

Zeitschrift: Widerspruch : Beiträge zu sozialistischer Politik
Herausgeber: Widerspruch
Band: 19 (1999)
Heft: 38

Artikel: Die Exportweltmeister und ihre Pyrrhussiege : Globalisierung, Deutschland und Japan - neue Regionalstrategien
Autor: Brüggem, Willi / Peine, Elmar
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-652300>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 28.04.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Die Exportweltmeister und ihre Pyrrhussiege

Globalisierung, Deutschland und Japan – neue Regionalstrategien

Auch wenn es nach den sozialdemokratischen Wahlerfolgen in England, Frankreich und Deutschland kurzzeitig so schien, als würde sich das Blatt noch mal wenden – inzwischen ist klar: die Globalisierung hat den keynesianisch inspirierten Politikkonzeptionen den Boden entzogen.¹ In dieser Situation halten wir es für hilfreich, sich von den hergebrachten angebots- und nachfragetheoretischen Wahrnehmungsschablonen zu lösen und einen grundsätzlichen Neuansatz zu versuchen. Dabei stützen wir uns auf Ideen, die u.a. im Crossover-Zusammenhang entwickelt wurden.² Sie zielen darauf ab, die keynesianische Nachfragepolitik durch eine systematische Förderung des Binnensektors zu ergänzen bzw. zu ersetzen. Anstatt immer nur auf das Verhältnis von Angebot und Nachfrage zu starren, stehen bei diesem Ansatz die intersektoralen Austauschprozesse zwischen Binnen- und Weltmarktsektor im Mittelpunkt (Brüggem, Klein, Westphal 1998).³ Im folgenden wollen wir vor allem zeigen, wie Globalisierung und Standortwettbewerb die einzelnen Volkswirtschaften in immer neue, immer ruinösere Exportschlachten treiben, die vor allem auf Kosten des Binnensektors gehen.

Mit der regionalen Entwurzelung der Industriegüterproduktion ist eine neue Wachstumsblockade in den Vordergrund getreten: Die Austauschprozesse zwischen der binnenmarktorientierten Wertschöpfung und der weltmarktorientierten Güterproduktion drohen zu versiegen. Die in den weltmarktbezogenen Sektoren produzierten Reichtümer fließen an den ausgetrockneten Binnenökonomien vorbei, ohne in die regionalen Wertschöpfungskreisläufe einsickern zu können. Wachstumserfolge bei der industriellen Güterproduktion bleiben deshalb ohne nennenswerte Arbeitsplatzeffekte, erreichen die Masseneinkommen kaum mehr und wandern zu einem immer größeren Teil auf die nationalen und internationalen Vermögenmärkte, ohne nennenswerte binnenwirtschaftliche Multiplikatoreffekte auszulösen.⁴

Betrachten wir die Sache näher: Unseren Überlegungen liegt eine Unterscheidung zwischen Binnen- und Weltmarktsektor zugrunde, die sich strikt an der Beschaffenheit der Märkte orientiert, für die die Güter produziert oder bereitgestellt werden. Handelt es sich um Leistungen, die ganz überwiegend für regionale oder national begrenzte Märkte erbracht werden, sprechen wir vom Regional- oder Binnensektor. Wird dagegen vor allem für weltweit offene Märkte gearbeitet, sprechen wir vom Weltmarktsektor.⁵ So kommen wir zu einer sektoralen Gliederung, die sich weniger an stofflichen als vielmehr an marktfunktionalen Gesichtspunkten orientiert. Mit dieser Abgrenzung knüpfen wir an eine neue Facette des Globalisierungsprozesses an, die häufig als ‚regionale Entbettung‘ beschrieben wird. Während ältere wirtschaftsgeographische oder wirtschaftssoziologische Theorien von der wachsenden Bedeutung regional gebundener ‚industrial districts‘

(Piore/Sabel 1984, 37f.; 315f.) ausgingen, zeigen neuere Untersuchungen eine starke Tendenz zum „global sourcing“, das heißt zur Internationalisierung und Globalisierung der produktbezogenen Produktions- und Dienstleistungsnetze (Ernst 1997, 1997a, Lüthje 1998, Hack 1998). Und das wiederum bedeutet: Auch die meisten Zu- und Vorlieferanten sehen sich inzwischen einem globalen Wettbewerb ausgesetzt.⁶

Indem die spezifisch regionalen Bindungen an Vorlieferanten oder Subunternehmer an Bedeutung verlieren, verschwindet die bisher wichtigste Klammer zwischen den Regionen und den weltmarktbezogenen Industrien. Das unterstreicht die Trennung in einen Weltmarkt- und einen Binnensektor. Beide Sektoren bilden eigenständige Wertschöpfungsketten. Während sich die einen weiterhin auf regionale Vernetzungs- und Arbeitsteilungsstrukturen verwiesen sehen, nutzen die anderen die neuen Chancen der weltweiten Netzwerke und des ‚global sourcing‘. So kommt es zu einer wachsenden Ausdifferenzierung der Vor- und Zulieferketten.

Diese Ausdifferenzierungsprozesse bilden den realwirtschaftlichen Ausgangspunkt unserer hier vorgeschlagenen kategorialen Trennung zwischen einem Weltmarkt- und einem Regional- oder Binnensektor. Faktisch fällt diese Trennung mit der Unterscheidung zwischen der Industrie einerseits und den übrigen Wirtschaftssektoren andererseits zusammen, zumindest weitgehend.⁷ Auf der einen Seite gibt es den Binnensektor, der Produkte oder Dienstleistungen herstellt, bei denen Produktion und Verbrauch räumlich nur schwer zu trennen sind. Auf der anderen Seite bildet sich ein Weltmarktsektor, wo es um Güter geht, die ohne allzugroßen Aufwand auch woanders benutzt oder konsumiert werden können.

Mit der wachsenden Ausdifferenzierung dieser Sektoren entsteht zugleich ein neues Koordinationsproblem. Wie können beide Sektoren sinnvoll aufeinander bezogen werden? Wie werden die Austauschprozesse zwischen beiden Sektoren in Zukunft beschaffen sein? Fragen, die in der traditionellen Volkswirtschaftslehre bisher noch keine wichtige Rolle spielten, weil sie sich von selbst zu verstehen schienen. Bisher galt als selbstverständlich, daß das, was für die Industrie gut ist, auch für die wirtschaftliche Region gut ist, in der die Industrieunternehmen ansässig sind.⁸ Im folgenden werden wir sehen, daß diese standortpolitische Grundmaxime so nicht mehr aufrecht erhalten werden kann.

Globalisierung stört Gleichgewicht zwischen Binnen- und Weltmarktsektor

Bevor wir uns diesen Fragen zuwenden, sollten wir uns aber zunächst vergegenwärtigen, wie diese Sektoren heute aufeinander bezogen sind. Beim Werttransfer vom Weltmarkt- in den Binnensektor stehen vor allem zwei Wege im Vordergrund: Da sind zum einen die im Weltmarktsektor verdienten und zu einem großen Teil für Binnenmarktgüter ausgegebenen Arbeitseinkommen und zum anderen die im Weltmarktsektor erhobenen, ebenfalls vor allem für Binnengüter verausgabten Sozialabgaben und Steu-

ern. Umgekehrt versorgt der Binnensektor die weltmarktbezogene Produktion mit qualifizierten Arbeitskräften und kommunalen Infrastrukturleistungen. Schematisch vereinfacht könnte man auch sagen: Der Weltmarktsektor bezahlt für die vom Binnensektor bezogenen Arbeitskräfte und Infrastrukturleistungen mit Arbeitslohn, Sozialabgaben und Steuern. Umgekehrt wird ein großer Teil der im Binnensektor entstandenen Arbeitseinkommen für Weltmarktgüter verwandt. Hinzu kommt der wechselseitige Kapitalaustausch. Hier gibt es inzwischen eine starke Tendenz zum Nettokapitalexport vom Binnen- in den Weltmarktsektor – zumindest in den industriellen Exportökonomien. Aber dazu später mehr.

