" werden uns im folgenden Kapitel beschäftigen.

15. Ökonomische Globalisierung, ökologische Grenzen und die „demokratische Frage"

Grenzen sind nicht nur auf dem Territorium sichtbare Schranken, an denen Zöllner und Grenzschützer darüber wachen, daß weder Menschen noch Waren politisch unkontrolliert von einem Gebiet ins andere wechseln. Grenzen markieren auch in den funktionalen Räumen von Wirtschaft oder Gesellschaft und in der Natur (im „Umweltraum") die Reichweite politischer Kontrolle gegenüber den Markttendenzen. Das kann man an den Institutionen des modernen Sozialstaats nachvollziehen, die unter dem Kostendruck der globalen Konkurrenz zusammenbrechen, obwohl sie im 20. Jahrhundert Eckstein und tragende Säule im Gebäude des Nationalstaats sind. Der politische Raum, in dem traditionell demokratische Verfahren zur Anwendung gekommen sind, hallt vom Marktgeschrei wider und die Wortmeldung des Stimmbürgers ist recht dünn. Die Restriktionen und Bedingungen der Kohärenz anderer Funktionsräume als des ökonomischen verlieren an Bedeutung – bis zum Abbau von Systemen der sozialen Sicherheit und zur ökologischen Krise, in der soziale und politische Bewegungen entstehen oder Gewicht erhalten, die soziale Rechte verteidigen und sich des Schutzes der Umwelt annehmen.

Dann geraten auf einmal und erneut Grenzen ins Visier, jene des ökonomischen Wachstums und der Globalisierung, ohne daß darauf gezählt werden kann, daß diese vom Nationalstaat – gleich den Landesgrenzen – verteidigt würden. So wird die „demokratische Frage" (Rödel/Frankenberg/Dubiel 1989) von zwei Seiten her radikalisiert – durch die ökonomische Globalisierung, in deren Verlauf politische Grenzen perforiert werden, und durch die ökologische Krise, die deutlich macht, daß es trotz aller Grenzen- und Schrankenlosigkeit doch wieder Grenzen gibt, die auf Dauer nicht mißachtet werden können. Es stellt sich also die *traditionelle* Frage nach der Vereinbarkeit von Kapitalismus und Demokratie und die *neue* Frage nach den Einflüssen der Grenzen des Umweltraums, über die im vorangegangenen Kapitel diskutiert wurde, auf die Möglichkeiten der Partizipation der Bürger, auf die Legitimation von Institutionen und die Repräsentanz von Interessen in den entscheidenden Instanzen.

Die Antworten auf die „demokratische Frage" müssen also die Folgen der ökonomischen Globalisierung und der ökologischen Krise einbeziehen. Paradoxerweise müssen also die negativen Folgen der Aufweichung politischer Grenzen und der gleichzeitigen Verhärtung von Grenzen – des Umweltverbrauchs nämlich – bearbeitet werden. Mit der Erosion des Nationalstaats

verschwimmen die einst klaren Konturen von Staatsgebiet, Staatsmacht, Staatsvolk und damit die einst eindeutigen Zuschreibungen von Rechten und Pflichten und die Regeln der Teilhabe an Entscheidungen. Die Globalisierung, so könnte zugespitzt gefolgert werden, erzeugt handfeste Zweifel an der Identität der nationalen Staatsbürgerinnen und -bürger und unterminiert den Kernbestand der demokratischen Rechte und Verfahren. Die ökologische Krise und der in ihrem Verlauf ebenfalls globalisierte Diskurs der Nachhaltigkeit zeigen neue Grenzen auf, die nicht ohne die Strafe der ökologischen Degradation (vielleicht des „Untergangs der Menschheit") überschritten werden dürfen. Hier kommen erneut Diskriminierungen zur Geltung, über die irgendwie, d.h. nach bestimmten Regeln ein inhaltlicher Konsens erzielt werden muß. Dabei handelt es sich aber um gänzlich andere als jene, die durch die nationalstaatliche Macht gesetzt werden. Obendrein sind die Subjekte, die an dem Diskurs über die Inhalte des Konsenses und die Verfahren, mit denen er zustandekommen kann, nicht mehr allein die durch die Nationalität definierten Staatsbürger. Die ökologischen Grenzen sind mit den nationalstaatlichen Grenzen nicht kongruent, und daher sind es auch die politischen Subjekte nicht. Sie lösen über alte nationalstaatliche Grenzen hinweg einen Diskurs über neue Grenzen aus: über diejenigen des „Umweltraums" und der Begrenzung des Naturverbrauchs. Die in den vorangegangenen Kapiteln dargestellten Tendenzen der Globalisierung und die ökologische Krise haben also beträchtliche Konsequenzen für die demokratische Frage. Um diese geht es im vorliegenden Kapitel.

15.1. Diktatur, Demokratie und die „Autorität" des Marktes

Souveränität hat einen territorialen Charakter, „der unsere politischen Begriffe durchzieht" (Polanyi 1978: 251, Hawtrey zitierend). In der internationalen Politik werden daher trotz aller Grenzen in erster Linie die Nationalstaaten als Subjekte wahrgenommen, auch wenn sie ihre Souveränität innerhalb des globalen Systems vielfältig teilen müssen. Mit dem bereits dargestellten teilweisen Verlust der Souveränität des territorial umgrenzten Nationalstaats, in dem das „Staatsvolk" über die Verteilung der „Staatsmacht" befindet, kommt dem demokratischen Prozeß der Ort der relevanten politischen Willensbildung abhanden.

Erstens wird in den Grenzen des Staates ein gemeinsamer Raum der politischen Kongruenz umschrieben. Darin befinden sich Entscheidungsträger und die Betroffenen der Entscheidungen gleichermaßen, die über die Entscheidungsträger gewisse Kontrollrechte auszuüben vermochten. Die räumliche, ja territoriale Kongruenz von Entscheidung und Kontrolle ist die Grundlage

für jenes System der „checks and balances", für jenes prozedurale Regelwerk, das nachgerade ein demokratisches System definiert: „What is democracy if not a set of rules (the so called rules of the game) for the solution of conflict without bloodshed?" (Bobbio 1987: 193). So ist nicht nur die Repräsentation der verschiedenen und gegensätzlichen gesellschaftlichen Interessen innerhalb des nationalstaatlichen Institutionensystems im Prinzip gewährleistet, sondern auch der Austausch zwischen Regierenden und Regierten Bestandteil der Spielregeln. Seinen politisch-praktischen Ausdruck finden diese Regeln im stets möglichen Wechsel zwischen Regierung und Opposition. Der nationalstaatliche Raum ermöglicht also die Kongruenz zwischen Entscheidungsträgern und Betroffenen, also die Institutionalisierung von Mechanismen der Verantwortung und Rechenschaftspflicht sowie der Repräsentation und Legitimation (Held 1991: 140), so lange innerhalb dieses Raums politische Prozesse von Relevanz ablaufen. Infolge der Globalisierung, der damit verbundenen Deregulierung und mit der Auflösung der Einheit von Staatsgebiet und Staatsvolk geht aber die Relevanz mehr und mehr verloren. Globalisierung heißt ja nichts anderes, als daß Entscheidungen aus der politischen Verantwortung entlassen und privaten Mächten überantwortet werden, die sich nicht mehr gegenüber einem „Wahlvolk" zu verantworten haben. Die „unverfassten Mächte" (Narr 1996: 20) werden zu einer auch politisch unregulierten und unregulierbaren Instanz, für deren Legitimation und Kontrolle formal-demokratische Prozesse irrelevant sind. Die „unverfassten Mächte" der Ökonomie haben allenfalls den Konsumenten ein attraktives Marktangebot zu machen und den Aktionären einen Gewinn einzubringen, also die Spielregeln des ökonomischen Raums zu befolgen. Die Mechanismen und Formen von Legitimation, Verantwortung und Repräsentation sind in der Demokratie des allgemeinen Wahlrechts andere als in der „Dollar-Stimmzetteldemokratie" des liberalen Marktes. Die Globalisierung wirft also ganz neue „demokratische Fragen" auf, die nicht auf der Tagesordnung standen, solange der „Sachzwang Weltmarkt" kein ernsthaftes Thema und die Souveränität des Staates über ein bestimmtes Territorium eine selbstverständliche Annahme waren. Erst mit der Dominanz des ökonomischen Prinzips im Gefolge der Globalisierung stellt sich auch die Frage nach den demokratischen Prozeduren im Unterschied zu den ökonomischen Regeln. Wenn erstere zu den letzteren homolog gestaltet werden, geht ohne Zweifel demokratische Substanz verloren.

Denn wenn die für das Leben der Menschen relevanten Entscheidungen – *mikroökonomisch* fundiert in den Schaltzentralen der großen multinationalen Konzerne oder im elektronischen Netzwerk des global operierenden Bankensystems, wo demokratische Beteiligung der Bürger und der betroffenen „stakeholders" fast auf ein Nichts reduziert ist –, getroffen werden und die mikroökonomisch rationalen Entscheidungen durch die „unpolitischen",

neutralen *makroökonomischen* Mechanismen der Preisbildung auf dem Weltmarkt abgestimmt werden, dann verliert jener Bereich an Bedeutung, wo gemäß ausgeklügelter Verfahren der Repräsentation und Legitimation die Vielfalt der divergenten gesellschaftlichen Interessen nach Mehrheitsentscheid in politische Kompromisse abgearbeitet werden können: das nationalstaatliche politische Institutionensystem. Und wenn der sichere Unterbau demokratischer Systeme, nämlich Reichtum, Industrialisierung, Urbanisierung und Qualifikation (so bereits Lipset 1959) infolge der ökologischen Schranken nicht für alle Gesellschaften auf dem Globus errichtet werden kann, dann ist die Demokratie entweder eine äußerst fragile Ordnung – oder sie bedarf eines neuen sozialen und ökonomischen Fundaments.

Zweitens hat der Verlust der Kongruenz Folgen über die jeweiligen Landesgrenzen hinaus. Ökonomische Entscheidungen an einem Ort (in einem Land) können viele Orte (viele andere Länder) und die dort lebenden Menschen betreffen, ohne daß diese sich im gesellschaftlichen oder politischen Raum damit wirksam, d.h. mit erwartbaren Effekten auf die ökonomischen Entscheidungsträger, auseinandersetzen können. Dieses Problem ist schon lange bekannt und am Beispiel der Einflußnahme transnationaler Konzerne auf Regierungsentscheidungen in Entwicklungsländern breit und engagiert diskutiert worden[1]. Daß Zinsentscheidungen der Deutschen Bundesbank Auswirkungen auf Beschäftigung und Wechselkurse von Portugal bis Polen haben, ist als Zeichen für die Zunahme von globaler Interdependenz, aber auch für die besondere Macht einzelner Zentralbanken (in diesem Fall der Deutschen Bundesbank) interpretiert worden. Dabei ist die Autonomie der Deutschen Bundesbank gar nicht so groß (vgl. 1. Kapitel, 1.1.2); sie ratifiziert mit ihren Zinsentscheidungen lediglich Tendenzen der globalisierten Märkte. Doch wenn sie dies getan hat, bleibt anderen Zentralbanken und Regierungen kein politischer Spielraum, eine andere Linie als die extern vorgegebene zu verfolgen.

Die Versuche, allen an Unternehmensentscheidungen irgendwie interessierten und von den Entscheidungen betroffenen „*stakeholders*" (Beschäftigte, Anwohner, Kommunen, Konsumenten etc.) Mitspracherechte einzuräumen, um auf diese Weise einen „*guten Markt*" (Kay 1996) zu schaffen, zielen auf eine Beeinflussung mikroökonomischer Entscheidungen durch gesellschaftliche Interessen. Allerdings reichen die Vorstellungen einer irgendwie gearteten Beteiligung nicht über den nationalstaatlichen Bereich hinaus und sie

[1] Die Rolle von CIA und einiger US-amerikanischer Multis beim Sturz der Regierung Allende und bei der Unterstützung der Militärs ist so bekannt und zynisch offen, daß sie zur Roman- und Drehbuchvorlage avancieren konnte. Auch die geläufige und verächtliche Rede von der „Bananenrepublik" verweist auf die politische Bedeutung von Agro-Multis in kleinen formal souveränen Republiken.

stellen überhaupt nicht den *Primat der Mikroökonomie*, sprich: der Unternehmerautonomie gegenüber den „*stakeholders*" in Frage. Diese erhalten lediglich die Chance auf makroökonomische Relevanz durch das Wirken des „guten Marktes". „Gut" ist der Markt, weil, wie bereits in der frühbürgerlichen Gesellschaft, das individuelle, mikrorationale Markthandeln durch gesellschaftliche Interessen moderiert, die Verwertungsleidenschaften der ökonomischen Agenten also gezügelt werden sollen (Hirschman 1984). Die Funktionsmodi des sozialen Raums, wie sie im 3. Kapitel mit dem Verweis auf Restriktionen, Kohärenz und Codes dargelegt worden sind, sollen also die Funktionsbedingungen des ökonomischen Raums moderieren, um die im Zuge der neoliberalen Entbettung verlorengegangene „Kongruenz" des Ökonomischen und des Sozialen wiederherzustellen. Das ist schwierig, da auf diese Weise ja die Differenzierung, die zwischen den „funktionalen Räumen" im Zuge der Modernisierung entstanden ist, wieder reduziert wird, d.h. die entfesselte Ökonomie durch soziale und ökologische Regeln erneut eingefangen werden soll. Die Marktwirtschaft bekommt daher ein Attribut: Der Markt wird zum „*good market*" durch Beteiligung der „*stakeholders*"; die Marktwirtschaft wird zur „sozialen" und „ökologischen" Marktwirtschaft geadelt. Bei näherer analytischer Problembearbeitung stellt sich dieser Versuch allerdings als recht armselig dar, da in „letzter Instanz" doch die ökonomischen Interessen soziale und ökologische Restriktionen mißachten[2].

Daß die Inkongruenz von politischem, gesellschaftlichem, ökonomischem Funktionsraum und Umweltraum im Ausmaß der ökologischen Krise wächst, hat ebenfalls Konsequenzen für materiale Einfluß- und Partizipationsmöglichkeiten und für die Prozeduren der Demokratie. Vom radioaktiven Fall-out sind *Erdenbürger* von der Ukraine über die skandinavischen Länder, über Polen und Deutschland bis in die USA betroffen, weil ihre Gesundheit mehr oder weniger stark beschädigt wird (Gould u.a. 1996), ohne daß sie als *Staatsbürger* darauf hätten substanziell und prozedural *entscheidend* reagieren können. Die Idee des souveränen Nationalstaats als einer „national community of fate" (Held 1991: 142) ist angesichts der globalen ökologischen Krise zum Anachronismus geworden. Robert Jungk und Günther Anders haben darauf verwiesen, daß im Atomzeitalter demokratische Prozeduren in übersichtlichen Räumen angesichts der alle menschlichen Raum- und Zeitmaße sprengenden atomaren Potenzen und daher auch Gefahrenpotentiale „atomstaatlich" ausgehebelt werden. Gesellschaft und Politik können „ihre" Funktionsräume nicht mehr kontrollieren. Der demokratische Prozeß wird

[2] Daß in diesem Diskurs sowieso alle historisch bedeutsamen Überlegungen zur Wirtschaftsdemokratie, zur „Arbeiterkontrolle" oder auch nur zur Mitbestimmung ignoriert werden, sei nur angemerkt.

„entterritorialisiert" und dabei so inhaltsleer, daß es unter Umständen gar nicht auffällt, wenn er angehalten werden sollte.

Die Entterritorialisierung, eine Folge der ökonomischen Globalisierung, hat dazu geführt, daß die traditionellen Kollektive, Nationen genannt, einer Auflösungstendenz unterliegen. Diese wirkt aber nicht nur „von oben", sondern auch „von unten". Sie wird durch die Versuche unterstützt, „kleinere Einheiten" mit eindeutigen Kollektivzuschreibungen und Identitäten (Ethnie, Rasse, Geschichte, Sprache, Religion, Region etc.) zu schaffen. So formieren sich jene Differenzen, die als spezifische Eigenschaft der „Postmoderne" gelten. Die tradierten identitätsstiftenden Einheiten der Moderne, die Nationalstaaten mit der „Nationalität" als einer „Kulturwertidee" (Max Weber), hingegen verlieren ihre ansprechende Kraft. Daran können nur jene positive Züge entdecken, die die Zukunft ohnehin nur noch im „virtuellen" Raum der elektronischen Kommunikationsmedien und nicht im Territorium lebendiger Gesellschaften verorten, oder jene, die regionalistische Bewegungen schon wegen der Vielfalt und der bunten Trachten gut finden. Die Auflösung eines Staatsvolks oder die Bildung neuer Staatsvölker im Europa der Ära nach 1989 hat bekanntlich zu blutigen Auseinandersetzungen geführt.

Der Bedeutungsverlust des Nationalstaats hat eine *dritte* Folge für die „demokratische Frage". Autoritäre politische Systeme verlieren gegenüber der *Autorität des Weltmarktes* ihren „Sinn" und können daher demokratischen Systemen Platz machen. Der Übergang vom „bürokratisch-autoritären Staat" (O'Donnell u.a. 1986) zu demokratischen politischen Systemen in Lateinamerika im Verlauf der 80er Jahre und in Osteuropa etwa eine Dekade später sind eine politisch angemessene Reaktion auf die Globalisierung und daher trotz aller Unterschiede durchaus vergleichbar. An die Stelle der direkten Repression autoritärer politischer Systeme, an die Stelle der lateinamerikanischen Entwicklungsdiktaturen ebenso wie an die Stelle der real-sozialistischen Planwirtschaften Mittel- und Osteuropas, ist der „Sachzwang" des Weltmarkts getreten, nicht weniger wirkungsvoll und hart als das autoritäre politische Regime. Substanzielle politische Freiheiten und prozedurale Partizipationsmöglichkeiten von Staatsbürgern ändern am Funktionsmodus der Märkte nicht viel, wenn der Staat, auf dessen Lenkung sich die „Regeln des demokratischen Spiels" beziehen, die souveräne Definitionsmacht von Politik verloren hat oder sich im politischen Handeln der ökonomischen Logik der Marktkonkurrenz bedient (dazu vgl. Smith 1993; Müller-Plantenberg 1991). In der Regel ist heute Politik eine Mischung aus beiden Ingredienzien, deren sich der „nationale Wettbewerbsstaat" (Hirsch) bedient.

Freilich gilt dies nur so lange, wie die jeweilige Nation als eine Fraktion des Weltmarkts fungiert und daher dem „Monitoring" der Institutionen des Weltmarkts unterliegt. Es ist ja inzwischen in allen internationalen Institutionen, an denen die mächtigen westlichen Gesellschaften beteiligt sind, Konsens, daß Länder, die Mitgliedschaft in internationalen Organisationen erwerben oder Hilfeleistungen von der „internationalen Gemeinschaft" erhalten wollen, den „demokratischen Test" bestehen müssen. Es geht also im internationalen System nicht mehr nur um ökonomische und soziale Strukturanpassung (vgl. dazu 5. Kapitel), sondern auch um politische Demokratisierung, um die Einhaltung von Menschenrechten. Man könnte diesen *Hang* zur Demokratisierung als die Realisierung der Kant'schen „regulativen Idee" durch die westlichen Industrieländer interpretieren[3]. Länder und Gesellschaften, die im Zuge der Fragmentierung marginalisiert, also Opfer der Globalisierung geworden (dazu vgl. 3. Kapitel) sind[4], werden allerdings dem Schicksal der autoritären Chaotisierung überantwortet. Weder läßt die autoritäre Wirkungsweise des Weltmarktes freien Raum für politische Demokratie, da die Weltmarktakteure – die Banken, die transnationalen Unternehmen, die Weltmarktinstitutionen, die Geberländer – wenig Interesse an einer Demokratisierung aufbringen, noch gibt es einen halbwegs funktionierenden souveränen Staat, dessen sich eine politische Klasse autoritär bemächtigen könnte. Der Autoritarismus ist daher mit einer sozialen und politischen Chaotisierung verbunden, in der weder die Restriktionen der Weltökonomie noch jene eines machtvollen Staats durchsetzbar sind. Länder, die vom Weltmarkt sozusagen „ausgespuckt" werden, sind in noch trostloserer Lage als viele in den Weltmarkt subaltern integrierte Gesellschaften.

In Gesellschaften, die dem Weltmarkt geöffnet wurden, sind politische Diktaturen hingegen schlicht dysfunktional geworden, da ihre Wirksamkeit ja an die Existenz von Souveränität gekoppelt ist. Mit eingeschränkter Souveränität über ökonomische Abläufe ist der Nationalstaat kein besonders effizientes System, mit dem politische Ziele autoritär durchgesetzt oder makroökonomische Wirtschaftspläne gegen mikroökonomische Machtzentren umgesetzt werden könnten. Die „Autorität" des Weltmarkts und eine politisch-demokratische Ordnung, die die ökonomischen Freiheiten der mikroökonomischen Einheiten nicht in Frage stellt, sind voll kompatibel. Autoritäre Systeme, wie im asiatischen Raum hingegen müssen jenseits aller freihändlerischen Rhe-

---

[3] „Demokratisierung von Staat und Gesellschaft als 'regulative Ideen' (Kant) für menschliches Zusammenleben sind weltweit auf dem Vormarsch; sie beanspruchen universelle Gültigkeit, wobei der Westen als Vorbild und Impulsgeber wirkt..." (Tetzlaff 1995: 7)

[4] Dies gilt vor allem für einige Nationen und Regionen Afrikas, von Somalia bis Liberia und Ruanda. Hier zeigt sich in aller Krassheit das Scheitern der Modernisierungsvorstellung. Die Gesellschaften sind allenfalls Gegenstand der humanitären Hilfeleistung. Genauere Analysen vermögen aber zu zeigen, daß in der tiefen gesellschaftlichen Krise neue Ordnungsstrukturen entstehen, die freilich weitgehend losgelöst von den Weltmarktvorgaben – fragmentiert – umgesetzt werden.

torik Kontrolle über ökonomische Prozesse an der Schnittstelle zwischen nationaler und globaler Ökonomie behalten. Kapitalismus und Demokratie sind folglich durchaus vereinbar. So wird eine neue Form von Kongruenz erzeugt, die sich nicht mehr auf den territorialen Raum verläßt, sondern darauf, daß politisches und ökonomisches Handeln gemäß vergleichbarer Logik funktionieren. Dabei kann an einer langen demokratietheoretischen Tradition angeknüpft werden, die vor allem Joseph A. Schumpeter (1950) begründet hat: Demokratie ist in erster Linie eine politische Methode, um Entscheidungsträger auszuwählen und zu legitimieren. Der politische Wahlakt selbst wird ganz ähnlich konzipiert wie der ökonomische Wahlakt auf dem Markt. Erst wenn das demokratische Verfahren substanziell wird, also in den ökonomischen Gang, wie er von mikroökonomischen Einheiten konzipiert worden ist, eingreift, wird die Kompatibilität von Ökonomie und Politik wieder in Frage gestellt. Materiale Forderungen nach Gleichheit und nach Beteiligung auch an den Unternehmensentscheidungen (Mitbestimmung) ziehen unverzüglich das Verdikt des „Totalitarismus" auf sich, das im Neoliberalismus eine lange Geschichte hat. Die politische Demokratie kostet in einer den Sachzwängen des Weltmarkts ausgesetzten Gesellschaft nichts, im Gegenteil, sie mindert Sozial- und Transaktionskosten. Denn die materialen, substanziellen politischen Partizipationsansprüche des Volkes (eines Kollektivs) zielen in die durch Deregulierung entstandene Leere, in der sich die individuellen Marktteilnehmer tummeln. Nur weil das demokratische Prinzip an den wirklichen Herrschaftsverhältnissen nichts ändert, ist es neben dem Markt zu einem nicht hinterfragten Standard in der „neuen Weltordnung" aufgerückt. Die demokratischen Kollektiventscheidungen, die die staatliche Politik beeinflussen, ändern ja an den individuellen, mikroökonomischen Entscheidungen der Marktteilnehmer nicht viel.

Dabei darf freilich nicht unterschätzt werden, was es bedeutet, wenn in einem demokratischen System trotz des Ausgeliefertseins gegenüber den Mächten des Weltmarktes (und manchmal auch gegenüber jenen eines lokalen Marktes) ein Bereich garantierter persönlicher Freiheit besteht, der in Diktaturen, die sich auch des Alltagslebens der Bürger bemächtigen, nicht existiert. Trotz aller Mängel der Partizipation in einer neoliberal vermarktwirtschaftlichten Gesellschaft ist die Differenz zwischen dem freien Staatsbürger und dem politischen Untertan entscheidend. Nach den Erfahrungen mit den Diktaturen in Lateinamerika, Afrika und anderswo ist dies fast eine Selbstverständlichkeit, obwohl die „kosmische Ordnung" von Marktwirtschaft und Demokratie so selbstverständlich nicht ist:

„Demokratie bedeutet zunächst einmal Politik... Demokratie bedeutet weiterhin das Bemühen um kollektive Entscheidungen: Demokraten maßen sich an, sich über die freien Entscheidungen der Individuen und vor allem der Wirtschaftssubjekte gemeinsam hinwegzusetzen. Und schließlich bedeutet Demokratie eine Begünstigung der Mehrheit: Demokraten dulden oder begrüßen es gar, daß den Interessen der zahlenmäßigen Mehrheit mehr Rechnung getragen wird als der zahlungsfähigen Nachfrage. An die Stelle des Geldes als allgemeines Äquivalent – eine Mark ist eine Mark – soll plötzlich das Prinzip treten: ein Mensch, eine Stimme, egal über wieviel Mark dieser Mensch verfügt" (Müller-Plantenberg 1991: 74f).

Doch dieses Problem der Nicht-Äquivalenz, der Kompatibilitätsmängel oder der Inkongruenz von Demokratie und Markt ist durch die Globalisierung des Marktes „gelöst". Denn inzwischen ist es klar, daß die Räume der Wirtschaft und der politischen und demokratisch legitimierten Entscheidungen so wenig kongruent sind, daß die Versuche, den Weltmarkt wie den nationalen Markt durch Mehrheitsvotum und dadurch legitimierte nationalstaatliche Politik zu zähmen, absurd erscheinen. Allenfalls eine weltgesellschaftliche Erweiterung des demokratischen Prinzips könnte Abhilfe schaffen. Doch dies ist aus jenen Gründen, die im 2. Kapitel zu den Grenzen der Globalisierung aufgeführt worden sind, eine trügerische Hoffnung. Also bleibt das politische Arrangement der Gleichzeitigkeit von globalen ökonomischen Sachzwängen, die den Entscheidungsspielraum des Souveräns auf nationalem Territorium beträchtlich einschränken, und von Spielräumen unterhalb dieser Sachzwänge, in denen die demokratischen Freiheiten, auch wenn ihnen Substanz fehlt, genutzt werden können. Diese Spielräume sind im übrigen entscheidend für die Artikulationsmöglichkeiten der Organisationen der „Zivilgesellschaft": für die Formierung und Wirksamkeit der Nicht-Regierungs-Organisationen in der Weltordnung. Dies ist das Thema der Debatte um die „global governance".

15.2. „Global Governance": Politik im Umweltraum

Ein Weltstaat, auch wenn er funktionalistisch begründet und politisch-institutionell konstruiert werden könnte (Knieper 1991; 1993), ist schwer vorstellbar, wenn es *erstens* so etwas wie eine Weltgesellschaft nicht gibt und *zweitens* – mit Kant – die Bildung des Weltstaats mit der Aufgabe von staatlichem Recht und daher mit dem gefährlichen Übergang zu einem durchaus unfriedlichen Despotismus verbunden wäre (So gegen Knieper argumentierend Narr/Schubert 1994) – zumindest in einer Übergangsperiode. Wenn auch ein politischer Weltstaat nicht aus dem Prozeß der ökonomischen Globalisierung (im Zuge der oben dargestellten „Fraktalisierung" – vg. 3. Kapitel) „emergiert", so doch global geltende Verfassungsgrundsätze, internationale und globale Institutionen, also ein „schwaches Recht", dessen Analyse in den vergangenen Jahrzehnten Angelegenheit der Regimetheorie geworden ist. Die perforierten Grenzen nationalstaatlicher Politik werden supra- und international, also partiell, aber mit flexibler Dichtmasse repariert. Diese Grenzen der Nationalstaaten sind noch in den 70er Jahren als Ausdruck von „Unregierbarkeit" und als „Krise der Demokratie" diskutiert wor-

den[5]. Dabei ging es aber vor allem um Wege, auf denen die „Regierbarkeit" von Nationalstaaten und des internationalen Systems wiederhergestellt werden könnte. Das politische „Management" sollte verbessert werden. Der Begriff des Managements impliziert noch die Vorstellung des *regulierenden Subjekts im Singular*; im Begriff der Governance ist allenfalls das regulierende Subjekt im Plural als *vernetzte Einheit* vorstellbar. Regierbarkeit und „governance" bezeichnen also unterschiedliche Prozesse und Akteure, beziehen sich aber auch auf andere Politikfelder. In den 70er Jahren ging es in erster Linie um die Bewältigung der ökonomischen Krise nach den Jahrzehnten des nahezu ununterbrochenen Wirtschaftswachstums und um die Bewältigung der Konsequenzen des „Ölschocks". In den 90er Jahren stehen nicht nur ökonomische Fragen, sondern auch ökologische und soziale Fragen auf der Tagesordnung der „global governance".

Nach der Konferenz über „Umwelt und Entwicklung" von 1992 in Rio de Janeiro ist jedoch mehr als nur ein neues „Umweltregime", das zum „Währungsregime" oder „Handels-Regime" und „Schulden-Regime" etc. hinzugefügt werden könnte, entstanden. Die Neuerung ist vor allem darin zu erblikken, daß nun nicht mehr nur – wie gemäß der klassischen Definition eines internationalen Regimes – „gemeinsame Normen, Regeln, Institutionen" internationale Transaktionen und Beziehungen zwischen Nationalstaaten, internationalen Organisationen und transnational operierenden Konzernen und Banken regulieren, sondern Subjekte der Zivilgesellschaft aktiviert sind, die in den eingefahrenen Regimes der vergangenen Jahrzehnte völlig bedeutungslos waren und (es noch) sind. Das ist kein Wunder, denn es waren ja immer die Nationalstaaten, die internationalen Institutionen und Organisationen sowie die transnationalen Unternehmen, die den Kreis der globalen Akteure ausgemacht haben und somit die Welt in erster Linie als eine *Staatenwelt* bestimmten. Nun aber haben diese traditionellen Akteure eines internationalen politischen Systems gegenüber „den Märkten" an Einfluß, also die souveräne Definitionsmacht über die politische Agenda verloren, zumindest angesichts einer Reihe neuer Krisenerscheinungen, die auf globaler Ebene abzuarbeiten wären. Daher stellt sich nun das Problem der globalen Regulation ebenfalls neu.

Die Problemliste reicht von der trotz nationalstaatlicher Arbeitsmarktpolitik weltweit gestiegenen Arbeitslosigkeit über die ebenfalls größer gewordene Ungleichheit der Einkommen und Vermögen in der Welt und die finanziellen

[5] Zur Frage der Unregierbarkeit vgl. die programmatische Schrift von Crozier/Huntington/Watanuki (1975). Zur Kritik an den Vorstellungen der Trilaterialen Kommission vgl. Sklar 1980. Im Untertitel des Buches von Sklar („The Trilateral Commission and Elite Planning for World Management") kommt sehr deutlich der Unterschied zum Verständnis von „governance" zum Ausdruck.

Instabilitäten, die Gefahren des Waffen- und Drogenhandels bis zur dramatischen Umweltzerstörung. Die Lösung dieser Probleme scheint nur noch möglich zu sein, wenn auch die Ressourcen der Zivilgesellschaften aller Kontinente mobilisiert werden. Die in Rio de Janeiro während der UNCED-Konferenz verabschiedete „Agenda 21" beschreibt diese Probleme umfassend und definiert neben dem Handlungsbedarf und den Handlungszielen auch die Akteure, die für die Umsetzung in Frage kämen. Dazu zählen internationale Organisationen, die Regierungen ebenso wie Marktakteure und die „Nicht-Regierungsorganisationen[6]", die sozialen Bewegungen der Zivilgesellschaft. Dahinter steckt zum Teil nichts als „wishful thinking", doch kommt darin auch zum Ausdruck, daß sich der Begriff von Politik angesichts der Globalisierung geändert hat und mit den neuen Politikinhalten auch neue Akteure und Politikformen entwickelt werden müssen. Der „*Demos*" artikuliert sich in der globalen Arena also nicht mehr auf den traditionellen Beteiligungswegen in den Nationalstaaten.

Regierungen und internationale Organisationen sind an Grenzen geraten, wenn es darum geht, Lösungen für die globalen Probleme zu erarbeiten. Daß von den entbetteten Märkten im Gefolge der „neoliberalen Konterrevolution" der vergangenen Jahrzehnte keine Lösung der Weltprobleme zu erwarten ist und diese vielmehr Hauptbestandteil der Probleme sind, hat die Erfahrung gezeigt. Statt von „Regimen" ist daher, dieser neuen Konstallation von Akteuren Rechnung tragend, von „governance" die Rede, die in einer „neuen Weltordnung" gestärkt werden müsse. Im Bericht der World Commission on Global Governance wird „governance" wie folgt (in der deutschen Übersetzung) definiert:

> "Governance ist die Gesamtheit der zahlreichen Wege, auf denen Individuen sowie öffentliche und private Institutionen ihre gemeinsamen Angelegenheiten regeln. Es handelt sich um einen kontinuierlichen Prozeß, durch den kontroverse oder unterschiedliche Interessen ausgeglichen werden und kooperatives Handeln initiiert werden kann. Der Begriff umfaßt sowohl formelle Institutionen und mit Durchsetzungsmacht versehene Herrschaftssysteme als auch informelle Regelungen, die von Menschen und Institutionen vereinbart oder als im eigenen Interesse liegend angesehen werden" (Commission on Global Governance 1995: 4).

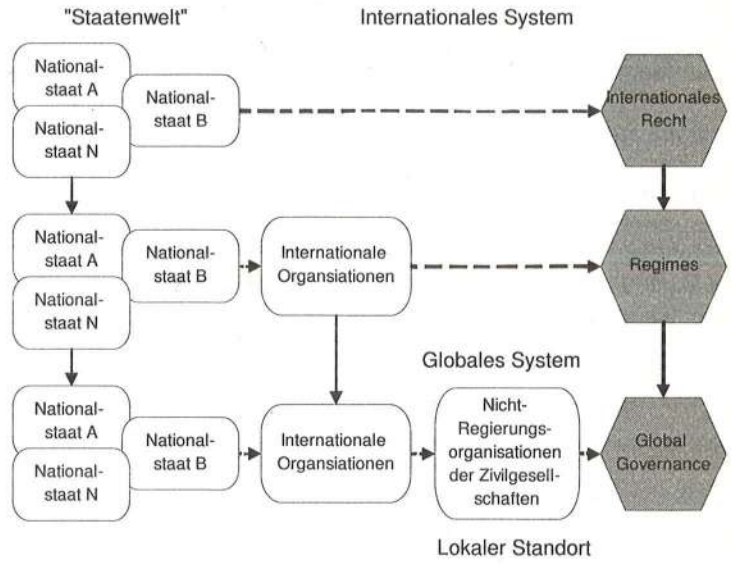
[6] Der Begriff der „Nicht-Regierunsgorganisationen" hat denjenigen der „neuen sozialen Bewegungen" beinahe ersetzt. Dabei ist es ein Negativbegriff, der innerhalb des UN-Systems entstanden ist, in dem ja traditionell nur Regierungsvertreter agierten und erst seit den 70er Jahren „Nicht-Regierungen". Im Zusammenhang mit den großen Weltkonferenzen der UNO haben die Nicht-Regierungsorganisationen an Bedeutung gewonnen. Der Begriff wurde so von der internationalen Ebene auch in den lokalen, regionalen und nationalen Raum zurückgespiegelt.

Das ist eine sehr breite und daher nicht spezifische Definition. Doch läßt sich der Unterschied zwischen Regimen und „global governance" durchaus scharf herausarbeiten: Die Staatenwelt, also das System der Nationalstaaten, das auch schon einmal freundlich als „Konzert der Mächte" bezeichnet worden ist, wird seit der Heraufkunft der Moderne im 16. Jahrhundert durch internationales Recht reguliert und gewissermaßen harmonisiert – nicht ohne, daß das „Konzert" durch eine Hegemonialmacht dirigiert wird (zur Gestaltung der „Westfälischen Ordnung" nach dem Dreißigjährigen Krieg vgl. Miller 1994). In „Regimen" kommt es nicht nur auf hart kodifiziertes internationales Recht an, sondern auf Normen, Werte, Regeln und, sofern diese eine gewisse Dauerhaftigkeit erlangen, auf Institutionen. Diese stellen jenen „*embedded liberal compromise*" (Ruggie 1982) dar, der viele Jahrzehnte nach dem Zweiten Weltkrieg Ausdruck der Stabilität des (westlichen) internationalen Systems gewesen ist. Seit den tiefgreifenden Veränderungen in den 80er Jahren allerdings kann von einem „liberal compromise" nicht mehr ohne weitere Qualifizierungen gesprochen werden, es sei denn unter „liberal" wird „neoliberal" verstanden, was ja nicht dasselbe ist. Denn das neoliberale Projekt setzt in allererster Linie, wenn nicht ausschließlich, auf die regulierende Kompetenz der Märkte. Es verfolgt also das Projekt des „disembedding" (vgl. 4. Kapitel) und nicht dasjenige einer „embedded" liberalen Gesellschaft. Diese müßte, um die Liberalität zu bewahren, die Marktkräfte durchaus kontrollieren und in die Gesellschaft zurückholen, also erneut „einbetten"[7]. Die Frage ist, ob dies im globalen System am Ende des Jahrhunderts durch Regime, deren Akteure ja in erster Linie Nationalstaaten und internationale Institutionen sind, gelingen kann.

Von der Staatenwelt und den internationalen Regimen unterscheidet sich Global Governance vor allem dadurch, daß die Institutionen, Bewegungen, Organisationen der zivilen Gesellschaften auf der globalen Bühne erscheinen. Als Akteure mischen sie, dabei durchaus die neuen Kommunikationsmedien nutzend, neben Repräsentanten der Nationalstaaten (Regierungen) und der internationalen Organisationen zwischen globalem Raum und lokalem Standort mit. Die Einbindung dieser Akteure, die unter dem unscharfen Begriff der Nicht-Regierungsorganisationen zusammengefaßt werden, in den globalen Politikprozeß wird zum Projekt der „global governance". Es handelt sich dabei gewissermaßen um die Berücksichtigung jener im ersten Kapitel dargestellten Artikulationsbeziehung von lokalem Standort und globalem System. Die Beteiligung der NGOs im Projekt der global governance kann daher als Ausdruck der „Glokalisierung" interpretiert werden.

[7] Dies ist der Anlaß für Dahrendorfs Befürchtungen vor einem Autoritarismus der Marktkräfte; vgl. dazu die Ausführungen im 2. Kapitel (2.1.3.).

Schaubild 15.1: Internationales Recht, Regimes, Global Governance



Der Begriff der „global governance" kann also keineswegs die Stelle des bislang üblichen Regime- und Hegemonie-Begriffs bei der Analyse internationaler Beziehungen einnehmen, da er etwas anderes erfaßt: die politische Artikulation und Regulation in den und an den (ökologischen und sozialen) Grenzen der Globalisierung. Diese sind nicht mehr so eindeutig und klar definierbar wie die Grenzen der Nationalstaaten. Sie werden vielmehr durch die Probleme umrissen, die politisch durch das Spektrum der Akteure im Weltsystem definiert, damit eingegrenzt und so einer Regulierung zugänglich gemacht werden. Die wichtigsten dieser *einzugrenzenden* globalen Probleme sind nach Auffassung der „Commission on Global Governance": die Folgen des Endes der Blockkonfrontation und des Kollapses des real existierenden Sozialismus, die Revolution im Kommunikationswesen, die Zunahme der transnationalen Migration, die Deregulierung der Märkte generell und die Liberalisierung der Finanzmärkte speziell, die Zunahme des Drogenhandels, die weltweite Ausbreitung von AIDs und anderer Epidemien, das neue Wettrüsten und der Waffenhandel, die Globalisierung der Umweltkrise etc. (Commission 1995: 9ff). So zielt der Begriff der „global governance" sowohl auf neue Politikfelder, die inzwischen in der „globalen Politikarena" bearbeitet werden müssen (vor allem auf den unauflöslichen Zusammenhang von Umwelt- und Entwicklungspolitik, wie er im „Brundtland-Report und dann

auf der UNCED in Rio de Janeiro 1992 definiert worden ist), als auch auf neue Akteure, die am Horizont einer „internationalen Zivilgesellschaft" (Kößler/Melber 1993) erscheinen, in Sonderheit auf Nicht-Regierungsorganisationen (NGOs), deren „nützliche Partnerrolle" von der Kommission für Weltordnungspolitik ausdrücklich hervorgehoben wird[8] (Commission 1995: 41). Global Governance trägt folglich nicht nur den neuen Akteuren („*polity*") Rechnung, weil wegen der Erosion der Nationalstaatlichkeit die tradierten Akteursarenen nicht mehr der angemessene Ort der politischen Bearbeitung der genannten Probleme sind, sondern auch den im Zuge der Globalisierung neu entstandenen Politikfeldern („*policy*"), in Sonderheit der ökologischen Frage, und den von den Akteuren angesichts der Politikfelder entwickelten Formen von Politik („*politics*"). Politik im nationalstaatlichen Raum ist sowohl hinsichtlich der Formen, der Akteure und der Inhalte grundverschieden von *Politik im Umweltraum*.

