

Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften (FEG)

Studie Nr. 19

Woontaek Lim

**Zur Transformation der industriellen
Beziehungen in den europäischen
Wohlfahrtsstaaten**

Von der sozialgerechten Produktivitätspolitik zur
wettbewerbsorientierten Ungleichheit



FEG am Institut für Politikwissenschaft des Fachbereichs Gesellschaftswissenschaften und
Philosophie der Philipps-Universität Marburg

Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften (FEG)

Studien
der Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften (FEG)

Nr. 19

Woontaek Lim

**Zur Transformation der industriellen
Beziehungen in den europäischen
Wohlfahrtsstaaten**

Von der sozialgerechten Produktivitätspolitik zur
wettbewerbsorientierten Ungleichheit

Marburg 2003

ISBN 3-8185-0383-4

Redaktionelle Bearbeitung: Katja Derer

FEG am Institut für Politikwissenschaft

Fachbereich Gesellschaftswissenschaften und Philosophie der

Philipps-Universität Marburg

Wilhelm-Röpke-Str. 6

35032 Marburg

Inhalt

Vorwort	9
I. Einleitung: Fragestellung und Herangehensweise	11
II. Theoretischer Bezugsrahmen für das „fordistische Akkumulationsmodell“	17
1. Regulationstheorie als endogene Erklärung für den Fordismus	18
1.1. Grundlage: Akkumulationsregime und Regulationsweise	18
1.2. Die methodologischen Unterschiede innerhalb des Regulationsansatzes	28
1.3. Kritische Bestandsaufnahme	36
2. Die neogramscianische Globale Politische Ökonomie als exogene Erklärung des Fordismus	43
2.1. Politökonomische Analyse des „Fordismus und Amerikanismus“ als Rekurs auf Gramsci	44
2.2. Transnationale Hegemoniebildung aus der Perspektive der neogramscianischen Globalen Politischen Ökonomie	63
2.3. Kritische Bestandsaufnahme	71
III. Der fordistische industrielle Komplex: die fordistischen Vergesellschaftungsprozesse und Arbeitsbeziehungen	77
1. Die „Politik der Produktivität“ und die erste Welle der US-Hegemonie: der Amerikanismus als politökonomische Rahmenbedingung des globalen Fordismus	77
2. Taylorismus und Fordismus als Imperative des industriellen Produktionssystems: Prozesse kapitalistischer Rationalisierung sowie Organisation von Arbeit und Gesellschaft	93
3. Das europäische „industriell-politische Gewerkschaftsmodell“ im „keynesianischen Wohlfahrtsstaat“: Sozialpartnerschaft und Neokorporatismus	115
3.1. „American Exceptionalism“ und europäisches Phänomen	115
3.2. Das europäische „industriell-politische“ Gewerkschaftsmodell im keynesianischen Wohlfahrtsstaat.....	120
3.3. Die Ära der sozialdemokratischen Gewerkschaft: Sozialpartnerschaft und Neokorporatismus.....	135

IV. Paradigmenwechsel der industriellen Beziehungen: die postfordistische Transformation des „flexiblen“ Kapitalismus.....	147
1. Der politisch-ökonomische Umbruch des Kapitalismus.....	150
1.1. Die zweite Welle des Amerikanismus: neoliberale Globalisierung und neue Weltordnung unter dem „Dollar-Wall-Street-Regime“.....	150
1.2. „New Economy“ und „flexibel-finanzgetriebenes“ Akkumulationsregime: ein neues Antlitz des Kapitalismus?.....	165
2. Transformation der Staatlichkeit: Weltmarktorientierte Modernisierungspolitik	177
2.1. Zum Funktions- und Formwandel des Nationalstaates: Vom keynesianischen Wohlfahrtsstaat zum nationalen Wettbewerbsstaat und internationalen „katalytischen Staat“	177
2.2. Vom neoliberalen Laisser-faire zum „New Paternalism“ als postfordistischem Wohlfahrtsregime	185
2.2.1. Neoliberaler Umbau des Sozialstaates.....	185
2.2.2. Sozialdemokratischer Paternalismus	190
3. Gesellschaftlicher Strukturwandel in der „Weltgesellschaft“ und der postfordistische industrielle Komplex	200
3.1. Transformation der Arbeitsgesellschaft: Tertiarisierung und Wandel der Sozialstruktur. 200	
3.1.1. Tertiarisierung.....	200
3.1.2. Krise des Normalarbeitsverhältnisses und Wandel der Sozialstruktur	208
3.2. Flexibilisierung der Produktion und neue Betriebsweise.....	215
3.3. Wettbewerbskorporatismus und Sachzwang zum gewerkschaftlichen Organisationswandel: „Fighting for Partnership?“	232
V. Verzeichnis der Abkürzungen	247
VI. Literaturverzeichnis	249



Vorwort

Als ein koreanischer Textilarbeiter, er hieß aeil Jun, am 13. November 1970 wegen der unerträglichen Arbeitsbedingungen und der brutalen Unterdrückung der Gewerkschaftsbewegung Selbstmord durch Verbrennung beging, war sein letzter Aufschrei: „Ich hätte gern einen Studenten als Freund gehabt, der mich über die Rechte der Arbeiter hätte unterrichten können“. Diese Geschichte, die ich zu Beginn meines Studiums in Korea gehört habe, hat mir erstmals einen Wesenszug der Arbeitsgesellschaft verdeutlicht, der die industriellen Beziehungen als ein ständiges Kampffeld zwischen Kapital und Arbeit charakterisiert. Sie hat mich zudem motiviert, das Thema der vorliegenden Untersuchung zu wählen. Meine weitere Studienzeit in Deutschland, die von weltweiten historischen Umbrüchen begleitet wurde, hat den Horizont meiner Erkenntnis erweitert, denn die „Philosophie der Praxis“ verwirklicht sich gewiss „in der konkreten Erforschung der vergangenen Geschichte und in der aktuellen Tätigkeit der Schaffung neuer Geschichte“ (Gramsci). Dass ich zu dieser Einsicht gelangt konnte, verdanke ich maßgeblich dem Fachbereich Gesellschaftswissenschaften und Philosophie der Philipps-Universität Marburg, insbesondere der „Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften“ (FEG) und dem „Marxistischen Arbeitskreis“ (MAK), dessen offene und intellektuelle Atmosphäre ich vermissen werde.

Mein besonderer Dank gilt Prof. Dr. Frank Deppe. Er hat meine Arbeit mit großer Geduld angeregt, betreut und in schwierigen Phasen geholfen, ihren Fortgang zu sichern. Er ist für mich ein wahrer Lehrer ganz in der koreanischen Tradition des Begriffs, in der dieser nicht nur wissenschaftliches, sondern auch menschliches Vorbild bedeutet. Frank Deppe hat mir gezeigt, wie man als akademischer Intellektueller mit der wissenschaftlichen Arbeit umgehen und zugleich auch ihre Bedeutung und Umsetzung in der alltäglichen Praxis reflektieren muss. Auch Prof. Dr. Georg Fülberth bin ich für seine wichtigen Bemerkungen zu Dank verpflichtet. Er hat diese Arbeit als Zweitgutachter betreut.

Mein Dank gilt außerdem all denjenigen, die sich für die Korrektur, Kommentare und Kritiken zu dieser Arbeit Zeit nahmen und mir wertvolle Hinweise gaben. An dieser Stelle kann ich nur einige Namen nennen: Dr. Sonja Windmüller hat mein Manuskript sprachlich überarbeitet. Kai Mosebach hat jederzeit wertvolle Bemerkungen beigesteuert. Mit Christian Brühl, Amy Holmes, Dominik Labitzke, Marcus Meier und Malte Meyer konnte ich anregende Diskussionen über mein Thema führen. Prof. Haeyoung Lee, Prof. Hyungrul Kim und Prof. Songu Chun haben mich aus der Ferne ständig motiviert. Die alten Genossen und Freunde, die die

„harte“ Zeit in den 80er Jahren in Korea miterlebt haben, waren für mich eine moralische Stütze. Zuletzt danke ich vor allem meiner Mutter und meinem Bruder, die mein Studium ununterbrochen unterstützt haben. Meinem verstorbenen Vater, der mich nie wirklich verstehen konnte und mir dennoch stets den Rücken gestärkt hat, widme ich diese Arbeit.

Seoul, im September 2003

Woontaek Lim

I. Einleitung: Fragestellung und Herangehensweise

Das moderne sozialwissenschaftliche Denken wurde mit der Erklärung geboren, dass Gesellschaft das Produkt von Konstruktion und Imagination darstellt, das heißt, dass sie menschliches Artefakt statt Ausdruck einer grundlegenden Naturordnung ist. Dieses Verständnis wurde historisch durch die großen säkularen Doktrinen wie Liberalismus, Konservatismus und Sozialismus inspiriert. Auf die eine oder andere Weise stellten diese Doktrinen das Versprechen vom Aufbau einer Gesellschaft in Aussicht, in der die Menschen individuell oder kollektiv ermächtigt wären, feste Rollen und Hierarchien in ihren praktischen und leidenschaftlichen Beziehungen zu revidieren oder sich von ihnen sogar freizumachen. Angesichts dessen, dass die Gesellschaft gegenwärtig wahrlich in Umwandlung geraten ist, könnten wir das Ziel der politisch Linksliberalen vortragen, die derzeitigen Formen praktischer Kollaboration bzw. wirtschafts-ideologischer Anhänglichkeit vom Makel der Herrschaft und Abhängigkeit zu befreien. Wir müssten uns darüber hinaus das Ziel der Modernisten vornehmen, die subjektive Erfahrung aus einer vorgeschriebenen und auferlegten Schrift zu befreien. Oder können wir vielleicht ehrgeizig die Ziele von Linksliberalen und Modernisten zusammenlegen, um eine soziale Welt aufzubauen, deren Stabilität sich nicht aus der Preisgabe der die Gesellschaft konstituierenden Mächte oder aus der Konfiskation der privilegierten Eliten ergibt? Das praktische Gesellschaftsbild als Produkt von Konstruktion und Imagination hat in dieser Hinsicht mit der Entdeckung dessen zu tun, was für diese Zwecke realistisch und sinnvoll, aber auch illusorisch und schädlich ist. Darauf folgend muss ein wirksames Konzept für die Durchführung gefunden werden.

Die Transformationsprozesse der industriellen Beziehungen als einer koordinierten Regel von Arbeit und Arbeitsregulierung sind im Prinzip ähnlich wie die oben skizzierte Metapher in Bezug auf die Gestaltung von Gesellschaft zu betrachten. Die Gestaltung der industriellen Beziehungen ist insoweit auch ein Artefakt menschlicher Tätigkeit, wobei sie mit einigen möglichen Typen der sozialen Organisation identifiziert werden kann, deren Koexistenz oder Abfolge unter dem Einfluss der Entwicklungstendenzen oder der strukturell tief sitzenden ökonomischen, politischen und organisatorischen Zwänge stattfindet. Derartige Prozesse reflektieren im Grunde einen synthetischen Zusammenhang zwischen Handlung und Struktur als treibende Logiken für die gesellschaftliche Konstitution. Die Etablierung der industriellen Beziehungen in den institutionellen Formen ist dabei eine Meßlatte für die eklektische Synthese beider entgegengesetzter Logiken. Jedoch ist das Niveau solch einer Institutionalisierung politisch und gesellschaftlich bestimmt und historisch vermittelt, denn die industriellen Beziehungen sind ein direkter Gegenstand der ständigen Widerspruchsbearbeitung des Kapitalismus – und zwar so-

wohl auf der Arbeitnehmer- als auch auf der Unternehmerseite. In rechtlichen und konventionellen Rahmen versuchen die Arbeitnehmer mit legalen (notfalls vorübergehend illegalen) Mitteln, ihre sozialen Ansprüche wie Löhne, Arbeitsbedingungen, Lebensstandard, etc. stets zu verbessern, während sich die Unternehmer anstrengen, die Pegelhöhe der Herausforderungen der organisierten Arbeiter möglichst minimal zu halten. Alle Felder, mit denen industrielle Beziehungen Berührungspunkte haben, sind zwar permanente Kampforte, an denen sich gegensätzliche Interessen treffen. Diese Klassenkonflikte wurden aber zugleich durch den einen oder anderen Kompromiss zwischen den Akteuren nicht selten zum Sprungbrett des sozialen Fortschritts in den demokratisch verfassten Gesellschaftsordnungen umgewandelt. Form und Inhalt der industriellen Beziehungen weisen hierzu zeitlich und räumlich sehr unterschiedliche Merkmale auf und haben dementsprechend gesellschaftlich unterschiedliche Wirkungen zur Folge. Wie die gegenwärtige Arbeits- und Erwerbsgesellschaft in unsere Lebenszusammenhänge eingebunden ist, hängt schließlich nicht nur von den sozio-ökonomischen, sondern auch von den gesellschaftlich-politischen Elementen ab.

Die oben skizzierte Darlegung ist der epistemologische Ausgangspunkt dieser Arbeit. Es geht, kurz gesagt, um den historischen und strukturellen Wirkungszusammenhang für die Restrukturierung der industriellen Beziehungen. Dabei beziehen sich die angestellten Überlegungen auf die konkrete historische Entwicklung der industriellen Beziehungen in den europäischen Wohlfahrtsstaaten, die sich angesichts der Krise des kapitalistischen Akkumulationsmodus und der Krise der gesellschaftlich-politischen Regulation im grundsätzlichen Umbruch befindet. Im Zentrum dieser Entwicklungstendenz steht dabei der Paradigmenwechsel des kapitalistischen Akkumulationsregimes und seiner Regulationsweise: der Übergang vom Fordismus zum Postfordismus.

Die fordistische Prosperitätskonstellation war ohne die Ausgestaltung und Entwicklung des „industriekapitalistischen Zivilisationstyps“ (Deppe 1997, S. 87; 1999, S. 40) in den kapitalistischen Hauptländern kaum möglich, der in der „Produktivitätspolitik“ (Rupert 1995) als gesellschaftlich integriertes hegemoniales Projekt im „state-society-complex“ (Cox 1987) fest verankert war. In dieser Sichtweise waren die industriellen Beziehungen, die sich in den Formen koordinierter Tarifverträge und wohlfahrtsstaatlicher Politik verkörperten, als eine tragende Säule des fordistischen Paradigmas anzusehen, das den „technischen, sozialen und staatlichen Fortschritt“ in Schwung brachte (vgl. Lipietz 1991, S. 680). So haben die Regulationstheoretiker deren Stellenwert mit dem Begriff der Regulationsweise als historisch spezifische Ausprägung der institutionalisierten sozialen Praktiken eingeordnet (Kapitel II.1). Die Institutionalisierung der industriellen Beziehungen ergibt sich aus einer Kristallisierung der spezifischen

Klassenverhältnisse und des Gleichgewichts der Kräfte. Der Klassenkompromiss, der sich in der Form des „gesellschaftlichen Vertrages“ als „unwritten constitution“ (Cox 1987, S. 281) niederschlug, war hierzu ein gewichtiger Stützpunkt, um relative Stabilität und Kontinuität der Entwicklung in einem historischen Block zu halten (Kapitel II.2.). Dieser Klassenkompromiss ist jedoch kein *Deus ex machina*, sondern eine prozedurale politische Angelegenheit, in der ein permanenter „umkämpfter Tausch“ (Bowles/Gintis 1990) stattfindet und im Endeffekt durch das an der Tarifautonomie, der Betriebsverfassung sowie der Mitbestimmung und dem Streikrecht festgebundene kollektive Arbeitsrecht¹ (vgl. Rogowski 1999) externalisiert wird. Die Hauptklassen sollten dabei unter dem strukturellen Zwang – dem ökonomischen Sachzwang, Klassenantagonismus, internationalen politischen Hintergrund (d.h. dem Kalten Krieg) – insofern stets einen gemeinsamen Konsens – wirtschaftliches Wachstum, gesellschaftliche Modernisierung, Anerkennung der Gewerkschaften, Vollbeschäftigung, Verbesserung der lohn- und sozialpolitischen Leistungen, etc. – schaffen, als die Kräfteverhältnisse ihr Gleichgewicht aufrechterhalten konnten. Wie Deppe zutreffend pointiert, bezieht sich die Ausgestaltung der Institutionalisierung des Klassenkompromisses bzw. des gesellschaftlichen Vertrags insofern nicht nur auf „eine rationale Begründung politischer Herrschaft“, sondern auch auf „eine Tauschbeziehung, wie sie von allen Vertragsformen geregelt wird“ (Deppe 1997, S. 81).

Die Hauptakteure der industriellen Beziehungen, die durch Märkte und marktbezogene Institutionen das „Produktionsregime“ (Hollingsworth/ Schmitter/Streeck 1994; Hollingsworth/Boyer 1997) bzw. das „soziale System der Produktion“ (Abelshauser 2001) konfigurieren, sind in der Regel Gewerkschaften, Arbeitgeberverbände und Staat bzw. staatliche Agenturen. Wie die Standardisierung für das fordistische Produktionssystem ein Dreh- und Angelpunkt ist, wurden die industriellen Beziehungen auf Kosten der Standardisierung der Politik (aktive staatliche Intervention in die Modernisierungsprozesse und zentralisierte politische Reglementierungen der Arbeitsbeziehungen) und der Kultur (Konsumstil und kulturelle Werte wie soziale Gerechtigkeit, moralische Identifikation mit dem Nationalstaat sowie berufliche Solidarität) aufgebaut. Während sich die europäischen industriellen Beziehungen in der vor-fordistischen Periode, nach der Zerschlagung der von der Arbeiterbewegung realisierten Industriedemokratie in einer ritualisierten Konfrontation zwischen Gewerkschaften und Arbeitgebern auf der Distribution der Produktivitätszunahme in Form von Löhnen einrichteten, etablierten sie sich in der

¹ Die Bundesrepublik Deutschland ist hierfür ein Musterbeispiel. Arbeitsrechtliche Bestimmungen im jeweiligen Staat sind jedoch je nach dem Verfahren der Konfliktlösung, der Regulierung der Sozialbeziehungen und der institutionellen Grundlage unterschiedlich. Wie different das Arbeitsrecht auch angewendet werden mag, der ILO-Offizier Guy Standing zählt zum diesbezüglichen sozialen Konsens die folgenden Punkte auf: „1. income security; 2. labor market security; 3. employment security; 4. work security; 5. job, or occupational security; 6. labor process security; and 7. labor reproduction security“ (Standing 1992, S. 257).

Nachkriegszeit auf Gebieten wie Einkommensverteilung und „Dekommodifizierung“ (Esping-Andersen 1990) der Arbeit durch kollektive Versorgung mit sozialen Gütern und Services unter Nutzung der öffentlichen Ressourcen des Staates. In diesem Rahmen wurden die Normen, Prozeduren, Aushandlungsterrains der kollektiven Regulierung und Beschäftigungs- sowie Arbeitsbedingungen und Partizipationschancen der Beschäftigten an Produktionsprozessen öffentlich-staatlich festgelegt und standardisiert (vgl. Fürstenberg 2000; Hyman 1989). Diesbezüglich agier(t)en die drei Akteure auf verschiedenen Handlungsebenen (Müller-Jentsch 1986, S. 18 f.): Auf betrieblicher Ebene (Mikroebene) sind die Individuen und Gruppen – je nach Land unterschiedlich vertreten: Betriebsrat, Gewerkschaftsdelegation und -sektion, Shop-Stewards, etc. – tätig, auf der sektoralen (Mesoebene) und gesamtwirtschaftlichen Ebene (Makroebene) in der Regel Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände. Die staatlichen Agenturen und Institutionen beteiligen sich auf der Makroebene aktiv. Vor diesem Hintergrund war das sog. (neo-) korporatistische bzw. tripartistische Arrangement als Krisenmanagement des Kapitalismus lange mehr oder weniger erfolgreich gewesen. Nichtsdestotrotz bleiben Fragen wie Eigentumsrecht, Kontrolle der Industrie und Intervention in den Produktionsapparat, d.h. die Unternehmensautonomie, ein Tabuthema – sogar in den nationalisierten Industrien (Kapitel III).

Das Blatt hat sich mit der kapitalistischen Globalisierung im Zusammenhang mit der technologischen Revolution sowie intensivierten Innovation, der Markterweiterung im Weltmaßstab und Vertiefung des internationalen Wettbewerbs gewendet. Als das neue hegemoniale Projekt hat die „neoliberale Konterrevolution“ (Cockett 1995, S. 221 ff.) der 70er Jahre², die im allgemeinen von der Suprematie der Ökonomie gegenüber der Politik ausgegangen ist, eine massive „systemische Rationalisierung“ zugunsten des Marktes vorangetrieben. Damit vollzieht sich ein umfassender Strukturwandel des fordistischen und organisierten Kapitalismus zum postfordistischen Kapitalismus. Dieser Wandlungsprozess wird vor allem durch die neu definierte internationale Wirtschaftsordnung, transnationale Arrangements der internationalen Politik (z.B. GATT/WTO, G 7, EU, NATFA, MERCOSUR, etc.) und die neuen, mit der Vorstellung von „neoliberal constitutionalism“ (Gill 1995, 2000) ausgestatteten politischen Eliten flankiert.

Der formationsspezifische Charakter besteht in der Umwandlung vom „Manager-“ zum „Aktionär-Kapitalismus“ (d.h. vom Stakeholder- zum Shareholder-Value-Kapitalismus) (Albert 2000; Dörre 2002). Die Dynamik der kapitalistischen Akkumulation wird dabei von der „Globalisierung“, „Flexibilisierung“ und „Diversifizierung“ der Produktion und vom Interesse des

² Wird kein anderes Jahrhundert angegeben oder ergibt sich anderes nicht eindeutig aus dem Zusammenhang, so bezieht sich die summarische Angabe einer Dekade im Folgenden immer auf das 20. Jahrhundert.