Dieses Beziehungsgefüge gerät nun dadurch in Schieflage, daß es in Folge der Globalisierungstendenzen für den Binnensektor zu einer fortlaufenden Verschlechterung der *Terms of Trade* kommt. Die vom Binnensektor „exportierten“ Arbeitskräfte und Infrastrukturleistungen werden immer schlechter bezahlt, während der Preis für die aus dem Weltmarktsektor bezogenen Industriegüter unverändert bleibt – zumindest wenn man das hier übliche Upgrading einbezieht. Der relative Anteil des im Industriesektor erzielten Steueraufkommens sowie die dort erarbeiteten Sozialabgaben und Arbeitseinkommen sinken kontinuierlich.⁹ Das ist vor allem eine Folge des internationalen Standortdumping und des rationalisierungsbedingten Arbeitsplatzverlustes.¹⁰

Da ist es besonders fatal, daß der industrielle Arbeitsplatzverlust nicht durch eine entsprechende Ausweitung der arbeitsintensiveren regionalen Wertschöpfungskreisläufe kompensiert werden kann. Statt dessen tritt das Gegenteil ein. Je weniger Arbeiter in der Industrie Beschäftigung finden, desto stärker gerät auch der intersektorale Werttransfer aus der weltmarktbezogenen Produktion in die regionalen Wertschöpfungskreisläufe ins Stocken. Rationalisierungserfolge in der Industrie führen deshalb häufig zu gleichgerichteten Arbeitsplatzverlusten in der Regionalwirtschaft. Der Arbeitsmarkt gerät in eine sich selbst verstärkende Abwärtsspirale, aus der es nur noch eine Lösung zu geben scheint: Der Weltmarktsektor muß noch stärker werden, noch schneller wachsen, damit der relative Preisverfall für die Binnengüter durch Mengenausweitung kompensiert werden kann. Dadurch entsteht ein enormer Druck, beim internationalen Standortdumping immer ganz vorne mit dabei zusein, so daß sich die *Terms of Trade* immer weiter zuungunsten des Binnensektors verschieben.

Dabei spielt die Wechselkurspolitik immer dann eine verstärkende Rolle, wenn ein Land eine Unterbewertungsstrategie verfolgt, um Exportüberschüsse zu erzielen – was Japan und Deutschland über lange Zeit erfolgreich praktiziert haben.¹¹ Reale Abwertungen z.B. durch vergleichsweise geringe Inflationsraten führen zu relativen Preissenkungen für Binnengüter, während der Preiserhöhungsspielraum für Weltmarktgüter steigt. Das liegt daran, daß sich die Preise der Weltmarktgüter direkt am Weltmarkt orientieren, während die Preisbestimmung von Binnenhandelsgütern durch Unterbewertung nur sehr vermittelt tangiert wird.

Auch die Globalisierung der Finanzmärkte wirkt in die gleiche Richtung.

So haben sich die Wertpapieranlagen ins Ausland (ohne Direktinvestitionen) zwischen 1993 und 1998 von 53 Mrd. DM auf 246 Mrd. DM nahezu verfünffacht. Zwar gab es umgekehrt auch eine ähnlich starke Steigerung ausländischer Anlagen in Deutschland, die aber ebenfalls vor allem den Weltmarktsektoren zugute kamen (vgl. Deutsche Bundesbank 1996,1999). Dabei sind die inländischen Käufe inländischer Wertpapiere noch gar nicht berücksichtigt, die eine ähnliche Entwicklung genommen haben und ebenfalls überwiegend im Weltmarktsektor angelegt wurden. Schon jetzt ist absehbar, daß sich diese Tendenz in Zukunft weiter beschleunigen wird, weil mit zunehmendem privaten Vorsorgebedarf der Druck wächst, einen Teil des Einkommens in Aktien und Anleihen anzulegen.¹² So fließt ein wachsender Teil des im Binnensektor erzielten Einkommens in die Töpfe der großen Anlagefonds, die damit vor allem den Weltmarktsektor finanzieren.¹³

Das bestärkt die relative Innovationsträgheit des Binnensektors. Häufig sind die hier operierenden Einheiten zu klein, um aus sich heraus neue Innovationswellen zu generieren. Erschwerend kommt hinzu, daß die Nachfrage-Entwicklung vor allem von politischen Institutionen beeinflusst wird, die im Augenblick einen eher konservativen und restriktiven Kurs fahren. So gelingt es dem innovativeren Weltmarktsektor immer wieder, durch Substitutionsprozesse einen Teil der regionalökonomischen Nachfrage auf sich zu lenken. Noch fehlt es an Institutionen, die in der Lage sind, z.B. im Healthcare-Bereich, beim Nahverkehr oder in der Tourismuswirtschaft eine innovative Erneuerung des Binnensektors anzustoßen. Statt dessen befinden sich die dafür prädestinierten regionalpolitischen Institutionen schon seit längerem auf dem Privatisierungsrückzug. Unsere *Vorschläge* zielen in eine andere Richtung: Wir wollen, daß der Staat im Bereich der Regionalwirtschaft eine ähnliche Aufgabe übernimmt, wie die großen Konzerne im Weltmarktsektor (vgl. Anmerkung 8).

Das Gleichgewicht zwischen Binnen- und Weltmarktsektor ist durch die Globalisierungsprozesse also empfindlich gestört. Während immer weniger Geld aus dem Weltmarkt- in den Binnensektor einfließt, beschleunigt sich der Abfluß von Geldkapital aus den Binnenbereichen. Volkswirtschaftlich hat das fatale Folgen: Durch die binnenökonomische Austrocknung wird das Wachstum vor allem in den Bereichen behindert, wo mit relativ wenig Kapitalaufwand relativ viele neue Arbeitsplätze geschaffen werden könnten. Dadurch werden die Industriestaaten zu Gefangenen ihrer eigenen Entwicklungslogik. Damit der Binnensektor nicht noch weiter abgewürgt wird und die Faktorauslastung vor allem im Bereich der Arbeitskräfte nicht noch weiter absinkt, müssen immer neue Exportanstrengungen unternommen werden. Je geringer der Anteil wird, der aus dem Weltmarktsektor in den Binnensektor einsickert, desto stärker wächst der industrielle Wachstumsdruck, weil scheinbar nur so ein völliges Austrocknen der Binnensektoren verhindert werden kann. Dahinter verbirgt sich ein Teufelskreis. Um die Folgen der allzu industrialistischen Wirtschaftsstruktur, d.h. die relative Austrocknung des Binnensektors notdürftig kompensieren zu können, wurde die industrialistische Einseitigkeit immer weiter verstärkt.

Konsequenzen neomerkantilistischer Außenwirtschaft am Beispiel Deutschland und Japan

Wohin dieser Weg führt, kann man am Beispiel derjenigen Volkswirtschaften am deutlichsten beobachten, die sich bisher am erfolgreichsten um einen der vorderen Plätze in der internationalen Standortkonkurrenz bemühten und allgemein als industrielle Exportweltmeister gelten. Deutschland und Japan stehen dabei an erster Stelle. Inzwischen sind sie am Ende ihres Weges angelangt. Um zu verstehen, in welcher fatalen Sackgasse sie sich da hineinmanövriert haben, reicht ein kurzer Blick auf die unvermeidlichen Fallstricke ihrer ‚neomerkantilistischen‘ (Westphal 1998) Außenwirtschaftsstrategie. So stehen sie zum Beispiel vor der Schwierigkeit, ihre Handelsbilanzüberschüsse letztlich selbst finanzieren zu müssen. Das hat viel mit dem inversen Verhältnis zwischen Handels- und Kapitalbilanzsaldo zu tun. Aus den volkswirtschaftlichen Lehrbüchern wissen wir: Positive Außenhandelsbilanzen gehen bei floatenden Wechselkursen notwendigerweise mit negativen Kapitalverkehrs- oder Dienstleistungsbilanzen einher – sonst würde die entsprechende Währung so lange aufgewertet, bis keine Exportüberschüsse mehr anfallen. Und in der Tat haben sowohl Deutschland wie Japan ihre strukturellen Handelsüberschüsse seit vielen Jahren durch Geldübertragungen und Kapitalexporte selbst finanziert.