Der Begriff der „governance" wird aber auch von den „traditionellen Akteuren" der Staatenwelt und der internationalen Regime benutzt, beispielsweise von den „Institutionen von Bretton Woods". Sie versuchen die Organisationen der Zivilgesellschaft in das Projekt der neoliberalen Strukturanpassung einzubinden. Dieses Vorhaben ist in vielen Fällen erfolgreich. Auf der einen Seite wird so berücksichtigt, daß der Erfolg der Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik von Nationalstaaten nicht nur vom „government" und vom Markt, sondern darüber hinaus von der Mobilisierung aller sozialen und politischen Kräfte zur Durchführung gemeinsamer Projekte abhängt, daß also die Ökonomie trotz aller Entbettungsvorgänge in der Gesellschaft „embedded" bleibt. Die transnational operierenden Konzerne gehören ebenso zu dem Kreis der Akteure wie die Agenten der globalen Finanzmärkte oder die Organisationen und Bewegungen der Zivilgesellschaft, von Gewerkschaften bis zu Umweltschutzbewegungen. Sie sollten „mitspielen", um den Erfolg von Projekten, z.B. in der Entwicklungsplanung oder beim Umweltschutz, zu sichern. Infolgedessen trägt der Begriff einem Sachverhalt Rechnung, mit dem wir uns in den vorangegangenen Kapiteln ausführlich und unter verschiedenen Aspekten auseinandergesetzt haben: der Krise des Nationalstaats angesichts der Übermacht von Akteuren und Funktionsmechanismen der globalen Märkte und daher der Machtlosigkeit von Regierungen der Nationalstaaten, souverän die politischen Geschicke zu lenken und die ökonomischen Tendenzen zu regulieren. „Governance" ist also die Antwort auf den Souveränitätsverlust der Nationalstaaten, auf die Krise des hegemonialen Systems und auf die Entstehung neuer „Souveräne" in der Weltgesellschaft. Wie in der Debatte über einen „stakeholder"-Kapitalismus wird hier neben der unzureichenden Diskriminierungsmacht der Nationalstaaten auch das Vergesellschaftungsdefizit unter dem Druck der Globalisierung thematisiert. Die Nationalstaaten erzeugen nicht mehr jene Anrufungen, die nationale Identitäten auslösen. Die von den Märkten globalisierten Gratifikationen sind viel zu ungleich und daher gemäß aller normativen Kriterien viel zu ungerecht verteilt, als daß sich eine globale „Erwerbsbürgerschaft" bilden könnte. Nun wird der Versuch gemacht, auf die Herausforderung der Globalisierung die historisch angemessene Antwort zu finden: Nicht Weltregierung, aber auch nicht Weltmarkt *sans phrase*, sondern ein Netzwerk, dessen Fäden durch Marktbeziehungen, politische Aktionen der Nationalstaaten und der internationaler Institutionen und durch zivilgesellschaftliche Einmischungen zur Lösung der genannten „Weltprobleme" geknüpft werden. Die Interpretation der „governance" als globales Netzwerk von Akteuren, die Politikformen entwickeln, die zur Bewältigung der jeweils zu bearbeitenden Problemen am besten geeignet sind, trägt der größeren Interdependenz einerseits und der deshalb größeren Heterogenität der betroffenen Menschen und Gesellschaften andererseits Rechnung.

Allerdings wird auf diese Weise, und dies ist die Kehrseite der Medaille, die Einheit der NGOs im globalen Netzwerk unterminiert. Denn es macht einen Unterschied, sich am Projekt der „global governance" zur Stützung der politisch-ökonomischen Strukturen des globalen Systems zu beteiligen, oder aber die Interessen von lokalen Gruppen zu vertreten (Bond/Mayekiso 1996). Die Welt der NGOs ist daher ebenso durch gegenläufige Interesse, unterschiedliche Reichweiten der Politik und Formen ihrer Artikulation charakterisiert wie andere politische Organisationen und institutionell strukturierte Systeme auch. Das Problem der „Vernetzung" verschiedener Ebenen und Mächte ist also keineswegs gelöst: Wie kann sich überhaupt ein globaler öffentlicher Raum herausbilden, in dem formelle und informelle Beziehungsgeflechte so dicht werden, daß berechtigt von einem Netzwerk gesprochen werden kann? Wie können lokale, regionale, nationale und globale Ebene innerhalb des „Akteursspektrums" der Nicht-Regierungsorganisationen wirkungsvoll „vernetzt" werden (Walk/Brunnengräber 1996)? Wie kann das Problem der unterschiedlich weit reichenden Repräsentanz von sozialen Bewegungen geregelt werden, wenn die einen NGOs finanziell mächtig und wenig basisorientiert, die anderen genau umgekehrt lokal verankert, aber mit schwacher finanzieller Basis operieren? Wie vor allem kann es durch diese Art der globalen „zivilgesellschaftlichen Vernetzung" gelingen, die politischen Mächte (Natio-

[8] Es kann hier nicht der zentralen Frage nachgegangen werden, die sofort auf der Tagesordnung erscheint, wenn von NGO's in der internationalen Arena die Rede ist: der nach der Macht und Repräsentation von NGO's. Es gibt große und machtvolle Organisationen, die im internationalen Raum präsent sind (Greenpeace, World Wildlife Funds, Amnesty International etc.), und es gibt kleine Bewegungen, die nur lokal tätig sind oder über geringe finanzielle Mittel und daher auch über wenig Einfluß verfügen.

nalstaaten und internationale Institutionen) im Sinne der „checks and balances" zu kontrollieren und damit ja auch zu legitimieren und obendrein einen Weg zu finden, um die entbetteten Märkte in die Gesellschaft zurückzuholen? Lassen sich überhaupt „Mechanismen" der sozialen Integration in Gang setzen, die zur Herausbildung einer internationalen politischen Gemeinschaft, die demokratischen Verfahrensregeln gehorcht, führen? Ist es also möglich, den ökonomischen „Entbettungsmechanismen" zivilgesellschaftlich auf den Ebenen vom Lokalen bis zum Globalen (also „glokal") Paroli zu bieten? Kann so die Kongruenz von Legitimation und Repräsentanz, von der oben die Rede war durch „global governance" erneuert werden? Für die „global governance" sind folglich die gesellschaftsinternen Verhältnisse von Belang, so sehr, daß Norberto Bobbio von einem „Teufelskreis" spricht:

„The vicious circle may be formulated as follows: states can become democratic only in a fully democratized international society, but a fully democratized international society presupposes that all the states that compose it are democratic..." Und er fügt hoffnungsvoll hinzu, daß nationalstaatliche und internationale Demokratisierung sich „not hinder but rather corroborate one another in turn" (Bobbio 1995: 39).

Mit diesen Fragen haben die Vertreter der „realistischen Schule" der internationalen Beziehungen keine Probleme, da trotz aller globalen Veränderungen in ihrer Weltsicht Nationalstaaten die wichtigsten Akteure bleiben. So im übrigen auch Paul Kennedy (1993), der dieses Argument noch im Hinblick auf eine Politik der Sicherung der US-amerikanischen Machtsphäre verschärft (Chase/Hill/Kennedy 1995). So würde erneut ein hegemoniales Staatensystem entstehen, das auf „governance" im Sinne der Weltkommission gut und gern verzichten kann. Kein feingesponnenes und hoch-komplexes Netzwerk also, sondern einige dicke G 7- oder auch nur G 3-Taue, die mit Macht kräftig und autoritär gezogen werden, um die Welt gemäß den eigenen Interessen in Bewegung zu setzen oder still zu halten, je nach Interessenlage. Die Konzepte von „global governance" und unipolarer Machtausübung können sich nicht vertragen, sie sind konträr. Die Welt der G 7 funktioniert nach anderen Regeln als sie das Design einer Welt unter „global governance" vorsieht (Messner/Nuscheler 1996). Daran zeigt sich denn auch eine zentrale Schwäche des Konzepts der „Weltordnungspolitik", die es mit dem der formalen Demokratie teilt: Es wird nicht reflektiert, daß die im Prozeß der „governance" zu regulierenden Probleme mit mächtigen politischen und ökonomische Interessen zu tun haben, die sich nur so lange in ein Netzwerk der governance einfügen, wie sie davon profitieren. Es ist kaum realistisch anzunehmen, daß die oben (im 3. Kapitel) dargestellten unterschiedlichen, ja konfligierenden Handlungslogiken von Ökonomie, Gesellschaft, Politik im Netzwerk der „governance" erneut kongruent werden. Es ist ungeklärt, ob und wie Netzwerke der „governance" mit Interessenskollisionen umgehen können. Die Kollisionen finden ja nicht auf gleicher Ebene statt, auf der

immer ein Kompromiß gefunden werden könnte, sondern – um die Habermas'sche Unterscheidung zu bemühen – zwischen systemweltlichen Mächten und lebensweltlichen Akteuren, deren Interessen sehr unterschiedliche Dimensionen aufweisen können.

15.3. Der Wohlfahrtsstaat in Zeiten der Globalisierung

Eigentlich Territorialstaaten, die ein mehr oder weniger großes Partikel der Erdoberfläche nach innen und außen abgrenzen, fassen die Nationalstaaten auch die auf dem Territorium lebenden Menschen jenseits aller Differenzen zur Nation, zu einer Art „Schicksalsgemeinschaft" zusammen. Hier beginnen alle Schwierigkeiten, die mit der Frage zusammenhängen, was eigentlich das Gemeinsame ist, das eine Nation ausmacht. Die Kultur? Der Boden? Die Ethnie? Die Religion? die Hautfarbe? Der Lebensstandard? Welches also sind die diskriminierenden Unterscheidungen, die eine Bevölkerung zur Nation und deren politisches Institutionensystem zum Nationalstaat machen? Da es die Macht ist, die Diskriminierungen macht, können diese durchaus künstlich, vorgeschoben, hypertroph, ideologisch überhöht, andere verletzend und herabsetzend, auf jeden Fall aber maßlos sein.
Welches aber wäre das Maß, um der Maßlosigkeit zu entgehen? Mit dem konservatien Neoliberalen Wilhelm Röpke könnte man sagen,

„die Nation in ihrer staatlichen Organisation ist einesteils zu groß, andernteils zu klein. Zu groß für die Entfaltung echten, freien und nachbarschaftlichen Gemeinschaftslebens und für eine echte und dauerhafte Integration, die ohne Entartung in den nationalistischen Wir-Rausch bestehen kann. Zu klein für diejenigen geistigen, politischen und wirtschaftlichen Beziehungen, die heute nur noch in einer internationalen Gemeinschaft ihr Genüge finden können" (Röpke 1945: 54).

Zu groß – zu klein; es hängt vom Beobachter ab, welchen Maßstab er wählt, um die Nation wie die Küste von England[9] zu vermessen. Der Weltmarkt dort, die „community" hier – und der Nationalstaat irgendwie und faktisch dazwischen.
Doch gibt es viele Gründe, warum die Wohltaten der „internationalen Gemeinschaft" von oben und die Geborgenheit des „nachbarschaftlichen Gemeinschaftslebens" von unten nicht zur Geltung gelangen und dann doch der faktische Nationalstaat ganz traditionell zur Protektion von ökonomisch Bedrängten gerufen wird. Denn mit der Nationalität des Staates ist zumindest

[9] Der Mathematiker Benoit Mandelbrot hat gezeigt, daß die Küste von England so lang wie die Manhattans oder wie die des afrikanischen Kontinents oder unendlich lang sein kann. Es hängt vom Maßstab, vom Messsen, von demjenigen ab, der mißt. Es gibt kein objektives Maß. vgl. Briggs/Peat 1991.

zweierlei verbunden: *Erstens* das Monopol der Rechtssetzung in einem territorialen Raum, verbindlich für jene, die sich auf dem Territorium aufhalten. Dabei ist es gleichgültig, wie das gesetzte Recht zustandekommt. Die Verbindlichkeit kann „diskursiv konstruiert" werden, so daß „Rechtsstaat und Demokratie so versöhnt (werden), daß der demokratische Part der normativ primäre bleibt und legitimatorisch die Zwangsintegration zum Selbstzwang promoviert" (Narr 1994: 92, Habermas interpretierend). Jedoch hält es Wolf-Dieter Narr mit „Webers deutlichen Worten", daß die Verbindlichkeit eher durch die „nackte Gewaltsamkeit der Zwangsmittel" erzeugt wird, die „jedem politischen Verband schlechthin wesentlich" sei (Weber, zit. bei Narr 1994: 332). Außerdem hat die Verbindlichkeit auch eine materiale Dimension: sie kommt durch Teilhabe an den Leistungen des Wohlfahrtsstaates zustanden.

Zum *zweiten* ist das sozialstaatliche Projekt, eine der größten (vielleicht eine der wenigen) Errungenschaften des 20. Jahrhunderts, bislang unauflösbar an den Nationalstaat geknüpft. Denn die Vollbeschäftigungsgarantie des Keynesianismus war der ökonomische Stabilitätsanker der sozialstaatlichen Leistungen innerhalb des Nationalstaats. Sie unterlegte der „Arbeitszentriertheit" des modernen Sozialstaats einen historischen Sinn, integrierte National-, Interventions- und Sozialstaat zu einem potenten regulatorischen Ensemble – innerhalb der Grenzen des national umzirkelten territorialen Raumes und mit politischen Interventionsmedien gegen den Selbstlauf der Kapitalakkumulation und der Märkte. Der Nationalstaat steckte also mit den Einrichtungen des Sozialstaats den Horizont der *Arbeitsgesellschaft* ab. Die *Geldgesellschaft*, jene andere Seite der kapitalistischen Vergesellschaftung, strebte immer schon über alle Grenzen (auch über die territorialen) und über alle Maßen „chremathistisch", wie bereits Aristoteles warnte, hinaus. Die Erfindung der Nation und die soziale Konstruktion der (National)Staatsbürgerschaft erwirkten das Kunststück, daß die antagonistischen Figuren des Bourgeois und Ouvrier als Citoyens an einem nationalen Strang ziehen konnten – allerdings nur so lange, wie der Bourgeois bodenständiger Kapitalist blieb, wie Ricardo ihn unterstellte (siehe 6. Kapitel) und nicht als windiger Geldvermögensbesitzer kosmopolitisch über alle Stränge schlug. Der Wohlfahrtsstaat gab den Ansprüchen der unterprivilegierten, arbeitenden Klassen Ausdruck, daß sie nicht nur als Produktionsfaktoren auf dem Arbeitsmarkt, sondern als Staatsbürger in der politischen Arena des Nationalstaats ernst genommen werden wollten und dazu institutionell geregelte Chancen besaßen. Diese Gleichheit des politischen Status bei ungleichen und sogar gegensätzlichen ökonomischen Interessen und sozialen Lagen bildet das Prinzip des gesellschaftlichen Zusammenlebens, einer gemeinsamen Verfassung, des konsensuellen Respekts vor politischen Institutionen. Der Wohlfahrtsstaat wird mit seinen Einrichtungen ein Vehikel der Identitätsbildung in

gespaltener Klassengesellschaft und somit ein Garant des sozialen Friedens. Dies ist eine vortreffliche Instanz, da sie mit dem sozialen Frieden die im modernen Produktionsprozeß so wichtige Kontinuität der Produktion sichert. Hier wird schon deutlich, daß es nicht nur um die politische, sondern auch um die soziale Demokratie geht. Darauf wird zurückzukommen sein.

Die politische Demokratie der zur Nation Gehörigen (das ist der Kreis der aktuellen und potentiellen Staatsbürger) bietet den notwendigen Raum, um nun die Dazugehörigkeit mit sozialen Rechten zu unterstreichen und die Nicht-Dazugehörigkeit zu definieren. Dazwischen haben sich viele Zwischenformen von gestuften Staatsbürgerrechten gebildet, die der Vielfalt sozialer Lagen, insbesondere den transnationalen Migrationsprozessen, geschuldet sind, aber ihr höchst selten und unvollkommen Rechnung tragen.

„Moderne Demokratie", so Narr/Schubert, „ist an den modernen Nationalstaat gebunden. So hat sie sich aus der englischen (17. Jahrhundert), der französischen und der nordamerikanischen Revolution (18. Jahrhundert) entwickelt. Insofern sind nationalstaatliche Souveränität und Volkssouveränität eng miteinander gekoppelt, wie immer letztere im einzelnen institutionalisiert worden sein mag. Die Kennzeichen der modernen Demokratie sind nationalstaatlicher Art. Von der allgemeinen Wahl bis hin zur allgemeinen Wehrpflicht" (Narr/Schubert 1994: 31).

Die Allgemeinheit der Rechte und Pflichten ist also immer territorial umschrieben. Jenseits der Grenzen enden sowohl die Rechte als auch die Pflichten – freilich mit vielen Ausnahmen, die sich aus dem allgemeinen Menschenrecht und aus dem internationalen, zwischenstaatlichen Recht ergeben. Diese Ausnahmen wiederum definieren die Zwischentöne zwischen Staatsbürgerschaft und Nicht-Staatsbürgerschaft, die in den modernen „Migrationsgesellschaften" eine wichtige Rolle spielen.

Mit der Globalisierung ändert sich das im Territorium bodenverhaftete Verhältnis des Bürgers zum Staat. Denn die Subjekte der *Geldgesellschaft* sind entterritorialisierte Geldvermögensbesitzer, deren Nationalität zwar angeboren, aber gerade deshalb eher zufällig ist. Sie haben sich aus einer „nationalen Schicksals- und Solidaritätsgemeinschaft" in die a-nationale, globale „Clubgesellschaft" (vgl. 5. Kapitel) verabschiedet. Dort üben sie ihre Rechte mit Hilfe der DM- oder Dollarkonten, über die sie verfügen, aus. Auf den Stimmzettel des Stimmbürgers sind sie nicht angewiesen. Sie bedienen sich des demokratischen Mechanismus allenfalls, um zu verhindern, daß die Ansprüche der *Arbeitsgesellschaft* zu groß werden und durch Umverteilungsabsichten möglicherweise gar den Wert ihrer Geldvermögen mindern. Dann wählen sie die *„exit-option"* und stimmen mit ihrem Geld ab, indem sie aus der Währung „fliehen" und es in anderer, „sicherer" Währung anlegen. Die Nation hat für die Geldgesellschaft also keine territoriale Dimension, die Flagge ist ihren Angehörigen ein nostalgischer Fetzen Tuch, Geschichte ist in einer Gesellschaft, die Vergangenheit und Zukunft „präsentiert", eine un-

verbindliche *„narrative"*, die mit anderen „Geschichten" um Aufmerksamkeit buhlt. Die Nation wird als Währungsraum wahrgenommen; daher hat Habermas mit seinem Sarkasmus hinsichtlich des „DM-Nationalismus" völlig Recht. Erst recht verfangen bei den Subjekten der Geldgesellschaft keine moralischen Argumente. Hier werden tatsächlich nur die Codes des Mediums Geld verstanden. „Eine in rechtlichen Strukturen aufbewahrte und regenerationsbedürftige gesellschaftliche Solidarität" (Habermas, zitiert nach Narr 1994: 92) ist bedeutungslos, da nicht kommunizierbar. Der schon mehrfach vorgestellte Gegensatz von Arbeits- und Geldgesellschaft hat also beträchtliche Konsequenzen für die demokratische Frage.

So wie der Nationalstaat im globalen Raum diffundiert, wird auch der Sozialstaat den „Sachzwängen" der Wettbewerbsfähigkeit ausgesetzt, von „billigeren" Konkurrenten „hinter den sieben Bergen, bei den sieben Zwergen" bedroht, als Last bei der notwendigen „Verschlankung" von Produktion und Verwaltung und bei der Kürzung der sozialen Leistungen diffamiert. Die Figur des freien und gleichen Staatsbürgers (der freien und gleichen Staatsbürgerin) bleibt zwar in der Demokratie erhalten. Aber die sozialen Rechte, die ihm (und ihr) Freiheit gewähren und die die ökonomische Basis der politischen Gleichheit darstellen, werden tendenziell revoziert. Die Bindung des Wohlfahrtsstaats an den Nationalstaat, die so lange positive Effekte zeitigte, wie der Nationalstaat Souverän des ökonomischen Geschehens auf dem Territorium war[10], erweist sich nun als einer der wichtigsten Gründe der Krise des Sozialstaats.

Die materielle Leistungsfähigkeit des Nationalstaats ist also rückläufig, und dennoch wird paradoxerweise in Zeiten der Weltökonomie, der Massenarbeitslosigkeit und der monetären Krise des Sozialstaats auf einmal die Nationalität wichtig, da die Nicht-Identität von Staatsbürger, Wirtschafts- und Sozialbürger zum Anlaß genommen wird, neue Scheidelinien im Sozialstaat und auf dem Arbeitsmarkt zu ziehen. Während sich die Geldvermögensbesitzer der Geldgesellschaft in ihren Clubs – gleichgültig wo sie sich befinden – von den nationalen Bindungen lösen und kosmopolitische Luft atmen können, sind die Citoyens der Arbeitsgesellschaft auf den Nationalstaat und seine kompensatorischen Leistungen angewiesen, wenn die Nachfrage das Angebot auf den Arbeitsmärkten nicht absorbiert. Die definitorische Zugehörigkeit öffnet, die ebenso definitorische Nicht-Zugehörigkeit zur Nation verschließt Pforten, die in die Arena der sozialstaatlichen Verteilungskämpfe führen. Die Kriterien der Zuschreibung der Nationalität werden auf einmal bedeutsam, um überhaupt die Chance der Teilhabe an nicht-marktvermittelten Leistungen zu erhalten: Territorialität oder Abstammung – und dabei

[10] Es fehlt der Raum, um diese These differenzierter zu diskutieren. Denn tatsächlich war die ökonomische Souveränität des Staates immer gegenüber den Akkumulationsbedingungen des Kapitals beschränkt.

wieder jene der Familie, der Ethnie, Kultur, Sprache – bilden die passenden (eigentlich immer unpassenden) Diskriminierungen (dazu vgl. Bauböck 1995: 23ff). Alle bemühen sich, innerhalb der verkleinerten Umverteilungsarena zu bleiben, und dies gelingt am ehesten durch Rekurs auf eine Zugehörigkeit ratifizierende Nationalität, wenn andere Unterscheidungskriterien infolge der die soziale Entropie steigernden Globalisierung dahinschwinden. Steigende soziale Entropie bedeutet ja die Auflösung überlieferter Ordnungsstrukturen. Tradierte Unterscheidungskriterien verlieren ihre Trennschärfe, wenn im sozialen Raum im Zuge zunehmender Migration Mischungen stattfinden. Daher ist die Zuschreibung bzw. Verweigerung von Mitgliedschaft nicht nur diskriminierend, sondern in vielen Fällen auch künstlich und mit einem gehörigen Maß an Willkür verbunden. Die Globalisierung hat also zur Folge, daß neue Versuche der Herstellung von Kongruenz zwischen sozialstaatlichen Institutionen, die Leistungen erbringen, und Sozialstaatsbürgern, die Anspruchsrechte ausüben, gemacht werden.

Der Wohlfahrtsstaat wird zu einer Art („wohlstandschauvinistischen") Bastion, gestützt auf eine soziale Anrechte begründende politische Nationalität, die durch die ökonomische Globalität und die transnationale soziale Mobilität ständig dementiert wird. (Sozial)staatsbürger anderer Nationen werden defensiv ausgegrenzt; die Potenz des nationalstaatlichen Sozialstaats reicht nicht mehr aus, sie – wie zu seinem Beginn die marginalisierten Ärmsten einer territorialen Gesellschaft – zu integrieren. Der Wohlfahrtsstaat, von seiner Idee her ein mächtiges Vehikel der Eingrenzung (der Inklusion) von Menschen, die durch die Wirkung der Marktmechanismen ausgegrenzt worden sind, wird nun selbst Instrument der Exklusion. Er wirkt nun als ein Verstärker der Marktmechanismen, durch deren Wirkung jene in der globalen Konkurrenz Unterlegenen ausgegrenzt werden. Er verliert seine Funktion als Moderator in dem Maße, wie der Nationalstaat der ökonomischen Logik folgt. Die sozialstaatlichen Enrichtungen sind an der Erzeugung und Reproduktion von „Staaten- und damit Bürgerrechtslosen" beteiligt, wie Claus Koch (1993) im Anschluß an Hannah Arendt resümiert. Der Begriff der Exklusion ist daher exakter als derjenige der Armut, drückt er doch einen Prozeß nicht nur der materiellen Schlechterstellung, sondern der Entrechtung im Zusammenhang mit der Globalisierung aus (vgl. 8. Kapitel, 8.2.-8.4.).

Mit der Erzeugung einer Klasse von „Rechtlosen" wird zugleich ein korporatistischer Diskurs der „Dazugehörigen" eröffnet, der gegenüber neonationalistischen Positionen nur schwer abzuschließen ist. Statt des Einschlusses aller als Wirtschaftsbürger wird der Ausschluß der vorwiegend durch die Nationalität definierten „Nicht-Dazugehörigen" betrieben. Die Paradoxie ist darin zu erblicken, daß der Nationalstaat durch die Tendenzen der Globalisierung immer mehr ökonomisch-soziale Kompetenzen verliert, aber gerade die Zugehörigkeit von Staats- und Sozialbürgern wegen der nicht

mehr effizient zu steuernden sozialen und ökonomischen Krise strikt und kompetent regulieren muß. Das Kriterium der Zugehörigkeit ist mangels eines ähnlich selbstverständlichen und daher legitimierten das der Nationalität. Dazu gibt es, sofern die Globalisierung nicht heruntergefahren werden kann, nur die Alternative der Trans- und Internationalisierung von Sozialstaat und Beschäftigungspolitik. Das Institutionensystem müßte also einen der sozialstaatlichen Klientel vergleichbaren Prozeß der Trans- und Internationalisierung vollziehen. Dieser Prozeß ist im 3. Kapitel als *Fraktalisierung* innerhalb des nationalen und globalen Raums bezeichnet worden. Hier besteht akuter Handlungsbedarf auf der supranationalen Ebene, wenn nicht mit dem Abbau des nationalen Sozialstaats auch transnational geltende Bürger- und Menschenrechte abgebaut werden sollen. Die Globalität der Kapitalbewegungen (Vereinheitlichung) forciert die Konkurrenz zwischen „Standorten" (*Fragmentierung, Fraktionierung*), die sich auch dadurch an die „Zwänge" der Wettbewerbsfähigkeit anzupassen versuchen, daß sie die sichtbaren „Konkurrenten", das sind in allererster Linie „nicht dazugehörige" Migranten, durch administrative Blockaden ausschließen. So geschehen mit der (west)europäischen Asylgesetzgebung (vgl. dazu Basso-Tribunal 1995; Asylrechtsurteil des BVerfG vom 14.5.1996).

Daher zeigt sich nun ein weiteres Problem, das mit der Globalität der Ökonomie und der Nationalität des Politischen unweigerlich zu tun hat. Begriff und Realität des Staatsbürgers verändern sich, weil einerseits die Partizipationsmöglichkeiten am politischen Entscheidungsprozeß auf allen Ebenen formalisiert, dabei aber zugleich inhaltlich entleert werden. Sie dehnen sich aus, da ja die nationalen Grenzen an Bedeutung verlieren und mit den Kommunikationsmedien und Transportmöglichkeiten trans- und internationale Kontakte, ja die Entstehung von grenzübergreifenden „zivilgesellschaftlichen" Netzwerken begünstigt werden (Hein 1993; Kößler/Melber 1993). Es geraten transnationale und transkulturelle Partizipationsmöglichkeiten via Internet in die Perspektive von Demokratisierungsprojeken, in denen die traditionellen Instanzen der Vermittlung von gesellschaftlichen Interessen in Politik – die Parteien nämlich – eine weniger wichtige Rolle spielen. Intermediäre para- und nicht-staatliche Organisationen, die aus zivilgesellschaftlichen Initiativen geboren und dann partiell durch den Staat an seinem Monopol der Steuererhebung beteiligt werden, schieben sich zwischen Staat und Gesellschaft, und zwar global ausgreifend. Die intermediären Partizipationsmöglichkeiten durch Repräsentation werden auf diese Weise institutionell und funktionell erweitert.

Andererseits werden sie aber durch den gleichen Prozeß eingeengt, da die Eingriffsmöglichkeiten der Akteure des politischen Systems im weiteren Sinne in den ökonomischen Prozeß geringer werden und daher formale und prozedurale Partizipationsmöglichkeiten nur teilweise in materiale und daher substanzielle

Partizipation umgesetzt werden können. Wenn an die Stelle des politischen Diskurses über ökonomische Entwicklung die puren ökonomischen Mechanismen des Marktes, die schon oft angesprochenen „Sachzwänge", treten, wirkt das Verlangen nach Partizipation lächerlich und der Versuch einer materialen Ausfüllung läuft ins Leere. Der Sozialstaat ist der materiale Unterbau der formalen Demokratie. Ohne seine Funktionsfähigkeit erodieren mit der Identität des Staatsbürgers (der Staatsbürgerin) die Institutionen, in denen staatsbürgerliche Beteiligungsrechte ausgeübt werden können.

15.4. Arbeit, Geld, soziale Gerechtigkeit

Die Tendenz der ökonomischen Globalisierung ist gleichbedeutend mit einer weitreichenden Deregulierung, man könnte sogar die Position vertreten, daß sie eben deshalb so sehr stimuliert worden ist. Am Beispiel der Rentenversicherung und der Debatte um ihre Reform läßt sich dies schlüssig zeigen. Wenn erst einmal das Rentensystem, wie im Rahmen der Weltbank und von neoliberalen Kräften vorgeschlagen, privatisiert worden ist, wird die Solidarität innerhalb und zwischen den Generationen, die das arbeitsgesellschaftliche Rentenrecht jahrzehntelang getragen und strukturiert hat, zu einem hoffnungslosen Anachronismus. Dann ist die Verteidigung des Sozialstaats in dem historischen Moment schwierig, an dem sie besonders notwendig ist. Dies vergessen alle jene, die meinen, das Rentenversicherungssystem auf der Verzinsung von Kapital aufbauen zu können. Das mag für einzelne gesellschaftliche Gruppen noch funktionieren, indem sie – wie im 3. Kapitel dargestellt – mittels Kapitalbildung an der Verteilung des global erzeugten Mehrwerts teilnehmen. Die Renten entstehen also nicht mehr in einem Prozeß der intergenerativen Umverteilung (die jeweils ökonomisch aktive Generation zahlt in die Rentenversicherung ein, aus der die nicht mehr aktive Generation ihre Einkommenzahlungen erhält). Die Renten werden vielmehr durch komplexe Mechanismen der globalen Finanzmärkte an jene umverteilt, die als Kapitalbesitzer Ansprüche angesammelt haben. Nicht die Tatsache, Arbeit geleistet und in eine Solidarkasse eingezahlt zu haben, berechtigt zu Rentenansprüchen, sondern der angesparte Besitz von Geldvermögen, von Kapital. Die Solidarität zwischen den Generationen als gesellschaftliches Bindemittel wird so völlig aufgelöst, zumal nun alle ökonomisch aktiven Menschen auf der Welt, die irgendwie direkt oder indirekt in den formellen Sektor einbezogen sind, für die Verzinsung aufkommen, aus der die Renten abgeleitet werden. Der Begriff des „Rentiers" erhält nun erst seinen Sinn. Dieser Weg ist aus vielen Gründen äußerst gefährlich, auf ihm liegen viele soziale und politische Zeitbomben vergraben. Denn *erstens* haben nun die älteren Menschen ein direktes Interesse an hohen Zinsen. Sie sind also nicht

mehr nur ökonomisch nicht aktiv, sondern drücken obendrein auf Investitionen, Beschäftigung und Einkommen der produktiven Sektoren. Zum *zweiten* ist es auch möglich, daß sie das angesparte Kapital in einer Finanzkrise verlieren; denn die Kapitalsammelstellen müssen spekulieren, und dabei können Verluste eintreten. Was dann? Menschen, die nur individuell Kapital gebildet haben, werden nun doch von der öffentlichen Wohlfahrt abhängig, auf deren Leistungen sie nur den einzigen und minimalen, daher auch entwürdigenden Anspruch erheben können, den der *Caritas*. Obendrein ist es *drittens* gänzlich ausgeschlossen, daß das System insgesamt für alle Bürger(innen) auf Kapitaldeckung umgestellt werden kann. Die Beträge müßten so gewaltig werden, daß sie die Kapazität der globalen Finanzmärkte sprengen würden[11]. Letztlich müßten auch für die Zinsen und sonstigen Erträge Menschen arbeiten und reale Werte erzeugen. Auch die Kapitaldeckung beruht also auf Arbeit, die den Wert des Geldes der Renten in letzter Instanz substanziell fundiert. Eine totale Entkopplung der Geldgesellschaft von der Arbeitsgesellschaft ist also ausgeschlossen.

Die Krise des Sozialstaats besteht keineswegs nur darin, daß die Mittel der Finanzierung von Sozialleistungen fehlen und daher Einschnitte ins „Netz der sozialen Sicherheit" vorgenommen werden, die in vielen Ländern brutal sind. Sie bedeutet darüber hinaus einen Bruch mit den überlieferten Paradigmen sozialer Gerechtigkeit. Es geht dabei um Grechtigkeitsvorstellungen schlechthin und um gesellschaftlich gültige Zuweisungen von Ansprüchen, aber auch von Verpflichtungen. Im Sozialstaat waren nicht nur die Rechte der „Erwerbsbürger", sondern der politischen Bürger aufgehoben. Deren Gerechtigkeitsvorstellungen sind nicht deckungsgleich. Die Erwerbsgerechtigkeit akzeptiert Marktergebnisse und daher auch die durch „neutrale" Marktmechanismen erzeugte Ungleichheit, da ja auf dem Markt nicht alle gleichermaßen erfolgreich sein können. Dem Prinzip der Erwerbsgerechtigkeit kann durchaus mit marktkonformen Maßnahmen Rechnung getragen werden. Die ungleichen Chancen auf dem Arbeitsmarkt können, ohne das Prinzip aus den Angeln zu heben, mit der Institutionalisierung eines „zweiten Arbeitsmarktes" oder arbeitsmarktähnlicher Auffanginstitutionen verbessert

[11] Bei 5% Zinsen und einer Rente von 3.000 DM pro Monat, müßte ein Minimumkapital von 720.000 DM individuell angespart werden. Bei unterstellten 20 Millionen Rentenbeziehern in Deutschland summierte sich das Kapital auf 14,4 Billionen (14.400 Milliarden) DM, das so angelegt werden müßte, daß mindestens die 5% Zinsen herauskommen. Wenn alle anderen Länder ebenso verfahren, ist leicht einzusehen, daß die Rede um die kapitalgedeckte Rente im wesentlichen Propaganda jener Kapitalsammelstellen ist, die dabei ein gutes Geschäft wittern. Also ist bestenfalls ein Mischsystem möglich, in dem sozialstaatliche Leistungen und privates Ansparen individuell kombiniert werden – als rentenversicherungsmäßiger Ausdruck der Gleichzeitigkeit von Arbeits- und Geldgesellschaft.

werden. Auch auf dem „zweiten Arbeitsmarkt" ist Gerechtigkeit durch das Marktergebnis ratifiziert. Wenn dieser aber nicht mehr finanziert werden kann oder aus anderen Gründen in die Krise gerät (z.B. infolge unzueichender Akzeptanz) und daher die Fiktion der Erwerbsgerechtigkeit in einer globalisierten Marktgesellschaft platzt, wird Arbeitslosigkeit zur individuellen Erfahrung kollektiven Schicksals, dem mit den marktvermittelten Prinzipien der Erwerbsgerechtigkeit nicht beizukommen ist.

Die Vorstellungen von Gerechtigkeit gehen folglich über die Markt- und Erwerbsgerechtigkeit in den modernen Wohlfahrtsstaaten hinaus. Es sind durch die Institutionen des Sozialstaats ja Wirtschafts- und Sozialrechte konstituiert worden: von den Möglichkeiten der, wenn auch beschränkten Partizipation im Betrieb (Mitbestimmung im Betrieb und im Unternehmen) bis zum Verfassungsinstitut der Tarifautonomie. Durch den Sozialstaat (im weitesten Sinne) haben die Erwerbsbürger die Marktsphäre überwinden und sich zu selbstbewußten politischen Bürgern entwickeln können. Die Gerechtigkeitsvorstellung unter Bürgern ist, anders als unter Marktteilnehmern, die von prinzipiell gleichen Menschen. Bürgerrechte sind aber immer bedroht; sie müssen wegen der Dominanz der Erwerbsgesellschaft (gesteigert in der Geldgesellschaft) gegen die Tendenzen der finanziellen Krise verteidigt werden. Hier beginnt der Diskurs des „Kommunitarismus" von einer „guten Gesellschaft", vom „guten Leben" oder auch nur vom „guten Markt". Damit ist beabsichtigt, erneut jene Grenzen zur Erzeugung eines überschaubaren Territoriums zu definieren, die in der Globalisierung verlustig gegangen sind. Die Grenzen umzirkeln einen Bereich gemeinsamer Normen und Werte, wo Vergesellschaftung tiefere Wurzeln schlägt, als wenn die Marktmechanismen am Werke wären. Fraglich ist nur, ob in der sozialen Ödnis einer voll vermarktwirtschaftlichten Gesellschaft selbst tief reichende Wurzeln Mutterboden finden.

Die Konsequenzen dieser Vorstellungen von Erwerbs- und ziviler Gerechtigkeit sind beträchtlich. Im einen Fall müssen flankierende Institutionen den Arbeitsmarkt und die anderen Märkte sozial so moderieren und abfedern, daß ihre Funktionsfähigkeit erhalten und möglichst verbessert wird. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf das Leistungsprinzip, dessen Wirksamkeit nicht nur nicht in Frage gestellt, sondern positiv unterstützt wird. Wird freilich die Sozialgerechtigkeit der Bürger zum Prinzip erhoben, dann folgen daraus unbedingt marktunabhängige Regelungen, also ein nicht durch den Markt zugeteiltes Einkommen, das die Grundsicherung von Bürgern in Würde gewährleistet. Wenn die Einkommen nicht durch den Markt zugeteilt werden, können die marktangepaßten Leistungskriterien sinnvollerweise nicht mehr verwendet werden. Im Fall der Grundsicherung von autonomen Bürgern gelten andere Regeln als jene Mechanismen der Preisbildung (z.B. der Lohnfindung) auf den Märkten. Auch die Finanzierung ist davon betrof-

fen. Die Auflösung jener Bindung von Arbeit und Einkommen, die den traditionellen Sozialstaat kennzeichnet, hat zur Folge, daß die Finanzierung eines arbeitsunabhängigen Grundeinkommens ebenfalls arbeitsunabhängig erfolgen muß, nämlich aus dem allgemeinen Steueraufkommen. Wenn der Gesellschaft die Erwerbsarbeit ausgeht, dann können die sozialen Leistungen nur mit Steuern finanziert werden, die auf einen anderen Gegenstand erhoben werden, z.B. auf den Energieverbrauch. Die Widersprüchlichkeit der modernen kapitalistischen Gesellschaften ist auch darin zu sehen, daß Arbeit überflüssig und daher die Quelle der Erwerbseinkommen für die große Masse der Bevölkerung verschüttet wird. Dies hat Folgen für das fiskalische System. Zwar wird die arbeitsgesellschaftliche von den harten Regeln der geldgesellschaftlichen Vergesellschaftung überlagert, doch wird dadurch die Abhängigkeit von der Arbeit nicht aufgehoben. Die Möglichkeiten des Bezugs von Nicht-Erwerbseinkommen sind daher noch eine systemfremde Ausnahme, die unter einem ständigen Kürzungsdruck steht. Umso wichtiger ist daher die Anpassung des Systems an die geänderten Bedingungen.