Finanzkapitals vorangetrieben. Die Globalisierung der Produktion und des Finanzkapitals ist von den folgenden Erscheinungen begleitet:

- Entgrenzung der Märkte;
- Weltweite Verschärfung der Ungleichzeitigkeiten;
- Reichtums- versus Armuts- bzw. Inklusions- versus Exklusions-Polarisierung;
- Machtzuwachs insbesondere des Finanzkapitals bzw. der weltweiten Finanzmärkte;
- Neuorientierung in den Unternehmen: einerseits Shareholder Value-Ziele und Entledigung von sozialen Bindungen und Rücksichtnahmen; andererseits neue Interessenkoalition von Einzelkapital und Arbeit zum Erhalt und Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit als Voraussetzung für Beschäftigungssicherung;
- Denationalisierung und „Verdunsten“ (Offe) staatlicher Funktionen;
- Entdemokratisierung mangels berechenbarer Kontrollmechanismen (Dahrendorf) (Schumann 2002, S. 14f.).

All dies hat in Bezug auf den „Gesellschaft-Industrie-Komplex“ erhebliche Auswirkungen. Die grundlegende Änderung befindet sich anscheinend in der „objektiv abnehmende(n) Determinierungskraft der Tatbestände von Arbeit, Produktion und Erwerb für die Gesellschaftsentwicklung und auf die Gesellschaftsentwicklung“ (Offe 1982). Jedoch bedeutet dies auf keinen Fall das Ende der Arbeitsgesellschaft. Vielmehr wird die Änderung der industriellen Geographie als Bedingung für die kapitalistische Verwertung, die Machtverteilung in den Produktionsverhältnissen und den Paradigmenwechsel der Arbeitspolitik als unternehmerische Initiative in Bezug zur Arbeitsweise reflektiert. Die neue Akzentverschiebung in der industriellen Restrukturierung ist wie folgt zu betrachten:

- *Zum ersten:* Wachsende Bedeutung von immaterieller Arbeit im Vergleich zu materieller Arbeit, Stärkung von Bottom-Up-Beziehungen gegenüber Top-Down-Beziehungen, Wechsel von personaler Überwachung des Arbeitshandelns zu kontrollierter Autonomie, Umorientierung von Tonnenleitung und Stückzahl zu Systemerfolg, Stabilisierung von Netzwerk-Relationen und Heterarchien statt Hierarchien, zunehmende Relevanz von Verhandlungen und kommunikativer Rationalität, Commitment statt Duldsamkeit, Subjektivierung der Arbeit, etc.
- *Zum zweiten:* Deregulierung und höhere räumliche und zeitliche Verfügbarkeit von Arbeitskraft, Abbau sozialer verbrieftter Ansprüche, Abschied vom Normalarbeitstag, Flexibilisierung des Arbeitseinsatzes.

- *Zum dritten:* Desolidarisierung in und von Belegschaften, Individualisierung der Interessenorientierung und Niedergang der Gewerkschaften, Amerikanisierung der Arbeitspolitik und -kultur, Downsizing des Modells Deutschland etc.
- *Zum vierten:* Auflösung der Beruflichkeit, Wandel der Arbeitszeit/Freizeit-Relationen, Lockerung des Zusammenhangs von Arbeitsleistung und Lebensweltchancen etc. (Schmidt 1999, S. 17).

Was die industriellen Beziehungen betrifft, vollzieht sich vor diesem Hintergrund ein Übergang vom „sozialen Korporatismus“ zum „Wettbewerbskorporatismus“, der sich auf eine konsequente Verbetrieblichung der gewerkschaftlichen Interessenvertretung und Herausbildung eines neuen kooperativen Arrangements von Spitzenfunktionären in den Gremien der ‚nationalen Sozialpakete‘ richtet (Bieling/Deppe 1999; Rohdes 1998, 2001). Das zentrale Konzept des Wettbewerbskorporatismus liegt in einer Neuformierung der Sozialpartnerschaft, um mit dieser in den Betrieben eine relative soziale Kohärenz zu gewährleisten und darauf folgend eine „Best Practice“ herauszuholen (Kapitel IV). Hier werden die alten Ideen vom Voluntarismus und liberalen Pluralismus wiederbelebt. Abschließend (Kapitel V) leitet eine Analyse der Entwicklung der europäischen industriellen Beziehungen im Zeitverlauf zu theoretischen Schlussfolgerungen über.

II. Theoretischer Bezugsrahmen für das „fordistische Akkumulationsmodell“³

Der Fordismus hat sich nach dem Zweiten Weltkrieg als herrschende „gesellschaftliche Betriebsweise“ in den kapitalistischen Hauptländern durchgesetzt. Als Agens für die kapitalistische Transformation, die in der Natur der Dinge (z.B. weitere Produktivitätsfortschritte, kapitalistische Akkumulation und Abschwächung der Krisen infolge der „Formkrise“ des Kapitalismus) liegt, kennzeichnete er zusammen mit dem tayloristischen Organisationsprinzip ein eigentümliches industrielles Paradigma, das nicht nur auf die produktiven, sondern auch auf politische sowie gesellschaftlich-kulturelle Bereiche einschneidenden Einfluss genommen und damit das sog. „Goldene Zeitalter“ (Marglin/Schor 1990; Hobsbawm 1995, S. 257 ff.; Sassoon 1997, S. 189 ff.) charakterisiert hat. In diesem Paradigma ging es vor allem um neue strukturelle Formen (einschließlich ihrer inneren Differenzierungen) des kapitalistischen Entwicklungsmodells, dessen gesellschaftliche Integrationsbedingungen und darüber hinaus potentielle Brüche des Vergesellschaftungsprozesses.

Der Aufstieg und die Verbreitung des Fordismus waren zweifelsohne im historischen Kontext der räumlich und zeitlich diskontinuierlichen Entwicklung des Kapitalismus eingebettet. Der Zerfall der Pax Britannica und der darauf folgende Aufstieg der US-amerikanischen Hegemonie, die beiden Weltkriege, die Niederlage des Faschismus und die Niederlage der in der Nachkriegszeit wieder auflebenden radikalen Arbeiterbewegung⁴, die beschleunigten wissenschaftlich-technologischen Entwicklungen sind die nennenswerten Folien. Bei alledem stehen die Dynamik, Krise und Regulation der kapitalistischen Akkumulation im Mittelpunkt, die sich in einem widersprüchlichen Zusammenhang zwischen Verwertung des Kapitals und Realisierung des Mehrwerts befinden. Das gegenläufige Verhältnis gilt zwar sowohl für die Analyse des

³ Der Begriff des „Akkumulationsmodells“ wird von Hirsch/Roth mit Begriffen wie der „Akkumulationsstrategie“ oder dem „Akkumulationsregime“ identisch verwendet, das ursprünglich das von der französischen Regulationsschule eingeführte Konzept ist. Dieser Begriff ist m.E. angemessener als andere, weil dieses Konzept Differenziertheit und Gesamtzusammenhang der kapitalistischen Entwicklung in der Phase der fordistischen Vergesellschaftungsprozesse – sowohl politisch-ideologisch als auch gesellschaftlich-ökonomisch – besser aufweisen kann, während der Begriff „Akkumulationsregime“ teils auf einen wirtschaftlichen Zusammenhang beschränkt verwendet wird, auch wenn er sich von Anfang an in einer anti-ökonomistischen Programmatik der Regulationsschule befindet. Vgl. Hirsch/Roth (1986, S. 37).

⁴ Die Niederlage der Arbeiterbewegung in der Nachkriegszeit verlief aus politischen Gründen zeitweise unterschiedlich. Während die europäischen Länder (insbesondere die BRD, Italien, Frankreich) und Japan in großem Umfang direkt betroffen waren, waren die Machtpositionen der Gewerkschaften in den USA und im Großbritannien kurz nach dem Krieg teilweise gestärkt. Die verstärkten Positionen in beiden Ländern waren trotzdem auf die Betriebsebene beschränkt und daher mehr oder weniger auf das Marktinteresse konzentriert. So gesehen war eine anfängliche Eruption der Basisarbeiterbewegung in den meisten Ländern im großen und ganzen abgewehrt. Zum Unterschied zwischen den europäischen Ländern/Japan und den USA/ Großbritannien vgl. Arrighi/Beverly Silver (1984), Armstrong/Glyn/Harrison (1984: Kapitel 2 und 4).

fordistischen industriellen Paradigmas als eines einheitlichen zeitdiagnostischen Bildes⁵, als auch für die allgemeine Bewegungsform des Kapitalismus. Dennoch hat das zeiträumlich beschränkt wirksame Ineinandergreifen beider widersprüchlichen Momente, dessen Art und Ausmaß geschichtlich einmalig war, zur Bewerkstelligung der „fordistischen Vergesellschaftung“ beigetragen, indem es den paradoxen Charakter der kapitalistischen Akkumulation (Verwertung des Kapitals vs. Realisierung des Mehrwerts) teils aufgelöst, teils verschoben hat. Dabei spielt die Regulation des Lohnverhältnisses eine Schlüsselrolle. Wenn wir davon ausgehen, dass Reproduktion und Transformation des Lohnverhältnisses vom kapitalistischen Akkumulationsprozess nicht trennbar sind, müsste die gesamte Bewegungsschiene in die Kardinalfrage der kapitalistischen Regulation der Produktionsweise münden. In diesem Kontext gewinnt der Fordismus sein historisches Eigengewicht.

1. Regulationstheorie als endogene Erklärung für den Fordismus

1.1. Grundlage: Akkumulationsregime und Regulationsweise

Um den derartig beobachteten „fordistischen Vergesellschaftungsprozess“ zu erfassen, ist das stichhaltige begriffliche Instrumentarium zunächst von der sog. ‚Pariser Schule‘ oder ‚Regulationsschule‘, speziell durch die Pionierarbeit von Aglietta (1979), eingeführt und von Lipietz, Boyer und anderen weiter stilisiert worden. Anlass für diese theoretischen Bearbeitungen waren die weltweiten Krisen- und Restrukturierungsprozesse der 70er Jahre. Die eigentümliche wirtschaftliche Wachstumsform in der Nachkriegszeit, die Bedingungen, die darauf folgende Krise und deren Charakter wurden im theoretischen Rahmen in den Vordergrund gestellt und zwangen dazu, gegenüber einem fast ausschließlich die Reproduktion hervorhebenden Ansatz eine gewisse Distanz zu halten.

Im Gegensatz zu der auf einer puren Wirtschaftslogik basierenden methodologischen Individualismus-Hypothese der Gleichgewichtstheorie⁶ haben die Regulationstheoretiker neue Akzente

⁵ Was hier gemeint ist, ist die der Fordismustheorie innewohnende phasentheoretische Verortung und ihre kapitalismustheoretische Erklärung. Zur Problematik des phasentheoretischen Zugs der Fordismustheorie vgl. Huffschmid/Altwater (1998, S. 659), Bünning/Fobbe/Höfkes (1984, S. 288ff.), Böckler (1991, S. 214, 217ff., 227ff.), Poletayev (1994), Brenner/Glick (1991).

⁶ Im allgemeinen entstammt die Regulationstheorie theoretischen Anstrengungen, eine umfassende Alternative zur neoklassischen Gleichgewichtstheorie als dem dominanten Paradigma der Wirtschaftswissenschaft zu entwickeln, das in einer ahistorischen reduktiven Gesetzmäßigkeit wurzelt. Mit der Kritik am monolithischen neoklassischen Postulat der durch ein rationales Verhalten bestimmten wirtschaftlichen Subjekte und deren Koordinierungsmodus sowie schließlich einer Definition der beinahe einem Naturzustand ähnelnden Gleichgewichtskonfiguration hat sie vor allem ihren epistemologischen Ansatzpunkt begründet. Wenn die Regulationstheorie als Gegenzug den Begriff „Regulation“ als Schlüsselkategorie betont, deutet sie auf den Bedarf an einer Analyse hin, die das wirtschaftliche System als Ganzes umfasst. In diesem Zusammenhang hat in Frankreich in den 70er Jahren die sog. Grenoble Schule (GRREC) um de Bernis den ersten Schritt gemacht. Vgl.

auf die Transformation gesellschaftlicher Verhältnisse gesetzt. Die gesellschaftsstrukturierenden Verhältnisse sind im kapitalistischen System hierarchisch organisiert und schaffen gleichzeitig neue (wirtschaftliche und nicht-wirtschaftliche) Formen, die wiederum die strukturelle Invariante, also das Lohnverhältnis („rapport salarial“)⁷ reproduzieren und einen qualitativen Wechsel oder sogar Bruch mit sich bringen (vgl. Aglietta 1979, S. 12-16). Die Regulationstheorie als eine Theorie „gesellschaftlicher Regulation“ versucht mit dieser Erkenntnis „the determinant relationships“ zu erklären, „that are reproduced in and through the social transformation, the changing forms in which these are reproduced, and the reasons why this reproduction is accompanied by ruptures at different points of the social system“ (Aglietta 1979, S. 12-13). „Gerade in einer Rückkehr zum widersprüchlichen Charakter der sozialen Verhältnisse, der ihre Reproduktion hemmt, und in der Berücksichtigung der aktiven Rolle, die ‚Vorstellungen‘ in der Reproduktion spielen“ (Lipietz 1992a, S. 11), findet die Regulationstheorie ihren Ursprung. Der Gegenstand der kapitalistischen Regulation der Produktionsweise ist folglich „the study of social laws governing the production and distribution of the means of existence of human beings organized in social groups“ (Aglietta 1979, S. 15).

Bezüglich der begrifflichen Konstruktion ist die Regulationstheorie stark in zwei vorangegangenen theoretischen Achsen begründet, die in der marxistischen Theoriegeschichte des zwanzigsten Jahrhunderts deutliche Spuren hinterlassen haben. Der Begriff der Regulation als theoretischer Kernpunkt nimmt auf der ökonomischen Ebene kritischen Bezug auf das Vermächtnis von Althusser und seiner Schule, nämlich den Ansatz der Reproduktion der Produktionsweisen⁸ und auf der politischen Ebene Bezug auf die Analyse des Fordismus und einen nicht-

Robles (1994, S. 26) Außerdem hat Jessop sieben unterschiedliche Theorieschulen (Grenoble Schule, Pariser Schule, die Wirtschaftswissenschaftler in der PCF mit der SMK-Theorie, die Amsterdamer Schule, Westdeutsche Schule, Nordische Schule, SSA-Theorie in den USA) in verschiedenen Ländern, die relativ unabhängig voneinander entstanden, in die Gruppe der Regulationstheorie eingeordnet. Vgl. Jessop (1990).

⁷ Aglietta weist drei substantielle Elemente des Lohnverhältnisses im kapitalistischen Reproduktionszusammenhang auf: 1) „the utilization of labour-power in production“, 2) „the determination of wages“, 3) „the socialized management of the reproduction costs of the wage-earning class“ (Aglietta 1979, S. 69f.).

⁸ Die Essenz dieses französischen marxistischen Strukturalismus liegt darin, dass eine Gesellschaftsformation, in der im allgemeinen eine Produktionsweise als das „komplexe Ganze mit Dominante“ vorherrscht, aus mehr als einer Produktionsweise besteht und dementsprechend von qualitativ unterschiedlichen Produktionsverhältnissen getragen wird. Die pluralistischen Beziehungen verschiedener Produktionsweisen einer Gesellschaftsformation existierten nicht nebeneinander, sondern in einem „Artikulationsverhältnis“. Ein Artikulationsverhältnis dient der gegenseitigen Reproduktion der Produktionsweisen und wird, abgesehen von Übergangsphasen, von einer Produktionsweise determiniert. Eine Gesellschaftsformation ist demnach eine historisch charakteristische Verbindung mehrerer Produktionsweisen und stellt eine Totalität dar, in der die ökonomischen, politischen und ideologischen Instanzen auf bestimmte Art und Weise kombiniert und überschritten sind. Die Transformation der Gesellschaftsformation hängt von Klassenkämpfen in allen gesellschaftlichen Bereichen ab (Althusser/Balibar 1972, S. 348 f., 365 f.; Poulantzas, 1975 S. 23 f.). Damit wird die strukturelle Einheit einer Gesellschaftsformation auf der politischen Ebene, wo die Einheit oder die Verdichtung der gesellschaftlichen Widersprüche hergestellt wird, konstituiert. Dieser Gesichtspunkt ist deshalb wichtig, weil die gesamtgesellschaftlichen Reproduktionsanforderungen im Kapitalismus mit Hilfe des bürgerlichen Staates gegenüber Einzelinteressen verwirklicht werden können und die außerökonomischen Strukturen nur in letzter Instanz durch ökonomische Verwertung bestimmt sind. Auf diese Art und Weise hat die Althusser-Schule dazu beige-

ökonomistischen Ansatz der politischen und ideologischen Strukturen von Antonio Gramsci, dem zufolge sich Stabilisierung und Auflösung von aufeinander folgenden historischen Hegemonieblöcken in den bürgerlichen Gesellschaften innerhalb und außerhalb des Staates einer eigenständigen Kraft verdanken. Eine derartige Synthesebildung von dem Ansatz über die Autonomie und die wechselseitige Überdetermination der gesellschaftlichen Verhältnisse auf der ökonomischen, politischen und ideologischen Ebene und dem Ansatz über die tayloristische Arbeitsorganisation und die fordistische Transformation bietet eine theoretische Grundlage für einen historischen und nicht-ökonomistischen Materialismus an, auf den sich die Regulationstheorie beruft. In diesem theoretischen Zusammenhang bezieht sich der Begriff Regulation auf einen Strukturzusammenhang innerhalb einer Produktionsweise, in dem die determinierende Struktur in einer Gesellschaft reproduziert wird (Aglietta 1979, S. 13).

Aus diesem Blickwinkel gesehen, begleitet der Regulationsprozess in einer kapitalistischen Gesellschaft die Emergenz der strukturellen Formen, die sich je nach dem sozioökonomischen Stadium unterscheiden. Boyer zufolge bedeuten die strukturellen Formen als eine zentrale Hypothese der Regulationstheorie, dass „overall reproduction of capitalist society may take different forms“ (Boyer 1990, S. 36)⁹. Unter diesen Bedingungen enthält das Lohnverhältnis die unterschiedlichen Muster unter dominierender Determination eines Produktionsverhältnisses, also unter einer Aneignungsform der Ressourcen von einem Teil der Gesellschaft, die für die Produktion der Existenzbedingungen der Gesellschaft als das Ganze notwendig sind. Indem das Lohnverhältnis komplex ist und seine unterschiedlichen Erscheinungsformen qualitativ different und dynamisch werden, schließen sich die elementaren sozialen Formen hinsichtlich der Reproduktion des Lohnverhältnisses in einer komplexeren Form, der „strukturellen

tragen, den Marxismus von seiner deterministischen und mechanistischen Variante zu befreien. Die Pariser Regulationisten haben daraus eine Lehre gezogen, die Lipietz wie folgt beschreibt: „der Kapitalismus funktioniert nicht immer auf gleiche Weise, es gibt mehrere Lösungen, mehrere Formen möglicher Erneuerungen innerhalb der großen Krisen, und die Entscheidung hängt stark von den Formen institutionalisierter Kompromisse ab, die vorzuschlagen oder zu erzwingen die beherrschten Klassen imstande sind“ (Lipietz 1992, S. 28). Zum französischen marxistischen Strukturalismus vgl. Althusser/Balibar (1972), zum Vermächtnis vom Althusserismus für die Regulationstheorie (vgl. Lipietz 1992).

⁹ Die Zusammenhänge zwischen unterschiedlichen Produktionsweisen und Produktionsverhältnissen in einer Gesellschaftsformation hat Marx früh erkannt: „In allen Gesellschaftsformen ist es eine bestimmte Produktion, die allen übrigen, und deren Verhältnisse und daher auch allen übrigen, Rang und Einfluß anweist. Es ist eine allgemeine Beleuchtung, worein alle übrigen Farben getaucht sind und [welche] sie in ihrer Besonderheit modifiziert. Es ist ein besonderer Äther, der das spezifische Gewicht alles in ihm hervorstehenden Daseins bestimmt.“ Marx (1974, S. 27).

Form“¹⁰, zusammen. Dieser Aspekt ermöglicht uns die grundlegenden sozialen Formen, die durch die Entwicklung des Lohnverhältnisses geschaffen wurden, zu identifizieren. Eine strukturelle Form ist demnach „a mode of basic social forms arising from the development of one and the same basic relation“ (d.h. das Lohnverhältnis: W.-T. Lim) (Aglietta 1979, S. 188). Sie stellt zugleich eine Art von komplexen sozialen Beziehungen dar, die in Form von Institutionen, insbesondere unter der Vorherrschaft des Lohnverhältnisses, organisiert sind. Die jeweiligen strukturellen Formen werden zufolge der Regulationstheorie schließlich als historisches Produkt der Klassenkämpfe interpretiert. Mit dieser Erkenntnis stellen die Regulationstheoretiker zugleich fest, dass die Kapitalisten ohne Institutionalisierung des Klassenkampfes ihre Kontrolle über die Akkumulation nicht aufrechterhalten können (Aglietta 1979, S. 382) – und darüber hinaus, dass Klassenkämpfe nicht streng durch die Produktivkraftentwicklung bestimmt werden, sondern strukturelle Formen diese Klassenkämpfe kanalisieren und folglich die Regelmäßigkeit der Akkumulation gestalten (Boyer 1990). Eine strukturelle Form artikuliert jedoch nicht nur das ökonomische, sondern auch ein politisches, juristisches und ideologisches Verhältnis.

Das Konzept der strukturellen Formen wurde von den Regulationstheoretikern konzipiert, um die qualitativen Veränderungen zu analysieren, die das Fortbestehen des Kapitalismus gewährleisten haben, und stellt somit ein begriffliches Ensemble zur Verfügung, das uns die menschlichen Handlungen zu verstehen und den Widerspruch zwischen der krisenanfälligen Natur des Kapitalismus und der Realität der kapitalistischen Akkumulation und Reproduktion über eine lange Periode hinaus in Einklang zu bringen verhilft.