Häufig bilden diese Übertragungen und Kapitalexporte das außenwirtschaftliche Gegenstück zur relativen Austrocknung des Binnensektors. Sie werden zwar sowohl aus dem Binnen- wie auch aus dem Weltmarktsektor finanziert, kommen aber – sofern sie als ausländische Güternachfrage zurückfließen – nur dem Weltmarktsektor zugute. Für die exportfixierten Volkswirtschaften bedeutet das: Es kommt zu relativen Wohlstandsverlusten, weil ein wachsender Einkommensanteil im Ausland investiert oder verbraucht wird.¹⁴ Zugleich führt die damit verbundene relative Austrocknung des Binnensektors zu geringeren Wachstumsraten, die sich in einem noch deutlicheren Arbeitsplatzverlust niederschlagen, weil im Binnensektor arbeitsintensiver produziert wird als im Weltmarktsektor. In der Tat liegen die bundesdeutschen und japanischen Wachstumsraten seit Anfang der neunziger Jahre deutlich unter denen der anderen, weniger exportstarken Industrieländer.¹⁵ Zugleich bildet diese relative Wachstumsschwäche den entscheidenden Anstoß für den eben schon beschriebenen arbeitsplatzpolitischen Teufelskreis: Die mit der strukturellen Massenarbeitslosigkeit verbundene Verschiebung der Terms of trade zwischen Binnen- und Weltmarktsektor wird durch die relative Wachstumsschwäche weiter beschleunigt. Die arbeitsintensiven Binnensektoren fallen noch weiter zurück. Deshalb ist der relative Rückstand der ‚Exportweltmeister‘ bei der Arbeitsplatzentwicklung noch deutlicher als beim bloßen Wachstumsratenvergleich.¹⁶

Das merkwürdige und mit Hilfe des tradierten Theoriebestandes nur schwer erklärbare Phänomen, daß die nach allen hergebrachten Kriterien ökonomisch stärksten und erfolgreichsten Volkswirtschaften trotz ihrer anhaltenden Überlegenheit spätestens seit Beginn der neunziger Jahre bei

den Arbeitsplätzen und beim Wachstum immer eindeutiger auf die Verliererstraße geraten sind, findet so eine überraschende Erklärung: Sie leiden an einer zunehmenden sektoralen Fragmentierung.¹⁷ Diese relative Wachstumsschwäche verwandelt sich in eine offene Krise, wenn der oben skizzierte Selbstfinanzierungskreislauf der Industriegüterexporte kolabiert. Spätestens seit der Mexiko- und Asienkrise wissen wir, daß es sich dabei um eine höchst fragile, ständig vom Zusammenbruch bedrohte Angelegenheit handelt. Ob in Rußland oder Mexiko, in Südostasien oder in Brasilien, immer wieder beobachten wir einen ähnlichen Krisenmechanismus: Irgendwann wachsen die zur Finanzierung der Industriegüterexporte notwendigen Kapitalexporte derart an, daß sie in den betroffenen Ländern nicht mehr wirklich absorbiert, das heißt produktiv verwandt werden können. Meistens folgt dann noch eine mehr oder minder lange Phase, in der spekulative Bubbelprofite die schwindende Anlageprofitabilität überdecken. Je länger diese Phase anhält, um so schmerzlicher fällt der folgende Zusammenbruch aus, der im allgemeinen mit einer radikalen Entwertung der Kapitalanlagen und einem passageren Zusammenbruch des Industriegüterexportes verbunden ist.

In Südostasien war dieser Punkt offenbar schon vor sechs bis acht Jahren erreicht. Paul Krugman weist darauf hin, daß die Kapitalproduktivität trotz massiver wachsender Investitionen in den meisten Ländern der Region seit Beginn der neunziger Jahre nur noch geringfügig anstieg oder sogar absank (Krugman 99, 53ff) Das bedeutet: Es gab wachsende Schwierigkeiten, die einfließenden Milliarden produktiv zu investieren. Aber selbst wenn es gelingen würde, dieses Problem durch ein neues weltweites Finanzmanagement und durch die Erschließung neuer hochproduktiver Anlagesphären in den Griff zu bekommen, die industriellen Exportweltmeister befinden sich am Ende ihres Weges.

Das ganze Ausmaß des Dilemmas wird verständlich, wenn wir uns die langfristigen Konsequenzen der oben skizzierten Außenwirtschaftsstruktur vergegenwärtigen. Werden die zur Finanzierung der Exportüberschüsse notwendigen Übertragungen vor allem in Form von Kapitalexporten (Kredite oder Direktinvestitionen) geleistet – wie im Falle Japans geschehen –, kommt das Exportland in eine immer stärkere Gläubigerposition. Deshalb stieg Japan seit den achtziger Jahren zur weltgrößten Gläubigernation auf. Daraus ergab sich ein wachsender Rückfluß von Gewinnen und Zinsen. So mußten die ausgereichten Kapitalsummen ständig steigen – nur um die anschwellenden Renditerückflüsse auszugleichen. Andernfalls wäre es zu einer raschen Yen-Aufwertung gekommen, die den Industriegüterexport bald abwürgen und den Binnensektor noch weiter strangulieren würde. Hinzu kommt, daß die Nettogläubigerposition das Vertrauen der Anleger förderte und die Risikoprämie minderte, wodurch die Yen-Nachfrage weiter wuchs. Das ist das strukturelle Dilemma, in dem Japan sich gegenwärtig befindet und auf das es bisher keine Antwort zu geben scheint.¹⁸ Später werden wir uns mit den von verschiedenen Seiten unterbreiteten Lösungsvorschlägen noch näher befassen. Zunächst aber zurück zur Bundesrepublik Deutschland.

Aus zwei Gründen befindet sich die Bundesrepublik in einer etwas günstigeren Lage. Zum einen hat der Wiedervereinigungsboom dazu geführt, daß sich die strukturellen Außenhandelsüberschüsse zu Beginn der neunziger Jahre kurzzeitig ins Gegenteil verkehrten, zum anderen werden die kompensatorischen Transferleistungen, mit denen die Bundesrepublik ihre Auslandskunden alimentiert, vor allem in Form nicht rückzahlbarer Übertragungen und Dienstleistungsimporte geleistet. Dabei bilden die Nettozahlungen in den EU-Haushalt von zuletzt 24 Mrd. DM, der Auslands-tourismus (54 Mrd. DM) und die Gastarbeiterüberweisungen von 2 Mrd. DM die größten Posten – während die Kapitalbilanzen zuletzt eher negativ sind (Bundesbank 1999, Bundesbank 1999a, 66). Trotzdem war nach Ende des Wiedervereinigungsbooms absehbar, daß auch die bundesrepublikanische Volkswirtschaft auf Dauer in eine ähnliche außenwirtschaftliche Falle geraten würde wie die japanische. Da kam die Währungsunion gerade richtigen Zeitpunkt. Weil Deutschland den bei weitem größten Teil seiner Außenhandelsüberschüsse mit den anderen EU Staaten erzielt, ist die Währungsunion ein ideales Instrument, um dem auf der DM lastenden Aufwertungsdruck zu entgehen. Andererseits ist aber auch das keine Dauerlösung, weil dieses System einen stetigen Nettowerttransfer aus den europäischen Defizitregionen in die außenwirtschaftlichen Gewinnerregionen impliziert, was auf Dauer die Zahlungsfähigkeit der Defizitregionen immer weiter untergräbt.¹⁹

Bisher hat man sich damit beholfen, die schwächeren Regionen durch wachsende Transferzahlungen aus den verschiedenen EU-Töpfen liquide zu halten. So wurde der EU-interne Handelsüberschuß der Bundesrepublik in den vergangenen Jahren in der Tat durch die deutschen Nettozahlungen an die EU mitfinanziert. Neue zusätzliche Nachfrageimpulse sind über diesen Weg inzwischen aber nicht mehr zu generieren.²⁰ Das hat vor allem mit der wachsenden inländischen Kritik an der deutschen Nettozahlerposition und mit den spezifischen Sachzwängen der EU-Osterweiterung zu tun. Auch spricht wenig dafür, daß es den schwächeren Regionen mit Hilfe der EU-Fördermittel gelingen könnte, dauerhaft zu den Exportzentren aufzuschließen.