15.5. Die Ökologie der industriellen Demokratie oder: Der Produktivitätspakt auf Kosten der Natur

Die *industrielle Demokratie* mit ihrer Basisinstitution der Tarifautonomie hat in den Industriegesellschaften des Westens viele Jahrzehnte dazu beigetragen, daß *erstens* Einkommenszuwächse zur Normalität geworden sind. Selbst dort, wo sie schon viele Jahre ausgeblieben sind, gelten sie noch als die Regel und die Reallohnsenkungen als deren Ausnahme. Einkommenszuwächse sind leichter zu erzielen, wenn der monetäre (und physische) Überschuß wächst, wenn also die Produktivität steigt. Der „Produktivitätspakt" begründet das gemeinsame „Produktionsinteresse" von Lohnarbeit und Kapital, von Gewerkschaften und Unternehmern – und Regierungen und Parlamenten. *Zweitens* hat diese soziale und politische Institution dazu beigetragen, daß die abhängig Beschäftigten in Maßen an den Entscheidungen der Unternehmen teilhaben und mittels der Gewerkschaften auch Einfluß auf die ökonomischen Entwicklungen ausüben konnten. Diese Möglichkeiten waren und sind von Land zu Land verschieden. Doch unabhängig von der konkreten Regelung verweisen sie darauf, daß Arbeiter und ihre Organisationen Rechte wahrzunehmen vermögen und daher politische Rechtssubjekte und nicht nur Objekte des kapitalistischen Produktions- und Akkumulationsprozesses sind. Das ist ein beträchtlicher Fortschritt über den zugewiesenen Objektcharakter bloßer Produktionsfaktoren, als welche „Arbeitnehmer" immer noch in der ökonomischen Theorie verhandelt werden.

Freilich ist diese historische Verschiebung keineswegs allein das Resultat politischer Konflikte und dabei erzielter Errungenschaften. Sie ist eine Folge der sozialen und ökonomischen Transformationen in Richtung „fordistischer Produktionsweise" (vgl. dazu auch Altvater 1995). Der „Fordismus", wie er als überragendes Produktionsparadigma die Regulation der Arbeit in diesem Jahrhundert dominiert hat, ist eine technische und soziale Innovation, die auch einen neuen Umgang mit der äußeren Natur einschließt – und nur dieser Aspekt interessiert an dieser Stelle. Natur wird mehr als jemals zuvor in der Gesellschaftsgeschichte durch die Menschen und ihre Artefakte her- und zugerichtet. „More intensive use of energy" (Chandler 1984: 154), also der hohe Input von energetischen (und mineralischen und agrarischen) Rohstoffen und das technische und soziale Energiewandlungssystem des Fordismus, sind die Vehikel der beträchtlichen Zuwachsraten der Arbeitsproduktivität – und daher des Wohlstands. Wie die Arbeit in der „großen Industrie", so wird im Fordismus nun auch die Natur dem Kapitalverhältnis „reell subsumiert", d.h. der Logik der Akkumulation mehr und effizienter unterworfen als jemals zuvor in der Geschichte.

Nur durch Arbeit lassen sich die Einkommen verdienen, die zum Erwerb der lebensnotwendigen Produkte notwendig sind, und selbst die sozialstaatlichen Einrichtungen sind mit ihren Leistungen an die (förmliche) Arbeit gebunden: Die sozialstaatlichen Abgaben stammen aus direkten oder indirekten Arbeitseinkommen und die sozialstaatlichen Leistungen richten sich nach den Ansprüchen, die sich – in der Regel – aus der Erwerbskarriere ergeben. Aus der Vielfalt von historischen Arbeitsbedingungen und Arbeitsverhältnissen schält sich ein „Normalarbeitsverhältnis" heraus; die fordistische Standardisierung und Normierung macht also vor der sozialen Regelung von Arbeit und Lohn – in der Fabrik wie auf den Märkten und in der Gesellschaft – nicht Halt. So kommt das paradoxe Resultat zustande, daß die Bedeutung der Arbeit als „systematisierende" Größe für die gesellschaftlichen, ökonomischen und politischen Institutionen – für die Kultur schlechthin – enorm zunimmt und zugleich infolge der fossilistischen Eigenschaft des Fordismus die biologische Energie des Arbeiters bzw. der Arbeiterin mehr und mehr durch Maschinen, die mit fossilen Energiequellen und entsprechenden komplexen Energiewandlungssystemen operieren, substitutiert wird. Es ist eine (bereits erwähnte) paradoxe Tendenz in kapitalistischen Gesellschaften, daß sie einerseits arbeitszentriert sind, andererseits aber Arbeit überflüssig machen. Was unbedingt bleibt ist die Sozialisierung durch das Geld. Kapitalakkumulation bedeutet also Ausgrenzung von Arbeit, auch wenn in den „goldenen Zeiten" hoher ökonomischer Dynamik die Freisetzungen durch Neueinstellungen wettgemacht werden. Schon aus ökologischen Gründen ist es aber dauerhaft unmöglich, die wirtschaftlichen Wachstumsraten so zu stimulieren, daß die Freisetzungen von Arbeit ohne Arbeitszeitverkürzung kompensiert werden können.

Mit der Produktivität (mit dem Stoff- und Energieumsatz) wächst der Spielraum für Lohnerhöhungen (in jeder Tarifrunde wird dieses Argument verwendet) Die höhere Produktivität der Arbeit wirkt aber auch positiv auf die Produktivität des Kapitals, auf die Profitrate und das wirtschaftliche Wachstum. Im internationalen Vergleich zeigt es sich, daß mit einer Steigerung der Arbeitsproduktivität die Lohnstückkosten gesenkt werden können. Es wird also *ceteris paribus* die Konkurrenzposition auf den Weltmärkten verbessert. Die Zunahme der Produktivität ist demnach nicht nur, wie Marx meinte, „historische Mission" der kapitalistischen Produktionsweise, sondern mehr: Sie begründet das gemeinsame „Produktionsinteresse" aller Akteure in der kapitalistischen Gesellschaft: der Gewerkschaften, der Unternehmer und der Regierungen (Sinzheimer 1976). Die Produktivitätserhöhung ist Ausgangspunkt und Ziel der sozialdemokratischen Reformpolitik, die sich in diesem Jahrhundert gegen konservatives Beharren und gegen die Versuche der Systemtranszendenz in den „real-sozialistischen" Gesellschaften als geschichtsmächtig erwiesen hat. Doch die Produktivitätssteigerung, ein Unterfutter der industriellen, der sozialen und daher letztlich auch politischen Demokratie, ist ohne Naturverbrauch nicht zu haben. Damit sind einschneidende Probleme verbunden:

Erstens ist die Verbrennung der fossilen Energieträger bekanntlich für den Treibhauseffekt hauptverantwortlich, ganz abgesehen von der Zerstörung von Lebensräumen durch die Adern der Transportsysteme (Straßen, Flughäfen etc.) und die „normalen Katastrophen" (Perrow 1987), die dem unvollkommenen Risikomanagement von Energiesystemen geschuldet sind, die weit über die menschlichen Sensorien und Beeinflussungsmöglichkeiten hinausgehen. An diesem Punkt setzt die Dikussion um die Risikogesellschaft ein, die schon früher, bevor die ökologische Frage ins Zentrum geraten war, als „endzeitlicher" Ausbund des Atomstaats auf der Tagesordnung war. Demokratisch ist ja auch die klassenunspezifische gleichmäßige Betroffenheit von Gefahren infolge der „gleichmäßigen 'Streuung der Misere'" (Anders 1972: 107), die für die Ignoranz der vorhandenen Gefahren, für die „Apokalypse-Blindheit" (ebd.: 108) verantwortlich ist. Demokratisierung im Sinne der gleichmäßigen und unspezifischen Betroffenheit („Smog ist demokratisch", so Beck) hat die Universalisierung und gleichzeitige Bagatellisierung der Gefahren zur Folge. Dies paßt zu den schon mehrfach angesprochenen handfesten Tendenzen einer Defuturisierung der Zukunft und ihrer Präsentierung in der Gegenwart. Raum und Zeit demokratischer Prozesse werden so auf einen Punkt zusammengezogen, der im sozialen Leben verfehlt wird, weil es sich über eine Zeitstrecke ausdehnt.

Zweitens gibt es Rückwirkungen. Da instrumentelle Arbeit als zielgerichteter Stoff- und Energieumsatz definiert wurde und da auch Kommunikation nur

im Medium der Natur stattfinden kann[12], ist die ökologische Zerstörung nicht ohne Konseqenzen für die Arbeit und Kommunikation, daher für die Organisationen der Arbeit und die Regelung der industriellen Beziehungen als eines wichtigen, vielleicht des wichtigsten Aspekts des Kapitalverhältnisses. Wenn, wie im vorangegangenen 15. Kapitel ausgeführt worden ist, der Naturverbrauch in den reichen Industrieländern beträchtlich eingeschränkt werden muß, um den Diskurs um „sustainability" nicht nur rhetorisch, sondern mit politisch-praktsichen Konsequenzen zu führen, ist die gemeinsame Produktions-Orientierung aller gesellschaftlichen Akteure nicht zukunftsfähig. Die Schlüsselvariable in der „Standortdebatte" der globalen Konkurrenz ebenso wie in der innergesellschaftlichen „Verteilungsdebatte" ist die Produktivitätssteigerung. Wenn diese begrenzt werden muß, weil die Verbrennung fossiler Energien und der Materialverbrauch eingeschränkt werden müssen, verändert sich die Konditionalität der industriellen Demokratie in einer Radikalität, die, so scheint es, die Akteure hoffnungslos überfordert.

Man könnte geneigt sein, in dieser Situation die Krise des Sozialstaats als eine „List der Geschichte" zu verstehen: Die *ökologisch* unabweisbaren Beschränkungen des Naturverbrauchs werden *ökonomisch* durch die globale Konkurrenz erzwungen, und gegen den „Sachzwang Weltmarkt" ist bekanntlich kein Kraut gewachsen. Der Zwang, ganz zweifellos" besteht. Aber er hat seine Tücken. Denn er wirkt ungleich. Jene Mitglieder der Geldgesellschaft sind ihm nicht oder nur minimal ausgesetzt, während ihn die Arbeitsgesellschaft voll verspürt. Die Möglichkeiten, mit Geld Natur zu kaufen, bleiben ja erhalten. Nur die verfügbaren Geldbeträge werden bei jenen reduziert, die Geld durch Lohnarbeit erwerben müssen. Diese prinzipielle Ungleichheit ist keine gute Voraussetzung für die Entwicklung von regulativen Institutionen, die eine Reduktion des Naturverbrauchs im Konsens bewirken könnten. Dies verweist auf eine Alternative: Entweder bleibt das globalisierte kapitalistische Produktions- und Naturverhältnis. In diesem Falle wird auch weiterhin der Naturverbrauch über das Medium des Geldes, d.h. ungleich sowohl in jeder Gesellschaft als auch auf globaler Ebene zwischen Extraktions- und Produktionsökonomie reguliert. Die Festigung einer internationalen Demokratie, die Verbesserung der „global governance" sind davon ebenso wenig zu erwarten wie eine Lösung des Problems des übermäßigen Naturverbrauchs. Oder, und dies ist die andere Möglichkeit, es werden den reduzierten Möglichkeiten des Zugriffs auf den „Umweltraum" die ökonomischen, sozialen und politischen Formen der Regulierung des Naturverhältnisses angepaßt. Doch gibt es bis heute keine Erfah-

[12] Auch die Kommunikation im „Cyberspace" bedient sich der bits und bytes, also natürlicher Größen, auch wenn die kognitive, vor allem aber sensorische Distanz zu dieser Art Natur so groß ist, daß sie als solche nur noch mit Geräten wahrgenommen werden kann, die selbst auf der Basis von bits und bytes funktionieren.

rungen mit einer demokratischen Ordnung, die – an der Grenze der ökologischen Tragfähigkeit – nicht auf einem gemeinsamen Produktionsinteresse einer begrenzten, in der Regel nationalen Gesellschaft, sondern dem „Überlebensinteresse" der Menschheit gründet. Der Formwandel von Organisationen und institutionellen Reglements, wenn ökologische Restriktionen ernst genommen und daher in Rechnung gestellt werden, ist beträchtlich. Der gesellschaftliche Diskurs darüber hat gerade erst begonnen.

15.6. Demokratie und Wohlstand unter ökologischen Restriktionen

Die demokratische Frage ist also ohne die ökologische Frage nicht zu beantworten. Der Naturverbrauch nimmt am „Ende der Geschichte" kein Ende und er verlagert sich nicht aus der Realität der Moderne in die postmoderne Virtualität, im Gegenteil. Dadurch ist ein Dilemma entstanden, das oben bereits mit dem Verweis auf die globale Umwelt als eines positionellen Gutes diskutiert worden ist (15. Kapitel). Über die Frage, ob die Verteilung positioneller Güter, individuelle Freiheit und demokratische Prozeduren überhaupt vereinbar sind, sind Ökologen heillos zerstritten. Nicht wenige ziehen aus Hardins „Tragödie der Almende" die Schlußfolgerung, daß individuelle Freiheiten und individualistische Rationalität unweigerlich die Zerstörung der Umwelt aller bewirken und daher zumindest eingeschränkt, wenn nicht aufgehoben werden sollten. Überhaupt bezweifeln viele Ökologen, daß demokratische Verfahren geeignet seien, mit der Umweltkrise fertig zu werden: sie seien zu langsam, zu umständlich, daher zu wenig effizient und durchgreifend. Auf diese Argumente fallen Antworten noch relativ leicht. Denn alle Erfahrung zeigt, daß die Umweltzerstörung unter autoritären Regimen schon deshalb größer als in demokratischen Gesellschaften ist, weil die anwaltschaftliche Wahrnehmung von Umweltinteressen durch soziale Bewegung behindert oder gar ausgeschlossen ist. Obendrein verrät sich das Argument selbst: Effizienz wird zeitraumökonomisch definiert und nicht in bezug auf die tatsächliche Langsamkeit gesellschaftlicher Prozesse, sofern sie diskursiv und daher mit größtmöglicher Partizipation ablaufen.
Das nächste Argument ist da sehr viel ernster zu nehmen: Demokratische Systeme können sich auf prozedurale Fragen so lange beschränken, wie substanzielle Fragen wenig strittig sind und die Zeithorizonte nicht beträchtlich divergieren. Wenn alle Bürger ökonomischen und sozialen Fortschritt erfahren, also Produktion und Verteilung des Wohlstands kein Thema im demokratischen Prozeß sind und die Konsumtion sowieso ins Arkanum der individuellen Sphäre fällt, werden sie dies als nicht zur Disposition stehenden Hintergrund der Alternativen verstehen, die in einer Demokratie zur Abstimmung stehen. Allerdings ist diese materielle soziale Komponente der Demokratie unverzichtbar. Eine politisch demokratische Ordnung ohne soziale Abfederung, also ohne eine „Minimalversion" von Sozialismus, kann gar nicht auf Dauer gestellt werden. Die marktkompatible Gerechtigkeit unter den Wirtschaftsbürgern kann mit den Pareto-Kriterien umrissen werden: Eine Umverteilung ist so lange gerechtfertigt, wie der Grenznutzen desjenigen, der empfängt, größer ist als der Grenznachteil desjenigen, der abgibt. Dabei sind keine Niveaus angegeben und es ist ungeklärt, wer an der Pareto-Umverteilung teilnehmen darf und wer nicht.
Dies ist in einer politischen Demokratie anders. Alle Menschen mit Staatsbürgerrechten können als prinzipiell gleiche an Verteilung und Umverteilung monetärer Einkommensströme teilnehmen, und das Niveau der Einkommen (als Indikator für Wohlstand) spielt eine Rolle. Eine funktionierende soziale Demokratie bedarf offenbar eines gewissen materiellen Reichtums, der sich monetär in Einkommen ausdrückt, die materialiter einen für die Funktionsfähigkeit der sozialen Demokratie zuträglichen Zugriff auf materielle, energetische und andere Ressourcen und Senken des Erdballs begründen und legitimieren. Demokratie ist also ökologisch relevant. Wenn wenige viel verbrauchen und viele wenig, ergeben sich wenig Probleme mit Grenzen der natürlichen Tragfähigkeit der globalen Ökosysteme, wohl aber viele Probleme mit dem demokratischen Prinzip der Gleichheit und der Partizipation aller Mitglieder der jetzt lebenden Generationen und – dies verkompliziert den Sachverhalt extrem – der nachfolgenden Generationen. Wenn aber in der Demokratie die berechtigten Ansprüche der vielen auf viel Verbrauch legitimiert und mit einer liberal-individualistischen „Theorie der Gerechtigkeit" (so erklärt sich die Attraktivität der Theorie von John Rawls 1971) wohlbegründet werden können, sind die Grenzen der Tragfähigkeit der globalen Natur auf einmal wie der Fels vor Ali Babas Sesamhöhle; der Zugang ist allen denjenigen versperrt, die die Zauberformel (des Zahlens), die ihn zu bewegen vermag, nicht beherrschen. So kommt es, daß in einer Zeit, in der die Produktion des Überschusses auf ökologische Grenzen stößt, auf einmal auch das demokratische Prinzip in Frage gestellt und durch autoritäre ökologisch begründete Regelwerke ersetzt werden soll. Die Regeln der Repräsentanz, der Legitimation und Kontrolle beißen auf den Granit ökologischer Schranken.
Doch eröffnet das demokratische Prinzip *idealiter* die Aussicht für alle Erdenbürger auf einen Ressourcenverbrauch, wie ihn die Menschen in den „opulenten" Gesellschaften des Westens schon lange und beispielhaft pflegen, und sie werden nicht müde, das Wohlstandsmodell mit den globalisierten Medien in alle Erdenwinkel zu propagieren: Viel individueller Raumanspruch, hohe Mobilität, modischer Wechsel und hohes Konsumniveau in der Sphäre der Reproduktion und zugleich effiziente Technologien, hohe Produktivität in der Produktion. Die Massenproduktion ist nicht für den Ge-

brauch von Königinnen, sondern für den der Arbeiterinnen ausgelegt, schreibt Joseph A. Schumpeter. Dies ist der Grund für die Kompatibilität von fordistischer Regulationsweise, von Produktionsweise, Konsummodell und demokratischer Teilhabe: Massenproduktion und Massenkonsum sind nicht möglich, wenn den Massen nicht auch politische Beteiligungsrechte eingeräumt werden, jedenfalls im prozeduralen Sinne und vielfach durch die Massenmedien gefiltert. Umgekehrt gilt dies auch: Eine Massendemokratie dürfte gar nicht in den Horizont des Denkens gelangen, wenn es nicht auch Möglichkeiten von Massenproduktion und Massenkonsum gäbe. Denn die demokratischen Formen lagern auf den Systemen von Massenproduktion und -konsum auf. Dieses Prinzip hat in der Sozialdemokratie den adäquaten politischen Ausdruck gefunden. So Carlo Schmid:

„Demokratie ist nur dort eine lebendige Wirklichkeit wo man bereit ist, ...die sozialen und ökonomischen Konsequenzen aus ihren Postulaten zu ziehen.... Dazu gehört, daß man den Menschen herausnimmt aus der bloßen Objektsituation.... auch und gerade dort, wo der Schwerpunkt seines Lebens liegt, nämlich im ökonomischen und sozialen Bereich..." (Carlo Schmid 1949, zit. nach Neumann 1994: 13).

Es ist nicht nur der Wohlstand, der als materialer Unterbau die Beschränkung demokratischer Verfahren auf formale Entscheidungen begünstigt, sozusagen als ob die Demokratie sich selbst überflüssig machen würde, wenn es allen Menschen gut ginge. Umgekehrt, der Wohlstand wird zu einer für die Statik des „Hauses der Demokratie" unverzichtbaren Konstruktionsbedingung. Seymour Lipset bemerkt, daß Demokratie und ökonomisches Wohlergehen zwei Seiten der gleichen Medaille sind: „The more well-to-do a nation, the greater the chances that it will sustain democracy" (Lipset 1959: 75[13]). Für diese Korrelation werden – neuerdings auch für die osteuropäischen Länder – empirische Evidenzen zusammengetragen, z.B. von Adam Przeworski:

„Die ökonomische Stagnation stellt, in Verbindung mit einer sich rasch verschärfenden Einkommensungleichheit und dem Rückgang der Sozialausgaben, die Stabilität der Demokratie in Frage. Doch es gibt Gründe, warum die politischen Aussichten viel eher ermutigend sind. Ein Grund für politischen Optimismus ist rein induktiver Natur: Keine Demokratie der Welt ist je in einem Land zusammengebrochen, das ein Pro-Kopf-Einkommen von mehr als $ 4335 (in Kaufkraftparitäten von 1985) aufweisen konnte, und die osteuropäischen Länder sind dieser Zahl nahe" (Przeworski 1995: 143).

Dies heißt denn wohl, daß Demokratie nur auf einem Mindestniveau von Wohlstand Chancen der lebendigen Entfaltung besitzt, darunter verkümmert

[13] Das Zitat ist einem Text von Johannes Berger (1996: 11) entnommen, der diese Banalität – sie ist schließlich „empirisch getestet" (ebd.) – in sein peinlich unreflektiertes Lob der Modernisierungstheorie übernimmt. Er kommentiert das Lipset-Zitat mit den Worten: „Wenn ich recht sehe, darf diese Annahme heute im wesentlichen als bestätigt gelten" (ebd.). Wo hat Berger seine Augen?

sie zu autoritären Mustern der direkten Repression oder des teilnahmslosen Zerfalls von „politikverdrossenen" Gesellschaften. Die Frage, die sich schon Lipset vorgelegt hatte, lautet dann selbstverständlich: Ist Demokratisierung die Bedingung für ökonomische Entwicklung,? Oder ist umgekehrt die ökonomische Entwicklung die Bedingung einer funktionierenden Demokratie? Die Modernisierungstheorie konnte diese Fragen mit nur einer Antwort erledigen: Beides ist möglich und notwendig, politische Demokratisierung, ökonomische Industrialisierung und obendrein gesellschaftliche Modernisierung. Deren Zusammenspiel löst einen Prozeß positiver Rückkopplungen aus, der Modernisierung, Industrialisierung und Demokratisierung zugleich voranbringt und daher das Dilemma des demokratiegefährdenden Nicht-Wohlstands gar nicht erst aufkommen läßt. Auch die „Nachzügler" können im Prinzip mit den höher entwickelten Gesellschaften aufschließen. Insbesondere nach 1989 sind mit Blick auf die ehemals realsozialistischen Staaten Sozialwissenschaftler en masse mit erleichtert-unkritischem Rekurs auf die Modernisierungstheorie, die seit Jahrzehnten aus guten Gründen als passé galt[14], wie in einen Zustand der Regression verfallen, um diese Botschaft zu vermitteln.

Die modernisierungstheoretische Rechnung wird jedoch ohne den Wirt gemacht. Modernisierung, Industrialisierung und Demokratisierung, sind ökologisch nicht unerheblich, wenn die Grenzen des Umweltraums in Sichtweite gekommen sind. In der modernisierungstheoretisch angeleiteten *ex post-Analyse* ist die Nicht-Berücksichtigung des Umweltraums vielleicht vertretbar, nicht aber für eine Analyse der Gegenwartsbedingungen und für eine begründete Prognose der Zukunftsaussichten des demokratischen Systems. Überhaupt sind die Zeit-Räume von Ökonomie, Ökologie und demokratischen Prozessen so wenig kongruent, daß demokratische Teilhabe schon daran scheitern könnte. Demokratische Ordnung des politischen Systems, säkular-rationale Normen in Kultur und Gesellschaft, hohe Mobilität, Leistungsorientiertheit und Wachstum der Wirtschaft gelten nach wie vor als das erfolgversprechende Ensemble, das das „westliche Modell" umschreibt und seine Attraktivität ausmacht. Nur wird vergessen hinzufügen, daß steigender Verbrauch erschöpflicher Ressourcen und Übernutzung von begrenzten Senken für die Emissionen (den Müll der Gegenwart, für den die „Zukunft als Müllhalde" (U.K. Preuß) benutzt wird, eben die Grundlagen dieses Modell in Frage

[14] Immanuel Wallerstein hat 1979 einen kleinen Text überschrieben: „Modernization: *Requiescat in Pace*" (Wallerstein 1979: 132ff). Er drückte mit diesem höhnischen Titel ein damals weitverbreitetes Selbstbewußtsein aus, das freilich jenseits der Rhetorik völlig berechtigt war und trotz des modernisierungstheoretischen Revivals nach 1989 immer noch ist.

stellen. Wenn also über die materiale Dimension der Demokratie geredet wird, muß der Diskurs um ökologische „sustainability" aufgegriffen werden.
Umgekehrt gilt aber auch: So wie der demokratische Prozeß funktioniert, ist er keineswegs nachhaltig. Dafür sind die Parteienkonkurrenz mit ihren Wahlversprechen, die Wachstumserwartungen der Bürger, die populistischen Neigungen politischer Führer, eine in den „Konsumgesellschaften" sedimentierte Erfahrung von Veränderung, von Moden etc. verantwortlich, kurz: die Überdeterminiertheit der demokratischen Verfahren durch die Akkumulationsdynamik des globalisierten Kapitals und die Schranken, die die Natur auferlegt. Solange die politische der ökonomischen Konkurrenz nachgebildet ist und daher von einer vergleichbaren Maßlosigkeit beherrscht wird, ist an Nachhaltigkeit nicht zu denken. Die demokratischen Diskurse müßten zwischen der grenzenlos sich gebärdenden Globalisierung und der begrenzten Tragfähigkeit des Planeten Erde „makeln", und das wäre eine Überforderung. Daran ändern auch „grüne Parteien" im Prinzip nichts. Es geht ja nicht nur um die politischen Programme und daher Inhalte, sondern um die Formen des Politikprozesses, die allesamt von ökologischen Restriktionen abstrahieren[15]. Diese kommen selbst dort nicht vor, wo ökologische Vokabeln benutzt werden. Es gibt kein Modell, das mit dieser Herausforderung der Veränderung des Politikprozesses umzugehen vermöchte. Allenfalls die im vorangegangenen Abschnitt dargelegten Ansätze der Netzwerkbildung zur Festigung der „global governance" können dazu beitragen, diesen Mangel zu beheben. Die ebenfalls dargestellten ethischen Imperative zur Regelung des individuellen Umweltverbrauchs sind schwächer als ein kollektives Regelwerk und daher wenig wirkungsvoll. Ihre Befolgung ist freiwillig. Sie wird zu einer irrationalen Zumutung, wenn der Verzicht bedeutet, daß andere ihn umgehen können, weil einige „dumm" genug sind, Verzichtsleistungen (jedenfall gemessen am gesellschaftlich dominanten Konsummodell) zu erbringen. Die individuelle Freiheit der Demokratie erweist sich also dann, wenn sie asketisch für den Umweltschutz mobilisiert wird, als durchaus konterproduktiv; Ethik muß also wie in der griechischen Ursprungsbedeutung zur gesellschaftlichen „Gewohnheit" werden und so die Überanstrengung des Individuums bei der Befolgung von „Leitbildern" vermeiden.

[15] Das fängt bei der Reisetätigkeit politisch Verantwortlicher an und hört bei den politisch besonders einträglichen repräsentativen Projekten nicht auf. Die vorzeigbaren Projekte, mit denen sich Politiker einen Namen machen, sind zumeist ökologisch fragwürdig: von der Planung synthetischer Hauptstädte in vielen Ländern bis zu aberwitzigen Verkehrsprojekten oder Industriezentren. Konkrete Beispiele könnten aus fast allen Ländern dieser Welt angeführt werden.

16. Einschwenken in alternative Entwicklungsbahnen

Zwar wäre die Leugnung einer globalen Krise reiner Selbstbetrug, doch gibt es auch eine Reihe von Überlegungen, deren Fortentwicklung dazu beitragen könnte, aus der Krise herauszuführen. Dabei ist das bekannte Dilemma zu beachten, daß eine realistische Problembeschreibung und ein realistisches Angebot der Problemlösung weit auseinanderfallen. Dies hat damit zu tun, daß die Analyse der Probleme einem anderen Diskurs angehört als die Suche nach Lösungen. Während die Analyse noch mit den Mitteln der Wissenschaft ohne Rücksicht auf politische Interessen und Bewußtseinsformen geschehen kann, ist letztere nur möglich, wenn den sozialen und politischen Trägheiten, den ökonomischen Interessen, den sozialen Gegensätzen, der Ungleichverteilung der Macht und den konkurrierenden Gegenwartsinterpretationen Rechnung getragen wird. Ein politisches Programm zum Zwecke der Problemlösung zu entwerfen, ist daher nicht nur zu viel verlangt, sondern überflüssig und vielleicht sogar schädlich, weil es Eindeutigkeit suggeriert, wo Ungewißheit herrscht und Konflikte ausgetragen werden müssen. Was not tut, ist vielmehr eine Diagnose der Zeit und eine Aktivierung all jener sozialen Kräfte, die aus dieser Diagnose politische Konsequenzen zu ziehen in der Lage und bereit sind. Theoretische Arbeit wird also als politisches Projekt konzipiert und umgekehrt: Wer politisch aktiv sein will, muß sich theoretisch anstrengen. Inzwischen wird diese Vorgehensweise „Diskurs" genannt. Der Begriff ist nicht sehr genau und wird zudem inflationär verwendet. Er drückt aber doch sehr schön aus, daß Programme kein Angebot von Parteien, Bewegungen oder einzelner Intellektueller sind, sondern nur als Projekt der breiten Beteiligung vieler zustandekommen können. Diese prinzipielle Offenheit der zukünftigen Entwicklung durch politische Gestaltung ist der Grund dafür, daß wir nicht von einer alternativen Entwicklungsbahn im Singular, sondern von möglichen Entwicklungsbahnen im Plural sprechen[16].
Es können sehr viele gute Argumente dafür beigebracht werden, daß am Ende des „Zeitalters der Extreme" (Hobsbawm 1995) der Scheitelpunkt einer Entwicklung erreicht ist, die seit dem Ende des 18. Jahrhunderts, also seit industrieller und französischer Revolution anhält. In der Zeitgenossenschaft

[16] „Am Beginn der so notwendigen Rekonstruktion (links)alternativer Positionen", so Gilbert Ziebura, „steht der Verzicht auf Dogmatismus und Begriffsfetischismus ebenso wie die Anerkennung der Tatsache, daß die Schwierigkeiten wachsen, kritische Reflexion und Aktion... in Übereinstimmung zu bringen..." Ziebura 1996: 90).

ist es schwer, dafür Evidenzen empirisch gesichert vorzulegen oder auch nur historische Anhaltspunkte anzugeben. Da muß man sich auf die politische und wissenschaftliche Intuition verlassen. Diese ist selbstverständlich ein schwaches Instrument und vielleicht ein schlechtes Argument, aber immerhin ist sie besser als gar keines. Welchen Charakter hat ein Scheitelpunkt der Entwicklung? Handelt es sich, wie die Rede vom „Ende eines Zyklus" (Ingrao/Rossanda 1995) nahelegt, um eine Krise, in deren Verlauf die sozialen, ökonomischen, technischen Blockaden weggeräumt werden, die dem ungestümen Beginn eines neuen Zyklus im Wege liegen, oder haben wir es mit einem historischen Bruch zu tun, der erst einmal überwunden werden muß, bevor man wieder an einen „langen Zyklus" der Entwicklung denken kann? Die kaum zu beantwortende Frage zielt also darauf, ob ein „neues Akkumulationsregime" im Entstehen begriffen ist (so auch Ziebura 1996: 94). Ist also die Revolution von 1989 nur das Signal für den endgültigen Sieg von Marktwirtschaft und parlamentarischer Demokratie in der „neuen Weltordnung" am Beginn eines neuen „amerikanischen Jahrhunderts", oder hat die Revolution im Osten, ohne daß es im Westen bislang angemessen zu Bewußtsein gelangt wäre, den „Kollaps der Modernisierung" (Kurz 1991) eingeleitet? Wird die erste Frage mit „ja" beantwortet, ist der theoretische Reflexions- und politische Handlungsbedarf gering und sind die Möglichkeiten, aber auch die Anforderungen an eine Linke von bescheidenem Charakter. Das siegreiche westliche System, von den parteipolitischen Verwerfungen in einigen Ländern (im Block der westlichen Industrieländer vor allem in Italien) einmal abgesehen, kennt keine Alternative. Also muß man sich um Alternativen auch theoretisch nicht bemühen. Das fordistische Akkumulationsregime hat trotz (oder wegen) der Krisen Zukunft.

Hält man es aber mit der zweiten Frage, dann leben wir nicht nur in aufregender Zeit, sondern haben die Pflicht, diese gründlich zu untersuchen. Jede historische Umbruchphase kennt die zugespitzten Situationen revolutionärer Ereignisse und Phasen der vergleichsweise ruhigen politischen und ökonomischen Entwicklung. Erst aus der Retrospektive können verschiedene Ereignisse miteinander verknüpft werden; dies ist eine Verknüpfung, die den Zeitgenossen nicht ohne große analytische Anstrengungen deutlich wird. Dabei kann man sich auch gehörig irren und falsche Verknüpfungen herstellen. Die Möglichkeit des Irrtums ist also in die theoretische Arbeit mit hineinzudenken. Dies ist das beste Gegengift gegen dogmatische Interpretationen, das nach 1989 zur Heilung einer politischen, aber auch theoretischen Hybris nach allen Seiten hin verabreicht werden muß.

Was spricht für die These vom Ende eines langen politischen Zyklus, für die Interpretation der Zeitgeschichte als einer Periode des tiefgreifenden Umbruchs und der Herausbildung einer neuen Weise der Regulation gesellschaftlicher Verhältnisse? Einige Markierungen in ansonsten „unübersichtlichen Zeiten" sind möglich: Von der Globalisierung wird gesprochen, seitdem diese an offensichtliche Grenzen gestoßen ist. Wenn es keine weißen Flecken mehr gibt und wenn die „letzten gallischen Dörfer" vor der Durchkapitalisierung der Welt kapituliert haben, bemißt sich das globalisierte kapitalistische System nicht mehr an einem Gegner, der ihm nur zeitweise gewachsen war, sondern (selbstreferentiell) an sich selbst und an den Versprechungen, die das Modell der Massenkonsumgesellschaft permanent erzeugt – durch die Medien verstärkt, die ebenfalls globalisiert sind. Wenn das kapitalistische Wachstum nicht mehr als räumlich-territoriale Expansion in die letzten Reserven der Meere, Eiswüsten und räumlichen Mikro- und Nanostrukturen erfolgt, wendet sich seine Dynamik *erstens* nach innen. Es werden die Lebensräume kolonialisiert, also jene Refugien in den Prozeß der Globalisierung einbezogen, die für individuelle und soziale Identität so wichtig sind. Dies ist das Thema der Literatur zur Kolonisierung der Lebenswelten in der fordistischen Regulationsweise und soll hier nicht weiter behandelt werden. Die *zweite* Konsequenz der Grenzen der Globalisierung ist möglicherweise dramatischer. Denn wenn das Wachstum keine Möglichkeit der räumlichen Ausdehnung mehr findet, sucht es sich den Ausweg als Beschleunigung in der Zeit. Wir sind Zeugen einer dramatischen Beschleunigung allen Handelns; dies war Thema in einer Reihe von Zusammenhängen, die in dieser Schrift dargestellt worden sind (vgl. vor allem 5., 6., 9. Kapitel). Die modernen Techniken der Kommunikation, der Produktion und des Transports haben dies *möglich* gemacht. *Notwendig* wird die Permanenz der Beschleunigung infolge des Konkurrenzdrucks der globalen Märkte. Die beinahe völlige Deregulierung der internationalen Finanzmärkte spielt dabei eine besonders fatale Rolle. Dort werden die historischen Zeiten zu Computer-Echtzeiten komprimiert, Ungleichzeitiges wird gleichzeitig gemacht, und Gleichzeitiges ungleichzeitig. Es gibt keine Zukunft mehr. Diese wird als Gegenwart *„präsentiert"*, indem sie auf einen Gegenwartswert abdiskontiert und so *„defuturisiert"* (Anders 1972) wird.

Auch für die Linke ist die Zukunft häufig nicht mehr als die Gegenwart mit einem bißchen mehr von demselben. Durch die Konkurrenz werden alle Sicherheiten der Zukunftsgestaltung durch permanente Innovation, Modenwechsel und Modellabgrenzung kurzfristig über den Haufen geworfen. Die Umschlags- und Innovationszyklen mancher Produkte sind kürzer als ein Jahr. Diese Tendenzen der Globalisierung sind für historische Gesellschaften zerstörerisch. Die Expansion in die Lebenswelten hat zur Folge, daß die Ressourcen der Solidarität, ohne die eine Gesellschaft nicht auskommt, ausmergeln. Die Beschleunigung des individuellen oder kollektiven Lebens hebelt alle politischen Regularien, sozialen Besitzstände und ökologischen Behutsamkeiten aus. Der gesellschaftliche Umgang wird brutalisiert (so auch Narr/Schubert 1994). Das ist keine gute Voraussetzung für den beabsichtig-

ten Diskurs über gesellschaftliche Alternativen, zumal das auf diesem Globus vorherrschende kapitalistische Modell der Entwicklung, das Produktion (also Technologien und soziale Organisation), Konsum (also Lebensstile und Lebensweisen), Verfahren (also Marktmechanismus und parlamentarische Demokratie) umschließt, immer noch und trotz der Krisentendenzen höchst attraktiv ist. Alle Mechanismen funktionieren ja, solange sie nicht von außen durch Regulierungszumutungen gestört werden, und sie sind schon deshalb ohne Probleme der Legitimation, weil es in der gegenwärtigen Welt an überzeugenden Alternativen mangelt.

Die Globalisierung ist also einerseits ein Prozeß ohne Alternative und erweist sich andererseits doch immer mehr als sozialer Sprengsatz und möglicherweise als Entwicklungsbahn in die soziale und ökologische Katastrophe, bedürfte also gerade der politischen Alternative, und zwar dringend. Tatsächlich wächst der Widerstand. Daß in Europa allenthalben (also nicht nur in der BRD) von einem neuen „Gesellschaftsvertrag" die Rede ist, verweist auf zweierlei: *Erstens* darauf, daß durch die vor allem ökonomische Globalisierung keine Weltgesellschaft entstanden ist, denn dann könnte man ja ohne Federlesens, wie etwa Riccardo Petrella, von der Notwendigkeit eines „Contrat social global" reden und müßte nicht an die Ressourcen der „Solidarität am Standort Deutschland" appellieren (vgl. dazu 2. Kapitel, 2.1.5.). Doch eine Weltgesellschaft ist schon wegen der durch die Globalisierung erzeugten globalen Ungleichheiten zwischen hoch entwickeltem Norden und wenig entwickeltem Süden, zwischen Extraktionsökonomien und Produktionsökonomien, zwischen Geldvermögensbesitzern und Schuldnern, zwischen Armen und Reichen überall eine *fata morgana*, die manche Autoren nach einem Durstmarsch durch die *„Wüste Globi"* zu sichten meinen. *Zweitens* indiziert die Rede vom Gesellschaftsvertrag, wie sehr durch die ökonomische Globalisierung die Ressourcenbestände der Vergesellschaftung aufgezehrt worden sind, und daß sie daher wie in der frühbürgerlichen Epoche in Zeiten des späten Kapitalismus neu konstituiert werden müßten. Vielleicht ist diese Absicht naiv. Sie zeigt aber sehr deutlich die Dramatik der Situation. Daß in der Bundesrepublik Deutschland die Gewerkschaften für ein *„Bündnis für Arbeit"* werben, ist Ausdruck dieser Hilflosigkeit. Offensichtlich sind die beiden zentralen Vergesellschaftungsmechanismen der vergangenen Jahrzehnte nicht mehr geeignet, Arbeit für alle diejenigen zu besorgen, die arbeiten wollen und müssen: Der Marktmechanismus einerseits und der Nationalstaat andererseits, dessen politisches Interventionsinstrumentarium nicht mehr ausreicht, um die ökonomische Entwicklung in Richtung Vollbeschäftigung positiv zu beeinflussen.