Um diese strukturellen Formen anschaulich zu machen, ist die Kombination der drei weiteren Konzepte Akkumulationsregime, Regulationsweise und institutionelle Formen relevant, denn deren Miteinanderwirken konkretisiert historisch spezifische Entwicklungsweisen, wobei der „fordistische“ Entwicklungspfad im Mittelpunkt der Untersuchungen der Regulationstheoretiker steht.

Das Konzept des Akkumulationsregimes bezieht sich auf die makroökonomische Reproduktionsstruktur einer kapitalistischen Gesellschaftsformation. Das Akkumulationsregime ist nach

¹⁰ Die elementaren sozialen Formen beziehen sich für die Regulationisten in der Regel auf das, was Marx mit der kapitalistischen Produktionsweise identifiziert hat: Ware, Geld, Kapital und Lohn. Aber die Regulationstheoretiker definieren nicht genau, was die strukturellen Formen sind. Nach Aglietta sind die sozialen Formen soziale Interaktionen, die mit dem Reproduktionsmechanismus eng verbunden sind. Sie befinden sich in einem intermediären Raum zwischen dem abstrakten Ort des Werts und dem heterogenen Ort von Produktion, Distribution und Konsumtion des Gebrauchswerts (vgl. Aglietta 1979, S. 187-188). Dazu zählt er z.B. Tarifverhandlungen, große Unternehmen, finanzielle Gruppen und das monetäre System. Boyer beschreibt fünf Typen der strukturellen Formen: „forms of monetary constraint“, „configurations of the wage relation“, „forms of competition“, „modalities of adhesion to the international regime“, „forms of state“ (Boyer 1990, S. 38-42).

der Definition von Lipietz „ein Modus systematischer Verteilung und Reallokation des gesellschaftlichen Produktes, der über eine längere Periode hinweg ein bestimmtes Entsprechungsverhältnis zwischen den Veränderungen der Produktionsbedingungen (dem Volumen des eingesetzten Kapitals, der Distribution zwischen den Branchen und den Produktionsnormen) und den Veränderungen in den Bedingungen des Endverbrauches (Konsumnormen der Lohnabhängigen und anderer sozialer Klassen, Kollektivausgaben, usw. ...) herstellt“ (Lipietz 1985, S. 120). Die Kohärenz eines Akkumulationsregimes wurde dabei anhand des Marxschen Reproduktionsschemas erklärt, das in der jeweiligen Periode infolge ihrer gesellschaftlichen Funktion die Allokation des Kapitals und der Arbeit zwischen den zwei grundlegenden Abteilungen der Gebrauchswertproduktion beschreibt:

- Abteilung I: Produktion der Produktionsmittel, die das Monopol kapitalistischen Eigentums reproduzieren
- Abteilung II: Produktion der Konsumtionsmittel, die die Existenz der Arbeitnehmer reproduzieren (MEW Bd. 24, S. 394 ff.)

Ein Akkumulationsregime beschreibt in letzter Instanz die langfristige Stabilisierung der sozialen Verteilung der gesellschaftlichen Produktion zwischen Konsumtion und Akkumulation (Lipietz 1987, S. 14). Es handelt sich hierbei um „systemic and long-term allocation in such way as to ensure a certain adequation between the transformation of conditions of production and the transformation of conditions of consumption“ (Lipietz 1987, S. 32).

Diesbezüglich unterscheiden die Regulationisten in der Regel zwei Typen von Akkumulationsregimen:

1. ein extensives Akkumulationsregime
2. ein intensives Akkumulationsregime bei wachsendem Massenkonsum („Fordismus“) (Aglietta 1979, S. 71)¹¹

Unter der Voraussetzung, dass die Transformation der Produktionsbedingungen im Kapitalismus aus dem Kampf um Mehrwert entsteht, hat Marx zwischen dem absoluten Mehrwert, der

¹¹ Auf die Unterscheidung der Akkumulationsregime legen die Regulationisten unterschiedliche Akzente. Aglietta definiert ein extensives Akkumulationsregime als ein Regime, in dem „relative surplus value by transforming the organization of labour“ erworben, aber „the traditional way of life“ der Arbeiterklasse nicht transformiert wird. Im Gegensatz dazu transformiert ein intensives Akkumulationsregime nicht nur den Arbeitsprozess, sondern schafft auch „a new way of life for the wage earning class“, indem es eine „social consumption norm“ errichtet. Auf diese Weise integriert der Kapitalismus Konsumtion durch die Arbeiterklasse in den Akkumulationsprozess. (vgl. Aglietta 1979, S. 71). Während Agliettas Definition vom intensiven Akkumulationsregime mit der von Lipietz und Boyer vom intensiven Akkumulationsregime mit Massenkonsumtion übereinstimmt, entspricht das extensive Akkumulationsregime von Aglietta dem intensiven Akkumulationsregime ohne Massenkonsumtion von Lipietz und Boyer (vgl. Lipietz 1985, Boyer 1990).

durch Verlängerung des Arbeitstages produziert wird, und dem relativen Mehrwert, der aus Steigerung der Produktivität wie „Verkürzung der notwendigen Arbeitszeit und entsprechender Veränderung im Größenverhältnis der beiden Bestandteile des Arbeitstags“ entspringt, differenziert (MEW Bd. 23, S. 334). In Anlehnung daran unterscheidet Aglietta die Akkumulationsregime im Verhältnis zwischen absoluter und relativer Mehrwertproduktion. Im Zentrum eines extensiven Akkumulationsregimes steht die Extraktion des absoluten Mehrwerts, der hauptsächlich auf der Expansion von „scale of production“ durch Erweiterung der Arbeitstage und Einstellung einer Vielzahl von Arbeitnehmern mit konstanten Produktionsnormen und geringerer Arbeitsproduktivität beruht. Im Gegensatz dazu erhöht ein intensives Akkumulationsregime Produktivität und extrahiert relativen Mehrwert, der mit permanenter Umwälzung der Produktionsprozesse und dementsprechender Reorganisation der Arbeitsorganisation einhergeht. Gleichzeitig kennzeichnet das Akkumulationsregime als ökonomische Reproduktion „ein ebenso bestimmtes wie verständliches Verhältnis kapitalistischer und nichtkapitalistischer Produktionsverhältnisse und (...) eine spezifische Verbindung zwischen dem nationalen Produktions- und Reproduktionszusammenhang und dem Weltmarkt“ (Hirsch 1995, S. 49; vgl. Hirsch 1990, S. 34f.).

Solange ein Akkumulationsregime erfolgreich funktioniert, setzt es sich ohne große Krise fort. Dies bedeutet für die Kapitalisten weitere Anschaffung neuer Produktionsmittel und Arbeitskräfte, mit denen sie erneut den Produktionszyklus vorantreiben können. Aus Arbeitnehmerperspektive betrachtet, weist dies darauf hin, dass die Produktionsnormen sich auf Dauer und Intensität von Arbeit beziehen und daher der Gegenstand ständigen Kampfes sind. Je erfolgreicher die Arbeitnehmer Verkürzungen der gesetzlichen Arbeitszeit erzielen, umso mehr modifizieren die Kapitalisten Arbeitsprozesse, um die Produktivität zu steigern. Während das Lohnverhältnis auf diese Art und Weise weiter reproduziert wird, variiert das Akkumulationsregime je nach Zeitraum. Die Stabilität des Akkumulationsregimes und seine relativ krisenfreie Reproduktion hängen von seiner Regulation, d.h. den Institutionen und Produktionsnormen, ab, in denen individuelles und kollektives Verhalten mit den Bedingungen des kapitalistischen Verwertungs- und Akkumulationsprozesses in bestimmten Zeiträumen relativ übereinstimmen.

Vor diesem Hintergrund ist der Supplementärbegriff zu Akkumulationsregime derjenige der Regulationsweise. Lipietz definiert die Regulationsweise als „die Gesamtheit institutioneller Formen, Netze und expliziter oder impliziter Normen, die die Vereinbarkeit von Verhaltensweisen im Rahmen eines Akkumulationsregimes sichern, und zwar sowohl entsprechend dem Zustand der gesellschaftlichen Verhältnisse als auch über deren konfliktuellen Eigenschaften hinaus“ (Lipietz 1985, S. 121; vgl. Hirsch/Roth 1986, S. 38). Ähnlich beschreibt Boyer, dass

eine Regulationsweise aus einer Reihe von Prozeduren und Verhaltensmodi besteht, die durch Verknüpfung institutioneller Formen grundlegende gesellschaftliche Verhältnisse reproduzieren, ein Akkumulationsregime aufrechterhält und lenkt, und die Kompatibilität individueller Entscheidungen gewährleistet, „without economic actors themselves having internalised the adjustment principles governing the overall system“ (Boyer 1990, S. 42-43; vgl. Boyer 1979, S. 100)¹².

Doch unabhängig von ihrer jeweiligen Ausgestaltung geht es hauptsächlich darum, wie eine Verbindung institutioneller Formen miteinander entsteht, in welchen Fällen sie individuelles und kollektives Verhalten einschränkt und den Markt zu Anpassungsmechanismen zwingt, und letztendlich wie sie die Kohäsion des gesellschaftlichen Reproduktionssystems ermöglicht.

Die zentralen Bereiche einer Regulationsweise sind:

- Die Regulation des Lohnverhältnisses (Festlegung von Zeitnormen, der Arbeitsintensität, des Wertes der Arbeitskraft, der Konsumnorm der Lohnabhängigen, die Reproduktion der Qualifikationshierarchie, die Segmentierung des Arbeitsmarktes, usw.);
- Die Regulation der Reallokation von Geld-Kapital, das durch die Verwertung der Waren in dieser oder jener Branche und entsprechend den verschiedenen Intensitätsniveaus der organischen Zusammensetzung des Kapitals freigesetzt wurde;
- Die Reproduktion und Steuerung des Geldes, seine Emission, seine Zirkulation, seine Formen produktiver Verwendung, usw.;
- Die Formen juristischer bis hin zu ökonomischer Staatsintervention (Lipietz 1985, S. 121).

Zu den Gegenständen der Regulation zählen die Unternehmen und ihre Verbände, Gewerkschaften, die gesamten politischen Verwaltungsapparate, Bildungseinrichtungen, Medien, Familie usw. Die derartigen sozialen Formen und deren Netzwerk unterliegen wiederum strukturellen Bestimmungen. Zugleich bildet sich die dominante gesellschaftliche Ordnung heraus. Eine Regulationsweise, die insbesondere auf einer institutionellen Konfiguration im bürgerlichen Staat und in den ideologischen Strukturen der Gesellschaft basiert, ist historisch mit einem Akkumulationsregime verknüpft. Die Kombination drückt die Vergesellschaftungsformen der herrschenden Produktionsweise aus, die vom Durchsetzungsgrad des kapitalistischen Produktionsverhältnisses, aber auch nationalen, politisch-kulturellen Traditionen sowie gesellschaftlich-politischen Kräfteverhältnissen abhängig sind (Hirsch 1990, S. 36f.). Das historische „Artikulationsverhältnis“ zwischen Akkumulation und Regulation steht dabei nicht in einem funktionalen Zusammenhang, sondern in spezifischen Handlungs- und Praxiszusammenhängen

¹² Diese vom Strukturalismus beeinflusste Hypothese der Regulationstheorie wird von Hirsch als „Prozeß ohne Subjekt“ bezeichnet. Vgl. Hirsch (1990, S. 38).

(Hirsch 1995, S. 51), die von dem Machtverhältnis und den Strategien der sozialen Akteure abhängen. Ob diese Übereinstimmung zwischen den beiden verwirklicht wird oder nicht, ist bei sozialen Auseinandersetzungen kontingent. Aus diesem Grund kennzeichnen die Regulationstheoretiker die verschiedenen bis jetzt entstandenen kapitalistischen Formationen als historische „Fundsache“ (Lipietz 1985, S. 114; Hirsch 1990, S. 25; Hirsch 1995, S. 51). Dies besagt, dass die Entwicklung des Kapitalismus ein offener Prozess ist. Der kapitalistische Akkumulationsprozess ist daher im Prinzip ein krisenhafter Prozess. Es muss in Bezug auf die Gesellschaftsformation zwischen Krisen im Regulationsprozess und Krisen der Regulationsweise unterschieden werden. Wenn eine Regulationsweise mit einem entsprechenden Akkumulationsregime korrespondiert und damit den Akkumulationsprozess gewährleistet, hält sich der stabile Zustand für eine bestimmte Zeit, obwohl kleine Krisen (Krisen im Regulationsprozess) noch nicht beseitigt sind. Krisen sind hier ein Ausdruck der Bereinigungsfunktion der Regulation. Wenn das Akkumulationsregime aus unterschiedlichen Gründen nicht mit der Regulationsweise korrespondiert, bricht eine große Krise (Krise der Regulationsweise oder eine strukturelle Krise) aus und stellt die bis dahin gültige Vergesellschaftungsform, d.h. die Kombination von Akkumulationsregime und Regulationsweise, in Frage. Sie wird nur beendet werden, wenn eine neue Regulationsweise durch soziale Auseinandersetzungen geschmiedet wird (Lipietz 1985, S. 113).

Aufgrund dieses theoretischen Gerüsts (Akkumulationsregime, Regulationsweise, strukturelle Form und Verwertung) unternehmen die Regulationstheoretiker eine umfassende Reinterpretation der kapitalistischen Entwicklung. Das Lohnverhältnis ist dafür als strukturelle Invariante kapitalistischer Vergesellschaftung und zugleich als konstitutives Element für die Herausbildung der Regulation verortet. Mit der konsequenten Betonung des Lohnverhältnisses fokussieren die Regulationisten den Kampf um die Organisation des Produktionsprozesses, die Entwicklung der Konsumnorm der Arbeitnehmer sowie ihre Auswirkung auf die kapitalistische Akkumulation.

Das extensive Akkumulationsregime, das mit einer kompetitiven Regulationsweise verbunden ist, war für den vor-fordistischen Kapitalismus kennzeichnend, wobei aber lediglich ein geringer Anteil der Arbeitnehmerkonsumtion durch die kapitalistische Produktion betroffen war. Diese Akkumulationsform dominierte das 19. und das 20. Jahrhundert bis zur großen Wirtschaftskrise in den 30er Jahren (Lipietz 1985, S. 123). Charakteristisch waren dabei vorwiegend eine quantitative Ausweitung der Produktion auf der Grundlage absoluter Mehrwertproduktion, die formelle Subsumtion der Arbeitskraft unter das Kapital und eine vorkapitalistische Organisationsform des Reproduktionssektors. Die Arbeitnehmer, die in der seinerzeit dominie-

renden handwerklichen Produktion beschäftigt und im Besitz der spezifischen Qualifikation waren, kontrollierten dennoch weitgehend den Arbeitsprozess. Der Widerstand der Arbeiter gegen eine zunehmende Ausbeutung drängte jedoch die Kapitalisten, durch Reorganisierung des Produktionsprozesses Produktivitätssteigerungen anzustreben. Erst mit dem Aufstieg der großen Monopole infolge der Zentralisation des Kapitals und dem Paradigmenwechsel auf der Produktionsebene durch „die ständige Revolutionierung der Produktion“ hat sich das Blatt gewendet.

Der Übergang von der handwerklichen Produktion zur Massenproduktion und die damit eng verknüpfte Verwissenschaftlichung des Produktionsprozesses (Taylorismus) haben neue Arbeitsprozesse und Organisationsformen entstehen lassen und der intensiven Akkumulation den Weg geebnet. Im Unterschied zum extensiven Akkumulationsregime gründet sich das intensive Akkumulationsregime auf dem Mechanismus relativer Mehrwertproduktion, der mit der qualitativen Umwälzung der technologischen Struktur der Produktion nicht nur die reelle Subsumtion der Arbeitskraft unter diesen Prozess, sondern auch die Unterordnung des Reproduktionsbereiches insgesamt unter kapitalistische Organisationsprinzipien zur Folge hat¹³.

Obwohl die Änderungen im Arbeits- und Produktionsprozess während der intensiven Akkumulation zu einem neuen Aufschwung geführt haben, reicht dieses Produktionsparadigma in der Sicht der Regulationstheorie für die Reproduktion einer intensiven Akkumulationsstrategie nicht aus. Zwei Gefahren deuten sich an: „Entwertungskrisen“ und „Unterkonsumtionskrisen“ (Scherrer 1992, S. 46). Die erste Gefahr liegt darin, dass der beschleunigte Akkumulationsprozess im Zuge der einzelkapitalistischen Anstrengungen zur Steigerung der Arbeitsproduktivität die Differenz zwischen dem „physischen“ und „moralischen“ Verschleiß des fixen Kapitals vergrößert hat (vgl. MEW Bd. 23, S. 426 ff.; MEW Bd. 25, S. 123 f.). Der Entwertungsprozess kommt in den beiden Akkumulationsregimes unterschiedlich vor: „(...) the modalities of capital devalorization differ according to the regime of accumulation. (...) The fundamental fact is that the qualitative transformation of the forces of production has become a permanent process, instead of being chiefly condensed into one specific phase of the cycle of accumulation. This change is due to the interaction of the two departments of production; each now provides the other with its markets as they combine to lower the value and diversify the commodities of mass consumption. Obsolescence becomes generalized and permanent“ (Aglietta 1979, S. 104; 108). Der Entwertungsprozess innerhalb der kompetitiven Regulationsweise hat angesichts der periodischen Konjunkturkrisen „die kontinuierliche Modernisierung des Produktionsapparates“

¹³ Zur Unterscheidung zwischen dem intensiven und dem extensiven Akkumulationsregime, vgl. Aglietta (1979, S. 71 f.), Lipietz (1985, S. 119), Hirsch (1980, S. 57 ff.).

verhindert. In der monopolistischen Phase des Kapitalismus muss dagegen „die Kapitalentwertung *ex ante* über Mark-up-Preise in den Akkumulationsprozess integriert werden. Dies drückt sich in steigenden Abschreibungsfonds der Unternehmen aus und erlaubt die beständige, im Voraus kalkulierbare Erneuerung des Produktionsapparates“ (Scherrer 1992, S. 46; vgl. Aglietta 1979, S. 104 ff.)¹⁴. Während die Entwertungskrise auf die Tauschwertform Bezug nimmt, bezieht sich die zweite Gefahr der Unterkonsumtionskrise auf die Bestimmung des Gebrauchswertes der Waren. Sie bricht auf, wenn die Nachfrage nicht den Produktivitätszuwachsen entspricht. Wenn die Schere zwischen den beiden in so starkem Maße zunimmt, dass die erhöhte Mehrwertrate nicht mehr durch das langsame Wachstum der organischen Zusammensetzung des Kapitals kompensiert werden kann, wird eine Überakkumulationskrise ausgelöst. Die Konsumtion konnte mit der erweiterten Produktion nicht mithalten, solange der Mechanismus der Lohnbildung unangemessen war. Darin lag eine essentielle Wurzel der Wirtschaftskrise in den 30er Jahren, die den beginnenden Aufschwung der intensiven Akkumulation angehalten hat: „The emergence of the new regime was being held back by outdated forms of regulation“ (Lipietz 1987, S. 34).

Mit und auf Grund von erbitterten Arbeitskämpfen und dazu im Gefolge des Zweiten Weltkriegs konnte eine monopolistische Regulationsweise entstehen, mit der das intensive Akkumulationsregime bis Mitte der 60er Jahre eine Blütezeit erleben konnte. Diese Regulationsweise besteht aus neuen strukturellen Formen wie dem auf kollektiver Tarifverhandlung basierenden fordistischen Lohnverhältnis, dem monopolistischen Wettbewerb der großen Unternehmen, dem Kredit- und monetären System, der Zentralisation des Finanzkapitals sowie der aktiven Staatsintervention. Um die Unterkonsumtionskrise zu vermeiden, findet im Rahmen der Tarifverhandlung der Austauschprozess zwischen Kapital und Arbeit (Gewährleistung des stabilen Lohnes und Kontrolle des Managements über die Arbeitsbedingungen) statt. Der grundsätzliche Gegensatz von Verwertungs- und Lohninteressen schwenkt dadurch auf partielle Zugeständnisse an die Konsumtionskraft der Arbeiter ein. In diesen kollektiven Arbeitsverträgen vollzieht sich auch die Kopplung der Reallohnsteigerungen an das Produktivitätswachstum. Der dementsprechende Zuwachs der Konsumnorm der Arbeitnehmer sogar mit Hilfe des Kreditsystems ermöglicht die Abteilung II zu erweitern und damit die Umsetzung neuer Methoden der Mehrwertschaffung anzukurbeln. Außerdem senkt die Produktivitätssteigerung die Arbeitskosten weiter, während die Entwicklung der Abteilung II die Produktionsnachfrage der Abteilung I belebt. Infolgedessen findet die technische Entwicklung der Massenproduktion ein

¹⁴ In diesem Fall besteht auch die Gefahr, dass eine flexible Anpassung der Produktionsanlagen an die jeweilige Entwicklung der Nachfrage in Form einer „strukturellen Inflationstendenz sowie schleichenden Substitutionsprozessen durch neue Konkurrenten, neue Verfahren oder neue Produkte“ erschwert wird (vgl. Scherrer 1992, S. 46 f.).

Korrelat in der Form des Massenkonsums. Parallel zu dieser Harmonisierung der zwei Abteilungen spielt der Staat eine aktive Rolle in die Wirtschaft hinein: über eine Anpassung der nationalen Geldordnung an die finanziellen Bedürfnisse in der Wirtschaft, die Förderung der Bildung der größeren industriellen und finanziellen Monopole, die Gewährleistung des Banksystems, ein Eingreifen in die Tarifverhandlungen, eine antizyklische Konjunkturpolitik mittels der Geld- und Finanzpolitik. An dieser Stelle ist das Kreditsystem von Bedeutung. Dem Kredit kommt die Funktion zu, das Realisierungsproblem des Werts nach außen zu verschieben, „indem er eine Art von ‚Pseudo-Verwertung‘ sichert“ (Hübner 1990, S. 92). Dennoch: „Credit can defer the social validation of private labours, but not suppress it“ (Aglietta 1979, S. 337). Aglietta sieht deshalb im Kreditsystem eine „immense source of instability of the realization of exchange value“ (ebd.; vgl. Aglietta 1998, S. 58 f.). Trotz dieses Problems befindet sich ein ausdifferenziertes nationales Geld- und Kreditsystem, das Produktions- und Konsumnorm monetär sichern soll, in dem intensiven Akkumulationsregime in einer besonderen Topologie.