Aber selbst dann – auch damit wäre nur wenig gewonnen. Sollte es den ärmeren Regionen wirklich gelingen, sich mit Hilfe von Struktur- und Kohäsionsfonds als kostengünstige Produktionsstandorte zu profilieren, würde das vor allem auf Kosten der Industriearbeitsplätze und Lohneinkommen an den alten Produktionsstandorten gehen, was die oben beschriebene Abkoppelung des dortigen Binnensektors weiter verstärkt, weil er – wie gesagt – vor allem am versiegenden Tropf der industriellen Lohneinkommen hängt.

Welche Lösung gibt es aber dann? Kehren wir zunächst zum japanischen Beispiel zurück. Anfang der neunziger Jahre hatte man der japanischen Regierung empfohlen, der schon damals erkennbaren strukturellen Wachstumsschwäche durch Zinssenkungen zu begegnen. Das klang logisch: Sinkende Zinsen würden dazu führen, daß ein noch größerer Anteil japani-

scher Ersparnisse ins Ausland fließt, weil er dort gewinnbringender angelegt werden kann. So könnte der Außenwert des Yen trotz weiter wachsender Exportüberschüsse konstant gehalten werden. Die heimischen Weltmarktindustrien würden doppelt profitieren: durch billiges Investitionskapital und niedrige Exportpreise. Und in der Tat schlug die japanische Regierung zunächst diesen Weg ein. Seit 1992 wurden die Leitzinsen kontinuierlich bis auf schließlich 0,5 Prozent gesenkt. Sicher hat das den oben beschriebenen Trend auch eine gewisse Zeit aufhalten können. Bei fast 0 Prozent ist aber ganz offensichtlich das Ende der Fahnenstange erreicht.

Ein anderer Vorschlag lief darauf hinaus, durch Defizitspending, Steuerensenkungen und staatliche Investitionsprogramme die Binnennachfrage zu stimulieren. Dadurch sollten auch die Importe steigen, so daß der weltmarktbezogene Sektor weiter wachsen kann, ohne daß dadurch die japanischen Handelsbilanzüberschüsse noch weiter in die Höhe getrieben werden. Auch diese Karte ist inzwischen ausgereizt. Von einem positiven Staatshaushalt 1991 in Höhe von 3 Prozent des BIP ist die Defizitquote nach Schätzungen der Bundesbank 1999 auf fast 10 Prozent des BIP gestiegen (vgl. auch DIW 1999a). Dabei ist diese Politik keineswegs erfolglos gewesen. Die positiven Wachstumsraten der beiden letzten Quartale sind vor allem eine Folge dieser öffentlichen Stimuli. Inzwischen starren alle auf das kommende Jahr. Den meisten Beobachtern ist klar, die Regierung hat ihr Pulver verschossen. Entweder der staatsinduzierte Konjunkturfrühling geht in einen sich selbst tragenden Aufschwung über, oder die alte, jetzt schon fast zehn Jahre anhaltende Krankheit kehrt wieder.²¹

Für die Bundesrepublik Deutschland sind die Aussichten nicht viel rosiger. Der Ausweg nationaler Zinssenkungen steht aufgrund der gemeinsamen Währung nicht mehr zur Verfügung. Auch die andere Alternative, das forcierte Defizitspending, würde an den institutionellen Rahmenbedingungen des gemeinsamen Währungsraumes scheitern. Zwar ist die außenwirtschaftliche Schieflage – vor allem wegen des vergangenen Wiedervereinigungsbooms – hierzulande noch nicht so ernst wie in Japan. Andererseits sind die in Japan zunächst für zeitlichen Aufschub sorgenden Kompensationsmöglichkeiten seit Einführung der Währungsunion verbaut. So scheint die bundesrepublikanische Wirtschaft nur die Wahl zwischen zwei gleichermaßen fatalen Alternativen zu haben: zwischen der Mezzogiornisierung Mittel- und Südeuropas oder dem beschleunigten Export der noch verbliebenen Industriearbeitsplätze.

Sektorale Globalsteuerung statt keynesianische Nachfragehydraulik

Beide Länder, Deutschland wie Japan, stehen also vor der bitteren Erkenntnis, daß der bisherige Weg, die Verschiebung der intersektoralen Austauschrelationen durch eine quantitative Ausweitung der Weltmarktsektoren zu kompensieren, gescheitert ist – und zwar aus doppeltem Grunde: Weil die damit verbundene relative Abkoppelung des Binnensektors eine relativen Wachstumsschwäche mit einem sich selbst verstärkenden Ar-

beitsplatzabbau nach sich zieht und weil die einseitige Außenwirtschaftsstruktur in immer ausweglosere Widersprüche führt.

Wir schlagen deshalb vor, die alten nachfrage- oder angebotstheoretischen Schablonen endlich hinter sich zu lassen, und einen neuen Standpunkt einzunehmen, der das Verhältnis von Binnen- und Weltmarktsektor in den Mittelpunkt rückt. Unser Vorschlag läuft darauf hinaus, die keynesianische Nachfragehydraulik durch eine sektorale Globalsteuerungsstrategie zu ersetzen, die es sich zur Aufgabe macht, den ausgetrockneten Werttransfer aus dem Weltmarkt- in den Binnensektor wieder zu beleben, ohne den Weltmarktsektor um die Kostenvorteile eines verschlankten Binnensektors zu bringen.

Wie erfolgreich eine solche Strategie sein kann, ist am Beispiel der USA sehr gut zu beobachten. Sie scheinen einen Weg gefunden zu haben, die intersektorale Selbstblockade zu durchbrechen. Leider ist er politisch wenig sympathisch. Er läuft auf eine „Rearistokratisierung“ der bürgerlichen Gesellschaft hinaus (vgl. Brüggem 1997). Einerseits werden die unteren Arbeits-einkommen soweit gesenkt, daß sich auch die industrielle Arbeiteraristokratie persönliche Dienstleistungen wieder leisten kann (Lücken 98). Auf der anderen Seite gibt es die märchenhaften Gewinnerwartungen der exklusiven Kompetenzanbieter, die die Aktienpreise immer weiter in die Höhe treiben. Dadurch werden auch die etwas Reicheren immer reicher. Inzwischen wird ein wachsender Teil des US-amerikanischen Konsumbooms durch „Papiergewinne“ an der Börse finanziert. Das wirkt wie eine Art Bypassoperation. Die versiegenden Transferkanäle zwischen Binnen- und Weltmarktsektor werden durch neue Kollateralströme ergänzt, die sich vor allem aus Börsengewinnen speisen. Die im Weltmarktsektor erzielten Gewinne tauchen im Binnensektor wieder als Nachfrage auf, weil die Aktienspekulation inzwischen vom Elite- zum Massensport geworden ist, an dem der größte Teil der gutverdienenden Mittelschichten teilnimmt.²² Das versetzt sie in die Lage, andere für sich arbeiten zu lassen und viele neue Jobs zu schaffen. Wegen der hohen Börsengewinne ist die Sparquote inzwischen auf unter 0 Prozent gesunken (DIW 1999b, S. 518). So gerät das ganze Land in einen sich selbst beschleunigenden Umverteilungskreislauf, der die intersektorale Blockade dadurch auflöst, daß immer mehr Arme den anderen bei der Arbeit und in den privaten Lebenswelten zur Hand gehen dürfen. Eine insgesamt äußerst riskante „Lösungsperspektive“: Schon relativ geringe Aktienkurseinbrüche können den Konsumboom zum Einsturz bringen und einen Teufelskreis aus fallenden Kursen und sinkender Nachfrage lostreten.