Die ökologischen Schranken der kapitalistischen Akkumulation heben sich natürlich nicht dadurch auf, daß immer wieder einmal gegen den ökologischen „Alarmismus" polemisiert und modisch sich selbst auf die Schulter

klopfend davon schwadroniert wird, daß in den vergangenen Jahren beträchtliche Fortschritte beim Umweltschutz erzielt werden konnten. Die Nutzung der globalen Ressourcen gemäß der individualistischen Rationalität von transnationalen Konzernen oder einzelner Nationalstaaten hat bereits zu einer kurzfristig überhaupt nicht mehr reparablen Übernutzung geführt. Der Treibhauseffekt ist nicht mehr Drohung, er ist bereits eingetreten. Die schützende Ozonschicht ist nicht in der Zukunft bedroht, wenn wir „so weitermachen wie bisher", sie ist bereits sehr weitgehend zerstört. Wenn heute die Emissionen von CO_2 und von Ozonkillern auf ein tragfähiges Niveau reduziert würden, dauerte es viele Jahrzehnte, bis sich die atmosphärische Konzentration der Schadstoffe so verringern würde, daß eventuell ein Stand vergleichbar dem *status quo ante* erreicht werden könnte. Jeden Tag können wir auf der letzten Zeitungsseite unter „Vermischtes aus aller Welt" lesen, daß wieder eine Art ausgestorben sei. Und wir wissen, daß, wenn eine Art ausstirbt, zumeist viele andere mit über die Wupper gehen. Die Katastrophe der Evolution ist also viel mehr Normalität als jene von Perrow (1987) untersuchten „normalen" technischen und dem Sozialverhalten geschuldeten Katastrophen. Die Ausdehnung der Reichweite ökonomischer Interessen und technischer Apparate in die Mikro- und Nanostrukturen des Raums, die Unterwerfung der Lebenswelten unter die globalisierende Logik der kapitalistischen Systemwelt und dann der permanente Druck in Richtung Beschleunigung in der Zeit pressen einzelne Menschen und ganze Gesellschaften aus dem vertrauten Koordinatensystem in mit menschlichen Sensorien nicht mehr wahrnehmbare und beeinflußbare Raum-Zeiten. Die ökologische Katastrophe ist also keineswegs futuristische Fiktion oder Ausdruck eines ökologischen Alarmismus. Es gibt gute Gründe dafür, Alarm zu geben. Und: ein Eingriff ist nur möglich, wenn der Handlungslogik Grenzen gesetzt werden, die die Globalisierung betreibt.

Eric Hobsbawm (1995) hat davon geschrieben, daß das „kurze" 20. Jahrhundert das Jahrhundert des Wachstums gewesen sei. Wenn aber das ökonomische Wachstum, auch in der virtualisierten Version (vgl. 8. und 15. Kapitel), an Grenzen stößt, kann es im 21. Jahrhundert in erster Linie nur noch um die Verteilung gehen. Hieraus ergeben sich auch institutionelle Konsequenzen in Wirtschaft, Gesellschaft und Politik. Die Grenzen des Wachstums sind also nicht objektiv, sondern Element eines sozialen Prozesses, dessen Resultat eine Veränderung des gesellschaftlichen Naturverhältnisses sein wird. Dies geschieht, wie unsere Überlegungen im 15. und 16. Kapitel gezeigt haben, nicht nur in den Grenzen der tradierten Nationalstaaten, sondern innerhalb des globalen Systems insgesamt, in den Grenzen des (im 14. Kapitel erörterten) Umweltraums. Es wurde immer angenommen, und zwar innerhalb der Rechten ebenso wie in der Linken, daß durch Wachstum die Verteilungsfragen leichter zu lösen seien. Am Ende des 20. Jahrhunderts jedoch müssen wir

feststellen, daß dies keine zukunftsträchtige Lösung im 21. Jahrhundert sein kann. In einzelnen Gesellschaften ist zwar die Ungleichverteilung geringer geworden. Im globalen System ist die Ungleichverteilung jedoch extrem gestiegen. Reichtum und Armut sind wie siamesische Zwillinge gemeinsam und untrennbar größer geworden. Dies wäre kein Problem, gäbe es nicht das mit der Globalisierung in alle Weltgegenden transportierte Modell des „guten Lebens" in den oberen Klassen der reichen Länder. Es ist Modell, aber für eine große Mehrheit der Weltbevölkerung nicht erreichbar, es sei denn durch Migration. Der Umverteilung durch Migration jedoch werden durch die reichen Staaten Grenzen gesetzt, an denen sich sehr sichtbar und fühlbar die Grenzen der Globalisierung manifestieren.

Trotz dieser nationalstaatlichen Eindämmung von unerwünschten Nebenfolgen der Globalisierung sind die Grenzen des Nationalstaats, sofern diese die Reichweite von politischen Interventionen umschreiben, vielfach durchlöchert. Die Konsequenzen für politische Projekte sind gravierend. Nicht nur entsteht eine neue Geographie von Netzwerken, die mit der alten politischen Geographie der Machtverhältnisse und des von Milton Santos so genannten „banalen Raums" keineswegs deckungsgleich ist. Man könnte, insbesondere wenn die ökonomischen Beziehungsgeflechte in Betracht kommen, von einer *„Nodalisierung* des Raums", von einem „Ende der Territorien" (Badie 1995) und der Entstehung einer vernetzten Raumstruktur sprechen, in deren Knotenpunkten (*Nodi*) sich die „global cities" befinden, die Finanzzentren, Drogenumschlagsplätze und internationalen Airports oder Touristenzentren. Die Knotenpunkte der globalen Märkte haben wenig mit den konkreten „Standorten" zu tun, auf die sie jedoch einen enormen Einfluß ausüben. Denn sie stellen eine Realität des kapitalistischen Marktes dar, die „exit-Optionen" für all jene Unternehmen eröffnen, die Kapital von einem Standort zum anderen transferieren oder von der lokalen auf die globale Ebene wechseln wollen. So ist also eine Mobilisierung und Flexibilisierung des Kapitals möglich geworden, wie sie zuvor niemals in der Geschichte existierte und wie sie den sozialen Kontrahenten des Kapitals, die diese Möglichkeiten nicht haben, so außerordentlich große Probleme bereiten: in erster Linie den Gewerkschaften, die existentiell bedroht werden.

Doch das ist nicht alles. Mit dem Bedeutungsverlust der Grenzen des Nationalstaates und mit dem spiegelbildlichen Bedeutungszuwachs des globalen Marktes verändern sich auch das Verhältnis von Ökonomie und Politik und von Begriff und Selbstverständnis von Staatsmacht und Staatsvolk, also von Raum und Zeit der *„Kratie"* des *„Demos"*. Die politische Identität von Staatsbürgern ist ja traditionell mit dem Nationalstaat verknüpft, politische Identität ist daher in der Regel auch nationale Identität. Dies ist eine unzweifelhafte, aber sehr wohl zweischneidige Errungenschaft des 19. Jahrhunderts. Die nationale Ambivalenz tritt als nationalistische Dekadenz im 20. Jahrhundert zu Tage – bis zum Zweiten Weltkrieg und erneut in offener Weise nach dem Bruch von 1989. Auch die Linke hat traditionell alles darangesetzt, die Rechte von subalternen Schichten so auszuweiten, daß sie als Staatsbürger politisch gleichberechtigt mit ihren sozialen Gegnern werden können. Das gleiche Wahlrecht für alle Staatsbürger und die Gleichberechtigung von Frauen sind wichtige und erfolgreiche Etappen in diesem Kampf gewesen, Bürgerrechte im Nationalstaat zu erlangen. Was ist aber mit diesen Bürgerrechten, wenn der Nationalstaat mehr und mehr seine Souveränität einbüßt und wirtschaftspolitisch nichts tun kann, um andere Ziele zu verfolgen (Vollbeschäftigung) als das heute alles überragende Ziel der monetären und finanziellen Stabilität? Die Rechte werden dematerialisiert, auch wenn sie formell erhalten bleiben, weil die aus ihnen abgeleiteten materialen Ansprüche (z.B. auf einen Arbeitsplatz) ins Leere zielen. Die Substanz der Rechte wird ausgehöhlt bis zu dem Punkt, wo es gar nicht darauf ankommt, ob sie politisch wahrgenommen werden oder nicht. Denn Regierungen geraten noch nicht einmal in legitimatorische Schwierigkeiten, wenn sie die Ansprüche von Staatsbürgern ins Leere laufen lassen; sie können ja auf die Funktionsmodi des Marktes, speziell des Arbeitsmarktes verweisen und sich damit den Legitimationszwängen demokratischer Gesellschaften „entwinden" (Habermas). Dies ist dann der Moment, an dem Politik- und Parteienverdrossenheit zum Thema werden: Die Krise der Identität des Staatsbürgers ergreift das System der Repräsentation seiner Interessen durch Parteien und andere politische Institutionen.

Gleichzeitig mit dieser Perforation politischer Grenzen türmen sich neue – nämlich ökologische Grenzen des Umweltraums – auf. Die im Auftrag von BUND und Misereor erstellte Studie des „Wuppertal Instituts" (1996) hat diese Grenzen in die politische Landschaft unseres Handelns eingezeichnet: Um in Deutschland zukunftsorientiert und nachhaltig produzieren und konsumieren, also arbeiten und leben zu können, muß das Niveau des Umweltverbrauchs der 90er Jahre bis zur Mitte des nächsten Jahrhunderts radikal abgesenkt werden (vgl. dazu 14. Kapitel). Wenn es so ist, daß sich an Grenzen, also gegenüber dem unterscheidbaren Anderen, gegenüber neuen Herausforderungen politische Identitäten bilden, dann entstehen sie auch an den ökologischen Grenzen, an die das Wachstum gestoßen ist. Tatsächlich bilden sich ökologische Bewegungen, die von Anfang an über Nationalstaaten hinausgreifen, sich internationalisieren und Ansätze von vernetzter Zivilgesellschaft, von Gegengesellschaft bilden. Die tradierten nationalstaatlichen Grenzen umschreiben nicht mehr den Raum des politischen Handelns, ganz anders also als in der Geschichte der Arbeiterbewegung, der „alten sozialen Bewegungen". Die nationalen Grenzen waren wie eine Klammer, die Parteien und soziale Bewegungen umfaßte, und zwar selbst dann, wenn sie explizit – wie von der internationalistischen Arbeiterbewegung – negiert worden sind.

Das schmähliche Scheitern der „internationalen Solidarität" im Ersten und vor dem Zweiten Weltkrieg zeigt noch einmal in aller Klarheit die Stärke, die die nationalstaatliche Identität, gerade in ihrer dekadenten Form ausgeübt hat. Infolge der Globalisierung hat die „Politik der Identität" (Giddens) Auftrieb erlangt. Es sind neue Fundamentalismen überall in der Welt entstanden. Regionalistische, nationalistische, ethnizistische Bewegungen spielen nicht nur in Europa eine zum Teil finstere Rolle. Auch der Neoliberalismus gehört in das triste Spektrum der Fundamentalismen, denn er erhebt für den Marktgötzen quasi religiöse Ausschließlichkeitsansprüche, sowohl hinsichtlich der Opfer, die ihm zu bringen sind, als auch im Hinblick auf die Heilsversprechen, die mit der Durchkapitalisierung der Welt abgegeben worden sind (von denen ist dasjenige des „Wohlstands für alle" noch das harmloseste). Doch, wie immer in der bisherigen Geschichte, haben sich auch Gegenbewegungen gebildet mit politischen Projekten, für die die alten Grenzen des Nationalstaats und die in deren Rahmen verfolgten politischen Projekte an Bedeutung verloren haben. Die neuen Projekte an den ökologischen Grenzen des Umweltraums konstituieren sich daher von vornherein trans- und international offen und nicht fundamentalistisch nach neuer Identität suchend. Diese Erkenntnis könnte tatsächlich die These vom „Ende eines Zyklus" unterstreichen. Das Anknüpfen an den „alten" Subjekten der linken Parteien und Bewegungen des „alten" 20. Jahrhunderts macht nur dann Sinn, wenn gleichzeitig neue Artikulationsmuster mit „neuen" sozialen Bewegungen, die an diesen neuen Grenzen entstanden sind und die sich daran abarbeiten, gebildet werden.

Robert Musil schrieb in seinem „Mann ohne Eigenschaften", daß es dort, wo es Wirklichkeitssinn gibt, auch Möglichkeitssinn geben muß. Die wirkliche Wirklichkeit enthält immer auch eine mögliche Wirklichkeit, der man schwer auf den Zahn fühlen kann, denn sie muß ja erst in die wirkliche Wirklichkeit gehoben werden. Das ist nicht immer möglich, es geschieht an den historischen Bifurkationen der Entwicklung, an denen neue Trajektorien „Rettendes" versprechen: wo Gefahr droht, da wächst das Rettende auch (Hölderlin). Nur selten in der Geschichte ist der Ausweg des Rettenden ein großer Bruch mit der „wirklichen Wirklichkeit", sondern ein Übergang, der ein Schleichweg ist, auf eine neue Entwicklungsbahn. Wie könnten die Wegmarken dieses Übergangs zu einer neuen Regulationsweise beschrieben werden? Wenn unsere Analyse der Globalisierung stimmt, dann wird es vor allem darum gehen müssen, die Weichen bei der Regulation des Geldes, der Arbeit und des Energieverbrauches zu stellen, also im *Währungsraum*, im *Geschwindigkeitsraum* und im *Umweltraum*. Die Regulation erfolgt auf globalisierten Märkten, so haben wir es dargestellt, durch die Mechanismen der Preisbildung. Also sollten diese so ausgestaltet werden, daß die sozialen und ökologischen Ziele, über die ja weithin Einigkeit besteht, möglichst erreicht werden: nämlich Steigerung der Beschäftigung und ökologische Nachhaltigkeit.

Wir fassen die Wirkungszusammenhänge schematisch zusammen. Dabei läßt es sich zeigen, daß tatsächlich Maßnahmen der Belastung von Geld und Energieverbrauch und der Entlastung von Arbeit in die gewünschte Richtung zielen (Schaubild 16.1). Für sich genommen jedoch dürfte keine der Maßnahmen und keines der Instrumente die verfolgten Absichten befördern. Gewißheit darüber, daß die Ziele überhaupt mit *marktkonformen* Instrumenten realisiert werden können, gibt es erst recht nicht. Doch es geht nicht anders, als den Versuch zu wagen und den möglichen Irrtum durch neue Versuche zu korrigieren – in der Hoffnung, daß genügend Zeit für „*trial and error*" bleibt.

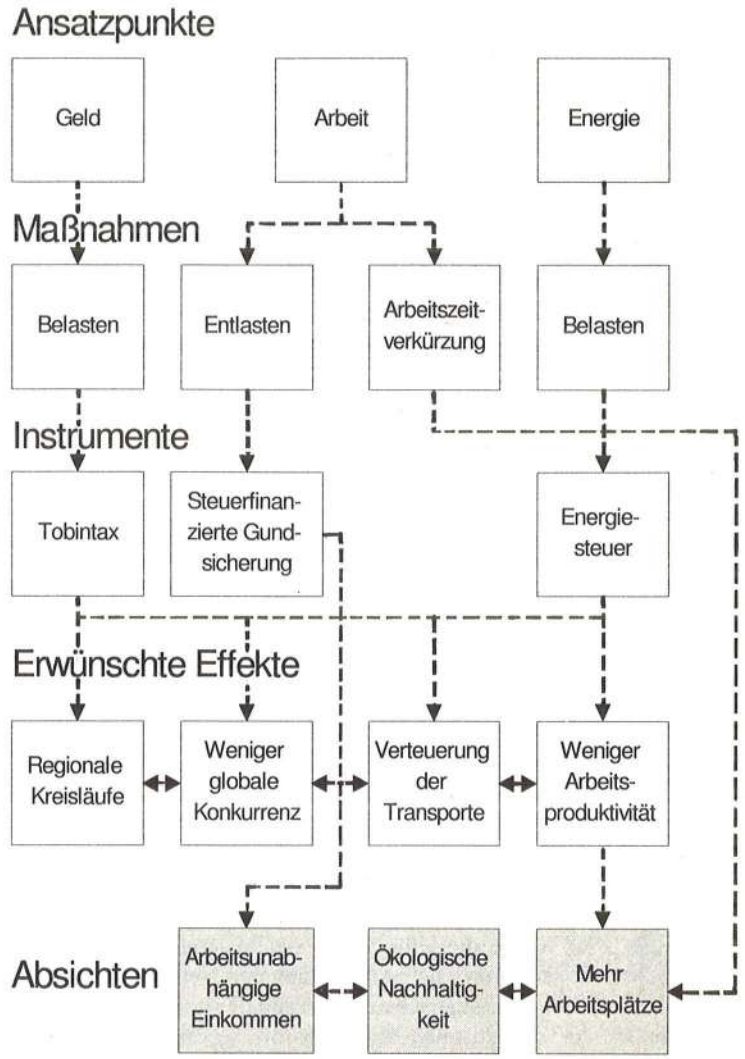
Fangen wir mit der Re-Regulierung der in den vergangenen zwei Jahrzehnten weitgehend deregulierten globalen Geld- und Kapitalmärkte an. Die internationalen Finanzmärkte sind, dies haben wir im 5. Kapitel gesehen, seit der finanziellen Deregulierung mit extrem hohen jahresdurchschnittlichen Raten gewachsen, die ein Vielfaches der Zuwachsraten von Weltproduktion und Welthandel ausmachen. Dahinter verbergen sich nicht nur die üblichen Kapitaltransaktionen, die zur Finanzierung des Welthandels und der Produktion (Direktinvestitionen) notwendig sind, sondern spekulative Bewegungen, die immer neue „financial instruments", Finanzinnovationen, hervorgebracht haben. Diese stellen zwar den Versuch dar, die Risiken individueller Kapitalanleger zu mindern und gleichen unter „normalen" Bedingungen, d.h. wenn die Kursschwankungen in einem System flexibler Wechselkurse nicht zu groß sind, infolge der „Arbitragespekulation" abrupte Kursbewegungen aus. Sie haben aber für die Funktionsweise des Systems als Ganzes eine niederschmetternde Wirkung: Sie steigern die finanziellen Instabilitäten und haben auch dazu beigetragen, daß die globalen Ungleichheiten, anders als die marktliberale Theorie unterstellt, in den vergangenen Jahrzehnten zugenommen und nicht abgenommen haben. Daß die deutschen Direktinvestitionen auf dem afrikanischen Kontinent (ohne Südafrika) geringer als die Direktinvestitionen auf den kleinen Cayman Islands in der Karibik sind, ist ein Indiz für die neuen globalen Raumstrukturen der finanziellen Netze und für die damit einhergehenden Tendenzen der Exklusion ganzer Kontinente aus dem formellen Marktgeschehen (vgl. 6. und 7. Kapitel). Daher gibt es Vorschläge, insbesondere die kurzfristigen, spekulativen Kapitaltransaktionen durch eine Kapitaltransaktionssteuer (Tobintax) zu verteuern (vgl. Huffschmid 1995; Kulessa 1996). Dies geschieht dadurch, daß auf alle grenzüberschreitenden Kapitalbewegungen ein Satz von weniger als 1% erhoben wird. Bei sehr kurzfristigen Kapitaltransfers müßten Zinsdifferenzen oder Wechselkursänderungen sehr hoch sein, um die Rentabilität des Geschäfts zu wahren[17].

[17] Wenn eine Kapitalsumme drei Mal pro Jahr transferiert wird, also sechs Mal die Grenze wechselt, müßte bei einem Satz von 0,5% das Zinsdifferential mindesten 3% betragen. Je kurzfristiger die Transaktionen, desto höher müßten die Zinsdifferenzen sein

Die Diskussion über die Tobinsteuer hat ergeben, daß *erstens* die Wirkungsweise einer solchen Steuer nicht leicht einzuschätzen ist. Es ist keineswegs gesichert, daß die finanziellen Instabilitäten durch eine Belastung kurzfristiger Kapitalbewegungen geringer werden; es ist lediglich wahrscheinlich. Schon diese begründete Erwartung spricht für eine solche Steuer: die globalen Finanzmärkte müssen „*entschleunigt*" werden, nicht zuletzt wegen des enormen Instabilitätspotentials, das sich in Krisen Luft machen kann, die höchst negative Folgen für die reale Ökonomie und die Gesellschaft haben. Das schon mehrfach erwähnte Beispiel Mexikos 1994/95 ist eine Lehre. *Zweitens* ist es unter den gegebenen Verhältnissen der globalisierten Welt fast ausgeschlossen, daß sich alle „Knotenpunkte" im finanziellen Netz auf eine gemeinsame Regel verpflichten. Warum sollen Finanzplätze wie die bereits erwähnten Cayman Islands, Luxemburg oder die Londoner City sich die Geschäfte mit Finanzdienstleistungen durch eine Tobinsteuer verschlechtern lassen? Gerade infolge der Globalisierung und der Entstehung der vernetzten Raumstrukturen ist das „Free Rider-Verhalten" einzelner Finanzplätze und Unternehmensnetzwerke (vgl. 9. Kapitel) viel wahrscheinlicher als in der durch „hartes" internationales Recht regulierten Welt der Nationalstaaten. Daher ist eine verbindliche Einführung der Tobinsteuer mit großen Schwierigkeiten verbunden, zumal auch *drittens* die Verteilung des Steueraufkommens nicht konfliktfrei ist. Denn es wird auf einige hundert Milliarden Dollar geschätzt – Kulessa (1996:99) operiert mit einer Größenordnung von ca 450 Mrd US$ – und könnte so dazu beitragen, daß auf monetärem Wege ein Teil der Ungleichheit der Einkommen zwischen Norden und Süden durch Transfers kompensiert werden könnte. Dies war das Projekt von Präsident Mitterrand auf dem Weltsozialgipfel 1995 in Kopenhagen, und auch Tobin selbst hat diesen Vorschlag unterbreitet (Tobin 1994). *Viertens* könnte mit einer „Tobinsteuer" auch eine Rücknahme der globalen Konkurrenz und die Stärkung regionaler Kreisläufe erreicht werden. So könnte die Standortkonkurrenz entschärft werden. Denn es ist nicht mehr so sanktionslos billig, „Kapitalflucht" zu begehen und Standorte zu meiden, weil dort beispielsweise die sozialen Kosten höher als anderswo sind. Die Tobinsteuer ist folglich ein marktförmiger (und somit Weltmarkt-konformer) Ersatz für nationalstaatliche Konvertibilitätsbeschränkungen, die allesamt seit den 70er Jahren im Zuge der generellen Deregulierung gefallen sind. Wird es nicht möglich sein, marktförmig die Absichten zu erreichen, werden in Zukunft sicherlich einzelne Regierungen dazu übergehen (müssen), die freie Konvertibilität der Kapitalbewegungen zu revozieren. Denn es ist ausgeschlossen, daß die globalen Kapitalmärkte auf Dauer mit dem im vergangenen Jahrzehnt vorgelegten Tempo weiterwachsen, ohne sozial und ökologisch verheerende Wirkungen zu zeitigen, gegen die Protektionismus nichts als eine Notwehrhandlung wäre.

und desto unwahrscheinlicher ist es, daß die Transaktionen zustandekommen. Langfristige Kapitalbewegungen hingegen wären von der Tobinsteuer nur geringfügig belastet.

Schaubild 16.1: Elemente einer ökologisch-sozialen Entwicklungsbahn



(2) Die fossilen und nuklearen Energien müßten durch eine Energiesteuer belastet werden. Damit könnten mehrere Effekte erreicht und das Trauma der Globalisierung gemindert werden. Denn mit einer Energiesteuer würden *erstens* die CO_2-Emissionen reduziert. Dies würde einer weiteren Verstärkung des Treibhauseffekts entgegenwirken. Daher schlagen die Repräsentanten der Nuklearindustrie eine CO_2-Steuer anstatt einer Energiesteuer vor. Dabei wird freilich unterstellt, daß die Atomenergie keine negativen ökologischen Effekte habe. Doch sind diese so beträchtlich, daß auf die Erzeugung von Atomenergie, in naher Zukunft gänzlich verzichtet werden müßte (Wuppertal Institut 1996). Der Ausstieg aus der Atomenergie ist mit marktkonformen Mitteln allein nicht machbar.

Darüber hinaus würde eine Energiesteuer *zweitens* die Transporte verteuern und auf diese Weise dazu beitragen, daß die Konkurrenzgrenzen zwischen Standorten erhöht, also der globalen Konkurrenz ein Teil ihrer Schärfe genommen würde (vgl. dazu das 6. Kapitel, 6.2). Die Verteuerung müßte sowohl den Personen- als auch den Güterverkehr treffen. Sie könnte differenziert nach privatem und öffentlichem Personenverkehr und dabei wieder gestaffelt nach der ökologischen Verträglichkeit der Verkehrsmittel erfolgen. Auch bei den Gütertransporten könnte die Belastung beispielsweise nach Entfernung differenziert werden. Die Energiesteuer würde somit ein Faktor sein, der die *Re-Regionalisierung* der ökonomischen und sozialen Reproduktionsbeziehungen gegen die Globalisierungstendenzen unterstützt. Auf diese marktkonforme Weise würde eine Protektion von Standorten gegenüber der globalen Konkurrenz ausgeübt, die durch die Tendenzen der Vernichtung des Raums durch die Zeit und der Zeit durch den Raum in den vergangenen Jahrhunderten verschärft worden ist. Natürliche Entfernungen und Zeiten würden so wieder Bedeutung erlangen.

Obendrein könnte die Energiesteuer mit einer Entlastung des „Faktors Arbeit" verbunden werden. Darauf zielen die Vorschläge, die die monetären Belastungen der Unternehmen bei Einführung einer Energiesteuer durch eine Senkung der Lohnnebenkosten kompensieren wollen, so daß die steuerliche Gesamtbelastung von Unternehmen und Haushalten insgesamt nicht steigt. In dem Maße wie fossile Energieträger teurer werden, würde also die biotische Energie der Arbeit komparativ billiger. Dies hätte einen von der Höhe der Steuer abhängigen negativen Effekt auf die Steigerung der Arbeitsproduktivität und daher – wie immer: *ceteris paribus* – einen positiven Effekt auf die Beschäftigung. Dies würde die Umkehrung der bislang wirksamen Tendenzen der „reellen Subsumtion" der Arbeit und der Natur unter das Kapital bedeuten. Denn in der kapitalistischen Gesellschaft ist mit der Industrialisierung und später der fordistischen und post-fordistischen Regulationsweise ein spezifisch kapitalistisches Arbeitsregime und Naturverhältnis entstanden, die durch permanente Produktivitätssteigerungen (und entsprechende Gewinn- und Lohnsteigerungen) charakterisiert sind und deren krisenfreies Funktionieren davon abhängt (vgl. dazu auch 14. und 15. Kapitel). Arbeitsregime und Naturverhältnis sind also dadurch kapitalistisch geprägt, daß die Arbeit in der Tendenz „neben" den Produktionsprozeß tritt. „Exosomatische" (vor allem fossile) Energien und (technische) Mechanismen sowie informationelle Einrichtungen „arbeiten" statt dessen und mit viel höherem Wirkungsgrad als es die menschliche Arbeit ohne technische Hilfsmittel und fossile Energien je vermag. Dadurch ist Arbeit sicherlich leichter, aber auch so sehr eingespart worden, daß strukturelle Arbeitslosigkeit weltweit resultiert (vgl. dazu 8. Kapitel). Die Substitution von Arbeit durch Kapital ist deshalb dem Kapital angemessen, weil so der Profit gesteigert werden kann. Obendrein nehmen die Produktionbedingungen, wenn denn Arbeit durch fossile Energie, Technik und elektronische Intelligenz ausgetauscht wird, die Form des Kapitals an. Kontrollprobleme werden auf diese Weise überwunden. Die Natur wird in diesem Prozeß als Ressource, die Erde als eine „ausbeutbare Mine" (Günther Anders) wahrgenommen und so zugerichtet, daß aus ihr mit Hilfe der Arbeit monetärer Gewinn gezogen werden kann. Eine Energiesteuer, wenn sie denn hoch genug ausgestaltet wird, würde zwar nicht das System der kapitalistischen Produktionsweise, wohl aber die bislang einzigartigen Formen der reellen Subsumtion der Arbeit und der Natur unter das Kapital verteuern und daher verändern. Infolgedessen ist die Energiesteuer auch mehr als eine fiskalische Abgabe oder eine energiepolitische Maßregel. Sie könnte Element eines veränderten ökologisch-sozialen Regulationsmodus werden. Doch genau dies ist auch der Grund, warum eine Energiesteuer kaum so hoch ausfallen dürfte, daß dieser Effekt einer Blockade des bislang vorherrschenden Typs der Entwicklung der Produktivkräfte eintritt. Mit einer Steuer ist es noch nie in der jüngeren Geschichte gelungen, den Übergang zu einem neuen Akkumulationsregime zu forcieren.

Daher dürfen die Erwartungen in eine Energiesteuer nicht zu hoch angesetzt werden. Sie ist nur ein (wenn auch wichtiges) Element des Einschwenkens auf die angestrebte alternative ökologisch-soziale Entwicklungsbahn. Denn natürlich kommt es darauf an, energetische Alternativen zu entwickeln, also eine „solare Revolution" einzuleiten. Die Alternativen sind nicht nur auf den Wegen der Effizienzsteigerung des global vorherrschenden sozialen Energiesystems zu suchen, sondern in dessen Umgestaltung. Wenn von sozialem Energiesystem die Rede ist (vgl. dazu auch Debeir/Deléage/Heméry 1989), dann deshalb, weil die beabsichtigte Senkung des Energieverbrauchs auch eine soziale Frage der Erzeugung und der Nutzungsformen von Energie ist. Daß die Senkung des Energieverbrauchs von der räumlichen Gestaltung der Arbeits- und Lebensformen, der Konstruktion von Gebäuden und der Agglomeration im Raum abhängt, ist selbstverständlich. Doch verweist gerade diese Selbstverständlichkeit auf das Ausmaß der Probleme, die mit den Ver-

suchen einer Senkung des Energieverbrauchs verbunden sind. In zwei tautologischen Gleichungen können die beeinflussenden Faktoren des Energieverbrauchs (und daher auch der Schadstoffemissionen, indiziert durch die CO_2-Emissionen) in Beziehung gesetzt werden: Der Energieverbrauch E ist gleich dem Energieverbrauch pro Einheit des Sozialprodukts (E/Y) bzw. des eingesetzten Kapitals (E/K) , multipliziert mit dem Pro-Kopf-Einkommen (Y/B) bzw. der Kapitalintensität (K/L) und der Bevölkerungszahl (B) bzw. dem Arbeitsvolumen (L). Die beiden Gleichungen A und B zeigen, wo jenseits der steuerpolitischen Verteuerung der Energie überall anzusetzen wäre, wenn der Energieverbrauch wirklich reduziert werden soll: Neben der sofort einleuchtenden Energieeffizienz gehören zu den energetisch relevanten Faktoren der Lebensstil und daher die „Suffizienz", die Bevölkerungsentwicklung, die Struktur der Wirtschaft, die Arbeitszeit. Nicht auf alle Faktoren hat eine Energiesteuer den erwarteten Einfluß. Sie kann folglich nur ein Mittel neben anderen sein, um eine „Energiewende" einzuleiten. Insbesondere Bevölkerungs- und Reproduktionspolitik ist ein in höchstem Maße komplexer Sachverhalt, da er auch die Beziehungen der Geschlechter umfaßt.

A : E = E/Y * Y/B * B

B : E = E/K * K/L * L

(3) Kapitalistische Gesellschaften sind, wie wir mehrfach und in verschiedenen Zusammenhängen unterstrichen haben, zugleich Arbeits- und Geldgesellschaften. Die Vergesellschaftung erfolgt zugleich und widersprüchlich durch *Arbeit in der Produktion* und durch *Geld in der Zirkulation*. Daher bedeutet die strukturelle Dauerarbeitslosigkeit mehr als nur betrübliches Schicksal für eine Millionenarmee von Betroffenen. Arbeitslosigkeit, sofern sie nicht quasi automatisch im industriellen Zyklus absorbiert wird, sondern eine strukturelle Dauererscheinung bleibt, stellt eine brisante Herausforderung für den Vergesellschaftungsmodus dar, die allerdings durch die heute globalen Tendenzen der Exklusion nicht nur aus dem Bewußtsein, sondern auch aus den institutionalisierten Regelwerken der kapitalistischen Gesellschaften verdrängt werden[18]. Nur durch Arbeit, wenn man denn nicht in der Lage ist, „das Geld für sich arbeiten zu lassen", kann nach den Regeln des wohlfahrtsstaatlichen Kapitalismus reguläres Einkommen erworben werden. Geld läßt keine Solidarität zu und schwingt sich allenfalls zur *Caritas* auf[19].

[18] Daher ist der Buchtitel „Eure Armut kotzt uns an!" zwar drastisch, bezeichnet aber punktgenau die Verdrängung der Exkludierten (Hengsbach/Möhring-Hesse (1995) aus dem individuellen und öffentlichen Bewußtsein.

[19] Wenn Kunst, Kultur, Bildung keine öffentlichen Angelegenheiten mehr sind, werden sie zum Objekt des Sponsoring. Wenn die privaten Mäzene sich noch in sozialen Bindungen und nicht nur im Gestrüpp der globalen monetären Beziehungen der Geldgesellschaft befinden, mag Mäzenatentum zu selektiven, aber auch großen Lei-

Arbeit ist daher die Basis des Wohlfahrtsstaats sowohl hinsichtlich seiner Finanzierung wie der Begründung von Leistungen, die die sozialen Sicherungssysteme für Anspruchsberechtigte zu erbringen haben. Die Bindung von Einkommen und daher von Konsum und Lebensstandards von Individuen und Familien an das System der gesellschaftlichen Arbeit, der arbeitszentrierte Wohlfahrtsstaat, geraten unweigerlich in eine Krise, wenn „der Gesellschaft die Arbeit ausgeht". Dann gelangt das „sozialdemokratische Jahrhundert" tatsächlich an sein Ende. Die Nichtarbeit muß nun dauerhaft finanziert werden, ohne daß den Arbeitslosen die andere Einkommensquelle, das Geldvermögen nämlich, zur Verfügung stünde. So kann dies nur gelingen, wenn der Finanzierungsmodus von der Arbeit abgekoppelt wird. Die notwendige Grundsicherung derjenigen, die keine Arbeit haben (Arbeitslose, Jugendliche in der Ausbildung, Erwachsene in Qualifikationsmaßnahmen, ältere Menschen), kann in Zukunft nur steuerfinanziert und nicht aus den Beiträgen erfolgen, die die Arbeitenden (die „Arbeitsplatzbesitzer)") in das Sozialversicherungssystem einzahlen. So kann die Geldgesellschaft (die Mitglieder der „Clubgesellschaft") an der Alimentierung der Arbeitsgesellschaft beteiligt werden. Die steuerfinanzierte Grundsicherung ist auch notwendig, wenn die „der Gesellschaft ausgehende" Erwerbsarbeit durch eine Politik der Arbeitszeitverkürzung umverteilt wird. Je kürzer im quantitativen Sinne die Arbeitszeit, desto weniger Zeit wird für den Einkommenserwerb aufgebracht, gleichgültig wie hoch das Einkommen ist. Schon aus diesem Grunde löst sich die Bindung von Arbeit und Einkommen, die für die wohlfahrtsstaatliche Gestaltung von Gesellschaft, für das Verständnis vom „Normalarbeitsverhältnis", für die Vorstellungen einer „Erwerbsgerechtigkeit" so lange so charakteristisch war.

Die Globalisierung rückgängig machen zu wollen, wäre kein zukunftsorientiertes Projekt. Die Globalisierung als eine Durchkapitalisierung der Welt, wie es der Fundamentalismus des Marktes und seiner neoliberalen Adepten verlangt, einfach sich selbst, d.h. den großen ökonomischen Mächten transnationaler Unternehmen und global agierender Banken zu überlassen, würde allerdings auf eine – auch globale – soziale und ökologische Katastrophe hinauslaufen. Also bleibt nur die Perspektive der gesellschaftlichen Regulation der globalen Prozesse in Politik und Wirtschaft. Es müssen politische Grenzen gesetzt werden, um der Exit-Option (z.B. Kapitalflucht) einen Riegel vorzuschieben. Gleichzeitig muß freilich alles getan werden, um die

stungen auflaufen. Dies ist aber umso unwahrscheinlicher, je mehr die Einkommen von Geldvermögensbesitzern entterritorialisiert sind und daher umso weniger mit einer territorial definierten Gesellschaft zu tun haben. Dann wird Sponsoring selbst zum Markthandeln und bedient sich folglich der Logik des Marktes. Dies bedeutet daher auch, daß privates Sponsoring (Stiftungen), auf das so manche in der Krise des Bildungssystems setzen, die Krise nicht mildern geschweige denn beheben kann.

Freiräume der Voice-Option, also der Erhebung der Stimme in der demokratischen Öffentlichkeit, so groß wie möglich zu halten. Mit dieser Feststellung befinden wir uns allerdings sogleich mitten in dem Dilemma zwischen Regulierungsanforderungen einerseits und der zu konstatierenden Tatsache, daß es auf globaler Ebene keine Akteure gibt, die in einer Weise intervenieren könnten wie es die Nationalstaaten in ihrem nationalstaatlichen Bereich und in der internationalen Politik vermochten. Alternative Projekte haben sich historisch immer auf den Nationalstaat, auf den Interventions- und Wohlfahrtsstaat, der aber deckungsgleich mit dem Nationalstaat war, konzentriert. Eine solche Orientierung ist nicht mehr ohne weiteres realistisch. Die „nodalisierten" Netzwerke der global operierenden ökonomischen Akteure (Transnationale Konzerne, Banken, Broker etc.) sind aber auch keine Sphäre, in der eine Politik gemacht werden könnte, die die ökonomischen Interessen und die aus ihnen resultierenden Tendenzen so zähmt, daß sie auf eine andere Entwicklungsbahn gelenkt werden können. *Der Widerspenstigen Zähmung* kann nur außerhalb des nationalstaatlichen Funktionsraums und außerhalb des nodalisierten Raums der global operierenden ökonomischen Mächte stattfinden: in einer globalen „civil society". Diese ist zum Teil kitschige Vorstellung und dennoch außerordentlich ernst zu nehmen. Sie findet nicht etwa im Internet statt oder während der Treffen von Vertretern der Nicht-Regierungsorganisationen anläßlich der Vielzahl von Konferenzen, die unter dem Rubrum der „global governance" firmieren, sondern „vor Ort" in den nationalen Gesellschaften, in den internationalen Netzwerken der Nicht-Regierungsorgnisationen, in den, mit den und häufig im Gegensatz zu den internationalen Organisationen und Institutionen (z.B. Weltbank). Hier tauchen also neue Akteure (*polity*) auf, die sich auch neuer Politikformen (*politics*) zur Lösung der neuen Probleme (*policy*) auf globaler Ebene bedienen müssen. Die ungestüme Globalisierung hat also am Ende der Geschichte keine „*Wüste Globi*" hinterlassen. Es gibt Oasen. Und es gibt Perspektiven alternativer Entwicklung, die keine fata morgana sind. Man kann sie analytisch herausfinden, aber nur praktisch probieren.