So stellt die monopolistische Regulationsweise, deren Merkmal die kontinuierliche Anpassung der Massenkonsumtion an die Produktivitätszuwächse ist, einen neuen Weg in die Übereinstimmung beider Abteilungen dar. Das Vergesellschaftungsmodell, das auf der Grundlage des intensiven Akkumulationsregimes die monopolistische Regulationsweise umfasst, wird von der Pariser Schule in Anlehnung an Gramsci als Fordismus bezeichnet, der zumindest in den kapitalistischen Metropolen während des „Goldenen Zeitalters“ seinen geographischen Siegeszug angetreten hat.

Fasst man die Funktionsprinzipien des Fordismus nach Ansicht der Regulationisten zusammen, befindet sich der Zusammenhang zwischen Massenproduktion und Massenkonsumtion im Mittelpunkt ihrer theoretischen Überlegungen. Er wird durch weitere tragende Säulen wie die im Taylorismus vorangetriebene kapitaladäquate Verwissenschaftlichung der Produktion, die reelle Subsumtion der arbeitenden Bevölkerung im kapitalistischen Reproduktionsverhältnis und die Aufhebung traditioneller Produktions- und Reproduktionsformen flankiert.

1.2. Die methodologischen Unterschiede innerhalb des Regulationsansatzes

Die Formulierung der fordistischen Vergesellschaftung durch die Regulationisten ist im Sinne Max Webers ein Idealtypus, der „als ein heuristisches Mittel zur Anleitung empirischer Forschung“ und „der Systematisierung empirisch-historischer Wirklichkeit“ (Käsler 1978, S. 151) dienen soll (vgl. Hübner/Mahnkopf 1988, S. 14; Grahl/Taegue 2000, S. 174)¹⁵. Wie gesehen ist

¹⁵ Ob die Regulationstheorie eine abgeschlossene Doktrin ist, ist eine umstrittene Frage (vgl. Becker 1989; Cartelier/De Vroey 1988; Clarke 1988; Hübner 1989; Salvati 1989). Abgesehen von ihrem begrifflichen Minimalkonsens sind die Standpunkte, Interessen und Analysen sogar unter den Protagonisten recht unterschied-

die dementsprechende Grundannahme der Regulationstheorie, „daß die konkrete Entwicklung des Kapitalismus keiner vorausbestimmten Logik gehorcht, sondern ganz wesentlich durch politisch-soziale Auseinandersetzungen und Kräfteverhältnisse bestimmt wird, die sich in institutionellen und normativen Konfigurationen verdichten und in einem komplexen Wechselverhältnis zu dem jeweiligen Typus von Kapitalverwertung und -akkumulation stehen. Diese raum-zeitlich bestimmten kapitalistischen Formationen werden mit den Begriffen ‚Akkumulationsregime‘ und ‚Regulationsweise‘ beschrieben“ (Hirsch 1993, S. 195 f.). Damit nehmen sich die Regulationisten vor, darauf hinzuweisen, wie die fordistische Vergesellschaftung aus einer historisch spezifischen Verfassung der ökonomischen Sphäre und deren genauso einzigartiger Verschränkung mit der politischen und sozio-kulturellen Dynamik kapitalistischer Gesellschaften erfolgreich war. Die darauf ausgerichteten Forschungsgegenstände sind zumeist zeitlich auf das „Golden Age“ und räumlich auf die jeweiligen nationalen Staaten eingeschränkt¹⁶. Es ist dem Anschein nach zumutbar, von der Regulationstheorie über solche zeiträumlichen Grenzen hinaus eine die kapitalistische Entwicklung im allgemeinen deckende Erklärung zu verlangen, obwohl sie von Beginn an gegen die „logische Zeit“ der neoklassischen Theorie und des althusserianischen Reproduktionsschemas Anspruch auf die „historische Zeit“, eine Synthese von Geschichte und Ökonomie, erhebt (vgl. Aglietta 1979, S. 9 ff.; Hurtienne 1988, S. 186 f.; Hübner 1990, S. 115, 204). Angesichts der Internationalisierung bzw. Globalisierung des Kapitals, die mit dem gegenwärtigen Auslaufen der fordistischen Syndromatik zum Ausdruck gebracht wird, tritt die Gefährlichkeit des historischen Relativismus mehr oder weniger deutlich hervor¹⁷. So gesehen sind trotz ihres fruchtbaren Beitrages dieser theoretischen Überlegungen für die Erklärung der inneren Dynamik der fordistischen Vergesellschaftung die ihnen immanenten Schwächen nicht zu leugnen. Im Folgenden werde ich anhand einiger schwacher bzw. umstrittener Punkte der Regulationstheorie in Bezug auf die methodologische Problematik kurze Streifzüge machen, um damit exogene Faktoren der fordistischen Entwicklung und deren Umwandlung in den Postfordismus näher zu betrachten.

lich. In bezug auf die Forschungsbereiche beschäftigt sich beispielsweise Aglietta vorrangig mit dem internationalen Geld- und Finanzsystem, Boyer mit der Makroökonomie und den industriellen Beziehungen, Lipietz mit der komparativen Analyse der industriellen Paradigmen und der möglichen politischen Programme, usw. Es scheint so, als ob sich die prominenten Vertreter dieser Theorie mehr für eine Heuristik als für eine Doktrin interessieren. Der rote Faden der Rechercheprogramme ist die Observation des Industrie-Gesellschaft-Komplexes und dessen institutionellen Wandels. Wenn man dem Rechnung trägt, was die Pariser Schule in den letzten zwei Jahrzehnten auf empirischer Ebene geleistet hat, ist die theoretische Unschlüssigkeit paradoxerweise eher eine Stärke als eine Schwäche.

¹⁶ In jüngster Zeit versuchen die Regulationstheoretiker die neue kapitalistische Entwicklung unter dem Gesichtspunkt der „finanzgetriebenen Akkumulationsregime“ zu begreifen. Darauf gehe ich im Kapitel II.1. dieser Arbeit ein.

¹⁷ Darauf werde ich im Kapitel 2 ausführlich eingehen.

Zur methodologischen Überprüfung kann man am Ausgangspunkt der Regulationstheorie ansetzen, wo sie ein neues, alternatives Paradigma gegen das neoklassische liefern wollte. Der Kern des neoklassischen sozialen und wirtschaftspolitischen Grundverständnisses besteht „in der simultanen und symmetrischen Bestimmung von Produktionsmengen, Güter- und Faktorpreisen und damit in der Subsumtion der Theorie der funktionalen Einkommensverteilung unter die allgemeine Preistheorie“ (Feess-Dörr 1989, S. 9). Es ist bekanntlich festzustellen, dass das so modellierte ökonomische System nicht mehr in der Lage ist, gesellschaftliche Arbeit sowohl als Handlung als auch als Strukturbildungsprozess zu erfassen. Die Regulationisten suchen hingegen „außerhalb der modellökonomischen Analyse“ die inneren Beziehungen der kapitalistischen Produktionsweise, deren fundamentale Determinante das Lohnverhältnis ist. Diese methodologische Herangehensweise vollzieht sich wiederum einerseits durch die Infragestellung orthodoxer marxistischer Auffassungen sowie andererseits durch die Bezugnahme auf die preistheoretischen Traditionen z.B. bei Keynes und Kalecki.

Die erste Variante wurde insbesondere durch die Pionierarbeit von Aglietta und die darauf folgenden Arbeiten von Lipietz geprägt, indem sie sich der Marxschen Arbeitswerttheorie im Gegensatz zur „orthodoxen“ marxistischen Ansicht auf heterodoxe Weise¹⁸ angenähert haben. Im französischen Kontext erfolgte die Theorielegung einerseits vor der gesellschaftlich-ökonomischen Folie des Scheiterns der Massenbewegung (d.h. Scheitern der Sozialismuskonzeption unter geschichts- und revolutionstheoretischen Aspekten) sowie der wirtschaftlichen Krise inklusive des Zusammenbruchs des Bretton-Woods-Systems (d.h. „Demonetisierung des Goldes“ als eine sog. Geldware) in den 70er Jahren und andererseits im kritischen Umgang mit Althusser. Die beiden Momente haben die französischen Theoretiker angeregt, sowohl gegen einen ökonomistischen Reduktionismus der Marx-Interpretation, als auch gegen die auf einem linearen Produktionsmodell beruhende neoricardianische Offensive, welche die Marxsche Werttheorie für irrelevant hält¹⁹, der Werttheorie eine gesellschaftstheoretische Dimension aufzuerlegen und damit Struktur- und Handlungsdimension miteinander zu vermitteln. Bekanntermaßen hat Althusser (1972) pointiert, dass Marx im „Kapital“ die Hegelschen und Ricardi-

¹⁸ Im Gegensatz zur herkömmlichen Verwendung möchte ich den Ausdruck „heterodox“ hier nicht negativ verstanden wissen. Angenommen, dass die politische Ökonomie in Geschichte eingebettet ist und deren Repräsentanten wie Turgot, Smith, Ricardo, Marx, Marshall, Schumpeter, Keynes usw. immer mit der historischen Dimension einschließlich ihrer gesellschaftlichen Implikation konfrontiert wurden, ist die heterodoxe Annäherung sogar eine notwendige Bedingung und eine ewige Sisyphusarbeit, die den organischen Zusammenhang zwischen Ökonomie, Soziologie, Politik und Geschichte rekonstruieren müsste. Dies gilt auch heutzutage sowohl für die Regulationsschule als auch für die Post-Keynesianer, Institutionalisten und radikalen Marxisten. Eine interessante Darstellung der heterodoxen Theorieentwicklung innerhalb der Wirtschaftsgeschichte liefert Beaud/Dostaler (1995, insbesondere Kapitel 6-9).

¹⁹ Der bekannteste Vertreter, Ian Steedman, drückt es so aus: „(...) central aspects of Marx' political economy are entirely independent of any 'labour theory of value'“. Steedman (1981, S. 11; Hervorhebung i.O.). Vgl. auch Hodgson (1991, Kapitel 4).

schen Elemente noch nicht vollständig überwunden hatte, und gleichwohl, dass die Marxsche Intention nicht in der weiteren Entwicklung der politischen Ökonomie lag, sondern in ihrer Kritik. Mit Bezug darauf plädiert der heterodoxe Ansatz für eine „monetäre Werttheorie“²⁰, indem er ausdrücklich den Bruch mit Ricardo in der Kritik der Politischen Ökonomie unterstreicht. Gegen die von Smith bis Keynes reichende Politische Ökonomie, in welcher die Erklärung der Gesellschaft von der Analyse der sich um Waren und Güter bewegenden Sachwirtschaft ausgeht und Geld, ohne irgendeinen Bezug zu Werttheorie, ausschließlich Träger der Rechnungseinheit ist²¹, sieht die werttheoretische Variante von Aglietta/Lipietz von Anbeginn die Geldwirtschaft als den Hauptgegenstand der politischen Ökonomie, indem sie ihre Geldtheorie in die Marxsche Wertformanalyse einzubetten versucht. In diesem Rahmen zeigt der Ansatz seinen heterodoxen Charakter.

In Hinsicht auf die Analyse gesellschaftlicher Beziehungen im Zentrum der Regulationstheorie wurden in der werttheoretischen Variante vier Hypothesen aufgestellt:

1) Im Gegensatz zur Prämisse der traditionellen Politischen Ökonomie, welche es für möglich hält, die Erklärung der Gesellschaft von der Beschreibung der Totalität der Dinge (z.B. Waren und Güter) abzuleiten, wird „die“ marktwirtschaftliche Gesellschaft als gegeben vorausgesetzt. Die Beziehungen zwischen den gesellschaftlichen Elementen sind entsprechend der Marxschen Grundunterscheidung zwischen Gebrauchs- und Tauschwert durch „*Trennungen*“ charakterisiert, „die wiederum Rivalitäten, Antagonismen und Gewalt mit sich bringen“ (Hübner 1990, S. 94; Hervorhebung i.O.). Es handelt sich um heterogene Arbeiten, wobei die einzelnen konkreten Arbeiten nicht unmittelbar vergleichbar sind.

2) Die Daseinsform der Trennungen ist der mit der kapitalistischen Warenproduktion systemisch gesetzte Gegensatz von der privat verausgabten und der gesellschaftlich notwendigen Arbeit. In Anschluss an die von Marx entwickelte Geldform vollzieht sich die Bewegungsform dieses systemischen Gegensatzes über den marktförmigen, geldvermittelten Austausch. Geld hat dabei einen zentralen Stellenwert. Gegen die substantialistische, prämonetäre Auffassung des Wertes hebt dieser Ansatz hervor, dass Wert nicht vor dem Austausch von Waren gegen Geld existiert, sondern die privat verausgabte Arbeit (abstrakte Arbeit und deren „potentieller

²⁰ Es soll vermerkt werden, dass dieser Versuch nicht nur einigen Regulationisten eigen ist. Im gleichen Atemzug beschäftigt sich eine Gruppe französischer marxistischer Wirtschaftswissenschaftler um die wissenschaftliche Reihe „Intervention en Economie Politique“ wie Benetti/Cartelier (1980), De Vroey (1981) usw. mit derselben Thematik. Der zusätzliche Auslöser war die Auseinandersetzung mit den Neo-Ricardianern seit der sog. „Sraffa Revolution“. Vgl. Beaud/Dostaler (1995, S. 147), Heinrich (1991, S. 11, 191 f., 195).

²¹ Ricardo formuliert diese Ansicht lapidar: „Productions are always bought by productions, or by services; money is only the medium by which the exchange is effected“ (Ricardo 1987, S. 194). Marx kritisiert diese Auffassung, indem er hervorhebt, dass Ricardo nur auf die quantitative Bestimmung des Tauschwertes fixiert sei, dagegen die qualitative Bestimmung aber vergessen habe (vgl. MEW Bd. 26.2, S. 504 f.).

Wert“) durch den Austausch erst in gesellschaftlich notwendige Arbeit verwandelt („validiert“) werden müsse. Die Schaffung von Wert kann erst als Resultat der Verbindung von Produktion und Zirkulation verwirklicht werden. Der Wert des Geldes kann daher werttheoretisch als Verhältnis von Wertsumme zu Preissumme des Nettoprodukts interpretiert werden. Es ist deutlich, dass sich diese Auffassung von der substanztheoretischen Ex-ante-Bestimmung des Werts distanziert, die vor der Vergesellschaftung Wert als „embodied value“ fasst. Weil sich Produktion und gesellschaftliches Bedürfnis erst auf dem Markt herauskristallisieren können, steht außerdem der Gestaltungsprozess der Marktsubjekte im Nexus von Handlungs- und Strukturbildung im Brennpunkt des Interesses. Eine „Homogenisierung“ der Lohnabhängigen, die formal gleichen Bedingungen unterworfen sind, wird hier ins Auge gefasst. Aglietta formuliert diesen Standpunkt nachdrücklich:

„The process of homogenization of economic objects is a social relation. It is the general characteristic of commodity-producing societies, and denotes a mode of division of labour that transforms the products of labour into *commodities*. These products of labour are commodities when they are the products of private labour intended for society in general, whose underlying social character is acknowledged only in an operation of exchange. The exchange transaction realizes the uniformity of products as commodities by establishing an *equivalence* in which private labour appears simply as a fraction of the overall labour of society. This uniform character of labour, as a fraction of overall social labour, is what is known as abstract labour. The products of labour are commensurable only from this standpoint. Abstract labour is a social relation that transforms the products of labour into equivalent categories, known as commodities, in a homogeneous space to which a measure known as value can be applied“ (Aglietta 1979, S. 38f.; Hervorhebung i.O.; eine ähnliche Vorstellung vertritt De Vroey 1981, S. 177, 187).

3) Die Determinante der Daseinsform der Trennung ist das Lohnverhältnis. Wie bereits angemerkt kann das Warenverhältnis nicht ohne das Geldverhältnis existieren. Diese monetäre Erscheinungsform des Wertes als „Prozeß der In-Maßsetzung über die Institution des Marktes“ (Hübner 1990, S. 104) gründet sich auf dem Lohnverhältnis, welches das fundamentalste gesellschaftliche Verhältnis der kapitalistischen Produktionsweise ist. Das Lohnverhältnis ist unter dieser Prämisse das ungleiche monetäre Verhältnis zwischen Kapital und Arbeit und stellt gleichzeitig als Tauschverhältnis, das sich nicht auf die Logik des einfachen Warenverhältnisses reduzieren lässt, zwischen Wert der Arbeitskraft und Lohn eine monetäre Äquivalenz dar. „(V)alue is created in production but conserved in exchange“ (Foley 1982, S. 41). Dies besagt, dass Arbeitskraft anders als die übrigen Waren keine gesellschaftliche Anerkennung durch Verkauf findet. Die gesellschaftliche Anerkennung der Arbeitskraft ergibt sich erst zu dem Zeitpunkt, wo ihre Produkte verkauft werden. Geld fungiert in der bürgerlich-

marktwirtschaftlichen Gesellschaft dabei in dem Maße als ein heimlicher gesellschaftlicher Vertrag, wie es die Homogenität der Waren und das Bestehen des Tauschverhältnisses garantieren. Diesen Zusammenhang bezeichnet Aglietta als „Geldschranke“ („monetary constraint“), die geldlicher Ausdruck einer Arbeitsstunde ist und die gesellschaftliche Form der Realisierung des Wertes darstellt: „It is a constraint for the realization of value (...). In actual fact, there is a formation of monetary income whenever there is production for exchange. But production and exchange are two separate process in the social division of labour. If the general commodity circulation does not succeed in realizing the full series of metamorphoses, then one portion of the labour concretely spent in production does not fulfill the conditions of equivalence. This labour then does not form part of social labour“ (Aglietta 1979, S. 43 f.; vgl. Lipietz 1985, S. 115 ff.).

4) Mit dem Konzept des „monetary constraint“ geht das Lohnverhältnis als Verhältnis von Mehrwert und Wert der Arbeitskraft auf „eine werttheoretisch fundierte Verteilungstheorie“ ein, nicht nur weil „die gesamtwirtschaftliche Einkommensverteilung auf den gesellschaftlichen Beziehungen in der Produktion gegründet ist“, sondern weil „die Verteilung der Einkommen eine Funktion der Entwicklung des monetären Ausdrucks der Arbeitsstunde und der Mehrwertrate ist“ (Hübner 1990, S. 76). Um die Verortung des Lohnverhältnisses im kapitalistischen Produktionsverhältnis zu betrachten, muss man bedenken, dass Arbeitsproduktivität im kapitalistischen Produktionsprozess Prozesse der Transformation der Produktivkräfte bedeutet, die im Zeitablauf die Mehrwertrate erhöhen, indem sie die Struktur des gesellschaftlichen Produktionsprozesses verändern. Dabei ist die Steigerung der Arbeitsproduktivität mit dem relativen Mehrwert identisch (Aglietta 1979, S. 55; vgl. MEW Bd. 23, S. 338)²². „The transformation of the productive forces (...) is thus necessarily *a modification of the technical composition of capital that economizes on labour-power*“ (Aglietta, 1979, S. 55; Hervorhebung i.O.). Insofern spiegelt die Argumentation das Marxsche Schema der organischen Zusammensetzung des Kapitals wider (MEW 23, S. 640). In puncto relativer Mehrwertproduktion im ökonomischen Gesamtprozess vertritt sie aber im Vergleich zum üblichen marxistischen Verständnis eine abweichende Position. Das gängige Automatismus-Schema, das die Steigerung der organischen Zusammensetzung des Kapitals infolge des technischen Fortschritts, den daran anschließenden Fall der Profitrate sowie die potentielle Schranke der Kapitalakkumulation beinhaltet, ist in Frage gestellt. Wie in dem intermediären Konzept des Akkumulationsregimes als Beschreibung eines langfristigen Allokationsgleichgewichtes zwischen den Abteilungen I und II

²² „Absolute surplus-value in the strict sense, however, i.e. considered in the absence of any transformation of the labour process, encounters definite technical limits, since a given machine system can only operate within a relatively narrow range.“ Aglietta (1979, S. 51).

(Investition und Konsum) der gesellschaftlichen Reproduktion aufgezeigt ist, kann die latente Schranke der Akkumulation kraft der gleichzeitigen Revolutionierung des Produktionsprozesses und der Lebensweise der Lohnabhängigen verschoben werden. Es bedarf dafür einer „certain correspondence between the transformation of the conditions of production and the transformation of the conditions of the reproduction of wage-labour, between certain of the modalities in which capitalism is articulated with other modes of production within a national economic and social formation, and between the social and economic formation under consideration and its ‘outside world’“ (Lipietz 1987, S. 14; Hervorhebung i.O.). Mit diesem Argumentationsstrang ist der Grundstein zur Fordismustheorie gelegt. Fordismus ist hierin nichts anderes als die Überwindung bzw. Verschiebung der internen Akkumulationsschranken durch die Verbindung der erweiterten Reproduktion des Kapitals mit dem privaten Konsum. Die für die Dynamik der Kapitalakkumulation entscheidenden Formen der Mehrwertproduktion, welche die Transformation der Produktivkräfte, der Arbeitsprozesse sowie der Lebensbedingungen der Lohnabhängigen einschließen, sollen dabei durch strukturelle Formen als institutionalisierte Codes von Klassenkämpfen vermittelt werden, weil sie sich nicht unbedingt harmonisch ergeben. Nach der werttheoretischen Argumentation liegt das Geheimnis stetiger Kapitalakkumulation in der permanenten Senkung des Werts der Arbeitskraft als Anteil an der Wertschöpfung. Das Lohnverhältnis als Resultat der Subsumierung der Mehrheit der Lohnabhängigen in die bürgerliche Gesellschaft anhand der Verallgemeinerung der Konsumstandards reflektiert daher einen verdinglichten gesellschaftlichen Handlungszusammenhang, weil es hierbei um die Verteilung der in den Produktionsprozessen neu geschaffenen Werte geht.