Gleichgewichtstheoretisch handelt es sich hier darum, daß der vor allem durch Ersparnisse gespeiste Kapitaltransfer aus dem Binnen- in den Weltmarktsektor durch einen stärkeren umgekehrten Transfer überkompensiert wird. So konnte die auch in den USA zu beobachtende Verschiebung der Terms of trade zugunsten des Weltmarktsektors durch einen wachsenden „Nettokapitalexport“ aus dem Weltmarktsektor in den Binnensektor ausgeglichen werden. Ein großer Teil der zusätzlichen Unternehmensgewinne, die unter anderem durch die Verschlinkung des Binnensektors entstanden

sind, fließt folglich an den wohlhabenden Teil des Binnensektors zurück.²³

Inzwischen wächst auch in Kontinentaleuropa der Druck, einen ähnlichen Weg zu gehen. Es scheint, als solle vor allem die Kombilohnidee genutzt werden, um eine vergleichbare Aufspreizung der Lohnschere durchzusetzen, während die Ausdünnung der sozialen Sicherungssysteme zu vermehrtem Wertpapiersparen zwingt. Wer da nicht mitmachen will, muß andere Wege finden, wie der schrittweisen Abkoppelung des Binnensektors entgegengetreten werden kann.

Hier setzen unsere *Reformvorschläge* an, die vor allem darauf abzielen, die intersektorale Blockade durch neue politische Transfermechanismen aufzubrechen. Dabei denken wir unter anderem an eine verstärkte Besteuerung des Verbrauchs ökologisch besonders schädlicher und für einen basalen Lebensstandard nicht unbedingt erforderlicher Weltmarktgüter. Damit sollen arbeitsintensive, binnensektorale Bildungs- und Öko-Umbauprojekte finanziert werden. Der besondere Vorteil einer solchen Erhöhung der Verbrauchssteuer besteht darin, daß der Verbrauch von Weltmarktgütern gezielt verteuert werden kann, ohne daß zusätzliche Standortnachteile entstehen.

Damit ein derartiger Transferprozeß ohne zusätzliche staatliche Bevormundung und bürokratische Gängelung implementiert werden kann, ist es wichtig, die politisch- staatliche Tätigkeit auf die qualitative Lenkung der Transferprozesse zu beschränken, während die eigentliche Herstellung der öffentlich geförderten Güter und Dienstleistungen sowie ihre möglichst flexible und bedürfnisgerechte Bereitstellung Marktmechanismen überlassen bleiben sollte. Das geht vor allem über öffentliche Auftragsvergabesysteme, wobei die Politik darüber entscheidet, in welche Richtung das Angebot weiterentwickelt werden soll, während die bedürfnisgerechte, flexible und effiziente Bereitstellung der politisch gewollten Leistungen durch Marktmechanismen reguliert werden kann.²⁴ Das wäre zum Beispiel durch das Modell der politisch geplanten doppelten Märkte möglich, wo private Leistungsanbieter um die politische Bezuschussung ihrer Güter untereinander konkurrieren, während die Endverbraucher durch ihr Kaufverhalten darüber entscheiden können, welche der bezuschussten Leistungen sie wirklich wollen (vgl. Brüggem 1989b).

Wir stellen uns also vor, daß die *Politik* wie eine Art ideeller Gesamtverbraucher auftritt, der die auf den Binnenmärkten bisher unerfüllt gebliebenen neuen kulturellen, ökologischen und sozialen Bedürfnisse in gebündelter Form zum Ausdruck bringt. Dadurch könnte er zum Impulsgeber für regionalwirtschaftliche Innovationswellen werden, die eine qualitative Alternative zur zeit- und arbeitsökonomisch orientierten, produkttechnischen Innovationsstrategie der Weltkonzerne darstellen.

Insgesamt laufen diese Überlegungen auf ein neues Modell der politischen Makrosteuerung hinaus, das die keynesianischen Massenkaufkraftprogramme und Defizitspending-Strategien durch eine politisch gelenkte und aus dem Weltmarktsektor finanzierte, regionalwirtschaftliche Angebots- und Nachfragepolitik ersetzen will.

Anmerkungen

- 1 Inzwischen besteht unter den Vertretern der verschiedenen keynesianischen Schulen weitgehend Einigkeit darüber, daß Vollbeschäftigung mit den bekannten fiskal-, zins- und einkommenspolitischen Instrumenten nicht gesichert werden kann. Das Gleiche gilt für eine an dem Ziel größerer sozialer Gerechtigkeit orientierte Lohnpolitik (für einen Überblick vgl. Hein 1998). Das bedeutet aber keineswegs, daß die Grundgedanken keynesianischer Globalsteuerung deshalb als obsolet betrachtet werden können. Ihre politische Bedeutung besteht heute vor allem darin, der neoliberalen Versuchung entgegenzutreten, auf zyklische Krisenphänomene mit prozyklischen Austeritätsrezepten zu reagieren. Insofern stimmen wir der von Priewe und Sauer geübten Kritik an den wirtschaftspolitischen Konzepten der grünen Bundestagsfraktion durchaus zu (vgl. Priewe, Sauer 1999). Andererseits ist es wohl doch allzu verwegen, die bloße Einhaltung makroökonomischer Grundregeln (keine Haushaltskonsolidierung während einer Rezessionsphase, möglichst großzügige Geld- und Zinspolitik, produktivitätsorientierte Lohnpolitik) für die Lösung selbst auszugeben. Leider gehen Priewe und Sauer auf die Frage der politischen Reichweite ihrer Vorschläge nicht ein und vermitteln so den irreführenden Eindruck, mit den Lösungsbedingungen die Lösung selbst schon benannt zu haben.
- 2 Dabei handelt es sich um einen Diskussionszusammenhang, zu dem sich die drei Zeitschriften Sozialistische Politik und Wirtschaft/SPW (Bochum), utopie kreativ und Andere Zeiten (Berlin) zusammengefunden haben.
- 3 Die in diesem Zusammenhang erarbeiteten und bisher in verschiedenen Aufsätzen und Konsenspapieren publizierten Vorstellungen bilden den roten Faden eines vom Crossover-Koordinationskreis herausgegebenen und jetzt beim Westfälischen Dampfboot erscheinenden Sammelbandes (vgl. Crossover 2000).
- 4 Wir knüpfen hier an die Überlegungen von Burkart Lutz und Gero Jenner an. Lutz versucht zu zeigen, daß sich der Nachkriegsboom vor allem aus der spezifischen Austauschbeziehung von industriellem und traditionellem Sektor ergab (vgl. Lutz 89, S. 228ff), die seit Beginn der siebziger Jahre zerfallen sei, was zu der bis heute anhaltenden strukturellen Krise geführt habe. Jenner ist überzeugt, daß der automatisierungsbedingte Rückgang der Industriearbeitsplätze gemeinsam mit der Internationalisierung der Industriegütermärkte dazu führt, daß der im industriellen Sektor produzierte Reichtum an der Massenkaufkraft und den Binnenmärkten vorbei fließt (Jenner 97, S. 214 ff.).
- 5 Die Unterscheidung deckt sich weitgehend mit der aus der Außenwirtschaftstheorie bekannten Differenzierung zwischen sog. 'tradeables' und 'nontradeables' (für eine ausführliche Darstellung vgl. Stadermann 1988). Allerdings wird eine andere Zuordnung und Gewichtung vorgenommen. Auf der einen Seite gilt Kapital als uneingeschränktes Welthandelsgut, auf der anderen Seite rückt die Infrastruktur als Teil der Binnenhandelsgüter in den Blickpunkt. Unsere Definition der Binnen- oder Regionalwirtschaft entspricht dem, was Mikfeld und Kremer als „regionale Binnenwirtschaft“ bezeichnen (vgl. Mikfeld, Kremer, 2000), wobei sich die von uns gewählte Definition dadurch unterscheidet, daß auf die bei Mikfeld und Kremer unterlegte Unterscheidung zwischen nationaler und regionaler Binnenwirtschaft verzichtet wird.
- 6 Die Portersche 'Cluster-Theorie' nimmt hier eine Zwischenposition ein. Um Unterschied zum industrial district-Ansatz, bei dem der direkte Güter- und Leistungsaustausch zwischen regional kooperierenden Klein- und Mittelbetrieben im Vordergrund steht, betont Porter vor allem die flexibilisierende und innovationssteigernde Wirkung der Konkurrenz zwischen regional benachbarten, aber unabhängig voneinander auf den Weltmärkten agierenden Unternehmen (Porter 90, S.148ff). Diese Form relativ offener regionaler Agglomerationen ist mit der hier in den Vordergrund gestellten These von den regional entbetteten globalen Produktionsnetzwerken durchaus in Einklang zu