Schaubilder

Schaubild 1.1: Steuerung von Konkurrenz und Konkurrenzfähigkeit 29
Schaubild 3.1: Paradigmata der Entwicklung 84
Schaubild 3.2: Funktionale Räume: Restriktionen und Kohärenz in Wirtschaft, Gesellschaft, Politik, Natur 88
Schaubild 3.3: Aspekte der Globalisierung 106
Schaubild 4.1: Entbettung 117
Schaubild 4.2: Vom Disembedding zu den Sachzwängen des Weltmarkts und zum Verlust der wirtschaftspolitischen Souveränität 135
Schaubild 4.3: Die Komplexität des Marktes 140
Schaubild 4.4: Die Struktur des Weltsystems – Ökonomie und Weltmarkt; Politik und Institutionen 143
Schaubild 5.1: Entkoppelung von monetärer und realer Akkumulation 157
Schaubild 5.2: Verhältnis von Zinsen, Produktivität, Profitrate 169
Schaubild 5.3: Der Konsens von Washington: Lösung der Aufbringungs- und Transferprobleme 191
Schaubild 5.4: "Good Governance" von Entwicklungsländern nach den Vorstellungen des IWF 194
Schaubild 6.1: Handel und Umwelt. Das Problem der ökologischen Klauseln 216
Schaubild 6.2: Konkurrenzen in Abhängigkeit von Produktions- und Transportkosten 231
Schaubild 10.1: Stufenfolge der Inwertsetzung 379
Schaubild 10.2: Vier Formen des Protektionismus 393
Schaubild 10.3: Weltmarkt und nationaler Interventions- und Entwicklungsstaat 399
Schaubild 10.4: Paradigmata von Wirtschaftspolitik 408
Schaubild 11.1: Stufenfolge der regionalen Integration 411
Schaubild 11.2: Regionale Integration von Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländern 419
Schaubild 14.1: Elemente des Übergangs während der "neolithischen Revolution" 511
Schaubild 14.2: Die Dynamik der industriellen Revolution 515
Schaubild 14.3: Prometheische Revolutionen in der Geschichte 518
Schaubild 15.1: Internationales Recht, Regimes, Global Governance 553
Schaubild 16.1: Elemente einer ökologisch-sozialen Entwicklungsbahn 585

Tabellen

Tabelle 1.1: Durchschnittliche Wachstumsraten von realem Bruttoinlandsprodukt (Welt) und Welthandelsvolumen (Weltexporte) 1870-1990 23

Tabelle 1.2: Offenheit (Nominelle Exporte und Importe in Prozent des BIP) in der Nachkriegsperiode 24

Tabelle 5.1.: Steuerflucht und öffentliche Schulden in Prozent des Bruttoinlandsprodukts 163

Tabelle 5.2: Externe Guthaben und externe Verpflichtungen ausgewählter OECD-Länder – in Mrd $, Stand Ende des Jahres 172

Tabelle 5.3: Nettoguthaben bzw. -verbindlichkeiten ausgewählter OECD-Länder, in vH des Bruttoinlandsprodukts 175

Tabelle 5.4: Goldreserven und externe Dollarverbindlichkeiten der USA 1949-1973 (in Mrd US$) 185

Tabelle 5.5: Außenschulden und Schuldendienst der Entwicklungsländer (in Mrd US$) 188

Tabelle 5.6: Pro-Kopf-Einkommen 1992 und durchschnittliche Wachstumsraten 1980-92 189

Tabelle 6.1: Struktur des internationalen Handels 1975-1993 (in %) 234

Tabelle 6.2: Leistungsbilanzen der großen Wirtschaftsregionen in der Welt (in Mrd US$, 1977-1995 242

Tabelle 7.1: Mittelbare und unmittelbare deutsche Direktinvestitionen (Stand zum Jahresende 1994, in Mio DM) 253

Tabelle 7.2: Kapitalzu- und abflüsse in und aus Entwicklungsländern (Jahresdurchschnittswerte, in Mrd US$, Nettowerte) 255

Tabelle 7.3: Deutsche Direktinvestitionen in typischen "Verlagerungsländern", 1985-1991 in vH der gesamten deutschen Direktinvestitionen 257

Tabelle 7.4: Deutsche Direktinvestitionen im Ausland, nach Wirtschaftszweig des Unternehmens im Ausland (Investitionsobjekts), Stand Jahresende, in Mrd DM, 1991 und 1993 (Zahlen in Klammern: Steigerungsraten von 1991 bis 1993) 259

Tabelle 7.5: Bestände an weltweiten ausländischen Direktinvestitionen und geschätzte Beschäftigung in transnationalen Unternehmen (in Mrd. US$ und Mio. Beschäftigten) 264

Tabelle 7.6: Deutsche Direktinvestitionen im Ausland nach Beschäftigten und Jahresumsatz 1990, 1993 265

Tabelle 8.1: Prozentualer Anteil am Bruttosozialprodukt nach Sektoren und Ländergruppen, 1965 und 1990 (in heutigen Preisen) 279

Tabelle 11.1: Intrablockhandel in regionalen wirtschaftlichen Zusammenschlüssen von Entwicklungsländern 418

Tabelle 11.2: Anteil von Ländern und RIAs an den Weltexporten, 1966-68 und 1987-89 420

Tabelle 12.1: Die Erfüllung der Maastricht-Kriterien im Jahre 1995 447

Tabelle 12.2: Arbeits- und Kapitalproduktivität in der gewerblichen Wirtschaft (Jährliche Veränderungen in vH) 454

Tabelle 12.3: Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa, 1990-2000 (US$ Millionen) 461

Tabelle 13.1: Handelsverflechtung in Lateinamerika (Exporte 1990, in Mrd US$ und in vH) 473

Tabelle 13.2: NAFTA: Grundlegende Wirtschaftszahlen der Mitgliedsländer im Jahre 1992 477

Tabelle 13.3: Grundlegende Daten der Mitgliedsländer von MERCOSUR, 1992 487

Tabelle 13.4: Intraregionaler Handel und wichtigste Handelspartner von MERCOSUR im Jahre 1988 (in Prozent der gesamten Exporte und Importe) 490

Tabelle 13.5: Basisdaten für AFTA-Länder im Jahre 1992 493

Tabelle 13.6: Grundlegende Wirtschaftsdaten der SADC-Länder 498

Literatur

Adamy, Wilhelm (1994): International Trade and Social Standards, in: *Intereconomics*, November/December 1994: 269-277

– (1995): Das weltweite Bezugsmodell - die Marktwirtschaft, in: *Frankfurter Rundschau* vom 2. März 1995 (Dokumentation)

Afheldt, Horst (1994): *Wohlstand für niemand? Die Marktwirtschaft entläßt ihre Kinder*, München (Kunstmann)

Alarcon-Gonzalez, Diana (1994): The Welfare Effects of Structural Adjustment in Mexico and Its Differential Impact by Gender, Hintergrundpapier für: UNDP, *Bericht über die menschliche Entwicklung 1995*, Bonn (UNO-Verlag)

Albert, Michel (1991): *Capitalisme contre Capitalisme*, Paris (Editions du Seuil)

Albrecht, Ulrich (1994): Weltordnung und Vereinte Nationen, in: *PROKLA 95 - Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft*, Jg. 24, Nr.2 (1994): 242-256

Aldcroft, Derek H. (1977): *From Versailles to Wall Street, History of the World Economy in the Twentieth Century*, 3, London (Lane)

Altvater, Elmar (1977): Staat und gesellschaftliche Reproduktion, in: V. Brandes/J. Hoffmann/U. Jürgens/W. Semmler (Hg): *Handbuch 5 Staat*, Frankfurt/M./Köln (Europäische Verlagsanstalt): 74-120

– (1981): Der diskrete Charme der neoliberalen Konterrevolution, in: *PROKLA 44*, Jg. 11, H. 3 (1981):5-23

– (1987): *Sachzwang Weltmar*kt. Verschuldungkrise, blockierte Industrialisierung, ökologische Gefährdung - der Fall Brasilien, Hamburg (VSA)

– (1988): Die Enttäuschung der Nachzügler oder: Der Bankrott "fordistischer" Industrialisierung, in: B. Mahnkopf (Hg): *Der gewendete Kapitalismus. Kritische Beiträge zur Theorie der Regulation*, Münster (Westfälisches Dampfboot): 144-181

– (1991): *Die Zukunft des Marktes - Ein Essay über die Regulation von Geld und Natur nach dem Scheitern des "real existierenden Sozialismus"*, Münster (Westfälisches Dampfboot)

– (1992): *Der Preis des Wohlstands oder Umweltplünderung und neue Welt(un)ordnung*, Münster (Westfälisches Dampfboot)

– (1993): Die Schuldenkrise zehn Jahre danach, in: M. Massarrat/H.-J. Wenzel/G. Széll (Hg): *Die Dritte Welt und wir. Bilanz und Perspektiven für Wissenschaft und Praxis*, Freiburg i. Br. (Informationszentrum Dritte Welt): 10-16

– (1994): Die Ordnung rationaler Weltbeherrschung oder: Ein Wettbewerb von Zauberlehrlingen, in: *PROKLA 95*, Jg. 24, H. 1 (1994): 186-225

– (1995): Die Arbeitsgesellschaft vor den Herausforderungen von Geld und Natur, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte. Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament*, B 15/95, 7. April 1995: 16-24

– (1996): Von möglichen Wirklichkeiten, in: *Entwicklung und Zusammenarbeit*, Jg. 37, Februar 1996: 44-49

Altvater, Elmar/Hoffmann, Jürgen/Semmler, Willi (1979): *Vom Wirtschaftswunder zur Wirtschaftskrise*, Berlin (West)(Olle & Wolter)

Altvater, Elmar/Hübner, Kurt/Lorentzen, Jochen/Rojas, Raul (1987)(Hg.): *Die Armut der Nationen. Handbuch zur Schuldenkrise von Argentinien bis Zaire*, Berlin (Rotbuch)

Altvater, Elmar/Mahnkopf, Birgit (1993): *Gewerkschaften vor der europäischen Herausforderung. Tarifpolitik nach Mauer und Maastricht*, Münster (Westfälisches Dampfboot)

– (1995): Transmission Belts of Transnational Competition? Trade Unions and Collective Bargaining in the Context of European Integration, in: *European Journal of Industrial Relations*, Vol. 1, No. 1 (1995): 101-117

Anders, Günther (1972): *Endzeit und Zeitenende. Gedanken über die atomare Situation*, München (H.C. Beck)

Anderson, Benedict (1993): *Die Erfindung der Nation*, Frankfurt/M. (Campus)

Anderson, Perry (1992): *A Zone of Engagement*, London/New York (Verso)

Anderson, Terry (Ed.) (1993): *NAFTA and the Environment*, San Francisco (Pacific Research Institute for Public Policy)

Anderson, Kym/Blackhurst, Richard , Ed. (1993): *Regional Integration and the Global Trading System*, New York/London etc. (Harvester Wheatsheaf)

Archibugi, Daniele/Michie, Jonathan (1995): The Globalisation of Technology: A New Taxonomy, in: *Cambridge Journal of Economics* 1995, Vol.19: 121-140

Arendt, Hannah (1981): *Vita Activa oder Vom tätigen Leben*, München (Piper)

Aristoteles (1969): *Nikomachische Ethik*, Übersetzung und Nachwort von Franz Dirlmeier, Stuttgart (Reclam)

– (1989): *Politik. Schriften zur Staatstheorie*, übersetzt und hg. von Franz F. Schwarz, Stuttgart (Reclam)

Armand, Mattellart (1995): Von der Kanonenbootpolitik zu einer Diplomatie der Netze, in: *Le monde diplomatique* vom 14.8.1995

Armstrong, Philip/Glyn, Andrew/Harrison, John (1991): *Capitalism since World War II*, London (Basil Blackwell)

Backhaus, Hans-Georg (1969): Zur Dialektik der Wertform, in: A. Schmidt (Hg.), Beiträge zur marxistischen Erkenntnistheorie, Frankfurt /M. (Suhrkamp): 52-77

Backhaus, Hans-Georg/Reichelt, Helmut (1995): Wie ist der Wertbegriff in der Ökonomie zu konzipieren? Zu Michael Heinrich: "Die Wissenschaft vom Wert", in: *Beiträge zur Marx-Engels-Forschung*, Neue Folge 1995, Hamburg (Argument-Verlag): 60-94

Badie, Bertrand (1995): *La fin des territoirs*, Paris (Fayard)

Baethge, Martin/Denkinger, Joachim/Kadritzke, Ulf (1995): *Das Führungskräfte-Dilemma: Manager und industrielle Experten zwischen Unternehmen und Lebenswelt*, New York/Frankfurt/M. (Campus)

Bahro, Rudolf (1977): *Die Alternative*, Köln (Bund Verlag)

Balassa, Bela (1967): Trade Creation and Trade Diversion in: *The European Common Market, The Economic Journal* 77, March 1967

Balibar, Etienne/Wallerstein, Immanuel (1992): *Rasse-Klasse-Nation*, Hamburg (VSA)

Banamex (1995): Bank of Mexico, *Review of the Economic Situation of Mexico*, January-February 1995

Bangemann, Martin (1994): *Europa und die globale Informationsgesellschaft - Empfehlungen für den Europäischen Rat*, 26. Mai 1994 („Bangemann-Bericht")

Barber, Benjamin R. (1992): Jihad vs. McWorld, in: *The Atlantic Monthly*, March 1992

Castro, Antonio Barros de/Pires de Souza, Francisco Eduardo (1985): *A Economia Brasileira em Marcha Forcada*, 2. ed, Rio de Janeiro (Paz e Terra)

Basso Tribunal (1995): Basso-Sekretariat Berlin, Hg: Festung Europa auf der Anklagebank. *Dokumentation des Basso-Tribunals zum Asylrecht in Europa*, Münster (Westfälisches Dampfboot)

Bauböck, Rainer (1995): *Transnational Citizenship. Membership and Rights in International Migration*, Aldershot/Brookfield (Edward Elgar)

Beaud, Michel (1987): *Le système national/mondial hiérarchisé. Une nouvelle lecture du capitalisme mondial*, Paris (La Découverte)

Beck, Ulrich (1986): *Risikogesellschaft*, Frankfurt/M. (Suhrkamp)

– (1988): *Gegengifte*, Frankfurt/Main (Suhrkamp)

Becker, Egon (1992): Ökologische Modernisierung der Entwicklungspolitik?, in: *PROKLA 86*, Jg. 22, H. 1 (1992): 47-60

Becker, Egon/Thomas Jahn/Peter Wehling (1991): „Civil Society" und die Krise der gesellschaftlichen Naturverhältnisse, in: *PROKLA 84*, Jg. 21. H. 3 (1991): 482-492

Becker, Jürgen (1989): Regime der internationalen Technik, in: U. Albrecht (Hg.), *Technikkontrolle und internationale Politik, Leviathan-Sonderheft 10* (1989), Opladen (Westdeutscher Verlag): 132-143

Bell, Daniel (1975/1979): *Die nachindustrielle Gesellschaft*, Frankfurt/M./New York (Campus)

Benko, Georges (1994): Organmizacao economica do território: algumas reflexoes sobre a evolucao no século XX, in: Santos, M./de Souza, M. A. A./Silveira, M. L. (Ed): *Território - Globalizacao e Fragmentacao*, Sao Paulo (Editora Hucitec): 51-71

Berger, Johannes (1996): Editorial: Modernisierung und Modernisierungstheorie, in: *Leviathan*, Jg. 24, H.2 (1996): 8-12

Berger, Peter A. (1995): Anwesenheit und Abwesenheit. Raumbezüge sozialen Handelns in: *Berliner Journal für Soziologie*, Jg. 5, H. 1 (1995): 99-111

Bergsten, Fred C./Cline, William R. (1983): Trade Policy in the 1980s: An Overview, in: Cline, William R. (Ed.): *Trade Policy in the 1980s*, Washington D.C./London (Institute for International Economics): 59 - 98

Bernhardt, Ute/Ruhmann, Ingo (1995): Mit den Konzepten von gestern in die Gesellschaft von morgen, in: *Frankfurter Rundschau* vom 15.11.1995 (Dokumentation)

Bhagwati, Jagdish (1993): Regionalism and Multilateralism: An Overview, in: J. de Melo/A. Panagariya (Eds). (1993): *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge (Cambridge University Press),

Bischoff, Sonja (1990): *Frauen zwischen Macht und Mann*, Reinbek bei Hamburg (Rowohlt)

Blomquist, Hans C. (1993): ASEAN as a Model for Third Regional Economic Cooperation?, in: *ASEAN Economic Bulletin*, Vol. 10, No. 1 (1993): 64-79

Blume, Horst/Wahl, Thomas für den Projekträger des BMBF für Informationstechnik bei der DLR (1995): *Auf dem Weg in die Informationsgesellschaft*, 1994/1995, Köln (Deutsche Forschungsanstalt für Luft-und Raumfahrt e. V.)

BMFT (Der Bundesminister für Forschung und Technologie, Der Bundesminister für Wirtschaft) (Hg.) (1989): *Zukunftskonzept Informationstechnik*, Bonn

Bobbio, Norberto (1987): *The Future of Democracy*, Cambridge (Polity Press)

– (1995): Democracy and the International System, in: D. Archibugi/D. Held (Eds): *Cosmopolitan Democracy*, Cambridge (Polity Press)

Bond, Patrick/Mayekiso, Mzwanele (1996): Developing Resistance and Resisting Development. Reflections from the South African Struggle, in: *Socialist Register 1996: Are there Alternatives?*, London (Merlin Press): 33-61

Bonder, Michael/Röttger, Bernd/Ziebura, Gilbert (1993): Vereinheitlichung und Fraktionierung in der Weltgesellschaft, in: *PROKLA 91*, Jg.23, H. 2 (1993): 327-341

Böttger, Babara/Fieguth, Gert (Hg.)(1992): *Zukunft der Informationstechnologie*, Münster (Westfälisches Dampfboot)

Boyer, Robert (Ed.) (1986): *Capitalismes fin de siècle*, Paris (La Découverte)

Braig, Marianne/De Barbieri, Teresita (1993): Frauenarbeit in Lateinamerika, in: B. Hasenjürgen/S. Preuss (Hg.), *Frauenarbeit Frauenpolitik in Afrika, Asien, Lateinamerika und Osteuropa*, Münster (Westfälisches Dampfboot): 63-72

Braßel, Frank/Windfuhr, Michael (1995): *Welthandel und Menschenrechte*, Bonn (Dietz)

– (1996): Sprungbrett zur Industrialisierung. Internationale Bedeutung der textilen Kette, in: *Politische Ökologie*, H. 45 (1996): 41-44

Braudel, Fernand (1986a): *Sozialgeschichte des 15.-18. Jahrhunderts. Der Handel*, München (Kindler)

– (1986b): *Sozialgeschichte des 15.-18. Jahrhunderts. Aufbruch zur Weltwirtschaft*, München, (Kindler)

Brecher, Jeremy/Cotello, Tim (1994): *Global Village or Global Pillage. Economic Reconstruction from the Bottom up*, Boston (South End Press)

Bredekamp, Horst (1996): Cyberspace, ein Geisterreich, in: *Frankfurter Allgemeine Zeitung* vom 3. Februar 1996

Breuer, Stefan (1992): *Die Gesellschaft des Verschwindens*, Hamburg (Junius)

Briggs, John/Peat/David (1990*): Die Entdeckung des Chaos*, Frankfurt (M.)/Wien (Büchergilde Gutenberg)

Bronfenbrenner, Martin (1979): On the Locomotive Theory in International Macroeconomics, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 115: 38-50

Bruckmeier, Karl (1994): *Strategien globaler Umweltpolitik*, Münster (Westfälisches Dampfboot)

Brumlop, Eva (1992): Frauen im Management: Innovationspotential der Zukunft? „Neue Unternehmenskultur" und Geschlechterpolitik, in: *Die Neue Gesellschaft/Frankfurter Hefte*, Jg. 39, H. 1 (1992): 54-63

Buarque de Holanda, Sérgio (1995): *Die Wurzeln Brasiliens*, Frankfurt/M. (Suhrkamp)

Bullinger, Hans-Jörg u. a. (1995): Das virtuelle Unternehmen. Konzept, Stand, Aussichten, in: *Gewerkschaftliche Monatshefte*, Jg. 46, H. 6 (1995): S. 375-386

Bunker, Stephen (1985): *Underdeveloping the Amazon*, Urbana/Chicago (University of Illinois Press)

Burough, Bryan/Helyar, John (1991): *Die Nabisco Story*, Frankfurt/M./Berlin (Ullstein)

Cameron,. Rondo (1993): *A Concise Economic History of the World. From Paleolithic Times to the Present*, Oxford, New York (Oxford University Press)

Campbell, Duncan (1994): Foreign Investment, Labour Immobility and the Quality of Employment, in: *International Labour Review*, Vol. 133, No. (1994): 185-204

Canadian Environmental Law Association (1993): *The Environmental Implications of Trade Agreements*, Toronto

Canzler, Weert/Helmers, Sabine/Hoffmann, Ute (1995): Die 'Datenautobahn'. Sinn und Unsinn einer populären Metapher, in: *Sinn und Wissenschaft*, Jg. 12, Nr. 1 (1995): 10-15

Canzler, Weert/Knie, Andreas (1994): *Das Ende des Automobils*, Heidelberg (C. F. Müller)

Cardoso, Fernando Henrique (1995*): Development: The Most Political of Economic Issues*; Conference by the President of the Federative Republic of Brazil, Center for Strategic and International Studies, Washington, April 21, 1995, (mimeo)

Cardoso, Fernando E./Faletto, Enzo (1977): *Abhängigkeit und Entwicklung in Lateinamerika*, Frankfurt/Main (Suhrkamp)

Carlin, Klaus (1995): Schnupfen in Wallstreet und Husten am deutschen Finanzplatz, in: *Frankfurter Rundschau* vom 3.11.1995

Carroll, Lewis (1990/1865): *Alice im Wunderland*, Leipzig (Reclam)

Castells, Manuel/Aoyama, Yuko (1994): Path Towards the Informational Society: Employment Structure in G7-Countries, 1920-90, in: *International Labour Review*, Vol. 133, No. 1 (1994): 5-33

Castells, Manuel/Hall, Peter (1994): *Technopoles in the World. The Making of Twenty-First-Century Industrial Complexes*, London/New York (Routledge)

Castles, Stephen /Miller, Mark (1993*): The Age of Migration*, Houndsmills/Hampshire (MacMillan Press)

Cecchini, Paolo (1988): *Europa '92. Der Vorteil des Binnenmarktes*, Baden-Baden (Nomos)

Chandler, Alfred D. Jr. (1977): *The Visible Hand*, Cambridge/London (Harvard University Press)

– (1984): The American System and Modern Management, in: O. Mayr /R. C. Post (Eds), *Yankee Enterprise*, Washington D.C. (Smithsonian Institution Press)

Chase, Robert S./Hill, Emily B./Kennedy Paul (1995): Pivotal States and U.S. Strategy, in: *Foreign Affairs* 1995, Vol. 75, No. 1(1995): 33-51

Chenery, H.B./Strout A.M. (1966): Foreign Assistance and Economic Development, in: *American Economic Review*, No. 56 (1966)

Chesbrough, Henry W./Teece, David, J. (1996): When is Virtual Virtous? Organizing for Innovation, in. *Harvard Busisness Review,* Januar/Februar 1996: 65-73

Chesnais, F. (1988): Multinational Enterprises and the International Diffusion of Technology, in: G. Dosi et al., *Technical Change and Economic Theory*, London (Pinter Publishers)

Chies, Laura (1994): *Das Migrationsproblem in der Europäischen Gemeinschaft*, Frankfurt/M. (Peter Lang)

Chomsky, Noam (1993*): Wirtschaft und Gewalt. Vom Kolonialismus zur neuen Weltordnung*, Lüneburg (zu Klampen)

Christaller, Wolfgang (1933): *Die zentralen Orte in Süddeutschland*, Jena (A. Fischer)

Christopherson, Susan (1994): The Service Sector: A Labour Market For Women, in: OECD (1994), *Women and Structural Change*, Paris, OECD: 101-132

Cipolla, Carlo M. (1985): Die industrielle Revolution in der Weltgeschichte, Einführung in : C. Cipolla/K. Borchardt, *Europäische Wirtschaftsgeschichte, Band 3: Die Industrielle Revolution*, Stuttgart/New York (G. Fischer/UTB): 1-10

Club of Rome (Meadows, Dennis/Meadows, Donella/Zahn, Erich/Millinger, Peter) (1973): *Die Grenzen des Wachstums. Bericht des Club of Rome zur Lage der Menschheit*, Reinbek bei Hamburg (Rowohlt)

Cohen, Benjamin J. (1996): Phoenix Risen. The Resurrection of Global Finance, in: *World Politics*, Vol. 48, January 1996: 268-296

Collier, Paul (1995): The Marginalization of Africa, in: *International Labour Review*, Vol. 134, No. 4-5 (1995): 541-557

Commission on Global Governance (1995): *Our Global Neighbourhood*, Oxford (Oxford University Press); (deutsch: *Nachbarn in Einer Welt*, Bonn (Stiftung Entwicklung und Frieden))

Corden, W. Max (1987): Protection and Liberalization: A Review of Analytical Issues, *IMF Occasional Papers* 54, August 1987, Washington D.C.

Council of Economic Advisers (1988): *The Annual Report*, transmitted to the Congress, February 1988, Washington D.C.

Couvrat, Jean-Francois/Pless, Nicolas (1993*): Das verborgene Gesicht der Weltwirtschaft*, Münster (Westfälisches Dampfboot)

Cox, Robert (1987*): Production, Power and World Order. Social Forces in the Making of History*, New York (Columbia University Press)

Crockett, Andrew (1977): *International Money*, Middlesex/Melbourne/Don Mills/Nairobi/Lagos (Neslon)

Crosby, Alfred (1991): *Die Früchte des weissen Mannes. Ökologischer Imperialismus 900-1900*, Darmstadt (Wissenschaftliche Buchgesellschaft)

Crouch, Colin (1995): Exit or Voice: Two Paradigms for European Industrial Relations After the Keynesian Welfare State, in: *European Journal of Industrial Relations*, Vol. 1, No. 1 (1995):63-81

Crozier, Michael/Huntington, Samuel P./Watanuki, Joji (1975): *The Crisis of Democracy: Report on the Governability of Democracies to the Trilateral Commission*, New York (New York University Press)

Cuomo, Mario M. (1988): *The Cuomo Commission Report. A New American Formula for a Strong Economy*, New York/London/Toronto/Sidney/Tokyo (Simon & Schuster)

Czada, Roland (1987): The Impact of Interest Politics on Flexible Adjustment Policies, in Keman/Paloheimo/Whiteley (Eds): *Coping with the Economic Crisis*, London-Newbury Park-Beverly Hills-New Delhi (Sage)

da Cunha, Euclides (1994): *Krieg im Sertao*, Frankfurt/M. (Suhrkamp)

Dahrendorf, Ralf (1995*): Quadrare il cerchio. Benessere economico, coesione sociale e libertà politiche*, Rom/Bari (Laterza)

Dallago, Bruno (1984): Die Schattenwirtschaft in Italien, in: K. Gretschmann u. a. (Hg.), *Schatttenwirtschaft: wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Aspekte, internationale Erfahrungen*, Göttingen (Vandenhoeck & Ruprecht)

Daly, Herman E. (1991): *Steady-State Economics*, Washington D.C./Covelo (Island Press)

– (1994): Die Gefahren des freien Handels, in: *Spektrum der Wissenschaft*, Januar 1994: 40-46

Daly, Herman E./Cobb, John B. Jr. (1989): *For the Common Good*, Boston (Beacon Press)

Daniel, Philip (1992): Economic Policy in Mineral-Exporting Countries: What Have We Learned?, in: J. Tilton (Ed.): *Mineral Wealth and Economic Development*, Washington D.C. (Ressources for the Future)

Datar, Chhaya /Wichterich, Christa (1993): Frauenarbeit und Entwicklung - Konzepte in der indischen Debatte, in: B. Hasenjürgen/S. Preuss (Hg.), *Frauenarbeit Frauenpolitik*, Münster (Westfälisches Dampfboot): 51-55

Däubler, Wolfgang (1988): *Das zweite Schiffsregister*, Baden-Baden (Nomos)

Davidow, William H./Malone, Michael S. (1993): *Das virtuelle Unternehmen*, Frankfurt/M./New York (Campus)

de Melo, Jaime/Panagariya (1992): *The New Regionalism in Trade Policy. An Interpretive Summary of a Conference*, The World Bank, Washington: 7-20

de Swann, Abram (1995): Die soziologische Untersuchung der transnationalen Gesellschaft, in: *Journal für Sozialforschung*, Jg. 35, H. 2 (1995): 107-120

de Vroey, Michel (1991): Der Markt - von wegen einfach, in: *PROKLA 82*, Jg.21, H. 1 (1991): 7-22

Debeir, Jean-Claude/Deléage, Jean-Paul/Hémery, Daniel (1989): *Prometheus auf der Titanic. Geschichte der Energiesysteme*, Frankfurt/M./New York (Campus)

Deléage, Jean-Paul (1991): *Une histoire de l'écologie*, Paris (La Découverte)

Demirovic, Alex (1991): Ökologische Krise und Zukunft der Demokratie, in: *PROKLA 84*, 21. Jg., H. 3 (1991): 443-460

Demmer, Michael (1994): *Europäische Sozialpolitik im Spannungsfeld zwischen institutionellem Wettbewerb und institutioneller Integration*, Köln (Institut für Wirtschaftspolitik)

Deppe, Frank (1994): Ein neuer Gesellschaftsvertrag. Anmerkungen zu einem transnationalen Krisendiskurs, in: *Sozialismus, H.* 7 (1994): 25-37

Deutsch, Christian (1995): Zurück zum Kern, in: *Wirtschaftswoche* Nr. 51, 14.2.1995: 84-87

Deutsche Bundesbank, *Monatsberichte*, Nr. 10, Oktober 1993

Deutsche Bundesbank, *Monatsberichte* Nr. 11, November 1994

Deutsche Bundesbank, *Monatsberichte* Nr.4, April 1995

Deutsche Bundesbank, *Monatsberichte* Nr.5, Mai 1995

Deutsche Bundesbank, *Zahlungsbilanzstatistik*, Oktober 1995

Deutschmann, Christoph (1990): Die 'Adhocracy' in modernisierungstheoretischer Sicht, in: W. Zapf (Hg.), *Die Modernisierung moderner Gesellschaften. Verhandlungen des 25. Deutschen Soziologentages in Frankfurt am M. 1990*, Frankfurt/M./New York (Campus): 517-527

– (1995): Geld als soziales Konstrukt. Zur Aktualität von Marx und Simmel, in: *Leviathan*, Jg. 23, H. 3 (1995): 376-393

– u. a. (1995): Veränderungen der Rolle des Managements im Prozeß reflexiver Modernisierung, in: *Zeitschrift für Soziologie*, Jg. 24, H. 6 (1995): 436-450

DGB (Deutscher Gewerkschaftsbund) (1994): Menschenrechte in der Arbeitswelt und internationaler Handel, *Informationen zur Sozial- und Arbeitsmarktpolitik*, H. 3 (1994)

Dicken, P. (1992): *Global Shift: The Internationalization of Economic Activity*, London (Paul Capman)

Dieter, Heribert (1994): *Australien und die APEC. Die Integration des fünften Kontinents in den asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraum*, Hamburg (Mitteilungen des Instituts für Asienkunde, Nummer 240)

–, Hg. (1996): *Regionale Integration in Zentralasien*, Marburg (Metropolis)

DIW (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung) (1995): *Wochenbericht 50/95*: „Zur Expansion der versicherungsfreien Erwerbstätigkeit in Deutschland": 857-862

– (1995): *Wochenbericht* 36/95: „Ostasiatische Direktinvestitionen in Europa: Japanische Dominanz unangefochten": 623-629

– (1996): *Wochenbericht* 14/96: „Keine Dienstleistungslücke in Deutschland. Ein Vergleich mit den USA anhand von Haushaltsbefragungen": 221-226

– (1996): *Wochenbericht* 10/96: „Multimedia: Beschäftigungszunahme im Medien- und Kommunikationssektor vielfach überschätzt":165-172

Dobb, Maurice (1966): *Organisierter Kapitalismus*, Frankfurt/M. (Suhrkamp)

Dobuzinskis, Laurent (1989): The Complexities of Spontaneous Order, in: *Contents*, Vol. 3, No. 2 (1989): 241-266

Dörre, Klaus/Neubert, Jürgen (1995): Neue Managementkonzepte: Aushandlungsbedarf statt „Sachzwang Reorganisation", in: *Managementforschung* 5, *Jahrbuch für Managementforschung*, hg. von G. Schreyögg/J. Sydow, Berlin (de Gruyter): 167-213

Döse, Annegret (1994): Selbständigkeit im Schnittpunkt neuer Bedingungen der Erwerbsarbeit, in: A. Döse/u.a., *Neue Formen und Bedingungen der Erwerbsarbeit in Europa*, Baden-Baden (Nomos Verlagsgesellschaft): 49-181

Dragan, Joseph C./Demetrescu, Mihai C. (1986): *Entropy and Bioeconomics. The New Paradigm of Nicholas Georgescu-Roegen*, Mailand/Nagard (SH Editrice)

Drucker, Peter F. (1992): The Fall of the Blue-Collar Worker, in: ders., *Managing the Future*. The 1990s and Beyond, New York (Truman Talley/Plume): 131-136

Dunkerley, James (1995): Beyond Utopia: The State of the Left in Latin America, in: *New Left Review*, July/August 1995: 27-43

Dunning, John H. (1993): *The Globalization of Business*, London/ New York (Routledge)

Durkheim, Emile (1977): *Über die Teilung der Arbeit*, eingeleitet von Niklas Luhmann, Frankfurt/M. (Suhrkamp)

Dürr, Hans-Peter (1990): Die Ökonomie überlebensfähiger Ordnungen, in: *Politische Ökologie*, Jg.8, Sonderheft 1, September 1990: 10-14

– (1994): Die 1,5 Kilowatt-Gesellschaft. Intelligente Energienutzung als Schlüssel zu einer ökologisch nachhaltigen Wirtschaftsweise, *Vortragsreihe Wuppertalinstitut für Klima, Umwelt, Energie im Wissenschaftszentrum NRW*, 25. 1. 1994 (Manuskript)

Dussel Peters, Enrique (1993): Bye bye Weltmarkt? Freihandel oder Regionalisierung des Weltmarktes: Das Freihandelsabkommen zwischen Kanada, Mexiko und den USA, in: *PROKLA 90*, Jg. 23, H. 1 (1993): 129-156

– (1995): From Export-Oriented to Import-oriented Industrialization: Recent Developments in Mexico's Manufacturing Sector, 1988-1994, in: O. Gerardo (Ed.): *Neoliberal Revolu*tion: Economic Restructuring and Politics in Mexico, Boulder (Westview Press) (zit. nach Publikationsmanuskript)

Ebeling, Werner (1995): Selbstorganisation und Entropie in ökologischen und ökonomischen Prozessen, in: F. Beckenbach/H. Diefenbacher (Hg.): *Zwischen Entropie und Selbstorganisation*, Marburg (Metropolis): 29-46

Ehrenreich, Barbara (1992): *Angst* vor dem Absturz. *Das Dilemma der Mittelklasse*, München (Kunstmann)

EIRR (European Industrial Relations Review): „The Spanish Labour Market", No. 262 (1995): 28-30

Eisenhardt, Peter/Kurth, Dan/Stiehl, Horst (1995*): Wie Neues entsteht. Die Wissenschaften des Komplexen und Fraktalen*, Reinbek bei Hamburg (Rowohlt)

Ekins, Paul/Jacobs, Michael (1995): Environmental Sustainability and the Growth of GDP: Conditions for Compatibility, in: V. Bhaskar/A. Glyn. (Eds): *The North, The South and the Environment. Ecological Constraints and the Global Economy*, London (Earthscan): 9-46

Elson, Diane (1990): Markt-Sozialismus oder Sozialisierung des Marktes?, in: *PROKLA 78*, Jg.20, H. 1 (1990): 60-107

Elwert, Georg/Evers, Hans-Dieter/Wilkens, Werner (1983): Die Suche nach Sicherheit: Kombinierte Produktionsformen im sogenannten Informellen Sektor, in: *Zeitschrift für Soziologie*, Jg. 12, H. 4 (1983): 281-296

Emmerij, Louis (1994): The Employment Problem and the International Economy, in: *International Labour Review*, Vol. 133, No. 4 (1994): 449-466

Engels, Friedrich MEW 20: *Dialektik der Natur*, in: K. Marx/F. Engels, *Werke*, *Band 20*, Berlin: 307-568

Ernst, Gerhard/Kasten, Christoph (1996): Dienstleistungen als Zukunft, in: *WSI-Mitteilungen*, Jg. 49, H. 2 (1996): 89-95

Esping-Andersen, Gösta (1994): *The Eclipse of the Democratic Class Struggle? European Class Structure at Fin de Siècle*, University of Trento (mimeo)

– (1990): *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Cambridge (Cambridge University Press)

Eßer, Klaus (1993): Lateinamerika - Industrialisierung ohne Vision, in: *Blätter des iz3w*, Nr. 187, Februar 1993

Eßer, Klaus/Hillebrand, Wolfgang/Messner, Dirk/Meyer-Stamer, Jörg (1994): *Systemische Wettbewerbsfähigkeit. Internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen und Anforderungen an die Politik*, Berlin (Deutsches Institut für Entwicklungspolitik)

Ethier, Wilfred J (1995): *Modern International Economics*, 3rd edition, New York/London (Norton International Student Edition)

Etzioni, Amitai (1988): *The Moral Dimension. Toward a New Economics*, New York (The Free Press)(deutsch: *„Jenseits des Egoismus-Prinzips"*, Stuttgart 1994(Poeschel)

Eucken, Walter (1959): *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, Reinbek bei Hamburg (Rowohlt)

Europäische Kommission (1994): *Beschäftigung in Europa 1994*, Generaldirektion Beschäftigung, industrielle Beziehungen und soziale Angelegenheiten, Brüssel/Luxemburg

– (1995a): Flexibilität und Arbeitsorganisation, in: *Soziales Europa,* Beiheft 1 (1995), Luxemburg

– (1995b): Heimarbeit in der Europäischen Union, in: *Soziales Europa*, Beiheft 2 (1995), Luxemburg

– (1995c)*:* Telearbeit - Der Informelle Sektor, in: *Soziales Europa*, Beiheft 3 (1995), Luxemburg

Evans, Peter (1995): in: Kohli, A./Evans, P. u.a.: The Role of Theory in Comparative Politics. A Symposium, in: *World Politics*, Vol. 48, No. 1, October 1995: 1-49

Falk, Rainer (1995): Warten auf das "Goldene Zeitalter", in*: Informationsbrief Weltwirtschaft & Entwicklung*, 11.10. 1995

Falk, Richard (1995): Liberalism at the Global Level: The Last of the Independent Commissions?, in: *Millennium: Journal of International Studies*, 1995, Vol. 24, No. 3 (1995): 563-576

Faust, Michael u. a. (1994): *Dezentralisierung von Unternehmen*, München/Mering (Hampp)

Ferner, Anthony/Edwards, Paul (1995): Organizational Change Within Multinational Enterprises, in: *European Journal of Industrial Relations*, Vol. 1, No. 2 (1995): 229-257

Fetscher, Iring (1960): *Rousseaus politische Philosophie*, Neuwied (Luchterhand)

Figge, Karin/Quack, Sigrid (1990): *Die Auswirkungen des europäischen Binnenmarktes 1992 auf die Beschäftigung von Frauen im Kreditgewerbe der BRD*, Discussion-Paper FSI 90-15, Berlin: Wissenschaftszentrum für Sozialforschung

Financial Times vom 13.2.1996: „Japan Shifts Foreign Investment Focus"

Finley, Moses I. (1976): *Die Griechen*, München (Becksche Verlagsbuchhandlung)

Fischer, U.-L./Späker, G./Weißbach, H.-J. unter Mitarbeit von Beyer, J. (1994*): Neue Trends bei der sozialen Gestaltung von Telearbeit*, Dortmund (IuK Institut für sozialwissenschaftliche Technikforschung)

Fishlow, Albert (1986): The Debt Crisis in Historical Perspective - Lessons from the Past: Capital Markets during the 19th Century and the Interwar Period, in: M. Kahler (Ed): *The Politics of International Debt*, Ithaca/London (Cornell University Press)

Fishlow, Albert/Haggard, Stephan (1992): The United States and the Regionalisation of the World Economy, *OECD Development Centre Documents*, OECD, Paris

Flassbeck, Heiner (1995): Deutschland - kein Standort für Investitionen? Zum Zusammenhang von Lohnhöhe und Direktinvestitionen, in: *WSI-Miteilungen*, Jg. 48, H. 11 (1995): 699-704

Flecker, Jörg (1996): Globalisierungsprozesse und industrielle Arbeitsbeziehungen, in: U. Steger (Hg.), *Globalisierung - Forschungsstand und Perspektiven*, Bonn (Economia Verlag) (im Erscheinen) (zit. nach Publikationsmanuskript)

Flecker, Jörg/Krenn, Manfred (1994): *Produktionsorganisation und Personaleinsatz im internationalen Vergleich*, Forschungsbericht Nr. 5/94, Wien (Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt)

Fleming, Alex/Talley, Samuel (1996): Latvian Banking Crisis: Stakes and Mistakes, in: *Transition*, Vol. 7, No. 3-4 (1996): 6-8

Forsgren, Mats (1990): Managing the International Multi-Centre Firm: Case Studies from Sweden, in: *European Management Journal*, Vo. 18, No.2 (1990): 261-267

Fourastié, Jean (1954): *Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts*, Köln (Bund)

Frank, André Gunder (1982): Über die sogenannte ursprüngliche Akkumulation, in: Senghaas, Dieter (Hrsg): *Kapitalistische Weltökonomie*, Frankfurt/M. (Suhrkamp): 68-102

– (1992): Economic Ironies in Europe: A World Economic Interpretation of East-West European Politics, in: *International Social Science Journal*, No. 131 (1992): 41-56

Frank, André Gunder/Gills, Barry K. (1993): World System Economic Cycles and Hegemonial Shift to Europe 100 BC to 1500 AD, in: *The Journal of European Economic History*, Vol. 22, No. 1 (1993): 155-183

Fraser, Julius T: (1993): *Die Zeit*, München (dtv Sachbuch)

Freeman, Chris/Soete, Luc/Efendioglu, Umit (1995): Diffusion and the Employment Effects of Information and Communication Technology, in: *International Labour Review*, Vol. 134, No. 4-5 (1995): 587-603

French, Hilary F. (1993): Reconciling Trade and the Environment, in: L. R. Brown, (Ed.): *State of the World 1993. A Worldwatch Institute Report on Progress Towards a Sustainable Society*, New York/London (Norton & Company): 158-179

Ffrench-Davies, Ricardo (1995): Trends in Regional Cooperation in Latin America: The Crucial Role of Intra-Regional Trade, in: J. J. Teunissen (Ed): *Regionalism and the Global Economy*, The Hague (Fondad): 90-118

Fried, Ferdinand (1939): *Wende der Weltwirtschaft*, Leipzig (Goldmann)

Friedman, Milton (1976): *Kapitalismus und Freiheit*, München (dtv)

Friedrich, Hans-Jürgen (1996): Vorausbezahlte Karten - eine Bewertung aus der Sicht der Deutschen Bundesbank, in: M. Datow/S. Kissinger/U. Th. Lange (Hg): *Die Chipkarte im Alltag - Anwendungskonzepte und Verbraucherschutz*. Kongreßdokumentation MULTICARD '96, 10.-12.1.1996, (in Time) Berlin: 18-29

Friese, Marianne (1994): Frauenbildung und Geschlechterdifferenz im Prozeß europäischer Modernisierung, in: *Weg und Ziel*, Jg. 52, H. 1 (1994): 19-27

– (1995): Modernisierungsfallen im historischen Prozeß. Zur Entwicklung der Frauenarbeit im gewandelten Europa, in: *Berliner Journal für Soziologie*, H. 2 (1995): 149-162

Fukuyama, Francis: The End of History, in: *The National Interest* 16 (1989 summer): 3-18.