Lässt man die werttheoretische Variante des Regulationsansatzes Revue passieren, kann man ihr in dem Maße große Bedeutung beimessen, wie sie gegenüber der Lakune der orthodoxen Neoklassik die Marxsche Produktions- und Geldtheorie in besonderer Art reformuliert und miteinander verknüpft und damit den Nexus von systemischem Imperativ der Kapitalakkumulation und individuellen Handlungen auf originäre Weise zu erörtern versucht. Diese methodologische Herangehensweise ist jedoch nicht ganz unproblematisch, unabhängig davon, ob das Konzept der monetären Werttheorie in der wissenschaftlichen Diskussion am richtigen Platz ist²³. Einerseits spielt der werttheoretische Ansatz in späteren Schriften des Protagonisten Aglietta keine Rolle mehr. Andererseits folgt der andere Strang des Regulationsansatzes um die CEPREMAP (Centre D'Etudes Prospectives D'Economie Mathématique Appliquée A La

²³ Bekanntlich ist die Debatte um die (monetäre) Werttheorie inklusive des Transformationsproblems des Wertes eine sehr heikle Thematik innerhalb der marxistischen Debatte; sie ist zudem noch nicht abgeschlossen. Zum Teil ist dieses Problem auf die Marxsche Darstellung selbst zurückzuführen (vgl. Heinrich 1991, Kapitel 5). Weil diese Problematik über den Rahmen meiner Arbeit hinaus geht, werde ich sie tunlichst einer kleiner Zahl von „Spezialisten“ überlassen. Vgl. zum Überblick dieser Thematik Feess-Dörr (1989), Heinrich (1991).

Planification)-Forscher, wie Boyer, Mazier, Mistral usw. einer preistheoretischen Variante, die in der Keynes-Kalecki-Tradition steht²⁴. Das keynesianische preistheoretische Prinzip der effektiven Nachfrage ist weiterhin zum Kaldorschen Wachstumsmodell zusammengebunden, das auf „positive feedback(s) between productivity and aggregate demand“ (Grahl/Taegue 2000, S. 170) Bezug nimmt. Die CEPREMAP-Gruppe verzichtet dabei auf eine explizite Anbindung an die Arbeitswerttheorie. Die Grundlagen dieser Variante sind folgendermaßen zusammenzufassen: „(1) Die keynesianische Theorie mit ihrer Betonung von Nachfrage- und Kreislaufzusammenhängen; (2) die Historische Schule und der neue Institutionalismus mit ihrer Hervorhebung institutioneller Formen sowie die Arbeiten von Durkheim; (3) der Beitrag Kaleckis als einer originellen Verbindung marxistischer und keynesianischer Theorieelemente, die insbesondere auf die theoretische Endogenisierung und die Politikhaftigkeit der Verteilungsrelationen abstellt“; (4) „die Marxsche bzw. marxistische Theorie mit ihrem im Gegensatz zum methodologischen Individualismus stehenden Ausgangspunkt gesellschaftlicher und nicht atomistisch-individueller Beziehungen“ (Boyer 1986, S. 18; zit. n. Hübner 1990, S. 126). Es ist daran abzulesen, dass diese preistheoretische Variante von den Theoriequellen her sehr eklektizistisch ist. Das Augenmerk richtet sich dennoch konsistent auf die funktionale Einkommensverteilung im Raum der Makroökonomie, die wiederum in institutionelle Elemente eingebunden ist. Boyer, der bekannteste Vertreter der preistheoretischen Variante, bezieht sich z.B. stark auf Kaleckis Monopolgradtheorie, wonach die Preise auf den Gütermärkten über durchschnittliche variable Kosten wie Löhne, Rohstoffe und Preiserhöhung zu bestimmen sind. Die Verteilungstheorie stellt dabei auf die Existenz zweier Klassen in der Wirtschaft ab: Arbeiter und Kapitalisten. Investition und Konsumausgabe durch die Kapitalisten determinieren nationale Einkommen und deren Distribution zwischen Lohn und Profit (Kalecki 1954). Kaldor illustriert Kaleckis Verteilungstheorie aphoristisch: „capitalists earn what they spend, and workers spend what they earn“ (Kaldor 1960, S. 230). Die Verteilung wird immerhin durch den Klassenkampf beeinflusst (Kalecki, a.a.O.). Boyer folgt genau diesem Grundgedanken und versucht institutionelle Strukturen wie Gewerkschaften, Tarifverhandlungen usw. in die ökonomische Analyse (Preisbildung der Ware Arbeitskraft, deren Rückwirkungen auf die Einkommensverteilung und damit den Akkumulationsprozess) einzubeziehen, um die Lohnverhältnisse zu analysieren. Institutionelle Formen wirken als Bindeglied zwischen Mikro- (individuelle Handlungen) und Makroebene (systemische Logik). Regulation wird hier allein auf der Zirkulations- und Distributionsebene verortet. Die institutionalistische Richtung der preistheoretischen Vari-

²⁴ Lipietz, der eigentlich auch zur CEPREMAP zählt, nimmt eine „Zwitterstellung“ zwischen der ersten und der zweiten Variante des Regulationsansatzes ein. „Seine regulationstheoretischen Arbeiten basieren explizit auf der Marxschen Werttheorie; die empirisch ausgerichteten Studien aber beziehen sich zumeist auf die preistheoretisch fundierten Untersuchungen.“ Hübner/Mahnkopf (1988, S. 19).

ante wird nachvollziehbar, insofern Boyer institutionelle Formen als Alternative zu den Konzepten des Marktes der Neoklassik und der Marxschen Werttheorie unterstellt (Boyer 1979, S. 100).

1.3. Kritische Bestandsaufnahme

Es ist, wie gesehen, schwierig, die Methodologie des Regulationsansatzes pauschal zu überprüfen, weil er keine einheitliche Linie erkennen lässt und zudem ein ‚ongoing‘-process ist. Solange es aber Sinn macht, sich, wie die sog. „zweite Generation“ der Regulationstheorie (Hirsch und Jessop), unermüdlich zu bemühen, regulationistische Konzepte in die Marxsche Kapitalismustheorie zu integrieren, ist es lohnenswert, die folgenden fünf Punkte als theoretische Defizite anzusprechen:

1) Obwohl sich der Regulationsansatz auf die Marxsche Theorie bezieht, verfügt er über eine relativ unscharfe Krisentheorie. In der Krisendebatte erarbeiten die Regulationisten zwar im Gegensatz zur Konjunkturtheorie Krisentypologien wie die Überakkumulations-, Unterkonsumtions- (d.h. Unterinvestitions-), Profit-Squeeze-Theorie (vgl. Hübner 1990, S. 232-241), auf theoretischer Ebene aber „herrscht hier eher ein (...) Chaos“ (Hirsch 1990, S. 27). Dieses ist zunächst einer „heimlichen Gleichgewichtsorientierung“ im Regulationsansatz geschuldet, obwohl er die neoklassische Gleichgewichtstheorie strikt ablehnt (vgl. Cartelier/De Vroey 1988, S. 77-80). Eine solche Tendenz ist in der preistheoretischen Variante des Regulationsansatzes um Boyer besonders auffällig, in welcher die Stabilität der fordistischen Reproduktion auf eine gleichgewichtige Entwicklung von Produktivitäts- und Reallohnentwicklung zurückgeführt wird. Die Krise fungiert hier ähnlich dem systemtheoretischen Konzept der Autopoiesis als Mechanismus zur „Wiederherstellung der Ordnung“. Außerdem ist der Versuch, den Vergesellschaftungsprozess des atomisierten Individuums in der komplexen Relation von auf Ebene des Produktionsverhältnisses angesiedelter struktureller Logik und Klassenkämpfen zu fokussieren, zwar ansprechend, diese Soziologisierung der Politischen Ökonomie führt aber mehr oder weniger zu einer funktionalistischen und statischen Analyse der gesamten Bewegung, die als Resultat der Vergesellschaftung erscheint, indem sie deren außerökonomische Momente wie institutionelle Arrangements überbetont. Wenn man die Krisentheorie im engen Zusammenhang mit der Entwicklungstheorie sieht, die die Verwertungsschwierigkeiten des Kapitals bei vollkommener Konkurrenz und Preisflexibilität aus den Widersprüchen von Produktivkräften und Produktionsverhältnissen abzuleiten versucht und eine Verschärfung der Krisen im Zeitablauf prognostiziert, ist es gelegentlich schwierig, mit den Mitteln des Regulationsansatzes zwischen der Krisen- und der Konjunkturtheorie zu unterscheiden, die um einen Wachstumspfad liegende Auf- und Abschwungphasen untersucht. Die Profit-Squeeze-

Krisenvariante von Boyer (1990) ist ein typisches Beispiel dafür²⁵. Demgegenüber offeriert Hirsch, der ansonsten der Marxschen Werttheorie verpflichtet ist, mit der „Vermengungsstrategie“ eine eklektische Antwort, in der die Marxsche Werttheorie an den preistheoretischen Regulationsansatz geknüpft wird (vgl. Hirsch/Roth 1986, S. 37). Die Krise fungiert gemäß seiner Definition als Auslösemoment und Triebkraft für einen verwertungsnotwendigen „Umbau der Gesellschaft“ (ebd., S. 36; Hirsch 1985, S. 165). Das Resultat jedoch ist ähnlich dem des preistheoretischen Regulationsansatzes, soweit er „die grundlegende Krisenursache“ des Fordismus darin sieht, „daß die in der tayloristischen Arbeitsorganisation liegenden Produktivitätsreserven und damit die Möglichkeit zur kontinuierlichen Erhöhung der relativen Mehrwertrate sich mehr und mehr erschöpft hatten“ (Hirsch/Roth, 1986, S. 79; vgl. Lipietz 1985, S. 126 f.). Die Krise des Fordismus wird hier mit der „Krise der tayloristischen Arbeitsorganisation“ (Hirsch 1985, S. 169) identifiziert. Diese Krisendiagnose, die sich letztendlich auf die technologisch motivierte Erschöpfung der Fortschrittsdynamik des Fordismus bezieht, hat allerdings Probleme: den Empirismus wie den Ökonomismus. Hübner (1987, S. 42) zufolge ist die empirische Annahme einer sinkenden Produktivität durchaus zu bezweifeln. Darüber hinaus ist, selbst wenn man derartige Zweifel ausklammert, fragwürdig, inwieweit ein unmittelbarer Zusammenhang zwischen diesen auf der Ebene des Produktionsprozesses angesiedelten Prozessen und der „Akkumulations- und Profitkrise“ überhaupt herzustellen ist.

2) Als weiteres methodologisches Problem des Regulationsansatzes muss sein phasentheoretisches Modell gelten, das der Stadiumstheorie der marxistischen Orthodoxie kategorisch näher steht als der Lange-Wellen-Theorie²⁶. Bekanntlich verfolgt der Regulationsansatz den ambitionierten Anspruch, die der Geschichte des Kapitalismus immanente Dialektik von Kontinuität und Wandel, also die Reproduktion und Transformation komplexer gesellschaftlicher Formationen, zu erklären. Die fordistische Phase, in welcher der phänomenale Zusammenhang zwischen Massenproduktion und -konsumtion charakteristisch ist, soll in diesem allgemeinen kapitaltheoretischen Erklärungsversuch spezieller Ausdruck der Durchsetzungsdynamik kapitalistischer Vergesellschaftung sein. In ihr können die *bestimmten* sozialen Bedingungen identi-

²⁵ In bezug auf die Krisenanalyse ist der grundsätzliche Unterschied zwischen den beiden Varianten folgendermaßen: Die wertheoretische Variante begründet die Krisenursache der Regulation in der Regel in der Unterminierung der institutionellen Formen monopolistischer Regulation, die sich hinter dem Rücken der Akteure durchsetzt, während die preistheoretische Variante sie aus den Handlungen der wirtschaftlichen Akteure direkt ableitet.

²⁶ Der Unterschied zwischen den Konzepten von Stadium und Langer Welle (Kondratieff-Zyklen) kann kurz und bündig so resümiert werden: Ersteres betont den Wandel in der ökonomischen Entwicklung sowie die Diskontinuität des historischen Prozesses und damit Differenzen zwischen den spezifischen Perioden, während Letzteres die Kontinuität, Wiederholung der Hauptmerkmale der wirtschaftlichen Dynamik und Similarität zwischen den Perioden fokussiert. Ferner beruht die Stadientheorie bezüglich der Übergangsanalyse auf exogenen Faktoren wie Technik, Institutionen, Politik, während die Lange-Welle-Theorie auf „lange Wellen“ produzierende endogene Mechanismen wie Innovation, Investition usw. Bezug nimmt (vgl. Poletayev 1994, S. 132 ff.).

fiziert werden, die hinter der bloßen Faktizität der Abfolge von erfolgreicher fordistischer Vergesellschaftung zu deren Krise versteckt sind. Diese kapitalismustheoretischen Synthesebemühungen, deren empirischer Bezug auf die USA und Frankreich beschränkt bleibt, sind in historischer Hinsicht mit dem Hinweis auf mangelnde empirische Generalität bzw. Nicht-Entsprechungen auf Kritik gestoßen (vgl. Brenner/Glick 1991; Duménil u.a. 1988; Davis 1978, S. 255; Hyman 1991, S. 275 f.; zur defizitären fordistischen Entwicklung in Großbritannien vgl. Jessop 1996b, S. 355 f.). Die Fordismustheorie, die als Ad-hoc-Konzept zwischen „ex-ante explanation“ und „post hoc rationalization of history“ (Amin 1994, S. 11) schwankt, verfällt hier in eine mehr oder weniger synthetische Beschreibung in kapitaltheoretischer Terminologie (Böckler 1991, S. 216 f.; Bünnig u.a. 1984, S. 290 ff.). Das grundlegende Problem liegt z.T. in der simplifizierten Dichotomie von vor-fordistischem und fordistischem Kapitalismus, die methodisch auf der „schematischen Freske“ (Lipietz) als Kombination von Akkumulationsregime und Regulationsweise beruht. Der Kausalzusammenhang zwischen Akkumulationsregime und Regulationsweise – trotz des „feinen Unterschiedes“ zwischen dem werttheoretischen- und dem preistheoretischen Regulationsansatz – ist funktionalistisch (vgl. Becker 1989, S. 240 ff.; Clark 1988, S. 68). Sind die „historischen Fundsachen“ in Bezug auf die Transformation von primärer Relevanz, „spielen *regulative Institutionen* nur eine eher *additive, wenn gleich äußerst wichtige Rolle*, indem sie diese Umstände und die Resultate der gesellschaftlichen Auseinandersetzungen stabilisieren“ (Becker 1989, S. 242; Hervorhebung i.O.; vgl. Hübner 1990, S. 285 ff.). Im Rahmen des Regulationsansatzes sind daher Prozesse der Entstehung und Implementation regulativer institutioneller Formen schwer erfassbar. Obwohl sein theoretischer Status einen noch vorläufigen Charakter hat, bedarf es hier der theoretischen und empirischen Präzision möglicher Transformationsmechanismen, um Synchronität und Diachronität der kapitalistischen Entwicklung in unterschiedlichen Ländern plausibel zu erklären.

3) Angesichts der gegenwärtigen Globalisierung bzw. postfordistischen Umwandlung ist die binnenmarktzentrierte Ausrichtung, in der das Lohnverhältnis als kapitalistisches Kardinalverhältnis den Primat des nationalen Akkumulationsregimes und der monopolistischen Regulation untermauert, eine signifikante theoretische und analytische Schwäche des Regulationsansatzes. Mit dem Primat innerer Ursache²⁷ werden – um mit Begriffen der Regulationstheorie zu sprechen – das internationale Akkumulationsregime und die internationale Regulationsweise als Forschungsgegenstand vernachlässigt, obgleich einige Regulationisten ihr Augenmerk auf die Kopplung von nationaler und globaler Dimension des Kapitalismus richten. Weltwirtschaftli-

²⁷ Dies formuliert Lipietz kurz und bündig: „The development of capitalism in any given country is first and foremost the outcome of internal class struggles, which result in embryonic regimes of accumulation being consolidated by forms of regulation that are backed up by the local state“ (Lipietz 1987, S. 29).

che Zusammenhänge sind dem Regulationsansatz zufolge jedem Stadium des Akkumulationsprozesses innewohnend. Dessen Formen – sei es Markterweiterung oder die Suche nach fremden Arbeitskräften und Produktionsmitteln – werden durch die Logik von Industriebranchen und Kapitalzirkulation determiniert. Die internationale Arbeitsteilung in der fordistischen Phase unter der US-Hegemonie äußert sich dabei in Form der Internationalisierung des kapitalistischen Lohnverhältnisses als Universalisierung der kapitalistischen Produktionsverhältnisse. Das fordistische Wachstumsregime folgt auch im Weltmaßstab dem üblichen Reproduktionsschema: „World output of production goods must equal world demand for consumption goods“ (Lipietz 1987, S. 25). Die Regulationisten akzeptieren überdies bezogen auf die Weltmarktanalyse ansatzweise die „Theorie der hegemonialen Stabilität“ der sog. „Decline-Schule“, der zufolge die Ökonomie als Quelle der politischen Macht anerkannt wird, der Staat jedoch legislativen Einfluss auf die Aktivitäten auf dem Weltmarkt ausübt (Gilpin 1987, S. 9 f.; vgl. Biebling/Deppe 1996a, S. 487). Im Fall der westeuropäischen Länder impliziert diese Erklärung statt einer „nachholenden Fordisierung“ (vgl. Altvater u.a. 1983) eine Diffusionstheorie des Fordismus, der zufolge die exogenen Kräfte der US-Hegemonie wie das internationale monetäre System und das auf dem starken US-Dollar basierende Zahlungsbilanzsystem, die Direktinvestitionen von US-MNKs und die Durchsetzung und Kontrolle der internationalen Normen von Produktion und Handel den Übergang zur intensiven Akkumulation in Europa entscheidend beschleunigt haben (Aglietta 1982, S. 13)²⁸. Mit der Diffusion der monopolistischen Regulation verschiebt sich das Gravitationszentrum der internationalen Arbeitsteilung zumindest in den kapitalistisch entwickelten Ländern von einem vertikalen zu einem horizontalen Verhältnis (Lipietz 1987). Unter gleichen Produktionsbedingungen wird nun die Höhe des Lohnes zum Maßstab nationaler Konkurrenzfähigkeit (vgl. Aglietta 1982; Lipietz 1985, S. 127). Die Verschärfung der internationalen Konkurrenz trug aber zur Krise sowohl der US-Hegemonie als auch der fordistischen Regulationsweise als solcher in den USA bei. Die sich ausdifferenzierenden und komplementären Beziehungen zwischen den Akteuren auf dem Weltmarkt sind von den Regulationisten zwar mit unterschiedlichen Akzenten als „Integration und Fraktionierung“ (Mistral 1986, S. 172), als „forced world Keynesianism“ (Lipietz 1987, S. 133-145) oder als „système d'économie mondiale“ (Ominami 1986, S. 176 f.) erfasst worden. Alle Analysen halten sich aber gewissermaßen an dem Primat innerer Ursachen fest, wobei sich die Hegemonie von einer ökonomischen Überlegenheit herleitet. Etliche Probleme bleiben damit ungeklärt:

²⁸ Dieser Diffusionsvorstellung teilen auch einige Neogramscianer vor allem aus dem politischen Grund, der auch auf die US-amerikanische Hegemonie (sowohl politisch als auch militärisch) Bezug nimmt. So z.B. betont Jacobitz (1991, S. 30 f.) in bezug auf die Ausübung der Hegemonie die Rolle von „Hegemon als Erzieher“. Parallel dazu findet Mary Kaldor (1986, S. 443) den Grund der Diffusion des Fordismus in der bipolaren Struktur des internationalen Systems. Ich halte diese politisch überzogenen Positionen für nicht besonders zutreffend.

der politische Kontext der Hegemonie und die Relation zwischen der Internationalisierung und dem zwischenstaatlichen System; die ideologische Dimension der Hegemonie; die Konfiguration der Klassenkräfte, die die Hegemonie unterstützen; die Rolle der MNKs; die internationalen strukturellen Formen der Regulation. Erst in jüngster Zeit setzt sich die Regulationsschule mit den genannten Problemen auseinander und versucht, ein neues globales Akkumulationsregime im postfordistischen Zeitalter zu beschreiben. Dabei geht das Paradigma des „liberalen Produktivismus“ von Lipietz (1992c) noch vom Produktionsverhältnis aus, während sich „das Regime des Vermögensbesitzes“ bzw. „patrimonial growth regime“ von Aglietta (2000a, 2000b) und das „equity-based growth regime“ von Boyer (2000) auf „shareholder value“ und „corporate governance“ im zunehmend internationalisierten Finanzsystem beziehen. All diese Formulierungen befinden sich jedoch noch in einer embryonalen Phase.