bringen, während die von Porter ebenfalls betonte besondere Bedeutung regionaler Zulieferernetze eher in eine andere Richtung weist (vgl. ebenda). Ähnlich unentschieden argumentieren auch Altvater und Mahnkopf, die einerseits mit Bezug auf das Konzept der 'systemischen Wettbewerbsfähigkeit' (vgl. Messner 1995, 41ff) die besondere Bedeutung regional gebundener Netzwerke hervorheben (Altvater 1996, 26ff.), andererseits den Aspekt der 'regionalen Entbettung' der globalisierten Industrieproduktion in den Mittelpunkt stellen (vgl. ebenda, 120ff.), so daß – wie die Autoren selbst einräumen – ein insgesamt widersprüchliches Bild entsteht (vgl. ebenda S. 357ff). Hellmer und Krummbein betonen dagegen die empirische Tatsache, daß auch in den fortgeschrittensten Industrieländern der weit überwiegende Teil der Industrieproduktion keineswegs im Rahmen regionaler Cluster erbracht wird (vgl. Hellmer 1997). Wir folgern aus diesem widersprüchlichen Bild, daß es zwar einerseits eine unbestreitbare Tendenz zu neuen netzwerkartigen Kooperationsbeziehungen gibt (vgl. Brüggemann 2000), daß sich diese Kooperationsformen aber in immer größerem Maße von regional gebundenen Arbeitsteilungsstrukturen emanzipieren. Davon sind aber nicht alle Branchen gleichermaßen betroffen. Während die regionale Vernetzung in all den Produktions- und Dienstleistungszweigen eine weiter wachsende Rolle spielt, bei denen Produktion und Konsum räumlich nur schwer zu trennen sind, nimmt ihre Bedeutung bei den industriell hergestellten Gütern eher ab und wird durch globale Netzwerke ersetzt. Das bedeutet: Während im Binnensektor regional gebundene Netzwerke dominieren, gibt es im Weltmarktsektor eine starke Tendenz zur regionalen Entbettung der Netze.

- 7 Bei näherem Hinsehen wird dieses Bild sehr viel unübersichtlicher. So gibt es z.B. bei den Dienstleistungen und bei der Landwirtschaft einen wachsenden unmittelbar weltmarktbezogenen Anteil. In den offiziellen Wirtschaftsstatistiken wird dieser Anteil aber eher überzeichnet. So handelt es sich bei vielen 'produktionsnahen Dienstleistungen' um bloße Auslagerungen aus dem Industriesektor. Da eine derartige Abgrenzung im Rahmen der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung nicht existiert, sind wir bei der Quantifizierung beider Bereiche auf relativ grobe Schätzungen angewiesen. Der Industriesektor umfaßt in Deutschland rund 8,4 Mio. Arbeitsplätze. In ihm werden 25,5 Prozent des Sozialproduktes produziert. Also können wir davon ausgehen, daß in diesem Sektor – unter Einbeziehung der grenzüberschreitenden Dienst- und Bauleistungen – rund ein Drittel des Nationalproduktes erbracht wird, während die übrigen zwei Drittel auf den Regional- oder Binnensektor entfallen (vgl. Statistisches Bundesamt 1998). Insgesamt dürften diese Zahlen zu niedrig sein, weil Schwarzarbeit und Schattenwirtschaft, die vor allem regional begrenzte Märkte versorgen, noch nicht erfaßt sind.
- 8 Diese hier beschriebene produktionstechnische Entbettung wird durch analoge finanzielle und soziokulturelle Entwurzelungsprozesse bestärkt. Die gegenwärtigen, über fast alle Branchen zu beobachtenden Verschlankungs- und Konzentrationsbewegungen sind eine Folge dieser Veränderungen und spiegeln die neuen Managementstrategien der Konzernheadquater. Inzwischen geht es vor allem darum, in mindestens einem Marktsegment eine derart exklusive Kompetenzposition zu erobern, daß dieses Marktsegment nicht nur bedient, sondern in seiner Entwicklung strategisch beeinflußt werden kann. Die damit verbundenen neuen strategischen Lenkungsaufgaben führen zu einem neuen Steuerungsparadigma, das die fordistischen Betriebshierarchien durch weltweite Netzwerke ersetzt, die auf einer neuen Kombination von qualitativer Planung und marktförmiger Effizienzkontrolle beruhen. So entsteht *hinter dem Rücken der neoliberalen Deregulierung eine neue Planwirtschaft der Konzerne*. An die Stelle der Planung für Märkte tritt die Planung der Märkte selbst, die jetzt Gegenstand langfristig angelegter qualitativer Marktentwicklungsstrategien sind (Peine 2000, Brüggemann 1997a, 1998a). Das schlägt auch auf die Profiterwirtschaftung durch. Der Profit der Globalplayers läßt sich nicht mehr durch Aufschlag auf die Faktorkosten errechnen, sondern erscheint in

der Form der Schumpeterschen Monopolprofite, d.h. als Rente, als Belohnung für das Erreichen eines exklusiven Kompetenzvorsprungs. Die Profiterwirtschaftung ist von dem Einsatz von Arbeitskräften damit zunehmend entkoppelt.

Die gewachsene Gestaltungskraft auf den Weltmärkten wirkt auch auf die Beziehung zum ‚Heimatstaat‘ zurück. Aus der staatsmonopolistischen Symbiose wird einseitige Abhängigkeit. Mit ihrer fortschreitenden Emanzipation von den Heimatregionen schwinden auch die heimatlichen Verpflichtungen der neuen Weltkonzerne. Der Weltmarktsektor tritt dem Nationalstaat jetzt als Standort-Nachfrager gegenüber: Für die Bereitstellung genügend qualifizierter Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer und einer guten Infrastruktur zahlt er Lohn- und Sozialabgaben. Dabei handelt es sich um einen typischen Käufermarkt, das heißt, die Nachfrage ist die starke Marktseite.