Fundap (1993): Fundacao do Desenvolvimento Administrativo de Sao Paulo/Instituto de Economia do Setor Público: *Processo de Privatizacao no Brasil: A Experiencia dos Anos 1990-92*, Sao Paulo

Galbraith, John K. (1992): *Die Herrschaft der Bankrotteure*, Hamburg (Hoffmann und Campe)

Gans, Herbert (1993): From "Underclass" to "Underclass": Some Observations about the Future of the Postindustrial Economy and its Major Victims, in: *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 17, No. 3 (1993): 327-335

Ganßmann, Heiner (1986): Geld - ein symbolisch generiertes Medium der Kommunikation?, in: *PROKLA 63*, Jg. 16, H. 2 (1986): 6-22

Geiger, Theodor (1929): Zur Soziologie der Industriearbeit und des Betriebs, in: *Die Arbeit,* H. 11 (1929), S. 673 -780

Gellner, Ernest (1991): *Nationalismus und Moderne*, Berlin (Rotbuch)

Georgescu-Roegen, Nicholas (1971): *The Entropy Law and the Economic Process*, Cambridge (Mass.)/London (Harvard University Press)

– (1976): *Energy and Economic Myths*, Oxford (Pergamon Press)

– (1978): Technology Assessment - The Case of the Direct Use of Solar Energy, in: *Atlantic Economic Journal*, No. 12, 1978

– (1987): The Entropy Law and the Economic Process in Retrospect, in: *Eastern Economic Journal*, Vol. 8, No. 1, 1986: 3-25 (deutsch: Schriftenreihe des IÖW, Nr. 1987)

Gerhardt, Volker (1995): *Immanuel Kants Entwurf 'zum ewigen Frieden'*, Darmstadt (Wissenschaftliche Buchgesellschaft)

Gerke, Kinka (1994): *Vom GATT zur Welthandelsorganisation*, Frankfurt/M. (Hessische Stiftung Friedens- und Konfliktforschung, Report 5/1994)

Gerritsen, Danielle (1995): Jenseits des „Normalarbeitsverhältnisses", in: S. Erbés-Seguin (Hg.), *Beschäftigung und Arbeit*, Berlin (edition sigma): 101ff

Gerschenkron, Alexander (962): *Historical Backwardness in Perspective: A Book of Essays*, Cambridge/Mass. (Harvard University Press)

Gibbons, Michael et al (1994): *The New Production of Knowledge*, London (Sage)

Giddens, Anthony (1995): *Konsequenzen der Moderne*, Frankfurt/M. (Suhrkamp)

Giersch, Herbert (1995): Der Lohn, der Arbeit schafft, in: *Wirtschaftswoche* Nr. 46/9.11.1995: 35-36

Glastetter, Werner/Paulert, Rüdiger/Spörel, Ulrich (1983): *Die wirtschaftliche Entwicklung in der Bundesrepublik Deutschland 1950 - 1980*, Frankfurt/M./New York (Campus)

Global 2000. Der Bericht an den Präsidenten (1980), Frankfurt/M. (Verlag Zweitausendeins)

Goldstein Joshua S. (1988): *Long Cycles. Prosperity and War in the Modern Age,* New Haven/London (Yale University Press)

Göll, Edgar (1994): NAFTA als neues Instrument regionaler Wirtschaftskooperation, in: *Europa-Archiv*, Folge 2 (1994): 43-52

Goodland, Robert u.a. (1992): *Nach dem Brundtland-Bericht: Umweltverträgliche wirtschaftliche Entwicklung*, Bonn (Deutsche UNESCO-Kommission)

Gordenker, Leon/Weiss, Thomas G. (1995): NGO Participation in the International Policy Process, in: *Third World Quarterly,* Vol 16, No 3 (1995): 543-555

Gordon, David (1988): The Global Economy: New Edifice or Crumbling Foundations?, in: *New Left Review*, Nr. 168, March-April 1988: 24-64

Gore, Al/Brown, Ronald H. (1995): *Global Information Infrastructure: Agenda for Cooperation*

Gould, Jay M./Mangano, Joseph J./Sternglass, Ernest J. (1996): *Post-Chernobyl Thyroid Disease in the United States of America*, presented to The International Medical Commission Conference, Permanent Peoples Tribunal, Wien 12.-15. April 1996, New York (Radiation and Public Health Project)

Grahl, John/Teague, Paul (1991): Industrial Relations Trajectories and European Human Resource Management, in: C. Brewster/S. Tyson, (Eds.), *International Comparisons in Human Resource Management*, London (Pitman): 76-91

Granovetter, Marc (1985): Economic Action and Social Structure: A Theory of Embeddedness, in: *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3 (1985): 481-510

Gregory, R.G. (1976): Some Implications of the Growth of the Mining Sector, in: The *Australian Journal of Agricultural Economics*, Vol. 20, No. 2 (1976): 79-91

Griffith-Jones, Stephany/Canto, Patricia/Ruiz, Mónica (1995): Financial Flows for Regional Integration in: J. J. Teunissen (Ed): *Regionalism and the Global Economy*, The Hague (Fondad):32-67

Grigoriev, Leonid/Kisunko, Gregory (1996): Letter to the Editor. Russian Economic Cruime: The Flip Side, in: *Transition*, Vol. 7, No. 3-4 (1996): 20-21

Grinspun, Ricard/Robert Kreklewich (1994): Consolidating Neoliberal Reforms: "Free Trade" as a Conditioning Framwork, in: *Studies in Political Economy*, No. 43 (1994): 33-62

Grootings, P./Gustavsen, B./Hethy, L. (Eds.) (1989): *New Forms of Work Organization in Europe*, London (Transworld Publishers)

Gugler, P. (1991): *Les alliances stratégiques transantionales*, Fribourg (Editions Universitaires Fribourg Suisse)

Guttmann, Robert (1994): *How Credit-Mones Shapes the Economy*, Armonk/London (Sharpe)

Habermas, Jürgen (1981): *Theorie des kommunikativen Handelns*, 2 Bände, Frankfurt/M. (Suhrkamp)

– (1995): Aufgeklärte Ratlosigkeit. Warum die Politik ohne Perspektive ist. Thesen zu einer Diskussion, in: *Frankfurter Rundschau* vom 30. 12.1995

Hack, Lothar (1988): *Vor Vollendung der Tatsachen. Die Rolle von Wissenschaft und Technologie in der dritten Phase der „Industriellen Revolution"*, Frankfurt/M. (Fischer)

Hack, Lothar/Hack, Irmgard (1985): *Die Wirklichkeit, die Wissen schaft*, Frankfurt/M./New York (Campus)

Haerpfer, Christian W. (1993): Demokratie und Marktwirtschaft in den neuen Demokratien, in: *SWS-Rundschau*, H.2 (1993): 153-192

Haken, Herrmann (1995): *Erfolgsgeheimnisse der Natur. Synergetik: Die Lehre vom Zusammenwirken*, Reinbek bei Hamburg (Rowohlt)

Hall, Charles A. (1986): *Energy and Resource Quality. The Ecology of the Economic Process*, New York (Wiley)

Hankel, Wilhelm (1995): Ist der globale Kapitalverkehr regelbar?, in: *Die Neue Gesellschaft/Frankfurter Hefte*, August 1995: 692-702

Hardin, Garrett (1968) The Tragedy of the Commons, in: *Science*, Nr. 162 (1968): 1243-1248

Harrod, Roy (1958): The Possibility of Economic Satiety - Use of Economic Growth for Improving the Quality of Education and Leisure, in: *Problems of United States Economic Development (Committee for Economic Development*, Vol. I) New York: 207-213

Hart, Keith (1973): Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana, in: *The Journal of Modern African Studies*, Vol. 11, No. 1 (1973): 61-89

Hauff, Volker (Hg.)(1987): *Brundtland-Bericht 1987: Unsere gemeinsame Zukunft. Bericht der Weltkommission für Umwelt und Entwicklung*, Greven (Eggenkamp)

Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe (1995): *Das neue GATT. Die Welthandelsordnung nach Abschluß der Uruguay-Runde*, München/Wien (Oldenbourg)

Häußermann, Hartmut/Siebel, Walter (1995): *Dienstleistungsgesellschaften*, Frankfurt/M. (Suhrkamp)

Hayek, Friedrich August von (1957): Was ist und was heißt "sozial"?, in: Hunold, A. (Hg): *Masse und Demokratie*, Erlenbach/Zürich/Stuttgaart (Rentsch))

– (1968): Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren, Vortrag im Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, *Kieler Vorträge*, Folge 56, Kiel (Manuskriptdruck)

– (1969): Die Anschauungen der Mehrheit und die zeitgenössische Demokratie, in: *Freiburger Studien*, Tübingen (J.C.B. Mohr): 56-74

– (1978): *Denationalisation of Money - The Argument Redefined*, Washington D. C. (Institute of Economic Affairs)

– (1980): *Recht, Gesetzgebung und Freiheit*, Bd. 1, München (Verlag Moderne Industrie)

– (1981): "Ungleichheit ist nötig", Interview in *Wirtschaftswoche*, Nr. 11 vom 6.3.1981: 36-40

Head, Simon (1996): The New, Ruthless Economy: in: *The New York Review of Books*, Vol. XLIII, Nr. 4 (1996): 47-52

Hearings before the Committee on Finance - United States Senate, January 13 and 15, 1987 (1987): *Mastering the World Economy*, Washington D.C.

Hein, Wolfgang (1994): Ungleichzeitige Entwicklung(en): Weltgesellschaftlicher Umbruch und die Schwierigkeiten auf dem Wege zu einer neuen Weltordnung, in: ders. (Hg.): *Umbruch in der Weltgesellschaft*, Schriften des Deutschen Übersee-Instituts, Nr. 27, Hamburg: 3-44

Heinrich, Michael (1991): *Die Wissenschaft vom Wert. Die Marxsche Kritik der politischen Ökonomie zwischen wissenschaftlicher Revolution und klassischer Tradition*, Hamburg (VSA)

Heise, Arne (1995): Der Standort Deutschland im globalen Wettbewerb, in: *WSI-Mitteilungen*, Jg. 48, H. 11 (1995): 691-698

Held, David (1991): Democracy, the Nation-State and the Global System, in: *Economy and Society*, Vol. 20, No. 2 (1991): 138-172

Held, David/McGrew, Anthony (1993): Globalization and the Liberal Democratic State, in: *Government and Opposition*, Vol. 28, No. 2 (1993): 261-285

Hengsbach, Friedhelm u.a. (1994): *Solidarität am Standort Deutschland*, Frankfurt/M. (Eigenverlag)

Hengsbach, Friedhelm/Möhring-Hesse, Mathias (Hg.) (1995): *Eure Armut kotzt uns an. Solidarität in der Krise*, Frankfurt/M. (Fischer)

Herr, Hansjörg (1994): Budgetkrise und Entwicklungsperspektive der Transformationsländer, in: *Konjunkturpolitik*, Jg. 40, H. 1 (1994): 43-59

Herr, Hansjörg/Heine, Michael (1996): Monetäre und reale Akkumulation, in: *PROKLA 104*, Jg. 26, H. 3 (1996)

Higgott, Richard (1996): *Regional Integration, Economic Cooperation or Economic Policy Coordination in the Asia Pacific?* Unpacking APEC, EAEC and AFTA, Paper presented at the Conference „One Year After WTO. Prospects for Southern African Regional Integration", Deutsche Stiftung für Internationale Entwicklung and SADC, 7.-11.2.1996, Cape Town (mimeo)

Higgott, Richard/Stubbs, Richard (1995): Competing Conceptions of Economic Regionalism: APEC versus EAEC in the Asia Pacific, in: *Review of International Political Economy*, 1995 (zit. nach mimeo)

Hilferding, Rudolf (1927): *Organisierter Kapitalismus - Die Aufgaben der Sozialdemokratie in der Republik*, Sozialdemokratischer Parteitag in Kiel

– (1968): *Das Finanzkapital*, Frankfurt/Wien (EVA/Europaverlag)

Hillmann, Felicitas (1995): *Jenseits der Kontinente - Migrationsstrategien von Frauen nach Europa*, Pfaffenweiler (Centaurus-Verlag)

Hinojosa-Ojeda, Raúl/Lewis, Jeffrey D./Robinson, Sherman (1995): Mercosul e NAFTA: convergencia e divergencia na integracao das Americas, in: J. P. dos Reis Velloso (Coordenador): *Mercosul & NAFTA. O Brasil e a integracao hemisférica*, Rio de Janeiro (José Olympio Editora) : 141-231

Hirsch, Fred (1980): *Die sozialen Grenzen des Wachstums*, Reinbek (Rowohlt)

Hirsch, Joachim (1995): *Der nationale Wettbewerbsstaat. Staat, Demokratie und Politik im globalen Kapitalismus*, Berlin/Amsterdam (Edition ID-Archiv)

Hirsch-Kreinsen, Hartmut (1995): Dezentralisierung: Unternehmen zwischen Stabilität und Desintegration, in: *Zeitschrift für Soziologie*, Jg. 24, H. 4 (1995): 422-435

– (1996): Internationalisierung der Produktion: Strategien, Organisationsformen und Folgen für die Industriearbeit, in: *WSI-Mitteilungen*, Jg. 49, H. 1 (1996): 11-18

Hirschman, Albert (1981): A Generalized Linkage Approach to Development, With Special Reference to Staples, in: *Essays in Transpassing*, Cambridge/London/New York (Cambridge University Press): 59-97

– (1970): *Exit, Voice and Loyality*, Cambridge/Mass. (Harvard University Press)

– (1984): *Leidenschaften und Interessen*, Frankfurt/M. (Suhrkamp)

Hobsbawm, Eric (1995): *Das Zeitalter der Extreme. Weltgeschichte des 20. Jahrhunderts*, Wien/München (Hanser)

Hoekman, Bernard/Sauvé (1994): *Liberalizing Trade in Services*, Washinton, D.C. (World Bank Discussion Papers: 243)

Höffe, Otfried (1981): Immanuel Kant, in: Höffe, Otfried (Hg): *Klassiker der Philosophie II*, München (Beck)

Hoffmann-Nowotny, Hans-Joachim (1989): Weltmigration - eine soziologische Analyse, in: W. Kälin/R. Moser (Hg.), *Migration aus der Dritten Welt*, Bern/Stuttgart: 29-40

Höland, Armin (1994): Typik und Atypik von Erwerbsarbeit - theoretische und vergleichende Aspekte. in: A. Döse/A. Höland/P. Schallhöfer/Th. Rothe, *Neue Formen und Bedingungen der Erwerbsarbeit in Europa*, Baden-Baden (Nomos Verlagsgesellschaft): 7-39

Hörburger, Hortense (1990): *Europas Frauen fordern mehr*, Marburg (SP-Verlag)

Holland, Kenneth (1994): Nafta and the Single European Act, in: D. T. Mason/A. M. Turay (Ed.): *Japan, NAFTA and Europe*, London(?)(St. Martin Press)

Holloway, John (1993):Reform des Staats: Globales Kapital und nationaler Staat, in: *PROKLA 90*, Jg. 23, H.1 (1993): 12-33

Holst, Elke/Schupp, Jürgen (1994): Perspektiven der Erwerbsbeteiligung von Frauen im vereinten Deutschland, in: P. Beckmann/G. Engelbrech (Hg.), *Arbeitsmarkt für Frauen 2000 - Ein Schritt vor und ein Schritt zurück?*, Beiträge zur Arbeitsmarkt - und Berufsforschung 179, Nürnberg: 140-174

Hübner, Kurt (1989): *Theorie der Regulation*, Berlin (edition sigma)

Hübner, Kurt/Mahnkopf, Birgit (1988): *Ecole de la Régulation. Eine kommentierte Literaturstudie*, Discussion Paper FS II 88-201, Berlin: Wissenschaftszentrum für Sozialforschung

Huffschmid, Jörg (1995): Eine Steuer gegen die Währungsspekulation, in: *Blätter für deutsche und internationale Politik*, 40. Jg., H. 8, (1995): 1003-1007

Huntington, Samuel P., 1993: The Clash of Civilizations?, in: *Foreign Affairs* Bd. 72 (1993) Nr. 3: 22-49.

Hurtienne, Thomas (1986): Fordismus, Entwicklungstheorie und Dritte Welt, in: *Peripherie. Zeitschrift für Politik und Ökologie der Dritten Welt*, Nr. 22/23 (1986): 60-110

IAA (Internationales Arbeitsamt)/ILO (International Labour Office) (1991): *Das Dilemma des informellen Sektors*, Bericht des Generaldirektors (Teil I) auf der Internationalen Arbeitskonferenz, 78. Tagung 1991, Genf

– (1995): *Die Beschäftigungssituation in der Welt*, Genf

IAB (Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung) (1995): Beschäftigung und Arbeitsproduktivität im Verarbeitenden Gewerbe- Alte Bundesländer, Herbst 1994, in: *IAB Werkstattbericht* Nr. 5/29.6.1995

Ianni, Octavio (1993): *A Sociedade Global*, Rio de Janeiro (Civilisacao brasileira)

IMF (International Monetary Fund) (1988): *World Economic Outlook*, April 1988, Washington D.C.

– (1994a): *World Economic Outlook*, Mai 1994, Washington D.C

– (1994b): *World Economic Outlook*, October 1994, Washington D.C.

– (1994c): *International Financial Statistics Yearbook*, Washington D.C.

– (1995a): *Issues in International Exchange and Payments Systems*, Washington D.C.

– (1995b): *International Capital Markets. Developments, Prospects and Policy Issues*, Washington D.C.

Immler; Hans (1994) in: Immler, Hans/Schmied-Kowarzik, Wolfdietrich, *Marx und die Naturfrage - Ein Wissenschaftsstreit*, Hamburg (VSA)

Infante, Ricardo (1995): Labour Market, Urban Poverty ans Adjustment: New Challenges and Policy Options, in: G. Rodgers/R. van der Hoeven (Ed.), *The Poverty Agenda: Trends and Policy Options, New Approaches to Poverty Analysis and Policy - III. A Contribution to the World Summit for Social Development*, Genf (International Institute for Laboutr Studies): 153-175

Ingrao, Pietro/Rossanda, Rossana (1995): Die neuen Widersprüche, in: *PROKLA 100*, Jg. 25, H.3 (1995): 409-430

Innis, Harold (1995): *Staples, Markets, and Cultural Change*, ed. by D. Drache, Montreal & Kingston/London/Buffalo (McGill-Queen's University Press)

IWD (Informationsdienst des Instituts des deutschen Wirtschaft) vom 3. November 1994

Jalloh, S. Balimo (1995): Subsahara Africa - Trade Expansion through Countertrade?, in: *UNCTAD Bulletin*, 1992: 365-375

Jänicke, Martin, Hg. (1996): *Umweltpolitik der Industrieländer*, Berlin (editon sigma)

JG: *Jahresgutachten des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftslichen Entwicklung*, Bundestagsdrucksache (fortlaufend)

Jonscher, Charles (1993): Information Resources and Economic Productivity, in: *Information Economics and Policy*, No.1 (1993): 13-35

Journal "M", no. 78, September 1995 (Schwerpunkt "Faut-il parler d'exclusion?")

Jungnickel, Rolf (1995): Foreign Direct Investment, Trade and Employment - The Experience of Germany, in: OECD, *Foreign Direct Investment, Trade and Employment*, Paris: 91-119

Kafka, Peter (1995): *Das sogenannte Energieproblem*, Erweiterte Fassung des Eröffnungsvortrags auf der Tagung der Evangelischen Akademie Loccum, 24.-26. März 1995 "Schaffen wir die Energiewende?/!", (Manuskript)

Kallscheuer, Otto (1995): *Gottes Wort und Volkes Stimme. Glaube, Macht, Politik*, Frankfurt/M. (Fischer)

Kamppeter, Werner (1993): Fertility Rents, the Nation State and the World Economic System, in: *Nord-Süd aktuell*, Jg. VII, 1. Quartal, Nr. 1 (1993): 85-97

Kant, Immanuel (1795, Nachdr. 1984): *Zum ewigen Frieden*, Stuttgart (Reclam)
– (o.J.): *Die drei Kritiken in ihrem Zusammenhang mit dem Gesamtwerk*, zusammengefaßt von Raymund Schmidt, Leipzig (Alfred Kröner, Taschenausgabe Nr. 104)
Katzenstein, Peter (1985): *Small States in World Markets. Industrial Policy in Europe*, Ithaca/New York (Cornell University Press)
Kay, John (1996): The Good Market, in: *Prospect*, May 1996: 39-43
Keil, Roger (1993): *Weltstadt - Stadt der Welt. Internationalisierung und lokale Politik in Los Angeles*, Münster (Westfälisches Dampfboot)
Keman, Hans/van Dijk, Tibert (1987): Political Strategies to Overcome the Crisis: Policy Formation and Economic Performance in Seventeen Capitalist Democracies, in: Keman/Paloheimo/Whiteley (Eds): *Coping with the Economic Crisis*, London (Sage): 127-162
Kennedy, Paul (1993): *In Vorbereitung auf das 21. Jahrhundert*, Frankfurt (Fischer)
Keynes, John M. (1929): The German Transfer Problem, in: *The Economic Journal*, Vol. XXXIX, 1929: 1ff.
– (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London/Melbourne/Toronto (Macmillan, Repr. 1964)
– (1985): Nationale Selbstgenügsamkeit (Erstpubl. 1933), in: H. Mattfeld, (Hg): *Keynes. Kommentierte Werkauswahl*, bearb. durch Harald Mattfeldt Hamburg (VSA)
Kindleberger, Charles P. (1973): *The World in Depression, 1929-1939*, Berkeley (University of California Press)
– (1984): *A Financial History of Western Europe*, London/Boston/Sidney (Allen & Unwin)
Kirk, Ruth (1986): *Wisdom of the Elders*, Vancouver (Douglas & McIntyre)
Kitson Michael/Michie, Jonathan (1995): Trade and Growth: A Historical Perspective, in: J. Michie/J. Grieve Smith (Eds), *Managing the Global Economy*, Oxford (Oxford University Press) : 3-36
Klemp, Ludgera/Ewel, Manfred (1996): Für Kinder und Frauen ist der Arbeitsplatz die Straße, in: *Frankfurter Rundschau* vom 25.1.1996 (Dokumentation)
Klischewski, Ralf (1994): Bestandsaufnahme und Bewertung der Forschungs- und Technologiepolitik des Bundes im Bereich Informationstechnik, in: G. Ahrweiler/P. Döge/R. Rilling (Hg.)(1994*): Memorandum Forschungs- und Technologiepolititik 1994/95*, Marburg (BdWi-Verlag): 247-260
Knapp, Axeli Gudrun (1988): Das Konzept des „weiblichen Arbeitsvermögens - theoriegeleitete Zugänge, Irrwege und Perspektiven, in: *Frauenforschung*, H. 6 (1988): 8-19
Knieper, Rolf (1991*): Nationale Souveränität. Versuch über Ende und Anfang einer Weltordnung*, Frankfurt (Fischer)
– (1993): Staat und Nationalstaat. Thesen gegen eine fragwürdige Identität, in: *PROKLA 90*, Jg. 23, H. 1 (1993): 65-71
Koch, Claus (1995): *Die Gier des Marktes*, München (Hanser)
Kogut, B. (1985): Designing Global Strategies: Profiting from Operational Flexibility, in: *Sloan Managment Review* 26, Spring (1985): 27-38
Kohlhammer, Siegfried (1992): Leben wir auf Kosten der Dritten Welt?, in: *Merkur*, Jg.46, H. 9/10 (1992): 876-898

Kondylis, Panajotis (1995), Die verflüchtigte Materie. Träume vom Cyberspace, in: *Frankfurter Allgemeine Zeitung* vom 4. Oktober 1995
König, Wolfgang/Weber, Wolfhard (1990): *Netzwerke Stahl und Strom, Propyläen Weltgeschichte*, hg. von W. König, Berlin (Propyläenverlag)
Körner (1990): *Internationale Mobilität der Arbeit*, Darmstadt (Wissenschaftliche Buchgesellschaft)
Koschützke, Albrecht (1994): Die Lösung auf der Suche nach dem Problem: Die NGOs dieseits und jenseits des Staates, in: *Lateinamerika. Analysen und Berichte, 18,* Bad Honnef (Horlemann-Verlag)
Kößler, Reinhart (1994): Auf dem Wege zu einer internationalen Zivilgesellschaft, in: Hein, Wolfgang (Hg.): *Umbruch in der Weltgesellschaft, Schriften des Deutschen Übersee-Instituts*, Nr. 27, Hamburg: 305-325
Kößler, Reinhard/Melber, Henning (1993): *Chancen internationaler Zivilgesellschaft,* Frankfurt/M. (Suhrkamp)
Krasner, Stephen (1976): State Power and the Structure of International Trade, in: *World Politics*, Vol. 28, April 1976: 317-347
Kraus, Theodor (1966): Grundzüge der Wirtschaftsgeographie, in: K. Hax/Th. Wessels, (Hg.): *Handbuch der Wirtschaftswissenschaften, Band II Volkswirtschaft*, Köln/Opladen (Westdeutscher Verlag)
Kreibich, Rolf (1986): *Die Wissenschaftsgesellschaft*, Frankfurt/M. (Suhrkamp)
Kronauer, Martin (1995): Massenarbeitslosigkeit in Westeuropa: Die Entstehung einer neuen "Underclass"?, in: Soziologisches Forschungsinstitut - SOFI (Hg.), *Im Zeichen des Umbruchs*, Opladen (Leske + Budrich): 197-214
Krüger, Hans-Peter (1984): *Werte und Weltmarkt*, Berlin (Akademie-Verlag)
Krugman, Paul (1994): Competitiveness: A Dangerous Obsession, in: *Foreign Affairs*, March/April 1994: 28-44
– (1995): Growing World Trade: Causes and Consequences, in: *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 1 (1995): 327-362
Kühl, Stefan (1995): *Wenn die Affen den Zoo regieren. Die Tücken der flachen Hierarchien*, Frankfurt/M./New York (Campus)
Kühlmann, Torsten M. (Hg.) (1995): *Mitarbeiterentsendung ins Ausland: Auswahl, Vorbereitung, Betreuung und Wiedereingliederung*, Göttingen (Verlag für angewandte Psychologie)
Kulessa, Margareta E. (1996): Die Tobinsteuer zwischen Lenkungs- und Finanzierungsfunktion, in: *Wirtschaftsdienst,* II (1996): 95-104
Kurz, Robert (1991): *Der Kollaps der Modernisierung*, Frankfurt/M. (Eichborn)
Laclau, Ernesto/Mouffe, Chantal (1991): *Hegemonie und radikale Demokratie*, Wien (Passagen Verlag)
Lall, Sanjaya (1995): Employment and Foreign Investment: Policy Options for Developing Countries, in: *International Labour Review*, Vol. 134, No. 4/5 (1995): 521-540
Lane, Christel (1989): *Management and Labour in Europe: The Industrial Enterprise in Germany, Britain and France*, Aldershot (Elgar)
– (1995): *Industry and Society in Europe. Stability and Change in Britain, Germany and France*, London (Elgar)
Langhammer, Rolf J./Hiemenz, Ulrich (1990): *Regional Integration among Developing Countries: Opportunities, Obstacles and Options*, Tübingen (J.C.B. Mohr)
Lash, Christopher (1995): *Die neue Elite*, Hamburg (Hoffmann und Campe)

Latouche, Serge (1994): *Die Verwestlichung der Welt*, Frankfurt/M.(dipa)

Lauth, Hans-Joachim (1994): Das Nordameriknische Freihandelsabkommen NAFTA: Ausdruck einer neuen Phase der Zusammenarbeit zwischen Nord und Süd, in: *Lateinamerika. Analysen, Daten, Dokumentation*, Bd 14, Hamburg (Junius)

Layard, Richard/Blanchard, Olivier/Dornbusch, Rudiger/Krugman, Paul (1992): *East-West Migration. The Alternatives,* Cambridge, Mass./London (MIT Press)

Le Goff, Jaques (1988): *Wucherzins und Höllenqualen. Ökonomie und Religion im Mittelalter*, Stuttgart (Klett-Cotta)

Lechner, Norbert (1994): Marktgesellschaft und die Veränderung von Politikmustern, in: *PROKLA* 97, Jg. 24, H. 4 (1994): 549-562

Lehndorff, Steffen (1996): Der Mensch als Puffer. Zeitnot und Zeitsouveränität unter dem just-in-time-Regime, in: *Industrielle Beziehungen*, Jg. 3, H. 3 (1996)(zit. nach Publikationsmanuskript)

Leipert, Christian (1989): *Die heimlichen Kosten des Fortschritts. Wie Umweltzerstörung das Wirtschaftswachstum fördert*, Frankfurt/M. (Fischer)

Lenin, W. I., *Der Imperialismus als höchstes Stadium des Kapitalismus*, *Werke*, *Band 22*, Berlin (Dietz)

Lessenich, Stephan (1995): Wohlfahrtsstaatliche Regulierung und die Strukturierung von Lebensläufen, in: *Soziale Welt*, Jg. 46, H. 1(1995): 51-69

Lipietz, Alain (1986): *Mirages and Miracles*, London (Verso)

Lipset, Seymour M. (1959): Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy, in: *The American Political Science Review,* Vol. LIII, No. 1 (1959)

List, Friedrich (1841/1982): *Das nationale System der Politischen Ökonomie*, Stuttgart/Tübingen (Nachdruck Berlin: Akademie-Verlag 1982)

Löschner, Ernst (1983): *Souveräne Risken und internationale Verschuldung*, Wien (Manzsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung)

Lovelock, James E. (1982): *Unsere Erde wird überleben. GAIA - Eine optimistische Ökologie*, München/Zürich (Piper)

Luhmann, Niklas (1987): *Soziale Systeme,* Frankfurt/M. (Suhrkamp)

– (1990): *Ökologische Kommunikation*, Opladen (Westdeutscher Verlag)

Luttwak, Edward (1994): *Weltwirtschaftskrieg*, Reinbek bei Hamburg (Rowohlt)

Lutz, Burkart (1984): *Der kurze Traum immerwährender Prosperität*, Frankfurt/M. /New York (Campus)

Lutz, Christian (1994): Prospects of Social Cohesion in OECD Countries, in: OECD (1995), *Societies in Transition. The Future of Work and Leisure*, Paris : 95-119

Luxemburg, Rosa (1913/1979): *Die Akkumulation des Kapitals*, Berlin (Buchhandlung Vorwärts Paul Singer)

MacEwan, Arthur (1984): Interdependence and Stability: Do the Levels of Output in the Advanced Capitalist Countries Increasingly Move Up and Down Together, in: *Review of Radical Political Economics*, Vol. 16 (1984): 57-79

Maddison, Angus (1987): Growth and Slowdown in advanced Capitalist Economies: Techniques of Quantitative Assessment, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. XXV (June 1987): 649-698

– (1989): *The World Economy in the 20th Century*, Paris (OECD)

– (1995): *Monitoring the World Economy 1820-1992*, Paris (OECD)

Mahnkopf, Birgit (1988): Soziale Grenzen "fordistischer Regulation", in: dies. (Hg): *Der gewendete Kapitalismus*, Münster (Westfälisches Dampfboot): 99-143

– (1990): Betriebliche Weiterbildung - zwischen Effizienzorientierung und Gleichheitsspostulat, in: *Soziale Welt*, Jg. 41, H. 1 (1990): 70-96

– (1994): Markt, Hierarchie und soziale Beziehungen. Zur Bedeutung reziproker Beziehungsnetzwerke in modernen Marktgesellschaften, in: N. Beckenbach/W. van Treeck (Hg.), *Umbrüche der gesellschaftlichen Arbeit*, *Soziale Welt-Sonderband 9*, Göttingen: 65-84

– (1996): Die Globalisierung der Ökonomie als soziale Pathologie, in: H. G. Zilian (Hg.), *Pathologien der Arbeitswelt - Paradoxien der Intervention*, Graz: Nausner & Nausner Verlag (im Erscheinen)

Maier, Friederike (1995): *Women's Position in the Labour Market - A Conceptual Framework for Further Analysis*, Paper presented at the annual conference of the International Working Party on Labour Market Segmentation, Siena, Italy, July 1995 (mimeo)

Maier, Hans (1968): Rousseau, in: H. Maier/H. Rausch/H. Denzer (Hg): *Klassiker des politischen Denkens*, *Band II: von Locke bis Max Weber*, München (Beck): 104-134

Malanowski, Norbert (1996): Die Auseinandersetzungen um die „soziale Dimension" im Nordamerikanischen Freihandelsabkommen, in: *WSI-Mitteilungen*, Jg. 49, H. 4 (1996): 255-263

Mandeville, Bernard de (1703/1957): *Die Bienenfabel*, Berlin (Akademie-Verlag)

Manes, Alfred (1922): *Staatsbankrotte*, Berlin (Karl Siegismund)

Marsh, David (1992): *Die Bundesbank. The Bank that Rules Europe*, London (Heinemann)

Marshall, Alfred (1964, Erstaufl. 1890): *Principles of Economics*, London (MacMillan)

Marshall, Thomas H. (1992): *Bürgerrechte und soziale Klassen*, Frankfurt/M./New York (Campus)

Marx, Karl, MEW 4: *Rede über die Frage des Freihandels*, in: K. Marx/F. Engels, *Werke, Band 4*, Berlin 1969: 444-458

Marx, Karl/Engels, Friedrich, MEW 4: *Manifest der Kommunistischen Partei*, in: K. Marx/F. Engels, *Werke, Band 4*, Berlin 1969: 461-493

Marx, Karl (1953): *Grundrisse der Kritik der Politischen Ökonomie*, Berlin

– MEW 23: *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie*, Erster Band Buch I: Der Produktionsprozeß des Kapitals, in. K. Marx/F. Engels, *Werke*, *Band 23*, Berlin 1970

– MEW 24: *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie*, Zweiter Band: Der Zirkulationsprozeß des Kapitals, in. K. Marx/F. Engels, *Werke*, *Band 24*, Berlin 1970

– MEW 25: *Das Kapital*, Dritter Band, in: K. Marx/F. Engels, *Werke, Band 25*, Berlin 1968

– MEW 32: *Brief an Ludwig Kugelmann*, 11. Juli 1968, in: K. Marx/F. Engels, *Werke*, *Band 32*, Berlin: 532-554

Massarrat, Mohssen (1993): *Endlichkeit der Natur und Überfluß in der Marktökonomie*, Marburg (Metropolis)

Maurice, Maurice/Sorge, Arndt/Warner, Malcom (1980): Societal Differences in Organising Manufacturing Units, in: *Organization Studies*, Vol. 1, No. 1 (1980): 69-91

Mauss, Marcel (1975): Die Gabe, in: ders., *Soziologie und Anthropologie*, Band 2, München (Hanser)

Mc Guire, Sumiye Okubo (1995): Foreign Direct Investment, Trade, and Employment of the United States, in: OECD (1995), *Foreign Direct Investment and Employment*, Paris: 121-139

McDowell, Linda/Court, Gillian (1994): Missing Subjects: Gender, Power, and Sexuality in Merchant Banking, in: *Economic Geography*, Vol. 70, No. 3 (1994): 229-251

Meiksins Wood, Ellen (1990): The Uses and Abuses of 'Civil Society', in: *The Socialist Register 1990*, London (Merlin Press): 60-84

Melo, Jaime de/Panagariya, Arvind (1992): *The New Regionalism in Trade Policy. An Interpretative Summary of a Conference*, Washington D.C. (World Bank)

Melo, Laime de/Montenegro, Claudio/Panagariya, Arvind (1992): *Regional Integration, Old and New*, World Bank Research Working Papers Series No. 985, Washington D.C. (The World Bank)

Menzel, Ulrich (1992): *Das Ende der Dritten Welt und das Scheitern der großen Theorie*, Frankfurt/M. (Suhrkamp)

– (1993): Internationale Beziehungen im Cyberspace, in: S. Unseld (Hg.): *Politik ohne Projekt*. Frankfurt (Suhrkamp): 445-458.