4) Das mit dem obigen Problem eng verbundene staatstheoretische Defizit der Regulationsschule wird mittlerweile nicht nur von den Kritikern, sondern auch von den Protagonisten selbst fast klischeehaft erwähnt. Für die Regulationisten, deren Aufmerksamkeit sich auf das Lohnverhältnis richtet, besitzt der Staat insofern einen privilegierten Status, als nur er soziale Kohäsion der strukturellen Formen (Tarifverhandlungen, monetäres System usw.) sichern kann (Aglietta 1979, S. 383). In diesem Sinne bezeichnet Lipietz den Staat als „archetypal form of all regulation“ (Lipietz 1987, S. 19; vgl. Lipietz 1992b, S. 188 ff.). An einem derartigen Standpunkt nagen die doppelten Gefahren Funktionalismus und Ökonomismus, denn die Rolle und Struktur des Staates wird durch die Notwendigkeit des herrschenden Akkumulationsregimes ohne Berücksichtigung der „Besonderheiten des politischen Kampfes in unterschiedlichen Regimen“ funktionell determiniert (vgl. Hirsch 1990, S. 27; Jessop 1990a, S. 197 ff.; Robles 1994, S. 85 f.). Der Staat tendiert hier zu einem Arbeitsstaat („état du travail“) (Breton/Levasseur; zit. n. Jessop 1990a), dessen Funktionen um die Reproduktion des Lohnverhältnisses und deren Widersprüche und Konflikte organisiert und strukturiert werden. Eine explizit staatstheoretische Studie wurde ausnahmsweise von Delorme/André (1983, auch Delorme 1984, 1992, S. 172 f.) vorgelegt. Der Staat wird hier über das Lohnverhältnis hinaus als die Verkörperung der institutionalisierten Klassenkompromisse erfasst, als deren Indiz das beispiellose Wachstum staatlicher Ausgaben für Bildung und Sozialversicherung im 20. Jahrhundert gelten kann. Dieses Konzept ist deshalb anregend, weil es Klassenkämpfe und die hegemonale Rolle der einen oder anderen Kapitalfraktion in einer je spezifischen Konfiguration von Staatsapparaten, Institutionen, Abteilungen betont und damit die Bedingungen der institutionalisierten Kompromisse aufstellt. Ungeklärt bleibt aber auch bei Delorme/André, „wie der Staat die zu einer Regulationsweise gehörigen verschiedenen strukturellen Formen und deren Reproduktion garantieren kann“ (Hübner 1990, S. 293; vgl. Jessop 1990a, S. 202). Die ideolo-

gische Dimension des Staates bzw. der Regulation wird desweiteren generell im theoretischen Rahmen vernachlässigt. Statt Betonung des Nationalstaates aufgrund der These hegemonialer Stabilität sollten vielmehr die Rolle und der „Funktionswandel des Staates und des Staatensystems“ (Hirsch 1995, S. 94) in der kapitalistischen Akkumulation herausgearbeitet werden, damit das Verhältnis zwischen Akkumulationsmodell und politischem Regulierungsmodus auf internationaler Ebene in den theoretischen Rahmen inkorporiert werden kann. Bekanntermaßen bemüht sich die „zweite Generation“ der Regulationstheoretiker wie Hirsch und Jessop intensiv um eine staatstheoretische Fundierung des Regulationsansatzes. Hirsch gelingt die Vermeidung des ökonomischen Reduktionismus, indem er den Regulationsansatz mit der hegemonialen Struktur in Verbindung bringt, die er von Gramsci und Poulantzas herleitet. Dies aber verdankt sich auch einer gewissen politizistischen Überziehung der internen Funktionsprinzipien des Staates - sei es „der fordistische Sicherheitsstaat“ oder „der nationale Wettbewerbsstaat“ (vgl. Hirsch 1986, S. 64 ff.; 1994, S. 106 ff.)²⁹. Der wirtschaftliche Zusammenhang macht sich dabei manchmal als „äußere Randbedingung der derart verselbständigten Eigendynamik des politischen Systems“ (Böckler 1991, S. 222; vgl. Hübner 1987, S. 40) geltend. Ähnlich wie Hirsch stellt Jessop den Begriff der Hegemonie in den Mittelpunkt seines regulationistischen Staatsansatzes, indem er die Regulation quasi dialektisch als „hegemoniale Projekte“ zwischen gesellschaftlicher Struktur und Akkumulationsstrategie betrachtet (vgl. Jessop 1990a, S. 194 ff; 1990b, S. 207ff, 335 f.; 1992). Die Rolle des Staates als politisches Vergesellschaftungsprojekt ist innerhalb der kapitalistischen Regulationsweisen jeweils konkret zu bestimmen. Nicht unproblematisch ist Jessops Art der Theoriekonstruktion, die stark auf die postmarxistische Diskurstheorie von Laclau/Mouffe (1985; vgl. Jessop 1990a, S. 205 f.) und die Systemtheorie von Luhmann (vgl. Jessop 1990b, S. 333 f.) Bezug nimmt, die im marxistischen Theorierahmen sehr kontrovers diskutiert worden sind. Außerdem enthält das Hegemoniekonzept von Jessop einen „Constraint“-Ansatz (vgl. Becker 1986, S. 141-144), dem zufolge die Gesellschaft bzw. ihre Praxis von der strukturellen Macht des Kapitals abhängig ist³⁰. Diese Position hat zwar im Rahmen der Policyproblematik (z.B. Beschäftigungspolitik mit politischen Veränderungen) ihre Aussagekraft, eine mögliche Gegenhegemonie aber kann man sich hier kaum vorstellen.

²⁹ Hirschs Betonung der „Notwendigkeit, das Wertgesetz zunehmend politisch durchzusetzen“ (Hirsch 1980, S. 64) erweckt den Eindruck, als ob der Staat wenigstens in seiner Wirkungsweise als eine Art reeller Gesamtkapitalist erschiene. Ein Beispiel ist seine Untersuchung des Parteiensystems als „regulative Instanzen“ (Häußler/Hirsch 1987; Hirsch 1990, S. 61-73). Die Interpretation der Parteien als „regulativ(e) Apparate“ ist zwar nicht falsch, die Begriffsanwendung der Regulation ist aber gewissermaßen analytisch überdehnt, wenn er bemerkt, dass staatliche Interventionen die Züge einer systematischen Gesellschaftspolitik annehmen.

³⁰ Seine postfordistische Analyse des Übergangs vom keynesianischen Wohlfahrtsstaat zum schumpeterianischen Leistungsstaat gründet darauf, „die Bedingungen für die Verwertung des Kapitals zu sichern“ und „die Bedingungen für die Reproduktion der Arbeitskraft zu sichern“ (Jessop 1992, S. 250).

5) Zuletzt soll darauf hingewiesen werden, dass die Regulationisten kein wirklich ausgearbeitetes Konzept zum Verständnis der Transformationsmechanismen zu einem neuen Akkumulationsregime vorlegt haben. Sie begreifen hier die Regulation als ein widersprüchliches gesellschaftliches Verhältnis und verweisen auf den Klassenkampf, wo sie als „aufsässige Kinder“ Althussers (Lipietz) zwischen Struktur und sozialen Akteuren vermitteln wollen. Es fehlen aber jegliche Hinweise, wie Strukturen durch Klassenkämpfe reproduziert und transformiert werden. Dies ist zunächst der formalistischen Tendenz des Regulationsansatzes geschuldet. Im werttheoretisch fundierten heterodoxen Ansatz wird zwar die gesellschaftliche Form des Lohnverhältnisses hervorgehoben - jeder Mehrwert erscheint hierin als relativer Mehrwert, indem die Verteilung der durch lebendige Arbeit neu geschaffenen Werte vornehmlich betont wird -, die Mehrwert produzierenden Prozesse selbst als Inhalt der Produktionsarbeit (d.h. vor Ort der Klassenkämpfe) aber entgehen seiner Aufmerksamkeit. Damit bleibt die Marxsche Ausbeutungslogik, der die Äquivalenzlogik (Gesamtwert = Gesamtproduktionspreis) zugrunde liegt, unterbelichtet³¹. Im Fall der preistheoretischen Variante des Regulationsansatzes ist eine analytische Verquickung von Akkumulationsstrategien der Kapitale und Formen der Klassenkämpfe sogar völlig ausgeblendet. So bleibt die Transformation von Akkumulationsregimen einschließlich ihrer politischen Implikationen eine „black box“. Dabei kann nur schwer zwischen der gesellschaftlichen Struktur und den Institutionen unterschieden werden³². Aus diesem Grund hält die von Jessop als „essentialist“- und „workerist“-Ansatz bezeichnete Position die Regulationsweise für nichts anderes als institutionelle Formen der Klassenkämpfe oder eine Art Reproduktionsmechanismus des Kapitalismus (vgl. Clarke 1988, S. 84 f.; Bonefeld 1991; Holloway 1991, S. 173 ff.). Allerdings ist ein solch maliziöser Vorwurf übertrieben, weil sich die Kritiken hauptsächlich auf die preistheoretische Variante des Regulationsansatzes konzentrieren, die sich stark dem institutionalistischen Ansatz annähert. Lipietz, der über die Deskription der Geschichte hinaus nach einem politischen Projekt („politische Ökologie“) strebt, hat dagegen versucht, mit dem Bourdieuschen Habitus-Konzept (vgl. 1994, S. 277 ff.) das Struktur-Handlung-Problem anzupacken (Lipietz 1987, S. 15). Wie Demirovič triftig bemängelt, ist das Habitus-Konzept aber theoretisch mit dem Regulationsansatz inkonsistent, weil „der Habitus-Begriff die sozialen Verhaltensweisen und Aktivitäten von Individuen, Gruppen und Klassen auf die Internalisierung und Reproduktion vorhandener sozialer Strukturen beschränkt“ (Demirovič 1992, S. 141). Alles im allem reicht die bisherige ritualistische Bekräfti-

³¹ „Die Rate des Mehrwerts ist (...) der exakte Ausdruck für den Exploitationsgrad der Arbeitskraft durch das Kapital oder des Arbeiters durch den Kapitalisten“ (Marx MEW Bd. 23, S. 232).

³² Die von Boyer (1988) herausgegebenen komparativen Studien über die sieben Industriestaaten haben z.B. mit der Regulationstheorie wenig zu tun. Sie folgen erstaunlicherweise eher einer Interpretation der konventionellen industriellen Beziehungen.

gung des Klassenkampf-Primats nicht aus, weil ohnehin jeder marxistische Ansatz Anspruch darauf erhebt. Wenn man die Transformation daher nicht dem Zufall („historische Fundsache“) überlassen möchte, ist eine Ausfeilung der Handlungstheorie, die in der Regel zwischen Szylla des strukturellen Determinismus und Charybdis des methodologischen Individualismus steht, dringend erforderlich. Dass die Dynamik der Vergesellschaftung als „Prozeß ohne steuerndes Subjekt“ (Hirsch 1990, S. 38) begriffen werden muss, bedeutet nicht das Leugnen handelnder Subjekte, denn die etablierte Regulationsweise und die institutionellen Formen sind schließlich Objekte der Prozesse. Ohne einen gegenständlichen Struktur-Handlung-Zusammenhang wird die Analyse der Regulation einem *post hoc ergo propter hoc*-Prinzip ausgesetzt³³. Dieses Problem ist in jüngsten Überlegungen der Regulationisten zu einem auf einer *rationalen Tyrannei des Finanzkapitals* basierenden Akkumulationsregime akuter geworden, wobei im analytischen Rahmen die abhängigen Lohnarbeiter durch aktienbesitzende anonyme Bürger ersetzt werden und das Lohnverhältnis zunehmend von einer unabhängigen zur abhängigen Variable verschoben wird (vgl. Petit 1999; Aglietta 2000a, b; Boyer 2000).

2. Die neogramscianische Globale Politische Ökonomie als exogene Erklärung des Fordismus

Wie oben betrachtet, richtet sich das Forschungsinteresse der Regulationstheorie auf die Endogenisierung der strukturellen Formen der fordistischen Gesellschaftsformation als Artikulation zwischen Massenproduktion und -konsum. Diese Gesellschaftsformation wird über die Durchsetzung der fordistischen Akkumulations- und Regulationsmodi aufgrund der jeweiligen unterschiedlichen innergesellschaftlichen Kräfteverhältnisse bzw. Klassenkompromisse und der partikularen Stellung in der internationalen Arbeitsteilungshierarchie erfasst. Ihr theoretischer Anspruch, „Ökonomie, Sozialstruktur, Politik und Hegemonie integral – und zudem (...) auch noch im Weltmaßstab – zu analysieren“ (Becker 1989, S. 251), blieb dennoch ein Torso, namentlich dann, wenn sie sich hinsichtlich des gesellschaftlich-politischen Horizontes an ihrem Primat innerer Ursache, d.h. am nationalstaatlichen Rahmen, festhält. Infolgedessen bleiben die Grundstrukturen der kapitalistischen Erweiterung unter der US-Hegemonie als die fordistische Verallgemeinerung im Weltmaßstab relativ unscharf. Es ist deshalb erklärungsbedürftig, wie die Verallgemeinerungsprozesse zustande kamen und Ökonomie, Politik und Gesellschaft auf

³³ Der von Regulationisten favorisierte fordistische Klassenkompromiss ist ein typisches Beispiel dafür. Er ist nicht die automatische Voraussetzung für das „Goldene Zeitalter“ wie die Regulationisten glauben, sondern das Resultat der verheerenden Niederlage der Arbeiterbewegung in der Nachkriegszeit. Vgl. Arrighi u.a. (1984), Armstrong u.a. (1984, Kapitel 2 und 4). Diese massive Vernichtung und Spaltung der europäischen Arbeiterbewegung in der Nachkriegszeit verdankt sich vor allem einem sorgfältigen Plan US-amerikanischer Außenpolitik, wobei die Zusammenarbeit zwischen der amerikanischen Gewerkschaft AFL und dem Geheimdienstapparat CIA eine maßgebliche Rolle gespielt hat. Vgl. Cox (1996b, S. 428-433).

nationaler sowie globaler Ebene hegemonial vermittelt wurden. Mit anderen Worten: Neben dem endogenen ökonomischen Erklärungsmuster muss ein politisches Erklärungsmodell als Stützpunkt der fordistischen Erweiterung erörtert werden, obwohl die beiden Momente im Prinzip nicht voneinander getrennt denkbar sind.

Angesichts diesen Sachverhaltes kann der neogramscianische Ansatz (vornehmlich der Ansatz von Robert W. Cox), der in der Tradition von Antonio Gramsci den transnationalen *politischen* Verflechtungszusammenhang von Weltmarkt, Nationalstaat und Klassen- bzw. Machtverhältnissen untersucht, eine konstruktive Ergänzung zum Regulationsansatz sein³⁴. Dessen Schlüsselbegriffe wie „Hegemonie“ und „historischer Block“ sind insbesondere für handlungs- und staatstheoretische Fragen fruchtbar, die sich beim Regulationsansatz trotz Bezug auf Gramsci als theoretisches Manko erwiesen. Eine kohärente Beziehung und deren institutionelle Vermittlung von sozialer, ökonomischer, politischer Struktur, die die fordistische Gesellschaftsformation im Weltmaßstab verbürgte, werden hierbei im Konzept der globalen Hegemonie („world hegemony“) einleuchtend gehandhabt, worin die Art und Weise der Herausbildung und Machtdiffusion der US-Hegemonie im Zentrum der Analyse steht. Allerdings soll eine solche Perspektive als Entsprechung der bestimmten historischen Epoche, d.h. des fordistischen Zeitalters, betrachtet werden, weil in der gegenwärtigen Erosionsphase des Fordismus die Problemkomplexe stark modifiziert sind. Aus diesem Grund möchte ich mich zunächst in diesem Kapitel wesentlich auf die von der Politik vorangetriebenen exogenen Faktoren der fordistischen Expansion im Weltzusammenhang, nämlich auf Gramscis theoretische Reflexion des sog. Amerikanismus (2.1.) konzentrieren. Im Anschluss daran sollen die neogramscianische Perspektive auf die transnationale Hegemoniebildung (2.2.) und die Stärke und Schwäche dieses Ansatzes (2.3.) betrachtet werden.

2.1. Politökonomische Analyse des „Fordismus und Amerikanismus“ als Rekurs auf Gramsci

Das gängige Verständnis des Fordismus als wissenschaftlicher Terminus *technicus*, dessen Problemkomplexe nicht nur die Produktions- und Reproduktionsbereiche, sondern auch das Verhältnis von Politik und Gesellschaft betreffen, verdankt sich vornehmlich dem italienischen

³⁴ Damit beabsichtige ich hier nicht, die beiden theoretischen Ansätze künstlich miteinander zusammenzuführen. Ungeachtet ihres gemeinsamen Erkenntnisinteresses wie der antideterministisch orientierten theoretischen Reflexion über Dynamik und Transformation des modernen Kapitalismus gibt es unübersehbare methodologische Unterschiede und unterschiedliche theoretische Nährstoffe – zugespitzt gesagt: die Separierung von Ökonomie und Politik. Daraus resultieren unterschiedliche Zeitdiagnosen und strategische Konzepte. Es ist daher m.E. heuristisch sinnvoll, mit den beiden Ansätzen reziprok umzugehen. Im deutschen Sprachraum ist dieser methodische Versuch vor allem in den 90er Jahren von der Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften (FEG) an der Universität Marburg unternommen worden (Deppe 2000a; vgl. auch Scherrer 1999). Im angelsächsischen Raum vermittelt Robles (1994) implizit eine ähnliche Vorstellung.

Kommunisten und politischen Theoretiker Antonio Gramsci (1891-1937), der als einer der großen westlichen Marxisten seit Mitte der siebziger Jahre sowohl weit über Italien, als auch über parteiliche und ideologische Grenzen hinweg auf gewaltige Resonanz gestoßen ist³⁵.

Anders als zu seiner Zeit für westliche Intellektuelle üblich, war er eine Figur mit außergewöhnlicher intellektueller Biographie³⁶. Gramsci stammte aus den niedrigeren Rängen der Intelligenzija (*classe dei colti*) auf Sardinien (Italien), wo die Lebensverhältnisse mit der heutigen Dritten Welt vergleichbar waren. Diese Entfernung von den gesellschaftlichen Zentren sei seit seines Lebens der Grundstein zur Originalität seiner Reflexionen zum Transformationsproblem gewesen (vgl. Nairn 1982, S. 161). Antonio Gramsci war lange Zeit aktives Mitglied der Sozialistischen Partei Italiens und engagierte sich zwischen 1919 und 1920 stark für die Turiner Rätebewegung. 1924 wurde er Generalsekretär der Kommunistischen Partei Italiens, 1926 Parlamentsabgeordneter. Im November 1926 wurde er von den Faschisten verhaftet und bis kurz vor seinem Tod im Kerker inhaftiert. Entgegen den Erwartungen von „Mussolinis Ankläger, der in der Gerichtsverhandlung verlangt hatte, dieses (d.h. Gramscis) Gehirn müsse für zwanzig Jahre stillgelegt werden“ (zit. n. Kolakowski 1989, S. 251), hat er in einem wörtlich zu verstehenden „Gehäuse der Hörigkeit“ eine nahezu dreitausendseitige geistvolle Notizensammlung verfasst, die heutzutage unter dem Namen *Gefängnishefte* bekannt ist und als „ein Hauptwerk der politischen Philosophie des 20. Jahrhunderts“ (Haug 1991, S. 7) gelten kann.

In den Gefängnisheften setzte Gramsci sich durchdringend mit seinerzeit aktuellen politischen Angelegenheiten auseinander. Er beschäftigt sich unter anderem mit der Frage, warum in den 20er Jahren die Revolutionen in Italien und anderen westeuropäischen Ländern gescheitert waren und wie man dem Aufkommen des Faschismus, dem Formwandel des fortgeschrittenen Kapitalismus (insbesondere der kapitalistischen Umgestaltung von oben, z.B. „New Deal“-Politik) infolge der „Großen Krise“ und den zunehmenden Widersprüchen im sozialistischen Aufbauprozess Rechnung tragen soll. Im Allgemeinen entsprechen seine in den Gefängnisheften reflektierten theoretischen Belange in groben Linien denen der sog. westlichen Marxisten wie Lukács, Korsch, Bloch, (frühe) Adorno/Horkheimer etc. Alle haben nach dem Ersten Weltkrieg das erlebt, was man „dialect of defeat“ (Jacoby 1981) nennen könnte, und sich daraufhin direkt oder indirekt gegen die von Ökonomismus und Determinismus gefärbte mecha-

³⁵ Es gibt sogar einen perversen Bezug auf Gramsci aus dem rechtsradikalen Lager, wie man z.B. an Alain de Benoists „Kulturrevolution von rechts“ ablesen kann. Zur Kritik vgl. Deppe (1987, S. 445 f.).

³⁶ Die sog. westlichen Marxisten jener Zeit stammten außer Gramsci aus gebildeten, relativ komfortabel eingerichteten Mittelklassefamilien. Trotz ihrer Anstrengungen, eine gebührende Rolle als radikale Intellektuelle zu finden, landeten die meisten in einem Zustand der unorganischen „freischwebenden Intellektuellen“ (Mannheim 1970, S. 457), obgleich sie selbst diesen Typus verachteten. Demgegenüber war Gramsci in Abkunft und Lebensweg als „organischer Intellektueller“ eine absolute Ausnahme.

nistische Linie der II. und III. Internationale sowie gegen die funktionalistische Soziologisierung des Marxismus (z.B. Bukharin) gerichtet. Sie haben sich auf unterschiedliche Art und Weise mit der Problematik wie den Widersprüchen des fortgeschrittenen Kapitalismus und der Dialektik der Moderne beschäftigt und sich damit von den in der Nachkriegssoziologie üblichen Pathologien der Moderne abgesetzt. Während die anderen diesbezüglich auf die Marxsche Philosophie sowie teilweise auf die Freudsche Psychoanalyse rekurrierten, suchte Gramsci eher eine politisch-staatstheoretische Antwort. So stand im Mittelpunkt seiner Problemerkennnisse eine alternative Form zwischen Staat und Gesellschaft zugunsten des kollektiven Willens und der Autonomisierung der Arbeiterklasse. In Gegensatz zu Lenin, der den Kapitalismus generell bereits im Sterben sah und darauf wartete, dass der Bruch des schwächsten Kettengliedes das gepanzerte System aufsprengen könnte (vgl. LW Bd. 25, S. 407 ff.), sah Gramsci zunächst das Sterben des *alten* Kapitalismus. Er wies darauf hin, dass sich der Kapitalismus zu dieser Zeit nicht nur stabilisierte, sondern sogar eine neue Blütezeit erlebte (Barrata 1990, S. 158). Angesichts dieses Sachverhaltes diagnostizierte er für die moderne Zeit eine „organische Krise“ und zwar im Sinne von: „das Alte stirbt und das Neue kann nicht zur Welt kommen“ (G 2, S. 354). Hiermit ist die Epoche der „passiven Revolution“, der „Revolution ohne Revolution“ (G 8, S. 1948), angekündigt, deren innere Widersprüchlichkeit und Tatkraft aus dem dynamischen Verhältnis zwischen Produktionskräften und politischer Morphologie hergeleitet wird. Natürlich kann man hier – wenn es auch banal klingt – fragen: wann stirbt das Alte? Und warum kann nicht zugleich das Neue entstehen? Auf diese Fragen hat Gramsci in seinen Gefängnisheften fragmentarisch Antwort gegeben.