- 9 Bei den deutschen Kapitalgesellschaften ist die Belastung der Gewinne durch alle direkten Steuern einschließlich Vermögenssteuer von fast 34 Prozent 1980 auf gut 18 Prozent 1993 gesunken. Die Gewinnsteuern machen heute 14,6 Prozent des gesamten Steueraufkommens aus, während es 1970 noch 25 Prozent waren (vgl. Schäfer 1998, 7).
- 10 Von 1960 bis 1990 sank der relative Anteil der Industriearbeitsplätze von 37 auf 31 Prozent. Während 1991 noch 11,2 Millionen Menschen in der Industrie beschäftigt waren, umfaßte dieser Sektor 1998 nur noch 8,4 Millionen. Das sind 24,5 Prozent der Erwerbstätigen (vgl. Statistisches Bundesamt 1998, 20).
- 11 Genaugenommen hat die Bundesrepublik versucht, durch eine Kombination von relativer Lohnzurückhaltung, niedrigen Inflationsraten, positiven Leistungsbilanzen und negativen Zahlungsbilanzen eine relative Unterbewertung ihrer Währungen zu sichern (vgl. Herr 1989, S. 57f). Ähnliches gilt auch für Japan (vgl. Deutschmann 1987).
- 12 Das DIW weist in einer Modellrechnung darauf hin, daß bei einer Teilumstellung der Rentenversorgung auf das Kapitaldeckungsverfahren der größte Teil des zusätzlichen Sparvolumens auf den internationalen Kapitalmärkten angelegt werden müßte (vgl. DIW 1999, 824f).
- 13 Kein Wunder, daß Mittelstandsvertreter klagen, weil die vor allem binnenorientierten Klein- und Mittelbetriebe auf immer größere Refinanzierungsschwierigkeiten stoßen. Sie fürchten, von den Großbanken, die sich vor allem auf den Ausbau ihres internationalen Wertpapiergeschäftes konzentrieren, abgehängt zu werden, und gegenüber den Großunternehmen, die sich an den internationalen Kapitalmärkten direkt bedienen können, noch weiter ins Hintertreffen zu geraten (vgl. Müller 1999).
- 14 Längerfristig gilt das natürlich nur dann, wenn es sich bei diesen Kapitalabflüssen um sog. ‚unentgeltliche Übertragungen‘, d.h. um nicht rückzahlbare und unverzinsten Leistungen handelt. Im anderen Fall würde das Kapital ja irgendwann zurückgezahlt oder als Rendite zurückfließen. Im folgenden werden wir sehen, in welcher fatalen Verwicklungen die Exportüberschußländer dadurch geraten können.
- 15 So lag das bundesdeutsche Wachstum in der Zeit von 1993 bis 1999 bei durchschnittlich 1,6 Prozent, während es in Frankreich immerhin 1,9 Prozent betrug, in Großbritannien 2,6 Prozent ausmachte und in den USA bei 3,1 Prozent lag. Japan bildete mit 0,4 Prozent das Schlußlicht (eigene Berechnung auf der Basis: DIW-Wochenberichte 1/95, 18/96, 1-2/97, 1-2/98, 1/99, 28/99 jeweils Tab.1). Angesichts dieser Zahlen fällt die unmittelbare Korrelation zur relativen Exportstärke der einzelnen Länder sofort ins Auge. Die Länder mit den höchsten Außenhandelsüberschüssen bilden beim Wachstum die Schlußlichter, während diejenigen mit chronisch defizitären Handelsbilanzen ganz oben stehen.
- 16 So nahm in der Bundesrepublik die Zahl der Erwerbstätigen in der Zeit zwischen 1993 bis 1998 um 1,6 Prozent ab, während sie in Frankreich um 2,6 Prozent anstieg. In den USA nahm sie um 9,3 Prozent zu. Für Japan ergab sich eine Zunahme von 0,9 Prozent (eigene Berechnungen auf der Basis von Eurostat 1993 u. 1998, OECD 1998 u. 99, USA 1999).
- 17 Die von Margit Köppen zum Beleg ihrer Überlegungen zitierten empirischen Daten

bestätigen vor allem unsere These von der zunehmenden Entkoppelung von Export und Wachstum. Mit Bezug auf Berechnungen von Mc Combie/Thirlwall und Fagerberg stellt sie dort fest, daß die realen bundesdeutschen und japanischen Wachstumsraten seit Beginn der siebziger Jahre unter den (bei ausgeglichener Leistungsbilanz) theoretisch zu erwartenden liegen, während die USA und Großbritannien das umgekehrte Bild zeigen (vgl. Köppen 1998, 218). Sie bringt das in Zusammenhang mit der in Deutschland allzu restriktiven Fiskal- und Geldpolitik und folgert: „Bedingung exportgeleiteten Wachstums ist also eine expansive Finanzpolitik und eine unterstützende Geldpolitik“ (ebenda, 219). Das ist mit unseren Überlegungen durchaus vereinbar. Im folgenden werden wir aber – vor allem am Beispiel Japans – sehen, daß es damit allein noch nicht getan ist.

- 18 Hier handelt es sich um eine Schwierigkeit, in die alle Länder irgendwann zu geraten drohen, die zu einem „stabilitätsorientierten Merkantilismus“ neigen (Herr 1992, 207) und in der sich Deutschland am Ende der achtziger Jahre auch schon mal befand.
- 19 Ein gutes Beispiel für diese Form der ungleichen Entwicklung innerhalb eines Währungsraumes ist das Verhältnis zwischen dem italienischen Norden und Süden. Inzwischen spricht vieles dafür, daß auch die neuen Bundesländer den bitteren Weg des Mezzogiorno gehen (vgl. Brüggens 1992).
- 20 1994 machten die EU-Netto-Transfers noch 56 Prozent der Handelsbilanzüberschüsse mit der EU aus, bis 1998 sank der Anteil auf 25 Prozent (vgl. Deutsche Bundesbank 1996, 1999).
- 21 In unserem Zusammenhang ist das japanische Beispiel vor allem deshalb interessant, weil es zeigt, wie schwer es ist, mit den bekannten makroökonomischen Instrumenten gegen die fatalen Folgen jahrelanger Außenhandelsüberschüsse anzukommen. Diese Erfahrung widerspricht vor allem den verschiedenen Theorien des ‚export-led-growth‘ (vgl. Köppen 1998, S.208ff). Sie setzen voraus, daß es trotz starkem Exportwachstum jederzeit möglich ist, zu einer ausgeglichenen Leistungsbilanz zurückzukehren. Dabei wird zu wenig beachtet, daß Exporterfolge im Zeitalter des globalen Standortwettbewerbes nicht nur das Resultat von Technologie- oder Kompetenzvorteilen sind, sondern sich zu einem wichtigen Teil aus der relativen Austrocknung des Binnensektors ergeben. Vieles spricht sogar dafür, daß auch die technologische Konkurrenzfähigkeit zu einem großen Teil auf Standortfaktoren *beruht*, die eng mit der relativen Austrocknung des Binnensektors verknüpft sind. Das wäre zumindest eine Begründung, warum einige Regionen des pazifischen Beckens und Indiens gegenüber den älteren europäischen und amerikanischen Technologiezentren derart rasch aufholen konnten.
- 22 Rund 50 Prozent aller amerikanischen Haushalte verfügen über ein eigenes Aktiendepot. Während Bundesbürger pro Kopf 5000 DM in Investmentzertifikate stecken, liegt die Summe in den USA bei 36 000 DM (vgl. Magenheimer-Hörmann 1999).
- 23 Im Falle der USA wird diese Bewegung durch Kapitalzuflüsse aus dem Ausland zusätzlich angeheizt, die die Aktienkurse stärker in die Höhe treiben, als es durch die erwartbaren Gewinnsteigerungen gerechtfertigt wäre. Deshalb befinden sich die USA im Begriff, in eine gefährliche Bubble-Ökonomie abzugleiten.
- 24 Dafür wurde inzwischen eine ganze Reihe verschiedener branchenspezifischer Modelle ‚geplanter Märkte‘ entwickelt, die sich an den neuen privatwirtschaftlichen Steuerungsparadigmen orientieren, deren wesentliches Merkmal darin besteht, daß die qualitative Produktplanung in den strategischen Planungszentren der Konzernzentralen konzentriert ist, während die eigentliche Entwicklung und Herstellung bei horizontal vernetzten Zulieferern in Auftrag gegeben wird, so daß die quantifizierbare Effizienzkontrolle Marktmechanismen überlassen bleibt (vgl. Peine 2000, Brüggens, Kremer, Werner 1997b, Brüggens 2000).