– (1996): Die neue Weltwirtschaft. Entstofflichung und Entgrenzung im Zeichen der Postmoderne (1), in: *Peripherie*, Jg.15, Nr. 59/60 (1996): 30-44

Messner, Dirk (1995): *Die Netzwerkgesellschaft. Wirtschaftliche Entwicklung und internationale Wettbewerbsfähigkeit als Probleme gesellschaftlicher Steuerung*, Köln (Weltforum Verlag)

Messner, Dirk/Nuscheler, Franz (1996): *Global Governance. Herausforderungen an die deutsche Politik an der Schwelle zum 21. Jahrhundert*, Bonn (Stiftung Entwicklung und Frieden, Policy Paper 2)

Metzner, Andreas (1989): Die ökologische Krise und die Differenz von System und Umwelt, in: *Das Argument*, Jg. 31, .H. 6 (1989): 871-886

Meulders, Danièle/Plasman, Robert (1989): *Women In Atypical Employment*. Final Report, Department of Applied Economics, Université Libre de Bruxelles, Dulbea V/1426/89-EN

Meyer-Abich, Klaus Michael (1990*): Aufstand für die Natur*, München (Hanser)

Meyns, Peter (1995): Time to Decide: Rethinking the Institutional Framework of Regional Co-operation in Southern Africa, in: H.-J. Spranger/P. Vale (Eds.), *Bridges to the Future. Prospects for Peace and Security in Southern Africa*, Boulder (Westview Press): 33-60

Milanovic, Branco (1994): A Cost of Transition: 50 Million New Poor and Growing Inequality, in: *Transition*, Vol 5, No. 8 (1994): 1-4

Miller, Lynn H. (1994): *Global Order,* Boulder/San Francisco/Oxford (Westview Press)

Minsky, Hyman P. (1986): *Stabilizing an Unstable Economy*, New Haven/London (Yale University Press)

Mintzberg, Henry (1979): *The Structuring of Organizations: A Synthesis of the Research*, Englewood Cliffs N. J. (Prentice Hall)

Mishan, E. (1967): *The Costs of Economic Growth*, London (Staples Press)

Mistral, Jaques (1986): Régime international e trajectoires nationales, in: R. Boyer (Ed.): *Capitalisme fin de siècle*, Paris (La Découverte): 167-201

Mitchie, Jonathan /Smith, John Grieve (Eds.) (1995): *Managing the Global Economy*, Oxford (Oxford University Press)

Mitter, Swasti (1986): *Common Fate, Common Bond: Women in the Global Economy*, London (Pluto Press)

– (1989): *Organisierung der Arbeitnehemr und Arbeitnehmerinnen im informellen Sektor*, hrsg. vom Internationalen Bund Freier Gewerkschaften, Brüssel

Mönninger, Michael (Hg.)(1996): *Last Exit Downtown - Gefahr für die Stadt*, Basel/Boston/Berlin (Birkhäuser)

Monopolkommission (1994): *Zehntes Hauptgutachten der Monopolkommission 192/1993*, Deutscher Bundestag, Drucksache 12/8323 vom 22.7.1994

Montero, Paula (1996): Cultura e Democracia no Precesso da Globalizacao, in: *Novos Estudos Cebrap*, No. 44 (1996): 89-114

Morel, Brernard/Rychen, Frédéric (1995): *Il mercato delle droghe. La produzione, la domanda e l'offerta, i profitti*, Rom (Editori Riuniti)

Moron de Macadar, Beky (1996): Política comercial brasileira: os dilemas das insercao internacional, in: *Ensaios FEE*, Ano 17, No. 1 (1996)(Porto Alegre): 234-252

Motta Veiga, Pedro (1995): Mercosul: agenda da consolidacao e os dilemas da ampliaca, in: J. P. do Reis Velloso (Coordenador): *MERCOSUL & NAFTA. O Brasil e a integracao hemisférica*, Rio de Janeiro (José Olympio Editora): 109-139

Mueller, Frank (1994): Societal Effect, Organizational Effect and Globalization, in: *Organization Studies*, Vol. 15, No. 3 (1994): 407-428

Mueller, Frank/Purcell, John (1992): The Europeanization of Manufacturing and the Decentralization of Bargaining: Multinational Managment Strategies in the European Automobile Industry, in: *The International Journal of Human Resource Management*, Vol. 3, No.1 (1992): 15-34

Müller, Wolfgang R. (1977): *Geld und Geist*, Frankfurt/M. (Campus)

Müller-Plantenberg, Urs (1991): Marktwirtschaft und Demokratie in Lateinamerika, in: *PROKLA 82*, Jg. 21, H. 1 (1991): 74-89

Murray, Robin (1990): Fordismus und sozialistische Entwicklung, in: *PROKLA* 81, Jg. 20. Jg., H. 4 (1990): 91-122

Musil, Robert (1978): *Der Mann ohne Eigenschaften*, in: Gesammelte Werke in neun Bänden hg. von Adolf Frisé, Band 1, Reinbek bei Hamburg (Rowohlt)

Myers, Norman (Hg.) (1985): *GAIA - Der Öko-Atlas unserer Erde*, Frankfurt/M. (Fischer)

– (Hg.) (1984): *Gaia. Der Öko-Atlas unserer Erde*, Frankfurt/M. (Fischer)

Nader, Ralph et al (1993): *The Case against Free Trade*, San Francisco/Berkeley (Earth Island Press, North Atlantic Books)

Narr, Wolf-Dieter (1994): Recht - Demokratie - Weltgesellschaft. Habermas, Luhmann und das systematische Versäumnis ihrer großen Theorien, Teil I, in: *PROKLA 94*, Jg. 24, Nr.1 (1994): 87-112; Teil II, in: *PROKLA 95*, Jg. 24, Nr.2 (1994): 324-344

– (1996): Die Antiquitiertheit der Demokratie, in: *Politische Ökologie* H. 46 (1996: 18-20

Narr, Wolf-Dieter/Schubert, Alexander (1994): *Weltökonomie. Die Misere der Politik*, Frankfurt/M. (Suhrkamp)

Nauck, Bernhard (1994): Die (Reproduktions-)Arbeit tun die anderen oder: Welchen Beitrag leisten Gruppen traditionaler Lebensführung für die Entstehung moderner Lebensstile?, in: *Berliner Journal für Soziologie*, H. 2 (1994): 201-216

Neumann, Franz (1995): Demokratietheorien - Modelle zur Herrschaft des Volkes, in: Neumann, Franz (1995) (Hg.): *Handbuch Politische Theorien und Ideologien 1*, Opaden (Leske + Budrich)

Neusüß, Christel (1972): *Imperialismus und Weltmarktbewegung des Kapitals*, Erlangen (Politladen)

Nohlen, Dieter/Nuscheler, Franz (1993), (Hg.): *Handbuch der Dritten Welt 1. Grundprobleme, Theorien, Strategien*, Bonn (J.H.W. Dietz Nachf.)

Nora, Simon/Minc, Alain (1978): *Die Informatisierung der Gesellschaft*, Frankfurt/M./New York (Campus)

Nowotny, Helga (1995): Mechanismen und Bedingungen der Wissensproduktion, in: *Neue Züricher Zeitung* vom 6.1.1996

Nuscheler, Franz (1995): *Lern- und Arbeitsbuch Entwicklungshilfe*, Bonn (J.H.W. Dietz Nachf.), Neuauflage

O'Connor, James (1995): 20. Jahrhundert mit beschränkter Haftung. Kapital, Arbeit und Bürokratie im Zeitalter des Nationalismus, in: *Prokla 100*, Jg. 25, H.3 (1995): 381-408

O'Donnell, Guillermo (1979): Tensions in the Bureaucratic-Authoritarian State and the Question of Democracy, in: Collier, D. (Ed.): *The New Authoritarianism in Latin America*, Princeton (Princeton University Press)

O'Donnell, Guillermo/Schmitter, Philippe C./Whitehead, Laurence (1986): *Transitions from Authoritarian Rule*, 3 Vol., Baltimore/London (The Johns Hopkins University Press)

OECD (1988): *OECD Economic Outlook*, June 1988, Paris

OECD (1992): *Employment Outlook*, Paris

OECD (1993): *Industrial Policy in OECD Countries: Annual Review 1993*, Paris

OECD (1993a): *Regional Integration and Developing Countries*, Paris

OECD (1993b): *OECED Wirtschaftsausblick*, Nr. 54. Dezember 1993, Paris

OECD (1994a): *OECD Wirtschaftsausblick*, Nr. 55, Juni 1994, Paris

OECD (1994b): *OECD Wirtschaftsausblick* Nr. 56, Dezember 1994, Paris

OECD (1994c): *Societies in Transition. The Future of Work and Leisure*, Paris

OECD (1994d): *Barriers to Trade with the Economies in Transition*, Paris

OECD (1995): *Foreign Direct Investment, Trade and Employment*, Paris

OECD (1995a): *Main Developments in Trade*, Paris

OECD (1995b): *OECD Wirtschaftsausblick*, Nr. 58, Dezember 1995, Paris

OECD (1995c): *Regional Integration and the Multilateral Trading System. Synergy and Divergence*, Paris

OECD (1995d): *OECD Environmental Data*. Compendium 1995, Paris

OECD (1995e): *Income Distribution in OECD Countries*, Paris

OECD/CERI (1989): *Changes in Work Patterns, Synthesis of Five National Reports on the Service Sector*, Paris

Offe, Claus (1994): Barbarei als modernes Phänomen, in: Berliner Journal für Sozialforschung, in: *Journal für Sozialforschung*, Jg. 43, H. 3 (1994): 229-247,

– (1995): Schock, Fehlkonstrukt oder Droge? Über drei Lesarten der Sozialstaatskrise, in: *Jahrbuch Arbeit und Technik 1995* („Zukunft des Sozialstaats") hg. von W. Fricke, Bonn (Dietz Nachfolger GmbH): 31-41

Ohlin, Bertil (1929): The Reparation Problem, in: *Economic Journal*, Vol. XXXIX, (1929): 172-178

Ohmae, Keinichi (1985): *Macht der Triade. Die neue Form des weltweiten Wettbewerbs*, Wiesbaden

– (1990): *The Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy*, London (Collins)

Ohmae, Kenichi /Henzler, H./Gluck, F. (1992): "Stuttgarter Erklärung" zur weltwirtschaftlichen Interdependenz, in: K. Ohmae (Hg.), *Die neue Logik der Weltwirtschaft*, Hamburg (Hoffmann und Campe): 337ff

Olson, Mancur (1982): *The Rise and Decline of Nations*, New Haven/London (Yale University Press)

Opitz, Reinhard (1965): Der große Plan der CDU: die "Formierte Gesellschaft", in: *Blätter für deutsche und internationale Politik*, H. 9 (1965), Sonderdruck: Reihe Argumente zur Zeit, Nr. 17

Opschoor, J. B. (1992): *Environment, Economics and Sustainable Development*, Groningen (Wolters Noordhoff Publishers)

Ostrom, Elinor (1990): *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge (Cambridge University Press)

Paasch, Ulrich (1991): Abhängige Selbständigkeit, in: *WSI-Mitteilungen*, Jg. 44, H. 4 (1991): 216-226

Paetau, Michael (1996): Informationsgesellschaft, Kommunikationsweise und sozialer Raum, in: *Forum Wissenschaft*, Jg. 13, Nr. 1 (1996): 29-32

Panitch, Leo (1994): Globalisation and the State, in: *Socialist Register 1994*, ed. by Ralph Miliband and Leo Panitch, London (Merlin Press): 60-93

Panzieri, Raniero (1972): Mehrwert und Planung, (repr.) in: Pozzoli, Claudio (Hg): *Spätkapitalismus und Klassenkampf: Eine Auswahl aus den Quaderni Rossi*, Frankfurt/M. (Europäische Verlagsanstalt)

Paqué, Karl-Heinz (1995): Weltwirtschaftlicher Strukturwandel und die Folgen, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, Beilage zu „Das Parlament", B 49/95: 3-9

Parboni, Ricardo (1986): The Dollar Weapon: From Nixon to Reagan, in: *New Left Review*, No. 158 (1986): 5-18

Parisotto, Aurelio (1995): Trends in Employment in Multinational Entreprises, in: OECD (1995), *Foreign Direct Investment and Employment*, Paris: 67-76

Parsons, Talcott (1960): Durkheim's Contribution to the Theory of Integration of Social Systems, in: K. H. Wolff (Ed.): *Emile Durkheim 1958-1917*, Columbus (The Ohio State University Press): 118-153

Pastowski, Andreas (1995): Möglichkeiten und Grenzen entropietheoretisch begründeter Folgerungen für die Wirtschafts-, Umwelt- und Energiepolitik, in: F. Bekkenbach, Frank/H. Diefenbacher (Hg), *Zwischen Entropie und Selbstorganisation*, Marburg (Metropolis): 217-244

Paukert, Liba (1995): *Economic Transition and Women's Employment in Four Central European Countries*, 1989-1994, Labour Market Papers 7 (1995), Genf (International Labour Office, Employment Department)

Perlmutter, H. V. (1972): The Development of Nations, Unions and Firms as Wordwide Institutions, in: H. Gunter (Hg.), *Transnational Industrial Relations*, New York (St. Martin's Press)

Perrow, Charles (1987): *Normale Katastrophen,* Frankfurt/M./New York (Campus)

Peters, Th. J. (1988): Thriving on Chaos. Handbook for a Management Revolution, in: *California Management Review*, No.2 (1988): 7-38

Petersen, Jens (1995): *Quo vadis, Italia? Ein Staat in der Krise*, München (Beck)

Petrella, Riccardo (1992): Un contrat mondial pour une nouvelle humanité, in: *Le monde diplomatique*, Februar 1992

– (1994): Die Tücken der Marktwirtschaft für eine zukunftsorientierte Berufsausbildung: Bestandsaufnahme und kritische Beurteilung, in: *Berufsbildung. Europäische Zeitschrift* hrsg. vom CEDEFOP, H. 3 (1994): 29-35

– (1995): Die neuen Gesetzestafeln, in: *Le monde diplomatique,* deutsche Ausgabe der *„tageszeitung"*, Oktober 1995

Piore, Michael (1989): *Birds of Passage*, Cambridge (Mass.)(Cambridge University Press)

Piper, Nicolaus (1995): Die permanente Revolution, in: *DIE ZEIT* vom 15.12.1995

Polanyi, Karl (1978): *The Great Transformation*, Frankfurt/M. (Suhrkamp)

– (1979): *Ökonomie und Gesellschaft*, Frankfurt/M. (Suhrkamp)

Pollock, Friedrich (1933): Bemerkungen zur Wirtschaftskrise, in: *Zeitschrift für Sozialforschung*, Jg. II, 1933, Heft 3, Paris: 321-354 (Nachdr. München 1980)

Ponting, Clive (1991): *A Green History of the World - The Environment and the Collapse of Great Civilizations*, Harmondsworth (Penguin Books)

Porter, Michael (1990): *The Competitive Advantage of Nations,* New York (Free Press)

PROKLA 100 - Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft, Jg. 25, H. 3 (1995): „Ortbestimmung"

Preve, Costanzo (1989): Against Entropy of the Present, for a Right to Future, in: *Socialism in the World*, No. 70, Belgrad 1989

Priewe, Jan (1987): Eine internationale Wachstumsstrategie als Alternative, in: *Blätter für deutsche und internationale Politik*, H. 12 (1987): 1537-1539

Prigogine, Ilya (1992): *Vers un humanisme scientifique*, Neapel (Instituto Italiano per gli studi filosofici)

Przeworski, Adam (1995): Ökonomische und politische Transformationen in Osteuropa: Der aktuelle Stand, in: *PROKLA* 98, Jg. 25, H. 5 (1995): 130-151

Ramonet, Ignacio (1995): Eine Welt ohne Visionen, in: *Le monde diplomatique*, deutsche Ausgabe der *„tageszeitung"*, Oktober 1995

Reich, Robert (1993): *Die neue Weltwirtschaft*, Frankfurt/M./Berlin (Ullstein)

Renaud, Pascal/Torrès, Asdrad (1996): Internet - eine Chance für den Süden, in: *Le monde diplomatique,* deutsche Ausgabe der *„tageszeitung"*, Februar1996,

Ricardo, David (1959): *Über die Grundsätze der Politischen Ökonomie und der Besteuerung*, Berlin (Akademie-Verlag)

Rich, Bruce (1994): *Mortgaging the Earth. The World Bank, Environmental Impoverishment, and the Crisis of Development*, Boston (Beacon Press)

Riese, Hajo (1992): Schwäche des Pfundes und Versagen der Deutschen Mark - Anmerkungen zur gegenwärtigen Krise des Europäischen Währungssystems, Berlin (Occasional Papers, Fachbereich Wirtschaftswissenschaft der Freien Universität Berlin)

– (1994): Einkommensbildung als Entwicklungsproblem, in: J. Hölscher/A. Jacobsen/H. Toman/H. Weisfels (Hg.*): Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa*, Marburg (Metropolis): 37-62

– (1995): Geld - das letzte Rätsel der Nationalökonomie, in: *H. Schelkle, Waltraud/M. Nitsch (Hg),: Rätsel Geld*, Marburg (Metropolis): 45-62

Rifkin, Jeremy (1995): *Das Ende der Arbeit*, Frankfurt/M./New York (Campus)

Ritter, Wigand (1994): *Welthandel. Geographische Strukturen und Umbrüche im internationalen Warenaustausch*, Darmstadt (Wissenschaftliche Buchgesellschaft)

Ritzer, George (1995): *Expressing America. A Critique of the Global Credit Card Society*, Thousand Oaks/London/New Delhi (Pine Forge Press)

Robertson, Ronald (1992): *Globalization - Social Theory and Global Culture*, London (Sage)

Rödel, Ulrich/Frankenberg, Günter/Dubiel, Helmut (1989): *Die demokratische Frage*, Frankfurt/M.: (Suhrkamp)

Roemer, John E. (1995): An Anti-Hayekian Manifesto, in: *New Left Review*, No. 211 (1995): 112-130

Rohatyn, Felix 81995): Requiem for a Democrat, Rede an der Wake Forest University, Winston-Salem, N.C., 17. März 1995, zit. nach S. Head, The New, Ruthless Economy, in: *The New York Review of Books*, Vol. XLIII, Nr. 4 (1996): 47-52

Rojas, Raul (1993): *Theorie der neuronalen Netze*, Berlin/Heidelberg/New York (Springer)

Röpke, Wilhelm (1945): *Internationale Ordnung*, Erlenbach-Zürich (Eugen Rentsch)

Rosecrance, Richard (1986): *The Rise of the Trading State*, New York (deutsch: „Der moderne Handelsstaat", 1987 Frankfurt/M./New York (Campus))

Rosenstiehl von, Lutz (1992): Führungs- und Führungskräftenachwuchs: Spannungen und Wandlungen in Phasen gesellschaftlichen Umbruchs, in*: Zeitschrift für Personalforschung*, Jg. 6, H. 3 (1992): 327-351

Rothschild, Kurt W. (1987): The Neglect of Employment in the International Economic Order, in: *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, July 1987: 49 - 60

Rouanet, Sérgio Paulo (1995): Die brasilianische Kultur im Zeitalter der Internationalisierung, in: R. Sevilla/D. Ribeiro (Hg.): *Brasilien - Land der Zukunft*, Unkel/Bad Honnef (Horlemann): 165-174

Rowbotham, Sheila/Mitter, Swasti (Eds.)(1994): *Dignity and Daily Bread. New Forms of Economic Organising among Poor Women in the Third World and the First*, London (Routledge)

Rubery, Jill/Maier, Friedericke (1995): Equal Opportunity for Women and Men and the Employment Policy of the EU - A Critical Review of the European Union´s Approach, in: *Transfer. European Review of Labour Research*, Vol. 1, No. 4 (1995: 520-532

Rudoph, Hedwig/Maier, Friederike/Hübner, Sabine/Fischer, Andrea (1991): *Frauenerwerbstätigkeit im Strukturwandel Mittel- und Osteuropas.* Aktueller Stand und Zukunftsaussichten, Discussion-Paper FS I91-13, Berlin, Wissenschaftszentrum für Sozialforschung

Ruf, Werner (1994): *Die neue Welt-UN-Ordnung. Vom Umgang des Sicherheitsrates mit der Souveränität der "Dritten Welt"*, Münster (agenda Verlag)

Ruggie, J.G. (1982): International Regimes, Transactions and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order, in: *International Organization*, No. 36 (1982): 379-415

Sabel, Charles F. (1994): Learning by Monotoring. The Institutions of Economic Development, in: N. J. Smelser/R. Swendberg (Eds.), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton Princton University Press): 137-165

Sachs, Ignacy (1993): *Estratégias de transicao para o século XXI. Desenvolvimento e meio ambiente*, Sao Paulo (Studio Nobel, Fundap)

Safa, Helen (1994): Die neuen Arbeiterinnen. Mit Niedriglohn zu mehr Frauenmacht? in: *Weg und Ziel*, Jg. 52. Nr. 1 (1994): 28-32

Sahlins, Marshall (1972): *Stone Age Economics*, Chicago (Aldine)

Santos, Milton (1994): O retorno do território, in: M. Santos/M.A. de Souza/M.L. Silveira (Ed): *Território - Globalizacao e Fragmentacao*, Sao Paulo (Editora Hucitec): 15-21

Sassen, Saskia (1991): *The Global City. New York, London, Tokio*, Princeton/New York (Princeton University Press)

Sauer, Dieter/Döhl, Volker (1994): Arbeit an der Kette. Systemische Rationalisierung unternehmensübergreifender Produktion, in: *Soziale Welt*, Jg. 45, H. 2 (1994): 197-215

Say, Jean B. (1829): *Handbuch der praktischen NATIONAL-Oeconomie: oder d. ges. Staatswirtschaft für Staatsmänner, Gutsherren, Gelehrte*, Erster Band, Leipzig (Hartmann)

Scarre, Chris (1993): *Smithonian Timelines of the Ancient World*, Markham (Red Books Canada)

Schäfer, Wolf (1994): Außenwirtschaft, Industriepolitik und neue Wachstumstheorie, in: W. Schäfer/R. H. Hasse (Hg.), *Die Weltwirtschaft vor neuen Herausforderungen*, Göttingen (Vandenhoek & Ruprecht): 5-16

Schäfer, Wolf/Hasse, Rolf H. (1994), (Hg.): *Die Weltwirtschaft vor neuen Herausforderungen. Strategischer Handel, Protektion und Wettbewerb*, Göttingen (Vandenhoek&Ruprecht)

Scharper-Rinkel, Petra (1995): *Die Konsequenzen der Transformationsprozesse in Osteuropa für die Frauen*. Literaturstudie für den Forschungsgebietsschwerpunkt „Systemtransformation" - FGS-Teilprojekt B3 - an der Freien Universität Berlin (Manuskript)

Scharpf, Fritz (1987): *Sozialdemokratische Krisenpolitik in Europa*, Frankfurt/M./New York

Scheer, Hermann (1995*): Zurück zur Politik. Die archimedische Wende gegen den Zerfall der Demokratie*, München (Piper)

Scheffran, Jürgen (1994): Geplanter Dual-Use. Zur militärischen Relevanz von Mikroelektronik und Informationstechnik, in: G. Ahrweiler/P. Döge/R. Rilling (Hg.) (1994): *Memorandum Forschungs- und Technologiepolititik 1994/95*, Marburg (BdWi-Verlag): 203-223

Scherrer, Christoph (1994): Critical International Relations. Kritik am neorealistischen Paradigma der Internationalen Beziehungen, in: *PROKLA 95*, Jg. 24, H. 2 (1994): 303-323.

– (1996): Sozialklauseln in Handelsverträgen. Ein Instrument zur sozialen Abfederung globalisierter Märkte?, in: *WSI-Mitteilungen*, Jg. 49, H. 4 (1996): 245-254

Schiller, Dan (1996): Wer besitzt und wer verkauft die neuen Territorien im Cyberspace, in: *Le monde diplomatique*, Mai 1996: 4-5

Schilo-Sibermann, Daniel (1995): *Auswahl und Vorbereitung von Führungskräften für die Entsendung ins Ausland,* Wiesbaden (Deutscher Universitätsverlag/Gabler)

Schmid, Günther (1991): *Die Frauen und der Staat. Beschäftigungspolitische Gleichstellung im öffentlichen Sektor aus internationaler Perspektive*, unter Mitarbeit von Christine Ziegler, Discussion-Paper FS I 91-12, Berlin, Wissenschaftszentrum für Sozialforschung

Schmiede, Rudolf (1996): Die Informatisierung der gesellschaftlichen Arbeit, in: *Forum Wissenschaft*, Jg. 13, Nr. 1 (1996): 16-20

Schmitt, Bettina/Trautwein-Kalms, Gudrun (1995): Frauen in Büro und Verwaltung: Ausfbrechen oder Verfestigung geschlechtsspezifischer Trennlungslinien? in: *WSI-Mitteilungen*, Jg. 48, H. 8 (1995): 505-513

Schneider, Erich (1958): *Einführung in die Wirtschaftstheorie*, II. Teil, Tübingen (J.C.B. Mohr)

Schömann, Klaus/Rogowski, Ralf/Kruppe, Thomas (1994): Befristete Beschäftigung in der Europäischen Union, in: *Beschäftigungsobservatorium* Nr. 47, Herbst 1994: 33-43

Schott, Jeffrey J./Buurman, Johanna W. (1994): *The Uruguay Round. An Assessment,* Washington D.C. (Institute for International Economics)

Schultz, Stefanie (1993): *Natur als gesellschaftliches Verhältnis*, Wiesbaden (Deutscher Universitäts-Verlag)

Schulze, Gerhard (1994): *Das Projekt des schönen Lebens,* Vortrag zum 4. Kempfenhausener Gespräch, 17.-19. Juni 1994, Kempfenhausen, Das Kommunikationsforum der HYPO-BANK

Schumann, Michael (1993): Gruppenarbeit und neue Produktionskonzepte, in: P. Binkelmann/Hj. Bracyzk/R. Seltz (Hg.), *Entwicklung der Gruppenarbeit in Deutschland*, Frankfurt/M./New York (Campus): 186-203

– u. a. (1994): *Trendreport Rationalisierung: Automobilindustrie, Werkzeugmaschinenbau, Chemische Industrie*, Berlin (edition sigma))

Schumpeter, Joseph A. (1950): *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*, Bern (Franke)

Schwemmle, Michael (1995): Das größte Geschäft des 21. Jahrhundert, in: *Sozialismus*, Nr. 3 (1995): 25-30

Schwengel, Herrmann (1991): Soziale Frage - Demokratische Frage - Kulturelle Frage. Die drei politischen Welten der Marktwirtschaft, in: *PROKLA 82*, Jg. 21, H. 1 (1991): 35-48

Scott, Bruce R./Lodge, George C., (Eds.) (1985): U.S. *Competitiveness in the World Economy*, Boston

Seitz, Konrad (1992): *Die japanisch-amerikanische Herausforderung.* Deutschlands Hochtechnologie-Industrien kämpfen ums Überleben, Bonn/München (Verlag BONN AKTUELL)

Semmler, Willi (1990): Markt- und Nicht-Marktförmige Regulierung: Neuere Tendenzen in der Theorie, in: *PROKLA 82*, Jg. 21, H. 1 (1991): 23-34

Senghaas, Dieter (1982) (Hg.): *Kapitalistische Weltökonomie*, Farnkfurt/M. (Suhrkamp)

– (1993): Zwischen Globalisierung und Fragmentierung. Ein Beitrag zur Weltordnungsdebatte, in. *Blätter für deutsche und internationale Politik*, H. 1 (1993): 50-59

Servan-Schreiber, Jean-Jaques (1968): *Die amerikanische Herausforderung*, Hamburg (Hoffmann und Campe)

Sethuraman, S. V. (1976): The Urban Informal Sector. Concept, Measurement and Policy, in: *Internationale Labour Review*, Vol. 114, No. 1 (1976):69-81

Shaiken, H. (1993): The NAFTA, a Social Charter, and Economic Growth, in: R. Belous/J. Lemco (Eds.), *NAFTA as a Model of Development: The Benefits and Costs of Merging High and Low Wage Areas*, Washington, DC. (National Planing Association/Friedrich Ebert Stiftung/Institute of the Americas)

Shonfield, Andrew (1968): *Geplanter Kapitalismus. Wirtschaftspolitik in Westeuropa und USA* (mit einem Vorwort von Karl Schiller), Köln/Berlin (Kiepenheuer & Witsch)

Sieferle, Rolf Peter (1982): *Der unterirdische* Wald. Energiekrise und industrielle Revolution, München (Beck)

– (1989*): Die Krise der menschlichen Natur: Zur Geschichte eines Konzepts*, Frankfurt/M. (Suhrkamp)

Siegele, Ludwig (1995): Jahrmarkt der Eitelkeiten. Die Großfusionen in den Vereinigten Staaten bringen wenig und kosten viele Arbeitsplätze, in: *DIE ZEIT* vom 1.12.1995

Silver, Hilary (1994): Social Exclusion and Social Solidarity: Three Paradigms, in: *International Labour Review*, Vol. 133, No. 4/5 (1994): 531-579

Simmel, Georg (1903): Soziologie des Raumes, in: ders. *Schriften zur Soziologie. Eine Auswahl*, Frankfurt/M. (Suhrkamp) 1983 : 221-243

– (1992): *Soziologie*, Gesamtausgabe Band II (19. Kapitel: Der Raum und die räumliche Ordnung der Gesellschaft), Frankfurt/M. (Suhrkamp)

Simon, Herbert (1981): *Entscheidungsverhalten in Organisationen: Eine Untersuchung von Entscheidungsprozessen in Management und Verwaltung*, Landsberg am Lech (Moderne Industrie)

Singh, Ajit (1994): Global Economic Change, Skills and International Competitiveness, in: *International Labour Review*, Vol. 133, No. 2 (1994): 167-183

Sinzheimer, Hugo (1976): *Arbeitsrecht und Rechtssoziologie.* Gesammelte Aufsätze und Reden, hrsg. von Otto Kahn-Freund und Thilo Ramm mit einer Einl. von Otto Kahn-Freund, 2 Bde., Frankfurt/Köln (Suhrkamp)

Sklar, Holly (1980*): Trilaterialism. The Trilateral Commission and Elite Planning for World Management*, Boston (South End Press)

Smith, Adam (1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations*, (repr. 1976, Chicago: The University of Michigan Press); deutsch: Jena 1923 (repr. 1973, Giessen: Andreas Achenbach)

Smith, Murray (1993): The North American Free Trade Agreement. Global impacts, in: K. Anderson/R. Blackhurst (Eds): *Regional Integration and the Global Trading System*, New York/London etc. (Harvester Wheatsheaf): 83-103

Smith, William C. (1993): Neoliberale Restrukturierung und die neuen Demokratien in Lateinamerika, in: *PROKLA 90*, Jg. 23, H. 1 (1993): 72-93

Sobel, Andrew C. (1994): *Domestic Choices, International Markets: Dismantling National Barriers and Liberalizing Securities Markets*, Ann Arbor (University of Michian Press)

Sombart, Werner (1916, Nachdr. 1987): *Der moderne Kapitalismus*, Band I-III, München (dtv reprint)

Sombroek, Wim/Eger, Helmut (1996): What do we understand by Land Use Planning: a state-of-the-art report, in: *entwicklung + ländlicher raum. Beiträge zur internationlen Zusammenarbeit*, Jg. 30, H. 2 (1996): 3-7

Sorge, Arndt (1991): Strategic Fit and Societal Effect: Interpreting Cross-National Comparisons of Technology, Organisation and Human Resources, in: *Organization Studies*, Vol. 12, No. 2 (1991): 161-190

Spiewak, Martin (1995): Frühstück im Stau, in: *Der Tagesspiegel* vom 4.2.1995

Srinavasan, T. N./Whalles, John/Wooton, Ian (1993): Measuring the effects of regionalism on trade and welfare, in: K. Anderson/R. Blackhurst (Eds.): *Regional Integration and the Global Trading System*, New York/London (Harvester Wheatsheaf) : 52-80

Stanger, Michael (1988): *Krisentendenzen der Kapitalakkumulation - Theoretische Kontroversen und empirische Befunde*, Berlin (West)(Edition Cassa Blanca)

Statistisches Bundesamt (1993): *Länderbericht SADC-Staaten 1993*, Stuttgart (Metzler-Poeschel)

Stegbauer, Christian (1995). Die virtuelle Organisation und die Realität elektronischer Kommunikation, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Jg. 47, H. 3 (1995): 535-549

Stehr, Nico (1995): *Arbeit, Eigentum und Wissen. Zur Theorie von Wissensgesellschaften*, Frankfurt/M. (Suhrkamp)

Steiner, Uwe (1996): *Kapitalismus als Religion. Zu Walter Benjamins Fragment*, Referat in der Evangelischen Akademie Tutzing, Mai 1996 (Manuskript)

Sterne, Lawrence (1994): *Tristram Shandy*, neu übersetzt von Michael Walter, 9 Bände, München (dtv Klassik)

Stevenson, Howard H./Moldoveanu, Mihnea C. (1996): Das Arbeitsleben wird weniger berechenbar, in: *Harvard Business Manager*, No.1 (1996): 9-13

Stiftung Entwicklung und Frieden (1994): *Globale Trends*, Frankfurt/M. (Fischer)

Storper, Michael/Scott, Allen J., (Eds.) (1992*): Pathways to Industrialization and Regional Development*, London/New York (Routledge)

Strange, Susan (1988): *States and Markets - An Introduction to International Political Economy*, London (Pinter)

Sutcliffe, Bob (1995): Development after Ecology, in: V. Bhaskar./A: Glyn (Eds.): *The North, The South and the Environment. Ecological Constraints and the Global Economy*, London (Earthscan): 232-258

Sydow, Jörg/Windeler, Arnold (1994): Über Netzwerke, virtuelle Integration und Interorganisationsbeziehungen, in: dies. (Hg.) (1994): *Management interorganisationaler Beziehungen*, Opladen (Westdeutscher Verlag): 1-21

Tetzlaff, Rainer (1995): „Entwicklung durch Partizipation und Selbstbestimmung? Perspektiven und Wege zur Demokratisierung und Rechtsstaatlichkeit in Entwicklungsländern" - Zehn Thesen, in: *Kempfenhausener Gespräche, Vortrag zum 7. Kempfenhausener Gespräch 19. bis 21. Mai 1995*, hg. von der Hypo-Bank, München

Teubner, Gunther (1990): Die vielköpfige Hydra: Netzwerke als kollektive Akteure höher Ordnung, in: W. Kohn/G. Küppers, *Emergenz: Die Entstehung von Ordnung, Organisation und Bedeutung*, Frankfurt/M. (Suhrkamp): 189-216

Teunissen, Jan Joost (Ed.) (1995): *Regionalism and the Global Economy. The Case of Latin America and the Caribbean*, The Hague (Fondad)

The Japanese Economic Research Center (1988*): Can the World Economy be Restructures? - Japan's Role as a Leading Creditor Country*, (mimeo May 1988)

Thompson, Paul/Wallace, Terry/Flecker, Jörg/Ahlstrand, Roland (1995): It Ain't What You Do, It's the Way That You Do It. Production Organisation and Skill Utilisation in Commercial Vehicles, in: *Work, Employment, and Society*, No. 4 (1995): 719-742.

Thompson, William R. (1983): The World Economy, the Long Cycle, and the Question of World System Time, in: Ch. W. Kegley./P. McGowan (Eds.): *Foreign Policy and the Modern World System*, Beverly Hills

Thompson, William R./Vescera, Lawrence (1992): Growth Waves, Systemic Openess, and Protection, in: *International Organisation*, Vol. 46, No.2 (1992): 493-532

Thorp, Rosemary (1984): *Latin America in the 1930s*, Oxford (Oxford University Press)

Thünen, Johann Heinrich von (1826): *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, Stuttgart (Repr.) (G. Fischer)1966

Thurow, Lester C. (1980): *The Zero Sum Society*, New York (Basic Books)

– (1985): *Zero Sum Solution. An Economic and Political Agenda for the 80's*, New York (Simon & Schuster)

– (1993): *Head to Head. The Coming Economic Battle Among Japan, Europe, and America*, New York (Warner Books)

– (1996): *Die Zukunft des Kapitalismus*, Düsseldorf (Metropolitan Verlag)

Tibi, Bassam (1996): Strukturelle Globalisierung und kulturelle Fragmentierung, in: *Internationale Politik*, Jg. 51, H. 1 (1996): 29-36

Tilton, John, (Ed.) (1992): *Mineral Wealth and Economic Development*, Washington D.C. (Resources for the Future)

Tobin, James (1994): A Tax on International Currency Transactions, in: UNDP (United Nations Development Program)(1994): *Human Development Report*, Oxford/New York (Oxford University Press): 70

Touraine, Alain (1996): Das Ende der Städte? in: *DIE ZEIT* vom 31.5.1996

Townsend, Peter (1995): Poverty in Eastern Europe: The Latest Manifestation of Global Poverty, in: G. Rodgers/R. van der Hoeven (Eds.), *The Poverty Agenda: Trends and Policy Options, New Approaches to Poverty Analysis and Policy - III*, Genf (International Institute for Labour Studies): 129-152

Traven, B. (1932): *Regierung*, Berlin (Büchergilde Gutenberg)

UNCTAD (1986): *Trade and Development Report*, 1986, New York

UNCTAD (1987): *Trade and Development Report*, 1987, New York

UNCTAD (1994): *World Investment Report* 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace, New York/Genf

UNCTAD/World Bank (1994): *Liberalizing International Transactions in Services: A Handbook*, New York/Genf

UNCTC (United Nations Centre on Transnational Companies)(1991): *World Investment Report* 1991: The Triade in Foreign Direct Investment, New York/Genf

UNCTC/UNCTAD (1993): *World Investment Report* 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production, New York/Genf

UNDP (1994): United Nations Development Program: *Human Development Report*, Oxford/New York (Oxford University Press)

UNDP (1995): *Human Development Report 1995: Gender and Human Development*, New York (Oxford University Press), dt. Ausgabe: Deutsche Gesellschaft für die Vereinten Nationen (Hg.), *Bericht über die menschliche Entwicklung 1995*, Bonn (UNO-Verlag)

UNDP (United Nations Development Programme)(1994): *Human Development Report 1994: New Dimensions of Human Security*, New York (Oxford University Press), dt. Ausgabe: Deutsche Gesellschaft für die Vereinten Nationen (Hg.), *Bericht über die menschliche Entwicklung 1994*, Bonn (UNO-Verlag)

UNDP (United Nations Development Programme)(1993): *Human Development Report 1993: Peoples Participation*, New York (Oxford University Press)

UNICE (Union des Confédérations de l'Industrie et des Employeurs d'Europe) (1995): *Releasing Europe's Potential Through Targeted Regulatory Reform*, Brüssel 1995

UNIDO (1992): *Industry and Development: Global Report* 1992/93, Wien

van Dieren, Wouter (1995): *Mit der Natur rechnen. Der neue Club-of-Rome-Bericht*, Basel/Boston/Berlin (Birkhäuser)

van Liemt, G. (1992): Economic Globalization: Labour Options and Business Strategies in High Labour Cost Countries, in: *Internationale Labour Review*, Vol 131, No. 4/5 (1992): 453-70

Varga, Eugen (1969): *Die Krise des Kapitalismus und ihre politischen Folgen*, hg. und eingeleitet von Elmar Altvater, Frankfurt/Wien (EVA)

Verzariu, Pompiliu (1984): *International Countertrade. A Guide for Managers and Executies*, U.S. Department of Commerce, Washington D.C.

Vesper, Dieter (1995): Steuern, Staatsausgaben und Umverteilung, in: *Prokla 99*, Jg. 25, H. 2 (1995): 165-192

Viner, Jacob (1950): *The Customs Union Issue*, New York (Carnegie Endowment for International Peace)

Virilio, Paul (1993): *Revolution der Geschwindigkeit*, Berlin (Merve)

– (1996): „Warum fürchten Sie einen Cyber-Faschismus, Monsieur Virilio? Ein Interview von Jürg Altweg, in: *Frankfurter Allgemeine, Magazin* vom 18.4.1996: 58-59

von Weizsäcker, Ernst Ulrich (1989): *Erdpolitik. Ökologische Realpolitik an der Schwelle zum Jahrhundert der Umwelt*, Darmstadt (Wissenschaftliche Buchgesellschaft)

von Weizsäcker, Ernst Ulrich/Lovins, Amary and Hunter (1995): Die große Vergeudung, in: *Spiegel Special*: Die neuen Energien, Nr. 7/1995: 93-95

Vosskamp, Ulrich/Wittke, Volker (1994): Von 'Silicon Valley' zur 'virtuellen Integration' - Neue Formen der Organisation von Innovationsprozessen am Beispiel der Halbleiterindustrie, in: J. Sydow./A. Windeler (Hg.) (1994): *Management interorganisationaler Beziehungen*, Opladen (Westdeutscher Verlag): 212-243

Walk, Heike/Brunnengräber, Achim (1995): Die „NGO-Community" im Spannungsfeld von Globalisierungs- und Fragmentierungsprozessen, in: *Peripherie*, Jg. 15, H. 59/60 (1995): 118-139

Wallerstein, Immanuel (1974): *The Modern World-System*, Vol. 1, New York (Academic Books)

– (1979): *The Capitalist World Economy*, New York/Cambridge (Mass.)(Cambridge University Press)

Walther, Rudolf (1982): Exkurs: Wirtschaftlicher Liberalismus, in: O. Brunner/W. Conze/R. Koselleck. (Hg.): *Geschichtliche Grundbegriffe*, Stuttgart: 787-815

Warnecke, Hans-Jürgen (1992): *Die Fraktale Fabrik: Revolution der Unternehmenskultur*, Berlin/New York (Springer)

Weber, Alfred (1909): *Über den Standort der Industrien*, Teil 1, Reine Theorie des Standorts, Tübingen (J.C.B. Mohr)

– (1932): *Weltwirtschaft*, München (F. Bruckmann)

Weber, Max (1976): *Wirtschaft und Gesellschaft*. Studienausgabe, Tübingen (J.C.B. Mohr)

Weber, Wolfgang (1990): Verkürzung von Zeit und Raum. Techniken ohne Balance zwischen 1840 und 1880), in: W. König/W. Weber (Hg.): *Propyläen Technikgeschichte. Netzwerke Stahl und Strom, 1840-1914*, Berlin (Propyläen) 11-261

Weißbach, Hans-Jürgen/Poy, Andrea (1995): Technische Vernetzung, funktionale Differenzierung der Gesellschaft und neue kulturelle Integrationsmuster, in: J. Fischer/S. Gensior (Hg.), *Netzspannungen*, Berlin (edition sigma): 213-234

Weißbuch (1993): Kommission der Europäischen Gemeinschaften: *Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung*, Bulletin der Europäischen Gemeinschaften, Beilage 6/93, Luxemburg (Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften)

Welsch, Johann/Schneider, Roland (1995): *Technik gestalten - Zukunft gewinnen*, Köln (Bund)

Weltbank (1985): *Weltentwicklungsbericht* 1985, Washington D.C.