Analytisch fokussiert er in erster Linie die Durchsetzungsformen der kapitalistischen Gesellschaft und hebt in diesem Zusammenhang die Industrialisierungs- und Rationalisierungsdynamik übergreifende fordistische Vergesellschaftung hervor. Die theoretisch begründete Periodisierung der historischen Entwicklung des Kapitalismus ist hierbei eine unerlässliche Voraussetzung, denn ohne sozialgeschichtlich fundierte Kenntnisse der historischen Phasen kapitalistischer Entwicklung bestehe die Gefahr, aus historisch besonderen Konstellationen falsche Verallgemeinerungen und politische Fehleinschätzungen abzuleiten. Als Beispiel für derartige Fehlteile kann die ökonomistische Denkweise gelten, die den elementaren Sachverhalt übersehen hat, dass gesellschaftliche Strukturen immer durch das soziale Handeln der Akteure reproduziert und transformiert werden. Dagegen hält Gramsci alle Menschen als soziale Akteure für „Philosophen“, denen zueigen ist, „mit (...) Anstrengung des eigenen Gehirns, die eigene Tätigkeitssphäre zu wählen (und) an der Hervorbringung der Weltgeschichte aktiv teilzuneh-

men“ (G 6, S. 1375)³⁷. Folglich ist „die Realität das Ergebnis einer Anwendung des menschlichen Willens auf die Gesellschaft der Dinge“ (G 7, S. 1767). Damit setzt Gramsci sich ab vom „primitiven Infantilismus“ mit dem „Anspruch (als wesentliches Postulat des historischen Materialismus), jede Fluktuation der Politik und Ideologie als unmittelbaren Ausdruck der Basis aufzufassen“ (Gramsci 1967, S. 199 f.) und macht bezüglich einer historisch orientierten Kapitalismusanalyse auf die gegenständliche sowie interaktive Beziehung zwischen Klassenverhältnis/Staat und Kapitalakkumulation aufmerksam.

Diese Reflexion eröffnet ein tieferes Verständnis für die Beziehungen zwischen Struktur und Handeln und verweist auf die große Bedeutung kultureller und ideologischer Praktiken. Im Kern geht es bei der Fordismustheorie Gramscis nicht nur um die Identifizierung bzw. Konzeptualisierung der Realität fortgeschrittener kapitalistischer Gesellschaften als verschärftes Spezifikum der widersprüchlichen Entwicklungslogik der modernen Epoche, die letzten Endes von Vergesellschaftung insgesamt bestimmt wird, sondern auch um die anti-orthodoxe Intension der gegenwärtigen Fordismustheorie. Das besagt, dass eine genauere Diagnose der jeweiligen historischen Phase analytisch in den *organischen* Beziehungen zwischen endogenen und exogenen Erklärungsfaktoren begründet werden muss. Der endogene Faktor bezieht sich auf strukturelle und inhärente Tendenzen der kapitalistischen Produktionsweise wie den tendenziellen Fall der Profitrate und die Unterkonsumtionskrise. Der exogene Faktor betrifft die besonderen historischen und politischen Merkmale des jeweiligen Umfelds, die mit der kapitalistischen Produktionsweise operieren. Diese Betrachtungsweise kann im Marxschen Sinne als eine Praxis der Kritik gelten: „Die Waffe der Kritik kann allerdings die Kritik der Waffen nicht ersetzen, die materielle Gewalt muß gestützt werden durch materielle Gewalt, allein auch die Theorie wird zur materiellen Gewalt, sobald sie die Massen ergreift“ (MEW Bd. 1, S. 385). Die Praxis der Kritik zielt in diesem Zusammenhang auf die Verdeutlichung einer „social ontology“ als „a process of social self-creation“ (Rupert 1995, S. 16), welcher die kapitalistische Produktionsweise ermöglicht, aber durch die institutionellen Formen und sozialen Praxen verzerrt, ja sogar verborgen wird. In diesem Prozess, in dem die Praxis der Kritik die Realität der Gesellschaft tangiert, bahnt sich an, dass selbst die „gesellschaftliche Ontologie“ radikalisiert wird. Sie ist daher ein gesellschaftliches Produkt, das historisch charakteristisch und anfechtbar ist. So betrachtet liegt Gramscis zentrales Anliegen darin, ein spezifisches politisches Projekt der jeweiligen historischen Phase zu erkennen, das die Synthese der Produktivkräfte und der

³⁷ Diese Ansicht Gramscis teilt Giddens (1988, S. 70) in seiner Theorie der Strukturierung: „Jeder kompetente soziale Akteur (...) ist *ipso facto* ein *Sozialtheoretiker* auf der Ebene des diskursiven Bewußtseins und ein ‚methodologischer Spezialist‘ auf den Ebenen sowohl des diskursiven als auch praktischen Bewußtseins“ (Hervorhebung von W.-T. Lim).

politischen Morphologie bildet, um dementsprechend „eine *neue Praxis der Politik* zu entwickeln“ (Buci-Glucksmann 1977, S. 17).

Trotz Distanzierung von der vorhergehenden orthodoxen Position steht Gramsci treu zum Prinzip der Politischen Ökonomie, in seinen Worten: der „kritischen Ökonomie“. Während sich einige westliche linke Intellektuelle (z.B. Laclau/Mouffe 1991, Walzer 1991, S. 117), die sich seit den 70er Jahren auf Gramsci als Vordenker eines heterodoxen Marxismus berufen, seine Theorie als eine Variante der politizistischen Verabsolutierung des Politischen einseitig zunutze machen³⁸, strebt Gramsci selbst diszipliniert nach einer „*Einheit zwischen den konstitutiven Elementen des Marxismus*“ (G 4, S. 875; Hervorhebung i.O.): der Ökonomie, der Philosophie und der Politik. Gemäß den drei Ecksteinen des Marxismus bildet „der Wert bzw. das Verhältnis zwischen dem Arbeiter und den industriellen Produktivkräften“ „das einheitliche Zentrum“ der Ökonomie (ebd.).

„Kritische“ im Gegensatz zu „reiner“ Ökonomie, die er mitunter als „orthodoxe“ oder „liberale“ Ökonomie bezeichnet, ist „historizistisch“ (G 6. S. 1281; S. 1296), denn „die ‚Kritik‘ der politischen Ökonomie geht vom Begriff der Geschichtlichkeit des bestimmten Marktes und seines Automatismus aus, während die reinen Ökonomen diese Elemente als ‚ewig‘, ‚natürlich‘ auffassen“ (ebd., S. 1466). Die kritische Ökonomie analysiere „realistisch die Kräfteverhältnisse, die den Markt bestimmen“, weise deren „Widersprüche“ und die sich daraus entwickelnden „Modifizierungsmöglichkeiten“ auf (ebd.). Als Grundlage für die Rekonstruktion der „Philosophie der Praxis“, die Gramsci als „Hegel + Ricardo“ (ebd., S. 1261) auf eine Formel gebracht hat, dienen hierbei die elementaren Begriffe „bestimmter Markt“, „homo oeconomicus“ und „Tendenzgesetze“.

Den „homo oeconomicus“ definiert Gramsci als „eine Abstraktion der ökonomischen Aktivität einer bestimmten Gesellschaftsform, das heißt einer bestimmten ökonomischen Struktur. Jede gesellschaftliche Form hat ihren ‚homo oeconomicus‘, das heißt eine ihr eigene ökonomische Aktivität“ (ebd., S. 1267). Der „bestimmte Markt“ ist wiederum eine historisch bestimmte Abstraktion, „das Ensemble der konkreten ökonomischen Aktivitäten einer bestimmten gesellschaftlichen Form“ (ebd., S. 1288). Er sorgt zugleich für ein „bestimmtes gesellschaftliches Kräfteverhältnis in einer bestimmten Struktur des Produktionsapparats“, das vom Staat bzw.

³⁸ Mit einer Anspielung auf den berühmten Satz von Marx (vgl. MEW Bd. 13, S. 8) betont Gramsci unmissverständlich, dass „die ‚Anatomie‘ der Gesellschaft von ihrer ‚Ökonomie‘ gebildet wird“ (G 5, S. 1058). Er wurde dennoch lange Zeit oft als ein quasi ‚anti-ökonomistischer‘ Erneuerer des Marxismus oder als reiner politischer Theoretiker mit idealistisch-totalitären Zügen wahrgenommen (vgl. Lichtheim 1980, S. 368 ff.; Hughes 1958, S. 101 ff.). Die Wiederentdeckung von „Gramsci als Ökonom“ verdankt sich gewiss dem gegenwärtigen kapitalismustheoretischen Interesse an seiner Pionierarbeit über den „Fordismus und Amerikanismus“. Zur Beschreibung von „Gramsci als Ökonom“ (vgl. Boothman 1991, Krätke 1998).

von einer „bestimmten politischen, moralischen, juristischen Superstruktur“ vermittelt wird (ebd., S. 1465). Der (moderne) Staat ist dabei selbst ein „ökonomischer Akteur“. Er fungiert als „Marktregulator“ und Gesetzgeber, der „dem bestimmten Markt die gesetzliche Form gibt, in der alle ökonomischen Akteure sich (...) bewegen“. Sein Eingriff selbst ist jedoch „ein Element des bestimmten Marktes“, eine Vorbedingung jeglicher ökonomischer Aktivität (ebd., S. 1271). Der Abstraktion des bestimmten Marktes wohnt demnach eine werttheoretisch angelegte Staatstheorie inne. Um die Ökonomie „rein“ zu untersuchen, muss man nicht nur die „Gewaltsituation“ wie das rechtliche Eigentumsmonopol und die Unterordnung der Lohnabhängigen, sondern auch die „Staaten“, d.h. das Staatensystem und die bestimmte Struktur des Weltmarkts voraussetzen (vgl. ebd., S. 1317 f.). Die Hervorhebung der logischen Beziehung zwischen Ökonomie und Politik anhand des Konzepts des „bestimmten Marktes“ wird mit dem Begriff „Tendenzgesetz“ weiter konkretisiert, wobei Gramsci auf das Marxsche Gesetz vom tendenziellen Fall der Profitrate Bezug nimmt (vgl. ebd., S. 1289). Wenn sich das Bürgertum als „konkret weltumfassend(e) Klasse“ entwickelt und infolgedessen die „Herausbildung eines Weltmarktes“ ausreichend „dicht“ wird, müssen „die Gesetze notwendiger Regelmäßigkeiten“, also die „Tendenzgesetze“, isoliert betrachtet und untersucht werden (ebd., S. 1262). Die Aufgabe der kritischen Ökonomie gegen den Liberalismus und den „theoretischen Syndikalismus“, einen „Aspekt des Wirtschaftsliberalismus“ (G 3, S. 499), besteht schließlich darin, unter den historisch gegebenen Voraussetzungen, d.h. im „bestimmten Markt“, diese „Tendenzgesetze“ – im nicht „naturalistischen“ oder spekulativ deterministischen, sondern „historizistischen Sinne“ – zu erfassen (G 6, S. 1262): „Die Ökonomie untersucht diese Tendenzgesetze (zwar) als *quantitative* Ausdrücke der Phänomene“, doch „der Begriff der Quantität“ muss im historischen Prozess „von dem der Qualität und der dialektischen Quantität“ weiterentwickelt werden (ebd.; Hervorhebung i.O.). In realhistorischer Hinsicht bedeutet dies folgendes: Wenn „die gesamte Weltwirtschaft kapitalistisch geworden und auf einer bestimmten Entwicklungsstufe sein wird“, stoßen „die dem Tendenzgesetz entgegenwirkenden Kräfte“, die in der Produktion mit dem zunehmenden relativen Mehrwert zusammenhängen, auf technische und gesellschaftliche Grenzen. Zu diesem Zeitpunkt „wird der ökonomische Widerspruch zum politischen Widerspruch und löst sich politisch in einer Umwälzung der Praxis“ (ebd., S. 1290). Im skizzierten analytischen Bezugsrahmen eines relativ homogenen Typus von „homo oeconomicus“, eines kapitalistischen „bestimmten Marktes“ und des „Tendenzgesetz der Profitrate“ (ebd., S. 1289) nimmt Gramsci den Aspekt der politisch motivierten Konstituierung der kapitalistischen Ökonomie, nämlich das komplexe Verhältnis zwischen Staat und Markt, unter die Lupe und versucht die kapitalistische Akkumulation und deren strukturelle Widersprüche im engen Zusammenhang mit den gesellschaftlichen und politischen Prozessen zu erklären.

Die Art und Weise, wie der „stumme Zwang der ökonomischen Verhältnisse“ (MEW Bd. 23, S. 765) *in* und *mittels* einer politischen Regulierung durchgesetzt und transformiert wird, demonstriert Gramsci mit dem Begriff des „gesellschaftlichen Transformismus“, der den handlungstheoretischen Zugang zum Ökonomischen im bestimmten gesellschaftlichen Kontext verdeutlicht: „Die Entwicklung der ökonomischen Kräfte auf den neuen Grundlagen und die fortschreitende Installierung der neuen Struktur werden die Widersprüche beheben, die nicht fehlen können, und werden, nachdem sie einen neuen ‚Konformismus‘ von unten geschaffen haben, neuen Möglichkeiten der Selbstdisziplin, das heißt auch individueller Freiheit erlauben“ (G 4, S. 871). Bei diesem Entsprechungsverhältnis zwischen Struktur und Handeln nimmt für Gramsci der „politische Stimulus“ in die Zivilgesellschaft hinein eine besondere Stellung ein, denn „zwischen der ökonomischen Struktur und dem Staat mit seiner Gesetzgebung und seinem Zwang steht die Zivilgesellschaft, und diese muß radikal umgestaltet werden“ (G 6, S. 1267). Der Staat ist in dieser Konstellation zwar „das Instrument zur Anpassung der Zivilgesellschaft an die ökonomische Struktur“, Voraussetzung ist aber dessen „Wille“³⁹, durch den erst „die Führung des Staates“ den alten „homo oeconomicus“ verschwinden und dadurch die Zivilgesellschaft sich der neuen Struktur anpassen lässt (vgl. ebd.). Daraus folgt, dass eine grundlegende Umgestaltung der Zivilgesellschaft durch die „staatliche Vermittlung-Legitimierung“ (Trentin 1999, S. 202) die notwendige Bedingung für einen Wechsel der Gesellschaftsformation ist. Im Hinblick auf die moderne Epoche (wobei „die Welt der Produktion, die Arbeit“ als Bezugspunkt fungiert) geht es um „den Kampf zwischen ‚zwei Konformismen‘, das heißt, um einen Kampf um Hegemonie, um eine Krise der Zivilgesellschaft“ (G 4, S. 870). Die Anzeichen dafür sind „Standardisierung der Denk- und Handlungsweise“ in nationalem oder kontinentalem Ausmaße, „die ökonomische Basis des Kollektiv-Menschen: Großbetriebe, Taylorisierung, Rationalisierung“ usw. (ebd.).

Anhand der bereits erwähnten analytischen Kriterien schließt Gramsci aus „Amerikanismus und Fordismus“ als dem komplexen Phänomen der Modernisierung und Rationalisierung im kapitalistischen Vergesellschaftungsprozess auf den roten Faden einer „geschichtlichen Epoche“. So stellt er die Frage, ob der Amerikanismus „eine schrittweise Entwicklung vom an anderer Stelle untersuchten Typus der fürs letzte Jahrhundert charakteristischen ‚passiven Revolutionen‘ hervorbringen kann“ (G 9, S. 2063). In Anbetracht einer historisch spezifischen Entwicklungsweise des Kapitalismus, d.h. dessen monopolkapitalistischer Entwicklung, ist der Amerikanismus Ausdruck eines „neuen Akkumulations- und Distributionsmechanismus des

³⁹ Der Wille, mit dem hier der „Kollektivwille“ und der „politische Wille“ gemeint ist, ist bei Gramsci „im modernen Sinne“ „als tatkräftiges Bewußtsein der historischen Notwendigkeit, als Protagonist eines wirklichen und unmittelbaren historischen Dramas“ zu verstehen (G 5, S. 956).

Finanzkapitals, der unmittelbar auf der industriellen Produktion basiert“ (ebd.). Unter diesem Aspekt betrachtet ist die Entstehung des Fordismus auf den ersten Blick als Widerspruchsbearbeitung innerhalb des kapitalistischen Akkumulationsprozesses anzusehen. Doch besteht der „Amerikanismus-Fordismus“ wesentlich darin, dass er aus der immanenten Notwendigkeit innerhalb der kapitalistischen Produktionsweise „den Übergang vom alten ökonomischen Individualismus zur programmatischen Ökonomie“ verkörpert (ebd.). Dies bedeutet, dass dieses Phänomen über die ökonomischen Problemzonen hinaus die gesamten kapitalistischen Vergesellschaftungsprozesse tangiert. Auf diese Weise betrachtet Gramsci den „Amerikanismus und Fordismus“ als politisches Projekt, das zu einer neuen Entwicklungsetappe des Kapitalismus überleitet. Worauf aber stützen sich Amerikanismus und Fordismus?

Nach Gramsci sind die folgenden Momente von Belang:

1. Die historisch fundierte betriebliche und überbetriebliche Rationalisierung
2. Der Fordismus und Taylorismus als *extensives* industrielles Modell
3. Der Amerikanismus-Fordismus unter dem Gesichtspunkt der „Vergesellschaftung der Politik“ (Deppe 1982) und der Veränderung der Staatlichkeit (d.h. „Erweiterung des Staates“)
4. Die Pax Americana als hegemonialer Block und fordistische Global Governance

1) Zunächst ist die Frage der Rationalisierung der entscheidende Bezugspunkt für Gramscis Analyse des Amerikanismus-Fordismus. Bei der Rationalisierung, die zweifelsohne mit einer neuen Technologie (nicht technischer Effizienz *per se*, sondern technologischer Effizienz als erfolgreicher Verbindung der industriellen Technik mit der Arbeitsorganisation)⁴⁰ eng verbunden ist, geht es nicht nur um die Umwälzung in den Produktions- und Arbeitsmethoden („System Taylor“), sondern auch um die Schaffung des „neuen, einer fordisierten Industrie konformen Arbeitertypus“ (G 9, S. 2063), eines „neuen Menschentyps“ (G 9, S. 2069). Unerlässliche Bedingung für diesen Vorgang ist eine Transformation der Zivilgesellschaft. Im Zusammenhang der neuen Produktionsmethoden geht Gramsci auf die Thematik der „rationalen“ Fabrik ein, die sicherlich mit dem anthropozentrisch fundierten „absoluten Historizismus“ (G 6, S. 1430)⁴¹ als einer essentiellen Ingredienz seines Gedankens unzertrennlich verbunden ist. Der

⁴⁰ Die Freisetzungseffekte der modernen Technologien werden bis in jüngste Zeit häufig überschätzt. Kürzlich hat z.B. Rifkin (1995) eine derartige Fehleinschätzung begangen, indem er die modernen Informations- und Kommunikationstechniken lediglich als Instrument der betrieblichen Rationalisierung versteht. Er übersieht allerdings dabei, dass für die kapitalistische Produktion auf wachsender Stufenleiter nach wie vor die lebendige Arbeit als primäre Ressource der kapitalistischen Verwertung benötigt wird.

⁴¹ Den „absoluten Historizismus“ definiert Gramsci als „die absolute Verweltlichung und Diesseitigkeit des Denkens“, als „einen absoluten Humanismus der Geschichte“ (ebd.). Damit betont er, dass die radikale Immanenz des menschlichen Zustandes eng mit der Gegenwart als lebendiger Zusammenfassung der Vergangenheit verknüpft ist, worin man auch die Zukunft vorwegnehmen kann. So hat die Geschichte mit Willkür oder radikaler Zäsur nichts zu tun. Das Neue entsteht durch die Veränderung des Vorhergehenden. Dasselbe gilt für die

Fordismus ist in diesem Sinne historisch bestimmter Ausdruck einer widersprüchlichen Rationalisierungsdynamik, die das industriekapitalistische Projekt ab ovo markiert⁴². Seine größte Errungenschaft ist die Emergenz der modernen „rationalen“ Form der Betriebsorganisation als formale und unpersönliche soziale Verhältnisse. Eine weitere ideologische Legitimation von außen ist für die Rationalisierung in den Produktionsprozessen nicht mehr erforderlich (die sog. „Trennung von Politik und Ökonomie“); der Rationalisierungsprozess in der Fabrik wird aus eigenem Recht selbst zur Ideologie. Die Schaffung des neuen Menschentypus dagegen geht mit der „Bestimmung eines politischen Projektes in der Phase der tayloristischen Industrie“ einher, das „ausgehend von den ‚objektiven‘ Imperativen, die jeweils von den (immer ‚eindeutigen‘ und ‚notwendigen‘) Transformationen der Arbeitsorganisation der Arbeit und der Macht diktiert sind, unvermeidlich dazu neigt, jeden Bereich des individuellen Lebens in Besitz zu nehmen“ (Trentin 1999, S. 162). Die derartigen betrieblichen und überbetrieblichen Dimensionen der Rationalisierung besagen, dass mit der gesellschaftlichen Betriebsweise die Lebensweise der Menschen und mit ihr eine gesellschaftliche Rationalität (re-) organisiert werden soll.