Literatur

- Altvater, Elmar, Mahnkopf, Birgit, 1996: Grenzen der Globalisierung. 1999, 4. völlig überarbeitete Aufl., Münster
- Brüggen Willi, 1992: Den Osten entwickeln, den Westen umbauen. Die Entwicklungskrise im Osten – Widerschein der westlichen Strukturkrise. In: Schulz Werner, Volmer Ludger (Hg.) Entwickeln statt abwickeln. Berlin
- Brüggen, Willi, 1997: Neue Wege zum ökologischen New Deal . In: Crossover (Hg.): Zur Politik zurück. Für einen ökologischen New Deal. Münster
- Brüggen, Willi, 1997a: Planwirtschaft im Schatten des Neoliberalismus. In: Andere Zeiten, Heft 4/97. Berlin
- Brüggen, Willi, Kremer, Uwe, Werner, Harald, 1997b: Dritter Sektor. Integrierte Arbeits- und Gewerbeförderung. Handwerk – Haushalt – soziale Dienste. In: Andere Zeiten, Heft 4/97. Berlin
- Brüggen, Willi, Klein, Dieter, Westphal, Thomas, 1998: Den Marktmechanismus planvoll nutzen ? Eine Reformperspektive für die blockierte Industrie-Gesellschaft. In: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 10/98. Berlin
- Brüggen, Willi, 1998a: 65 Jahre danach. In: Andere Zeiten, Heft 3/98. Berlin
- Brüggen, Willi, v. Stumpfeldt, Günther, 1998b: Neue Wege beim öffentlichen Nahverkehr. In: Stachelige Argumente, Heft 113. Berlin
- Brüggen, Willi, 2000: Von den Konsequenzen lernen. In: Crossover (Hg.): Regionales Wirtschaften als Reformperspektive. Berlin
- Crossover (Hg.), 2000: Regionales Wirtschaften als Reformperspektive. Münster
- Deutsche Bundesbank, 1996: Die deutsche Zahlungsbilanz im Jahre 1995. In: Deutsche Bundesbank (Hg.): Monatsbericht März 1996. Frankfurt/M.
- Deutsche Bundesbank, 1998: Die deutsche Zahlungsbilanz im Jahre 1997. In: Deutsche Bundesbank (Hg.): Monatsbericht März 1998. Frankfurt/M.
- Deutsche Bundesbank, 1998: Der deutsche Auslandsvermögensstatus: konzeptionelle Anpassungen und neuere Ergebnisse. In: Deutsche Bundesbank (Hg.): Monatsbericht März 1998. Frankfurt/M.
- Deutsche Bundesbank, 1999. Die deutsche Zahlungsbilanz im Jahre 1998. In: Deutsche Bundesbank (Hg.): Monatsbericht März 1999. Frankfurt/M.
- Deutsche Bundesbank, 1999a: Neuere Tendenzen in den Finanzbeziehungen Deutschlands zur Europäischen Union. In: Deutsche Bundesbank (Hg.): Monatsbericht Juli 1999. Frankfurt/M.
- Deutschmann, Christian, 1987: Die japanische Aufwertungskrise – Lehren für die Arbeitsmarktpolitik, Discussion Paper IIM/LMP 87/14. Berlin
- DIW, 1999: Einstieg in die Teilkapitaldeckung der Altersvorsorge mit Wachstumseinbußen verbunden. In: DIW (Hg.): Wochenbericht Heft 46/99. Berlin
- DIW, 1999a: Japan. Kann die Deflationsgefahr gebannt werden? In: DIW (Hg.): Wochenbericht, Heft 20/99. Berlin
- DIW, 1999b: Tendenzen der Wirtschaftsentwicklung. In: DIW (Hg.): Wochenbericht, Heft 28/99. Berlin
- DIW (Hg.): Wochenberichte Heft 1/95, 18/96, 1-2/97, 1-2/98, 1/99, 28/99, 29/99. Berlin
- Ernst, Dieter, 1997: From partial to systemic globalisation: international production networks in the electronics industry. In: BRIE Working Paper 98. Berkeley
- Eurostat. 1993. Erhebung über Arbeitskräfte. Brüssel
- Eurostat: 1998. Erhebung über Arbeitskräfte. Brüssel
- Hack, Lothar, 1998: Unternehmensinterne Organisation internationaler Arbeitsteilung. Industrielle Forschungs – und Entwicklungsorganisation als Form und Träger von Globalisierungsprozessen. In: Prokla, Heft 113. Berlin
- Hein, Eckhard, 1998 . Keynesianismus – ein wirtschaftstheoretisches und –politisches

- Auslaufmodell ? – Perspektiven keynesianischer Wirtschaftspolitik. In: WSI (Hg.): Mitteilungen, Heft 12/98. Düsseldorf
- Hellmer, Friedhelm; Friese, Christian; Kollros, Heike; Krumbein, Wolfgang; 1999: Mythos Netzwerke. Berlin
- Herr, Hansjörg, Voy, Klaus, 1989: Währungskonkurrenz und Deregulierung der Weltwirtschaft. Marburg. Frankfurt/M.
- Herr, Hansjörg, 1992: Geld, Währungswettbewerb und Währungssysteme. Frankfurt/M.
- Jenner, Gero, 1997: Die arbeitslose Gesellschaft. Gefährdet Globalisierung den Wohlstand? Frankfurt/M.
- Köppen, Margit, 1998: Strukturelle Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften. Ein Gegenentwurf zur Standortkonkurrenz. Marburg
- Krugman, Paul, 1999: Die große Rezession. Was zu tun ist, damit die Weltwirtschaft nicht kippt. Berlin
- Lücken, Martin, 1998: Amerikanischer und niederländische Beschäftigungserfolg – ein Ergebnis von Deregulierung und Arbeitszeitverkürzung? In: Anton Heise (Hg.): Renaissance der Makroökonomik. Marburg
- Lüthje, Boy, 1998: „Vernetzte Produktion“ und „post-fordistische“ Reproduktion. Theoretische Überlegungen am Beispiel „Silicon Valley“. In: Prokla, Heft 113. Berlin
- Lutz, Burkart, 1989: Der kurze Traum immerwährender Prosperität. Frankfurt/M., New York
- Magenheim-Hörmann, Thomas, 1999: Leckerbissen statt Allfinanzbrei. Versicherungsrie- se Allianz bastelt fleißig am Aufbau einer globalen Vermögensverwaltung. In: Frankfurter Rundschau, 23.11.1999. Frankfurt/M.
- Messner, Dirk, 1995: Die Netzwerkgesellschaft. Wirtschaftliche Entwicklung und interna- tionale Wettbewerbsfähigkeit als Problem gesellschaftlicher Steuerung. Köln
- Mikfeld, Benjamin / Kremer, Uwe, 2000: Regionalwirtschaft und strukturpolitische Dop- pelstrategie. In: Crossover (Hg.): Regionales Wirtschaften als Reformperspektive. Mün- ster
- Müller, Mario, 1999: Der Mittelstand leidet und schweigt. Spürbarer Rückzug der Großban- ken aus dem Kreditgeschäft gilt als Tabuthema. In: Frankfurter Rundschau 19.11.
- OECD 1998: Labour Force Statistics 1977-1997
- OECD 1999: Quarterly Labour Force Statistics 3/99
- Peine Elmar, 2000 In: Crossover (Hg.): Regionales Wirtschaften als Reformperspektive. Münster
- Piore, Michael J. / Sabel, Charles F., 1984: Das Ende der Massenproduktion. Zitiert nach 1989 Frankfurt/M.
- Porter, Michael, E., 1990: The competitive advantage of nations. London
- Powell, Walter W., 1996: Weder Markt noch Hierarchie. Netzwerkartige Organisationsfor- men. In: Patrick Kenis / Volker Schneider (Hg.) 1996. Frankfurt/M., New York
- Priewe, Jan / Sauer, Thomas, 1999: Grüne Wirtschaftspolitik ohne Reformprojekt. In: Prokla, Heft 116. Berlin
- Schäfer, Claus, 1998: Die Verteilung der Steuerlast in Deutschland. Friedrich-Ebert- Stiftung, Bonn
- Stadermann, Hans-Joachim, 1988: Weltwirtschaft. Tübingen
- Statistisches Bundesamt, 1998: Fachserie, 18. Reihe. Bonn
- Sturgeon, Timothy J., 1997: Turnkey Production Networks: a new model of Industrial Organisation? In: BRIE: Working Paper 92A. Berkeley
- USA, 1999: Employment and Earnings, January
- Westphal, Thomas, 1998: Programmiertes Wachstum und moderner Kapitalismus, In: SPW 4/98, Bochum