– (1987): *Weltentwicklungsbericht* 1987, Washington D.C.

– (1994): *Weltentwicklungsbericht* 1994, Washington D.C.

– (1995): *Weltentwicklungsbericht* 1995: Arbeitnehmer im weltweiten Integrationsprozeß, Bonn (UNO-Verlag)

Werner, Heinz (1993): Integration ausländischer Arbeitnehmer in den Arbeitsmarkt, in: *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, H. 3 (1993): 348-361

Whitley, Richard (1990): Eastern Asia Enterprise Structures and the Comparative Analysis of Forms of Business Organizations, in: *Organization Studies*, Vol. 11, No. 1 (1992): 47-74

– (Ed.) (1992): *European Business Systems. Firms and Markets in their National Contexts*, London (Sage)

Wichterich, Christa (1996): Von der „Feminisierung" der Beschäftigung. Frauen auf dem globalen Erwerbsarbeitsmarkt, in: *Frankfurter Rundschau* vom 18. Mai 1996

Wick, Ingeborg (1996): Die tapfere Schneiderin. Welttextilindustrie: Billige und unsichere Frauenarbeitsplätze, in: *Politische Ökologie*, H. 45 (1996): 29

Wiesenthal, Helmut (1995): Zwischen Gesellschaftsdiagnose und Handlungsappell: Das schwierige Projekt der Umweltsoziologie, in: *Soziologische Revue*, 18. Jg., 1995: 369-378

Wiezorek, Jaroslaw (1995): Sectoral Trends in World Employment and the Shift toward Services, in: *International Labour Review*, Vol. 134, No. 2 (1995): 205-226

Wilkinson, Derrick (1994): NAFTA and the Environment. Some Lessons for the Next Round of GATT Negotiations, in: *The World Economy*, May 1994

Williams, Michael C. (1992): Reason and Realpolitik: Kant's "Critique of International Politics", in: *Canadian Journal of Political Science*, Vol. XXV, No. 1 (1992): 99-119

Windolf, Paul (1994): Die neuen Eigentümer. Eine Analyse des Marktes für Unternehmenskontrolle, in: *Zeitschrift für Soziologie*, Jg. 23, H. 2 (1994): 79-92

Winfield, I. (1994): Toyota UK Ltd: Model HRM Practices?, in: *Employee Relations*, Vol. 16, No. 1 (1994): 41-53

Winters, Alan L. (1988): Reciprocity, in: M. Finger/A. Olechowski (Eds.): *The Uruguay Round*, Washington D.C. (A World Bank Publication)

Wirth, Ekkehard (1992): *Mitarbeiter im Auslandseinsatz: Planung und Gestaltung, Wiesbaden* (Gabler)

Wirtschaftswoche Nr. 11 vom 7.3.1996 : 94-98 („Völlig autark. Telekommunikation macht unabhängig vom Standort".)

Wirtschaftswoche Nr. 17 vom 18.4.1996 („Der Arbeiter stirbt aus". Interview mit Odo Struger, Vizepräsident des US-Automatisiers Rockwell Automation, über den radikalen Wandel der industriellen Arbeitswelt)

Wittke, Volker (1995): Vertikale versus horizontale Desintegration. Zu unterschiedlichen Erosionsdynamiken des Großunternehmens im Prozeß industrieller Restrukturierung, in: *SOFI-Mitteilungen*, Nr. 22, Juni 1995: 7-15

Wolf, Martin (1988): Why Trade Liberalization is a Good Idea, in: M. Finger/A. Olechowski (Eds.): *The Uruguay Round. A Handbook for the Multilateral Trade Negotiations*, Washington D.C. (A World Bank Publication)

Wood, Adrian (1994): *North-South Trade, Employment and Inequality*, Oxford (Clarendon)

Wood, Robert (1986): *From Marshall Plan to Debt Crisis*, Berkeley (Niversity of California Press)

World Bank (1993): *The East Asian Miracle*, Washington D.C.

– (1994): *World Debt Tables*, Vol. 1 (1994), Washington D. C.

– (1995): *The World Bank: Priorities and Stragies for Education*, Washington D.C., January 24 (1995)

Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie (1996): *Zukunftsfähiges Deutschland. Ein Beitrag zu einer global nachhaltigen Entwicklung*, hg. von BUND und Misereor, Basel/Boston/Berlin (Birkhäuser)

Zellentin, Gerda (1979): *Abschied vom Leviathan. Ökologische Aufklärung über politische Alternativen*, Hamburg (Hoffmann und Campe)

Ziebura, Gilbert (1984): *Weltwirtschaft und Weltpolitik 1922/24-1931*, Frankfurt/M. (Suhrkamp)

– (1996): Globalisierter Kapitalismus: chancenlose Linke? Eine Problemskizze., in: *PROKLA 102*, Jg. 20, H. 2 (1996): 85-106

Zirnstein, Gottfried (1995): *Ökologie und Umwelt in der Geschichte*, Marburg (Metropolis)

Zolberg, Aristide R. (1991): Die Zukunft der internationalen Migrationsbewegungen, in: *PROKLA 83*, Jg. 21, H. 2 (1991): 189-221

Zündorf, Lutz (1994): Manager- und Expertennetzwerke in innovativen Problemverarbeitungsprozessen, in: J. Sydow/A. Windeler (Hg.), *Management interorganisationaler Beziehungen*, Opladen (Westdeutscher Verlag): 244-259

Register

— A —

Abwertungswettlauf 82; 181; 398; 428
Afrika 9; 24; 96; 180; 189; 238; 242; 248; 253; 255f; 265; 270; 295; 326; 413; 417ff; 456; 470; 474; 496; 498ff; 548
Agglomerationsvorteile 228
Akkumulationsprozeß 169; 397
Akkumulationsregime 445; 576; 587
Allianzen 288; 345; 350; 355; 364; 452; 453
Anomie 49ff; 55
Antidumping 239
Apartheid 497; 499; 516
Äquivalenz 28; 30; 87f; 105; 147; 165; 549
Arbeitsgesellschaft 44; 51; 150f; 153; 155; 163; 194; 454; 464; 486; 536f; 558ff; 564; 569; 589
Arbeitskosten 44; 56; 57; 224; 229; 231; 233; 261; 319; 336; 343
Arbeitslosigkeit 32; 51; 81; 100; 102; 135; 198; 248; 261; 299; 301; 311; 313; 315; 323f; 326f; 444; 452; 464; 484; 550; 565; 587f
Arbeitslosigkeit, strukturelle 261; 587
Arbeitsmarkt 80; 100; 103; 109; 110; 113; 131; 224; 261; 272; 296; 298; 309; 313; 314; 316; 318; 319; 320; 324; 325; 329; 333; 334; 338; 380; 404; 445; 558; 560; 564; 565
Arbeitsmarktkrise 324
Arbeitsmigration 205; 487
Arbeitsproduktivität 51; 87; 212; 261; 415; 444; 453; 454; 527; 567; 568; 586
Armut 103; 126; 163; 173; 274; 300; 305; 323; 324; 328ff; 464; 466; 494; 561; 580; 588
Artenvielfalt 129
Attraktivität 28; 47; 60; 77f; 80ff; 93f; 97; 99; 179; 258; 346; 401; 431; 460; 477; 483; 501; 571; 573
Attraktoren 83; 509
Ausflaggen 224; 225; 226
Ausgleichstendenzen der Profitrate 98
Auslagerung 42; 273; 320
Außenhandelsmonopol 401; 528
Außenverschuldung 173; 406; 457; 475
Autarkie 387; 392; 403

— B —

Bankrott 22; 48; 81; 164; 167; 169
barter 240; 421
Basiskonsens 58
benchmarking 360
Beruflichkeit 537
Beschäftigung, prekäre 313
Beschäftigungseffekt 264; 444; 454
Beschäftigungsentwicklung 262; 279; 281; 368; 452
Beschleunigung 11; 15; 17; 42; 71; 81; 127; 129; 181; 245; 278; 292; 330; 336ff; 439; 505; 513; 517; 519; 577; 579
Billigflaggen 225f
Billiglohnkonkurrenz 481
Budgetrestriktion des Geldes 47; 168
Bürgerrechte 103; 404; 565; 581
business systems 338; 368

— C —

Clubgesellschaft 159; 164; 559; 589
Codes 61; 70; 92; 139; 238; 431; 545; 560
countertrade 240; 421; 435
Cyberspace 237; 239; 276; 293; 353; 357; 569

— D —

Deformalisierung 320; 323
Deindustrialisierung 329; 467; 488
Demokratie 14; 52f; 57; 70; 86; 119; 285; 287; 362; 372; 452; 506; 520; 534; 537; 541ff; 556; 558ff; 563; 566; 568ff; 576; 578
Demokratie, industrielle 566
Deregulierung 22; 26; 32; 37; 84; 102; 115; 136; 137; 144; 162; 165; 171; 190ff; 197f; 223; 225; 232; 237; 288; 307; 314; 326; 346; 353; 382; 407; 408; 443; 445; 451; 458; 461; 479; 543; 548; 553; 563; 577; 583f
Derivate 160; 164; 168; 195
Derivatenkapitalismus 159; 171; 174; 177
Dienstbotengesellschaft 317
Dienstleistungen 42; 51f; 75; 100f; 124f; 219; 232ff; 236; 239; 249; 251; 260ff; 267ff; 275f; 278; 280ff; 289ff; 298; 300ff; 306f; 309f; 316ff; 329f; 336; 344; 346; 354; 356; 359; 382; 391; 478; 496; 530
Dienstleistungen, soziale 310
Dienstleistungsbereich 267; 329
Dienstleistungsbeschäftigung 278
Dienstleistungsgesellschaft 276f; 296
Dienstleistungshandel 233; 235
Dienstleistungsökonomie 272; 308
Direktinvestitionen 22f; 159; 181; 233; 235; 245; 249f; 252ff; 257ff; 271f; 276; 304; 346; 352; 386; 426; 429; 432; 460; 461; 474f; 478ff; 492; 494; 496; 499f; 583
Diskurs 9; 17; 27; 56; 58; 61; 64; 76; 91; 105; 123; 155; 195; 285; 406; 503; 506; 508f; 526; 542; 545; 561; 565; 569f; 574f; 578
Dissipation 65; 407; 509
Dissoziation 96f; 384; 401
Distanzen 26; 131; 199; 201; 216f;219; 231; 336; 368
Divergenzthese 342
Dumping 31; 216; 239; 481
Dutch Disease 209

— E —

Echtzeit 115; 285; 353; 356; 358; 431
economies of scale 200; 282; 350; 414; 435
Effizienzrevolution 509f; 518; 533ff
EG 68; 198; 226; 236; 253; 259; 262; 265; 309; 322; 326; 330; 412f; 418ff; 429; 431; 439; 443f; 451; 455f; 467; 469; 473; 476; 487
Einbettung 119; 371
Emergenz 104; 142; 509
Energie 16; 19; 71f; 75; 88; 127; 167f; 221; 223; 292f; 344; 358; 376; 382; 480; 509ff; 517f; 525; 534f; 540; 567; 586f
Energie, biotische 19; 128; 513; 586
Energie, fossile 127; 168; 221; 376; 586
Energieeffizienz 509f; 526; 588
Energiekosten 221f
Energiestrom der Sonne 71
Energieversorgung 25; 99; 384; 425; 455
Energiewandlungssysteme 127f; 527
Entbettung 32; 111; 114; 116ff; 126; 128; 130ff; 483; 545
Entbettungsmechanismus 115; 118; 129
Entkoppelung der monetären von der realen Akkumulation 134
Entmaterialisierung der Ökonomie 291
Entropie 43; 71; 155; 358; 514; 516; 537; 540; 561
Entropie, soziale 358; 516; 537; 561
Entropieabfuhr 87ff
Entwicklungsstaat 376; 395; 396; 400; 405; 407; 408; 417
Erlebnisgesellschaft 516; 536; 537

Erwerbsgerechtigkeit 564f; 589
Erwerbsgesellschaft 565
EU 171; 197; 225ff; 236; 239; 252f; 295; 313f; 319; 322; 351; 412f; 418f; 421; 430f; 435; 437; 446f; 451; 456; 462; 473; 476; 477; 487ff; 498; 500
Evolution 129; 154; 460; 504; 522; 540; 579
EWG 231; 413; 483
EWS 431; 439; 441f; 445
Exklusion 13; 47; 51; 94; 107; 223; 319; 331; 421; 446; 496; 561; 583; 588
Externalisierung 41; 89; 466; 468; 520
Extraktion 184; 211; 378; 529
Extraprofite 213

— F —

Faktorausstattung 179; 205; 210; 229; 271; 417
Feminisierung 296f; 313; 316; 332
Finanzderivate 161; 162; 182; 206
Finanzdienstleistungen 124; 232; 307f; 338; 476; 492; 584
Finanzinstrumente 132; 160ff; 168; 178
Fordismus 73; 82; 84; 93; 401; 517; 567
Fragmente 78; 97; 101f; 398
Fragmentierung 29; 45; 49; 63; 78; 94ff; 101ff; 180; 192; 409; 421; 471; 502; 517; 547; 562
Fraktale 104f
Fraktalisierung 95; 102; 104ff; 142; 144; 549; 562
Fraktionen 78; 96; 97ff; 193; 397; 400
Fraktionierung 15; 50; 78; 94ff; 100ff; 192; 471; 562
Frauendomäne 297f
Frauenerwerbstätigkeit 294; 296f; 309
Freihandelszone 410; 412f; 417f; 421; 459; 473; 475ff; 482f; 486f; 492
Fundamentalismus 63; 112; 589

— G —

GATT 55; 65; 82; 140; 197f; 212; 214; 216; 230; 237; 240; 385; 387; 410; 412ff; 426; 428ff; 451; 465; 479; 491
Geld als Geld 131; 147; 151ff
Geld als Schatz 151
Geldfetisch 130; 133; 145; 165; 182; 195
Geldform 74; 131; 145; 146ff; 151
Geldgesellschaft 126; 131; 149f; 153; 155; 163; 194f; 260; 457; 459; 464; 486; 558ff; 564f; 569; 588f
Geldvermögen 126; 132; 134; 145; 148f; 152f; 156; 163; 165; 168ff; 173f; 177; 188; 195; 426; 431; 433; 442; 525; 559; 563; 589
Geldvermögensbesitzer 110; 119; 134; 149; 151; 156; 159; 162ff; 169; 171; 174f; 177f; 180f; 188; 190; 389; 391; 442; 539; 558ff
Geographie der Städte 125
Geoökonomie 17; 37; 42; 66; 82; 100; 373; 388; 392; 394; 408; 415; 432; 465; 530
geozentrisch 338
Gerechtigkeit 60; 88; 534; 563ff; 571
Geschwindigkeit 22; 185; 218; 292; 336; 519; 540
Geschwindigkeitsraum 336; 582
Gesellschaftsvertrag 44; 58f; 61; 63f; 66; 68; 578
Gewerkschaften 66; 68; 224f; 340; 366; 383; 404; 440; 452; 455; 463; 481; 554; 566; 568; 578; 580
Gleichgewicht 33; 137; 140f; 533
global city 125f
Global sourcing 41
Globalisierung der Kultur 120
Globalität 13ff; 20; 44; 49; 76f; 120; 129; 137; 144; 374; 424; 503; 520; 561; 562
Glokalisierung 28; 30; 59; 552
Gold 84; 105; 133; 153; 184; 186; 199; 205f; 386; 410; 442; 508
Goldbindung des Dollar 184
golden age 330; 419
Governance 12; 50; 65; 194; 549ff
Große Theorie 79

— H —

Handel, brancheninterner 247
Handelsbilanz 199; 203; 206; 386; 390; 391; 426; 441; 472; 478
Handelsstaat 66
Hausarbeit 320; 334
Hegemonie 25; 38; 60; 416; 423; 428; 553
Hegemoniezyklus 25
Heimarbeit 316ff; 322
Humankapital 78; 194; 270ff; 371; 494
Hybridkultur 119; 121

— I/J —

Imperialismus 21; 238; 388; 496
Importsubstitution 303; 387; 401; 405; 472
Individualisierung 22; 52; 289; 334; 514; 517; 525
Industriebeschäftigung 280; 283
Inflation 163; 173; 198; 422; 426; 449; 485; 488
Informalisierung 307; 320f; 332; 464; 485
Informalisierung der Arbeitsmärkte 307; 485
Information 276; 288; 289; 290; 291; 292; 293; 317; 325; 336
Informationsgesellschaft 72; 239; 277; 285; 287; 317; 527
Informationskrieg 353
Informationssektor 239; 291
Inklusion 13; 47; 94; 107; 126; 223; 446; 468; 561
Innovation 73; 274; 354; 567; 577
Institutionelle Bedingungen 88
Institutionen, politische 93; 142; 406; 544; 581
Integration, negative 443
Interdependenz 37; 77; 248; 270f; 282; 392; 544; 555
Internationalisierung der Wertschöpfung 250
Interventionsstaat 397; 404
Investitionen 32; 142; 156ff; 174ff; 190; 238; 252; 254; 257; 260; 263; 267; 269; 303; 331; 342; 346f; 349; 404; 425ff; 431; 441; 444; 448; 453ff; 458; 463f; 474; 476; 480; 484; 487; 501; 564
Inwertsetzung 375ff; 380ff; 407
Jahrmarkt 123f

— K —

Kapitalflucht 173; 404; 432; 484; 589
Kapitalismus 21; 28; 37; 46; 53; 72; 74; 112f; 124; 164; 177; 182; 200; 206; 245; 330; 349; 396ff; 423; 428; 512; 519; 528; 532; 534; 541; 548; 555; 578; 588
Kapitalmärkte 186; 194; 237; 349; 385; 431; 438; 467; 492; 583f
Kapitalmobilität 345
Katallaxie 112; 136
Kerngeschäft 348; 359; 366
Keynesianismus 215; 402ff
Klassenkonflikte 35
Kohärenz 80; 86ff; 92ff; 376; 434; 438; 521; 541; 545
Kolonisierung der Lebenswelt 114; 577
Kommunikation 49f; 53ff; 72; 75; 87; 89; 92; 110; 116; 124; 130; 134; 154f; 239; 276; 285f; 291; 317;

325; 330; 358; 369; 372; 431; 568f; 577
Kommunikationsmedien 223; 357; 377; 381; 546; 552; 562
Kommunitarismus 565
Kompensationsgeschäfte 240
Konkurrenz 14ff; 25ff; 35f; 38ff; 43f; 46; 48; 50f; 53f; 56ff; 63; 66; 68ff; 77; 83ff; 91; 97ff; 139ff; 158; 177f; 191; 193; 201; 210; 213; 225; 227; 248; 262; 268; 272; 349; 351; 358; 365; 367f; 373ff; 384; 389f; 393f; 397f; 405; 423; 433; 435; 443; 445; 448; 451; 457; 465; 473; 500f; 506; 528; 541; 561f; 569; 574; 577; 584; 586
Konkurrenzfähigkeit 26ff; 42; 56; 211; 231; 240; 386; 394; 427; 441; 481
Konkurrenzgrenzen 32; 40; 98; 220; 228; 230; 239; 433; 586
Konsens, sozialer 89
Konsens von Washington 190f; 479
Konvergenz 48; 271; 338; 340f; 345; 407; 439; 447f
Kooperation 38; 51; 60; 63; 67f; 88; 273; 350; 355; 358ff; 364ff; 370; 384; 412; 435; 450; 463; 492ff; 500
Kostenvorteile, absolute 207
komparative Kostenvorteile 268
Kosmopolitismus 98ff
Kredit 131; 145; 205; 259; 308; 406; 478; 484; 486
Krieg 34ff; 40; 86; 183f; 221; 326; 328; 388; 393; 401; 486; 506; 520; 552
Krise des Sozialstaat 560; 564; 569
Krisen 33; 36; 78; 81; 92; 94; 173; 311; 398; 507; 521; 530; 576; 584

— L —

Legitimation 88; 117; 119; 142; 449; 458; 479; 541; 543; 544; 556; 571; 578
Liberalisierung 190; 237; 308; 326; 344; 350; 425; 431; 553
LIBOR 92
Liquidierung der Produktionsverhältnisse 99
Liquiditätsfalle 156
Logistische Revolutionen 223

— M —

Macht 29; 36; 38; 81; 84; 88; 94; 116; 149; 160; 163; 165; 231; 239; 276; 319; 346; 381f; 384; 386; 388; 395ff; 400; 403; 428; 429; 443; 502; 516; 542; 544; 554; 556; 557; 575
Makroregionen 434
Management 99; 188; 222; 235; 245; 251; 268; 336ff; 360; 363; 368; 527; 550
Maquiladoras 266
Marginalisierung 97; 107; 192; 256; 323; 500; 502
Marktdiskurs 60
Massenarbeitslosigkeit 150; 324; 387; 400ff; 560
Massenkonsum 90; 219; 514; 572
Massenproduktion 90; 118; 129; 200; 219; 252; 305; 350; 400; 505; 514; 528; 571
Mehrwert 74; 97; 104; 158; 491
MERCOSUR 38; 419; 430; 432; 470; 473; 477; 486ff
Messen 46; 123; 124
Migration 19; 103; 106; 278; 307; 321; 324; 330ff; 382; 429; 466; 478; 499; 553; 561; 580
Mindestprofitrate 87
Mobilität 99f; 103; 206; 233; 291; 318; 327; 330; 341; 345; 371; 514; 516f; 525; 561; 571; 573
modifizierte Wirkungsweise des Wertgesetz 54
Monetärkeynesianer 131
Moral 15; 76
Multimedia 287; 288; 291; 317; 353

— N —

Nachhaltigkeit 17; 86; 88; 91; 195; 448; 452; 506; 523; 525; 542; 574; 582
Nationalstaat 20; 36; 38; 58; 60; 65f; 103f; 123; 188; 190; 373ff; 380; 382; 384ff; 388f; 392ff; 397; 400ff; 407f; 414; 434; 465; 541; 547; 557ff; 578; 580; 590
Neoklassik 122; 174; 539
Neoliberalismus 191; 248; 501; 548; 582
Netzwerke 13; 29f; 38; 78; 88; 93; 138f; 228; 271; 359; 363; 366; 392; 455; 463; 556; 590
Nodalisierung 160; 580
Normalarbeitsverhältnis 312; 567

— O —

Offenheit 22; 24ff; 52f; 246; 376; 389; 575
Ökologie 10; 88; 91; 566; 573
ökologische Gratiseffekte 290
ökologische Klauseln 214f
Omnipräsenz 61
Osterweiterung 456

— P —

Paradigmen der Entwicklung 81f
Partikularisierung 79; 95
Peripherisierung 192; 459; 465; 468
Personalpolitik 273; 340; 345
Pfadabhängigkeit 110; 393
Planstaat 398; 408
Portfolioinvestitionen 102; 169; 480; 491
Produktionsintegration 271; 350
Produktionsorganisation 339; 342
Produktionsverlagerung 259; 320
Produktivität 28; 41; 56f; 67ff; 72; 75; 88; 128; 167; 169; 175f; 200ff; 211ff; 229; 262; 269; 274; 292; 301; 325; 342f; 389; 427; 432f; 439; 444; 453; 455f; 462; 510; 514; 517; 528; 566; 568; 571
Produktivitätspakt 68; 454f; 566
Produktivitätspeitsche 261
Profit 16; 54; 74; 92; 145; 152; 156; 173; 175; 178; 394; 396; 587
Profitcenter 358; 360
Profitrate 88; 93; 98; 169; 176; 177; 202; 204; 206; 210; 211; 444; 454; 512; 568
Protektionismus 214; 216; 237; 240; 376; 383ff; 408; 428; 465f; 585
Protektionismus, globaler 408

— Q —

Qualifikation 41; 54; 57; 118; 212; 268; 273; 298; 310; 331; 403; 544
Qualifikationsniveau 41; 273; 310; 343
Qualifikationsprofile 347

— R —

Rationalität der Weltbeherrschung 39; 510
Rationalprinzip 216
Raum 13; 15; 23; 26f; 30; 34; 39f; 50f; 54; 58; 61f; 66; 69; 71; 76; 80; 86f; 93ff; 98f; 101f; 105f; 110; 115; 121f; 125; 127; 130ff; 142; 147; 154; 178f; 181; 200; 211; 218ff; 224; 228ff; 251f; 257; 286f; 290; 293; 303; 336; 345; 356; 375ff; 380ff; 388ff; 401; 404ff; 411; 421; 426; 430ff; 437; 446f; 471; 476; 480; 495; 505; 513; 517ff; 526; 530; 539; 541f; 544ff; 551f; 554f; 558ff; 568; 579ff; 586f
Raumdimensionen 83
Reformstaaten 254; 266; 464; 466

Rentabilitätskalkül 87
Rentenversicherung 563
Repräsentation 119; 543; 544; 554; 562; 581
Reproduktionsarbeit 42; 311; 333; 334
Reservearmee 306; 326
Ressourcen und Senken 16; 47; 505; 513; 532; 571
Restriktionen 70; 80; 87f; 90ff; 97; 110; 139; 140; 157; 173; 193; 209; 237; 521; 526; 532; 539; 541; 545; 547; 570; 574
Revolution, industrielle 128; 508; 510; 513; 534; 535
Revolution, solare 587
Revolution, neolithische 513
Reziprozität 30; 87f; 110; 165; 428
Risiko 118; 138; 158; 162; 164; 174; 299; 334; 365; 435
Risikogesellschaft 118; 568
Rohstoffbasis 292
Rohstoffreichtum 211; 229

— S —

Sachzwang 100; 101; 133; 140; 145; 146; 512; 543; 546; 569
Schattenökonomie 333
Schatz 131; 132; 151; 153; 179; 186
Schmuggel 320; 499
Schocktherapie 348
Schulden 120; 126; 132; 134; 145; 149; 153; 156; 158; 163; 165; 167; 168; 169; 170; 171; 173; 176; 177; 187; 188; 190; 192; 193; 195; 406; 474; 478; 550
Schuldendienst 146; 152; 156; 157; 159; 163; 165; 170; 171; 172; 173; 174; 176; 188; 189; 190; 205; 386; 426; 469; 472; 473; 488; 489
Schuldengesellschaft 134
Schuldenkrise 96; 152; 179; 187ff; 405; 425; 460; 472ff; 479f
Schuldenzyklus 167; 192; 194; 406; 469
Selbstähnlichkeit 102; 104ff; 411
Simulation 353
Skaleneffekte 25; 200; 213; 444
Solidarität 26f; 35; 55; 58; 64; 68; 110; 114; 121; 286; 453ff; 560; 577; 582; 588
Souveränität 34; 60f; 133ff; 142; 171; 174; 181; 319; 373ff; 385; 387; 403ff; 410; 434; 439; 542f; 547; 559f; 581
Sozialdumping 231
Sozialisierung von Schulden 149
sozialistische Planung 397; 513
Sozialklauseln 53; 213ff
Sozialstaat 32; 88; 104; 115; 404; 558; 560; 562ff; 569
Spezialisierungsfalle 207
Staatenwelt 38; 183; 550; 552; 554
Staatsgebiet 373; 377; 381; 542f
Staatsmacht 542; 580
Staatsvolk 375; 377; 542f; 580
Stadt 28; 123ff; 228; 278; 303; 324; 326; 329; 332
Städte 25; 121ff; 211; 220; 241; 329; 380; 481; 518; 538
stakeholder 349; 368; 555
Standort 13; 43; 56; 58; 62ff; 69; 127; 181; 191; 209; 219; 225; 229; 230f; 258; 261; 271; 343; 346; 361; 373; 383; 407f; 434; 455; 466ff; 552; 578; 580
Standortarbitrage 343; 346
Standortfaktor 228; 254
Standortpoker 329
Standortpolitik 32; 346; 393
Standorttheorien 220
Standortwettbewerb 42; 50; 98; 228; 361
Steuerflucht 163; 181; 439
Steuerungssystem 29
Stoff und Energie 72; 292
Strategische Allianz 363
Strukturanpassung 14; 84; 101; 187; 194f; 209; 421; 547; 554
Strukturierung 107; 141; 165; 212; 378; 409; 494
Subcontracting 258
Subsidiarität 104f; 453
Sustainability 91; 506; 523
Symbolanalytiker 100
Synergieeffekte 67; 263; 275; 351; 363

— T —

Tarifvertragssystem 343
Technopoles 274
Teilzeitarbeit 312f; 319; 334
Telekommunikation 40; 236; 283f; 344; 355; 462
Territorien 13; 87; 236; 258; 357; 382; 467; 580
Tertiarisierung 236; 245; 276; 278; 290; 294; 296; 298; 307; 321; 329ff
Tertiarisierungsgrad 281
Theorem der komparativen Kostenvorteile 200; 207; 218; 245; 416; 431; 466
Thermodynamik 73
Tourismus 49; 75; 232; 235; 287
Tragfähigkeit 15; 44; 78; 87; 503ff; 516; 519; 522; 530ff; 537; 539f; 570f; 574
Transformation 81; 94; 109; 276; 283f; 376; 407; 437; 458ff; 468f; 509
Transformationsfalle 460
Transformationsgesellschaften 209; 265; 307; 463; 465; 466
Transnationalisierung 37; 105; 106; 245; 250; 251; 273; 426
Transportkosten 40; 98; 199; 201; 216ff; 226ff; 243; 292
Triadenkonkurrenz 95; 423; 444; 452; 469

— U —

Umschlagsplatz 492
Umweltklauseln 213; 216
Umweltraum 41; 71; 88; 90f; 395; 504f; 508; 520ff; 526f; 541; 545; 549; 554; 569; 582
UNCED 62; 195; 505; 551; 554
Ungleichheit 48f; 154; 180; 294; 305; 326; 328; 330; 334f; 463; 494; 516; 525; 530; 550; 564; 569; 584
Universalisierung 45; 47; 50; 60; 63; 95; 119; 409; 507; 568
Universalität 45
Unregierbarkeit 182; 549; 550
Unterklasse 326; 331
Unterschicht, funktionelle 327
Unternehmensaufkäufe 364
Unternehmensnetzwerk 368
Unternehmenszusammenschlüsse 364

— V —

Verdinglichung 110; 119
Vereinheitlichung und Fragmentierung 94
Vermarktwirtschaftlichung 112; 114; 121; 138
Vernetzung 26; 67; 286; 288; 455; 529; 555
Verräumlichung 286
Verschuldung der Städte 126
Verwertung 157; 259; 325; 353; 375; 377; 380; 523
Verwundbarkeit 24; 477; 488
Virtualisierung 245; 276; 292; 336
Virtualisierung der Ökonomie 276; 292

— W —

Währungskonkurrenz 32; 69; 75; 100ff; 133; 147; 149; 171; 176ff; 381; 388ff; 407; 409; 412; 414; 432ff; 438; 442; 457

Währungskrise 96
Währungsmärkte 390; 407
Währungsunion 24; 105; 215; 367; 410ff; 423; 438f; 442ff; 469; 500
Weltbank 65; 78; 94; 101; 134; 140; 142; 169; 171; 182f; 188ff; 223; 235; 239; 256; 270; 278f; 283; 299ff; 406; 437; 458; 461; 472; 477; 479; 487; 493f; 563
Weltgeld 32; 57; 99; 100; 133; 136; 153f; 165; 180; 184; 186; 212; 216f; 240; 242; 384; 391; 426; 457
Weltgesellschaft 10; 13; 19; 29; 30; 45ff; 53; 58ff; 63; 66; 83; 94f; 104; 106; 132; 139; 144; 152; 154; 165; 219; 503; 516; 520; 525; 526; 531; 549; 555; 578
Welthandel 19; 22; 82; 96; 102; 139; 159; 181; 186; 198ff; 232; 236; 240; 243; 246ff; 292; 384; 388; 395; 398; 410; 415f; 420ff; 470; 489; 496; 583
Welthandelsorganisation 9; 23; 198; 237
Weltwirtschaftskrieg 37; 66
Weltwirtschaftsordnung 65; 82; 230; 430
Weltzeit 40; 41; 115; 353
Wertschöpfung 152; 250; 270; 277; 338f; 341; 363; 427; 492
Wertschöpfungskette 246; 268; 271; 339; 358; 360
Wettbewerb 16; 27; 28; 30ff; 38; 47; 48; 50; 57; 61; 68; 85; 88; 271; 274; 288; 308; 313; 322; 338; 344f; 351; 356; 359ff; 392f; 408; 458; 465
Wettbewerbsfähigkeit, systemische 27; 32; 78; 228; 407; 465
Wettbewerbsstaat 30; 51; 66; 376; 395f; 400; 407; 546
Wissensproduktion 370f
Wohlfahrtsstaat 42; 51; 57; 103f; 139; 397; 557ff; 589f
Wohlstandschauvinismus 532

—Z—

Zahlungsmittel 131; 146; 153; 156; 159; 184; 188; 217
Zeit 11f; 21ff; 32; 37; 40ff; 51f; 55f; 63; 69; 71ff; 76f; 86ff; 112; 114; 119; 120ff; 127; 129; 131f; 134; 150; 159f; 168; 183; 187; 189; 192; 194; 197; 205; 206; 217; 219; 221; 226; 228; 235; 246f; 251f; 254; 256; 262f; 266; 267; 269; 272; 278; 280; 283; 290ff; 297; 299ff; 308; 314; 316; 322; 326; 327f; 336; 345; 348f; 351; 353; 355; 356; 362f; 366; 370; 375; 377; 385; 400f; 403; 429f; 453; 463; 468; 489; 494; 497; 501; 505; 507; 517; 519; 520f; 523f; 527; 539f; 568; 571; 573; 575ff; 580; 583; 586; 589
Zeitbudget 294
Zeiträume 32; 83; 86; 109; 362
Zeitrhythmen 124; 523
Zeitwettbewerb 336; 362
Zentralbank 105; 115; 138; 146; 149; 163; 184; 186; 403f; 440; 449; 484f
Zins 92f; 145; 151; 160f; 167; 181; 449
Zinsdifferenz 179
Zinssouveränität 115; 404
Zinsverbot 166ff
Zirkulationsmittel 110; 131; 145; 146; 155; 159; 168; 184; 188; 193
Zivilgesellschaft 14; 26; 27; 41; 52; 61; 138; 434; 483; 549; 550; 551; 554; 581
Zoll 230; 418
Zollunion 410ff; 417; 438; 443; 487
Zukunft 77; 86; 121ff; 173; 261; 269; 272; 284; 293; 296; 308; 329; 345; 371; 385; 409; 425; 437; 442; 453; 462; 479; 499; 500; 504; 513; 523; 540; 546; 559; 568; 573; 576; 577; 579; 584; 586; 589

Elmar Altvater/ Birgit Mahnkopf

Gewerkschaften vor der europäischen Herausforderung

Tarifpolitik nach Mauer und Maastricht

1993 - 300 S. - DM 38,00 - ÖS 281 - SFR 39,20 - ISBN 3-924550-79-4

„Das Buch stellt eine lesbare, informative, theoretisch orientierte und qualitativ wie quantitativ angelegte Analyse der globalen, europäischen und deutschen Strukturentwicklungen der letzten wie der nächsten 10 bis 15 Jahre dar."
Arbeit

Elmar Altvater

Der Preis des Wohlstands oder Umweltplünderung und neue Welt(un)ordnung

1992 - 262 S. - DM 29,80 - ÖS 221 - SFR 31,00 - ISBN 3-924550-72-7

„... ein wichtiger, informierter, materialreicher und spannend zu lesender Beitrag zu einer Ökologiekritik ..."
Robert Kurz *Frankfurter Rundschau*

Elmar Altvater

Die Zukunft des Marktes

Ein Essay über die Regulation von Geld und Natur nach dem Scheitern des 'real existierenden' Sozialismus.

2. korrigierte Auflage

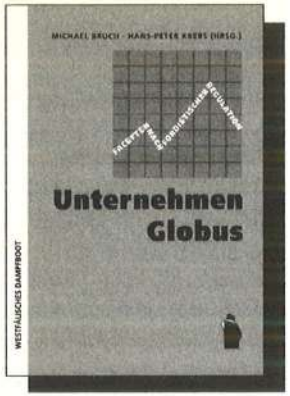
1992 - 386 S. - DM 38,00 - ÖS 281 - SFR 39,20 - ISBN 3-924550-68-9

„Die Untersuchung ist eine weit über Disziplingrenzen ausgreifende Integrationsleistung von Politik, Philosophie, Naturwissenschaften und Ökonomie von Rang. Mit begrifflicher Präzision statt dem üblichen moralischen Weihrauch zeigt sie die immense Dimension des zum zivilisatorischen Überleben notwendigen ökologischen und sozialen Umbaus. Eine Pflichtlektür für jeden Zukunftsstrategen.
Ingo Arend *Annotierte Bibliographie zur politischen Bildung*

„Auf hohem theoretischen Niveau, sprachlich und analytisch den geschichtlichen und aktuellen Boden der Realität nicht verlassend werden die in der jüngeren Vergangenheit wieder zu unverdienter neuer Ehre geplanten Mythen der liberalistischen Marktorthodoxie entzaubert ..."
Uwe Roßbach *Die Mitbestimmung*

WESTFÄLISCHES DAMPFBOOT

Dorotheenstr. 26a · 48145 Münster · Tel. 02 51 / 6 08 60 80



Michael Bruch/ Hans-Peter Krebs (Hrsg.)
Unternehmen Globus
Facetten nachfordistischer Regulation
1996 - 255 S. - DM 39,80
ÖS 295 - SFR 39,80 - ISBN 3-929586-69-X

Volker Wellhöner
„Wirtschaftswunder" - Weltmarkt - Westdeutscher Fordismus
Der Fall Volkswagen
(Theorie und Geschichte der bürgerlichen Gesellschaft Band 12)
1996 - geb. - 391 S. - DM 88,00 - ÖS 651 - SFR 88,00 - ISBN 3-929586-71-1

Josef Esser/ Boy Lüthje/ Ronald Noppe (Hrsg.)
Europäische Telekommunikation im Zeitalter der Deregulierung
Infrastruktur im Umbruch
1996 - ca. 260 S. - ca. DM 39,80 - ÖS 295 - SFR 39,80 - ISBN 3-929586-70-3

Alex Demirovic/ Hans-Peter Krebs/ Thomas Sablowski (Hrsg.)
Hegemonie und Staat
Kapitalistische Regulation als Projekt und Prozeß
Beiträge von: A.Lipietz, R.Boyer, B.Jessop, J.Hirsch, R.Keil u.a.
1992 - 320 S. - DM 39,80 - ÖS 295 - SFR 41,00 - ISBN 3-924550-66-2

WESTFÄLISCHES DAMPFBOOT
Dorotheenstr. 26a · 48145 Münster · Tel. 02 51 / 6 08 60 80

„Die PROKLA ist einerseits ein hervorragendes Beispiel dafür, daß Wissenschaftlichkeit nicht zwangsläufig mit Unverständlichkeit einhergehen muß, andrerseits hebt sie sich deutlich von der Unverbindlichkeit und Unwissenschaftlichkeit der täglichen Zeitungskost ab."
Volker Wartmann Polit. Vierteljahresschrift

Die PROKLA ist eine der wichtigsten theoretischen Zeitschriften der parteiunabhängigen Linken, deren Beiträge noch nach Jahren lesenswert sind. Keine Tageskommentare, kein Organ einer Partei, kein journalistisches Feuilleton: eher eine Anregung zum gründlichen Nachdenken über den eigenen Tellerrand hinaus.

Die PROKLA erscheint viermal im Jahr und kostet im Abo jährlich 58,- DM (Abopreis je Heft 14,50 DM plus Porto). Das Einzelheft kostet 18,- DM. Abo-Bestellformulare bitte beim Verlag anfordern.

ca. 160 S. - DM 18,00 - ÖS 133 - SFR 19,00

PROKLA 100
Ortsbestimmung der Gegenwart
1995 - 168 S.
ISBN 3-929586-10-X

PROKLA 101
Kapitalistische Kulturen
1995 - 171 S.
ISBN 3-929586-11-8

PROKLA 102
Von der politischen Ökonomie des Wassers
1996 - 160 S.
ISBN 3-929586-12-6

PROKLA 103
Vom Gelde
1996 - 156 S.
ISBN 3-929586-13-4

PROKLA 104
Universität
1996 - ca. 160 S.
ISBN 3-929586-14-2
erscheint im September

PROKLA 105
Staatsbürgerschaft
1996 - ca. 160 S.
ISBN 3-929586-15-0
erscheint im Dezember

Abo-Bestellformulare und Gesamtverzeichnisse beim Verlag:
WESTFÄLISCHES DAMPFBOOT
Dorotheenstr. 26a · 48145 Münster · Tel. 02 51 / 6 08 60 80