Die Rationalisierung und Projektierung, die dem Fordismus und Taylorismus innewohnen, stehen nach Gramsci als natürliche Vorbedingung der Modernisierung in Zusammenhang mit der „demographischen Zusammensetzung“ in den USA. Während Europa wegen der alten passiven oder parasitären Ablagerungen – z.B. Staatspersonal, Intellektuelle, Klerus, Grundeigentümer usw. – bei der Einführung des Fordismus auf zahlreiche „intellektuelle“ und „moralische“ Widerstände stieß, vollzogen sich die zuerst in den USA in prägnanter Form hervorgetretenen Merkmale der fordistischen Vergesellschaftung vor allem durch die in geringem Maße vorhandenen Widerstände einer traditionell verfassten Sozialstruktur:

„Materie“: „Die Materie ist folglich nicht als solche in Betracht zu ziehen, sondern als gesellschaftlich und historisch für die Produktion organisierte, und folglich die Naturwissenschaft als eine wesentlich historische Kategorie, ein menschliches Verhältnis“ (G 6, S. 1435). Was für Gramsci von Belang ist, sind lediglich historisch veränderliche gesellschaftliche Verhältnisse. Der Standpunkt Gramscis, der gegen die Behandlung eines „reinen Marktes“ unabhängig von der Geschichte spricht, hat eine lange Tradition. Marx beanstandet die „Robinsonade“-Methode der bürgerlichen Ökonomie (MEW Bd. 23, S. 90 f.). Ähnlich unterstreicht Engels: „Die Ökonomie handelt nicht von Dingen, sondern von Verhältnissen zwischen Personen und in letzter Instanz zwischen Klassen“ (MEW Bd. 13, S. 476). Zur notorischen Kritik an Gramscis „Historizismus“ (vgl. Althusser/Balibar 1972, S. 171 ff.).

⁴² „(I)n Wirklichkeit handelt es sich nicht um originell Neues: es handelt sich nur um die jüngste Phase eines langwierigen Prozesses, der mit der Entstehung des Industrialismus selbst begonnen hat, eine Phase, die nur intensiver als die vorangegangenen ist und in brutaleren Formen auftritt“ (G 9, S. 2086). Was die Arbeitsorganisation betrifft, zeigt Gramsci in diesem Zusammenhang seit der „Ordine Nuovo“ eine gewisse Kontinuität in der Rätekonzeption: „die kommunistischen Arbeiter treten ausgehend von der Fabrik die spezifische Hinterlassenschaft der bürgerlichen Tradition an, und sie bieten sich an, nicht gerade eine neue Wirtschaft aus dem Nichts aufzubauen, sondern *die Fortschritte der produktiven Technik, die von den Industriellen entwickelt wurde, aufzunehmen und fortzuführen*“ (Gobetti, zit. n. Trentin 1999, S. 141; Hervorhebung i.O.).

„Amerika hat keine großen ‚historischen und kulturellen Traditionen‘, ist aber auch nicht mit diesem Bleimantel belastet: es ist dies einer der Hauptgründe – gewiss wichtiger als der sogenannte natürliche Reichtum – für seine gewaltige Akkumulation von Kapitalen, obgleich der Lebensstandard in den Volksklassen höher als der europäische ist. Die Nicht-Existenz dieser von den vergangenen historischen Phasen zurückgelassenen zäh parasitären Sedimente hat eine gesunde Basis für die Industrie und vor allem für den Handel ermöglicht und erlaubt immer mehr die Reduktion der vom Transportwesen und vom Handel repräsentierten ökonomischen Funktion auf eine der Produktion real untergeordnete Aktivität (...). Da diese vorgeordneten Bedingungen existierten und bereits von der historischen Entwicklung rationalisiert waren, ist es relativ einfach gewesen, die Produktion und die Arbeit zu rationalisieren, wobei geschickt der Zwang (Zerstörung des Arbeiter-Gewerkschaftswesens auf territorialer Basis) mit der Überzeugung kombiniert (hohe Löhne, verschiedene soziale Zuwendungen, ideologische Propaganda und äußerst geschickte Politik) und erreicht wurde, das gesamte Leben des Landes auf die Produktion zu gründen“ (G 9, S. 2068 f.).

Unter diesem Blickwinkel bewertet Gramsci das amerikanische Phänomen wie folgt: „Die objektive Tragweite“ ist „die größte bisher zustandegekommene kollektive Anstrengung (...) mit unerhörter Geschwindigkeit und einer in der Geschichte nie dagewesenen Zielbewußtheit einen neuen Arbeiter- und Menschentypus zu schaffen“ (G 9, S. 2086). Die Besonderheit des Amerikanismus liegt folglich darin, dass die amerikanische Gesellschaft in ihrer Grundlage gesellschaftlicher Betriebsweise rationaler als die europäische einschließlich der italienischen ist.

2) Wie einleitend genannt, ist der Amerikanismus-Fordismus als kapitalistisches Krisenmanagement anzusehen, dem Gesetz vom tendenziellen Fall der Profitrate entgegenzuwirken (vgl. G 6, S. 1318 ff.). Das beruht freilich auf der historischen Gegebenheit, dass die imperialistische oder äußere Landnahme an ihre Grenzen stieß. Die USA, die zu jener Zeit sowohl die Penetration in den lateinamerikanischen Markt und die Kontrolle über dessen Rohstoffe als auch die diesbezügliche Entwicklung von „high wage“ und „high profit policy“ im Hintergrund hatten, konnten der Akkumulationsbarriere durch Kostensenkung und Nachfrageforderung als Doppelstrategie ausweichen (vgl. Rose 1975, S. 55). Aus betriebsökonomischer Perspektive vollzog sich diese Strategie durch die Entwicklung der fordistischen Massenproduktion und der Technologie einschließlich des Fließbands sowie durch den Taylorismus bzw. das „scientific management“. Der strategische Schwenk zum innerkapitalistischen Raum hin erforderte zugleich ein starkes Übergreifen der Produktionssphäre auf die Reproduktionsbereiche, nämlich den Massenmarkt. Dies gelang vermittels hoher Löhne⁴³ durch das Eindringen des Kapitals in das Privatleben der Arbeiter. Für die amerikanischen Industriellen ging es zuallererst darum, „die Kontinuität der physischen Leistungsfähigkeit des Arbeiters (...) aufrechtzuerhalten“ und „eine stabile Belegschaft zu haben“ (G 9, S. 2087).

Dennoch ist der Fordismus ein *extensives* industrielles Modell, das sich ausgehend von der Fabrik über die gesamte Gesellschaft ausbreitet und zu einer qualitativen Korrektur der „Anar-

chie der Produktion“ beiträgt. Es entwickelt sich dementsprechend die Massengesellschaft (in gewissem Sinne die Herausbildung neuer parzellierter und auswechselbarer Arbeiter). Dadurch entsteht eine Massenkultur und, um mit Adorno und Horkheimer zu sprechen, die „Kulturindustrie“. Aufgrund dieser Dialektik von Kapital und Gesellschaft, die sich zweifellos aus dem Interesse des Monopolkapitals ergab, wird nun die ganze Nation zum Industriebetrieb. Diese Sachlage formuliert Gramsci kurz und bündig: „Die Hegemonie entspringt in der Fabrik und braucht zu ihrer Ausübung nur eine minimale Menge professioneller Vermittler der Politik und der Ideologie.“ (G 9, S. 2069)

Sollte die Hegemonie aus der Fabrik hervorgehen, ergibt sich dies aus der „Politik der Produktion“ (Burawoy 1985) als kapitalistischer Regulation durch eine Handvoll „professioneller Vermittler“, die in der modernen Zeit aus Manager- und Expertengruppen (z.B. wissenschaftliche Think-Tanks, Unternehmensberater, Funktionäre internationaler Organisationen, etc.) in der Verwaltungs- und Organisationswissenschaft besteht. Beispielsweise war das Buch „Administration Industrielle et Generale“ (1916: englische Ausgabe 1949) von Henry Fayol, einem französischen Manager, in Europa zu jener Zeit einflussreicher als das von Taylor. Die regulative Politik umfasst nicht nur die Kontrolle über die Produktionsmittel und -methoden auf betrieblicher Ebene (Arbeitsprozess), sondern auch den gesellschaftlichen Konflikt um die Transformation der Produktionsverhältnisse (Aneignungsprozess)⁴⁴. „Durch die Dialektik von Aneignungsprozeß und Arbeitsprozeß vollzieht sich die Entwicklung der kapitalistischen Produktion als Prozeß ständig zunehmender Vergesellschaftung der Arbeit, der Vergesellschaftung der Arbeit auf ständig wachsender Stufenleiter.“ (Sohn-Rethel 1970, S. 151) In diesem Kontext liegt die Originalität der Analyse des Taylorismus-Fordismus durch Gramsci darin, dass er die entscheidende Rolle der „Auswahl eines neuen Arbeitertyps“ hervorhebt, die „über die tayloristische Rationalisierung der Bewegung eine im Vergleich zu vorher relativ und absolut größere Produktion mit derselben Arbeitskraft ermöglicht“ (G 6, S. 1319). Das ist insofern möglich,

⁴³ Das rührte ursprünglich von dem permanenten Arbeitskräftemangel in den USA im 19. Jahrhundert her (vgl. Clegg/Dunkerley 1980, S. 93, Brenner/Glick 1991, S. 71, Hollingsworth 1997, S. 134).

⁴⁴ Schon Marx hat diese Entwicklung mit Scharfblick analysiert: „Wie bereits bei Darstellung der Kooperation, der Teilung der Arbeit und der Maschinerie hervorgehoben, entspringt die Ökonomie in den Produktionsbedingungen, welche die Produktion auf großer Stufenleiter charakterisiert, wesentlich daraus, daß diese Bedingungen als Bedingungen gesellschaftlicher, gesellschaftlich kombinierter Arbeit, also als gesellschaftliche Bedingungen der Arbeit fungieren. Sie werden gemeinsam im Produktionsprozeß konsumiert, vom Gesamtarbeiter, statt in zersplitterter Form von einer Masse unzusammenhängender oder höchstens auf kleinem Maßstab unmittelbar kooperierender Arbeiter. (...) Diese ganze Ökonomie, die aus der Konzentration der Produktionsmittel und ihrer massenhaften Anwendung entspringt, setzt aber als wesentliche Bedingung die Anhäufung und das Zusammenwirken der Arbeiter voraus, also gesellschaftliche Kombination der Arbeit. Sie entspringt daher ebensogut aus dem gesellschaftlichen Charakter der Arbeit, wie der Mehrwert aus der Mehrarbeit jedes einzelnen Arbeiters, für sich isoliert betrachtet. Selbst die beständigen Verbesserungen, die hier möglich und notwendig sind, entspringen einzig und allein aus den gesellschaftlichen Erfahrungen und Beobachtungen, welche die Produktion des auf großer Stufenleiter kombinierten Gesamtarbeiters gewährt und erlaubt“ (MEW Bd. 25, S. 89).

als die „Elite“ im tayloristischen und fordistischen Rationalisierungsmodell „einen Zwang neuen Typs“ bis auf „eine rigide Disziplin der Sexualtriebe (des Nervensystems)“ ausübt und dieser Zwang letztendlich zu einer „Selbstbeziehung“ bzw. „Selbstdisziplin“ wird (G 9, S. 2084 f.). Daraus folgt späterhin eine gesellschaftliche Gesteinsverschiebung, deren äußerstes Merkmal in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts, also im fordistischen „Golden Age“, von Hobsbawm als „the death of the peasantry“ charakterisiert wird (Hobsbawm 1995, S. 289). Eine diesbezügliche extreme Entwicklung bezeichnet Ravelli in seiner Analyse der postfordistischen Betriebsweise als „die integrierte Fabrik“ (Ravelli 1997, S. 29).

In politischer Hinsicht erfasst Gramsci in den Organisationsformen der Arbeit (inklusive des „neuen Typus“ der Arbeiterklasse und der Veränderungen in ihr) die Gegenteilstendenzen des Kapitals – und gerade diese Gegenteilstendenzen sind es, die das Gesetz der Profite „tendenziell“ machen. Insofern korreliert das „Tendenzgesetz“ mit der „Gegentendenz“. Mit anderen Worten: Es gibt kein tendenzielles Gesetz ohne Gegenteilstendenzen, d.h. ohne variable Politik, die neue Kräfteverhältnisse in der Ökonomie hervorbringt. Unter diesem Blickwinkel erforscht Gramsci angesichts der neuen Entwicklung des Kapitalismus den logischen Nexus zwischen den Politikformen und den Produktivkräften (vgl. Buci-Gluckmann 1977, S. 29).

Was diesbezüglich Aufmerksamkeit erregt, ist eine epistemologische Umkehrung des bis dahin im marxistischen Verständnis gebräuchlichen Verhältnisses von Fabrik und Gesellschaft (vgl. Trentin 1999, S. 140 ff., S. 158). Bei Marx drückt die große mechanisierte Fabrik in einem kapitalistischen Regime ihre innere Irrationalität aus und überträgt sie auf die ganze Gesellschaft⁴⁵. Gegen diese Irrationalität wird der spezifische Inhalt des Arbeitskampfes gesetzt, wobei der politische Kampf der Arbeiterklasse für die Veränderung der Machtverhältnisse in der Fabrik nach außen hin erweitert werden soll. Hingegen gilt der organisierte und mechanisierte Makrokosmos der Fabrik für Gramsci als Mikrokosmos der Gesellschaft. Nach seiner Auffassung vom „absoluten Historizismus“, der ansatzweise produktivistische Gedanken enthält⁴⁶, soll die Fabrik letzten Endes zu einer rationalen und funktionalen Gesamtheit und in ihrer To-

⁴⁵ „Sie (die große Industrie; W.-T. Lim) macht es zu einer Frage von Leben oder Tod, die Ungeheuerlichkeit eines elenden, für das wechselnde Exploitationsbedürfnis des Kapitals in Reserve gehaltenen, disponiblen Arbeiterbevölkerung zu ersetzen durch die absolute Disponibilität des Menschen für wechselnde Arbeitserfordernisse; das Teilindividuum, den bloßen Träger einer gesellschaftlichen Detailfunktion, durch das total entwickelte Individuum, für welches verschiedene gesellschaftliche Funktionen einander ablösende Betätigungsweisen sind“ (MEW Bd. 23, S. 512).

⁴⁶ Im Licht der kapitalistischen Entwicklung stellt Gramsci heraus, dass „das Ensemble der materiellen Produktivkräfte zugleich eine Kristallisation der gesamten vergangenen Geschichte und die Basis der gegenwärtigen und künftigen Geschichte ist“ (G 6, S. 1436). Damit deutet er an, dass es bezüglich der Entwicklung der Produktivkräfte keine Unterbrechung gibt. Diesen Blickpunkt kann man auch aus dem Marxschen Werk herauslesen: „Der Widerspruch dieser kapitalistischen Produktionsweise besteht aber gerade in ihrer Tendenz zur absoluten Entwicklung der Produktivkräfte, die beständig in Konflikt gerät mit den spezifischen Produktionsbedingungen, worin sich das Kapital bewegt und allein bewegen kann“ (MEW Bd. 25, S. 268; Hervorhebung i.O.).

talität zu einer homogenen Produktivität werden. Es wird mithin versucht, die Zivilgesellschaft auf die Dimension der Fabrik zurückzuführen, wobei zugleich die Notwendigkeit akzentuiert wird, die tayloristische Rationalität der Fabrik in die gesamte Gesellschaft und den Staat zu überführen. Um diese Konstellation eingehend zu erarbeiten, untersucht Gramsci die politischen Formen, in denen die herrschende Klasse ihren eigenen Machtblock bildet. Im Mittelpunkt steht das Verhältnis der unterschiedlichen Hegemonieformen zum Staat und zur Gesellschaft.

3) Der Gedanke über „die Revolution gegen das Kapital“ (1967, S. 23-27), in dem Gramsci gegen den politischen Quietismus der ökonomistisch gefärbten II. Internationale die Russische Revolution als Auferstehung des Politischen umrissen hat, setzt sich in den Gefängnisheften fort. Einmal abgesehen von den damals bestehenden politisch-strategischen Belangen, d.h. dem Leninschen Konzept der Einheitsfrontpolitik (auf diese Frage will ich hier nicht eingehen), bezieht sich Gramscis „Primat der Politik“ auf die Kardinalfrage der Arbeit.

Der Auslöser war sicherlich die mit der Krise 1929 eingetretene Modifikation der Beziehung zwischen Staat/Politik und Ökonomie (Faschismus und Amerikanismus). Aus dieser Veränderung der Staatlichkeit ergab sich eine Hypostasierung der „Autonomie des Politischen“ der herrschenden Klassen, deren politische Praxis sich in der Veränderung von konkreten Willens- und Kräfteverhältnissen vollzog. Die „Autonomie des Politischen“, deren elementare Idee stark von Machiavelli geprägt ist (vgl. G 3, S. 469, S. 543 ff.; G 7, S. 1555, S. 1574), ist für Gramsci kein Abstraktum, sondern die Reflexion der formationsspezifischen Vergesellschaftung, der komplexen Herrschaftsverhältnisse moderner kapitalistischer Gesellschaften in der Beziehung zum Staat bzw. Staatsapparat. Dabei „etabliert sich die Autonomie des Politischen in einem System von Institutionen, Apparaten der politischen Macht sowie von spezifischen Verfahren und Regeln“ (Deppe 1987, S. 449), denn die herrschende Klasse kann de facto nur herrschen, wenn sie die Massen auf institutioneller Ebene organisieren kann.

Hier kommt der „Vergesellschaftung der Politik“ eine zentrale Rolle zu, die wesentlich „aus den Widersprüchen der Kapitalakkumulation und den Klassenauseinandersetzungen zwischen Kapital und Arbeit resultiert“ (ebd., S. 451). Sie spiegelt jedoch die Dialektik von Produktion und Politik wider, den Produktionsbereich mit der Sphäre der gesellschaftlichen Reproduktion zu verbinden, so dass die Probleme des gesamten Systems und speziell diejenigen der ökonomischen Entwicklung wie das Wachstum, die Vollbeschäftigung, die Sozialpolitik usw. gelöst werden können. Sie impliziert demgemäß eine Art „strukturellen Reformismus“ (Buci-Glucksmann 1979, S. 175), der auf die Transformation in den Wohlfahrtsstaat hinweist. Gramsci bezeichnet einen derartigen Reformismus neuen Typs als „passive Revolution“, die er

vor dem historischen Hintergrund des Rigorgimento sowie des Amerikanismus einerseits, des Faschismus andererseits zum „allgemeine(n) Prinzip Politischer Wissenschaft und Kunst“ (G 7, S. 1727) erhebt⁴⁷. Von diesem Gesichtspunkt aus ist die „Vergesellschaftung der Politik“ imstande, die Produktionskräfte zu entwickeln, Lebensverhältnisse (welche die Lebensformen und das Konsumverhalten einbeziehen) zu gestalten und den Staat politisch zu restrukturieren. Voraussetzung für die Basisdynamik und deren Mechanismen ist die Existenz institutioneller Formen. Im Gegensatz zu einer ökonomistischen Interpretation der Produktivkräfte und des Taylorismus sowie zu jeder instrumentellen Staatsauffassung handelt es sich hier um die Beziehung zwischen Produktion und Staat, mit anderen Worten: die Formen der Politik in ihrem Verhältnis zum Ökonomischen und zum Sozialen. Mit der Hervorhebung des Produktionsregimes im kapitalistischen Vergesellschaftungsprozess begreift Gramsci frühzeitig die Dialektik zwischen dem Staat als globalem Organisationsmodus der Zivilgesellschaft sowie des Reproduktionsmechanismus und der Zivilgesellschaft als sozialer Basis der Staatsmacht.

Ausgehend von seiner berühmten Unterscheidung zwischen Ost und West (vgl. G 4, S. 874) hält Gramsci das Verhältnis von Staat und Gesellschaft⁴⁸ für das Nervenzentrum der modernen kapitalistischen Entwicklung, „wo die ‚Zivilgesellschaft‘ eine sehr komplexe und gegenüber den katastrophenhaften ‚Einbrüchen‘ des unmittelbaren ökonomischen Elements (Krisen, Depressionen usw.) resistente Struktur geworden ist“ (G 4, S. 867 f.). Auf dieser Grundlage handelt er „die Vergesellschaftungs- und Integrationsproblematik“ (Deppe 1987, S. 440) ab, die am Beispiel des Amerikanismus-Fordismus ins Visier genommen wird und im gegenwärtigen neoliberalistisch orientierten politischen Projekt weiterhin aktuell ist.

Gramsci erstellt anhand dieser Überlegungen das Konzept des „integralen Staates“ als zentrales Instrument für die Dechiffrierung der bürgerlichen Widerspruchsbearbeitung im Kapitalismus, denn „die geschichtliche Einheit der führenden Klassen vollzieht sich im Staat, und ihre Geschichte ist im wesentlichen die Geschichte der Staaten und der Staatengruppen“ (G 9, S. 2194 f.). Gemeint ist hier nicht der reine bürgerlich-juristische Status, sondern das konkrete „Ergeb-

⁴⁷ „Der Begriff der passiven Revolution muß streng von den zwei Grundprinzipien Politischer Wissenschaft hergeleitet werden: 1. daß keine Gesellschaftsformation verschwindet, solange die Produktivkräfte, die sich in ihr entwickelt haben, noch Raum für eine weitere Vorwärtsbewegung finden; 2. daß die Gesellschaft sich keine Aufgaben stellt, für deren Lösung nicht bereits die notwendigen Bedingungen ausgebrütet sind usw.“ (G 7, S. 1734). Für Gramsci gilt die Theorie der passiven Revolution als „ein notwendiger kritischer Zusatz zum *Vorwort zur Kritik der politischen Ökonomie*“ von Karl Marx (G 7, S. 1782; vgl. MEW Bd. 13, S. 7-11), und zwar in Bezug auf die Rolle und den Charakter des Staates in der Übergangsphase. Dies könnte insofern ein kritischer Zusatz sein, als dieses Thema im „Vorwort“ merkwürdigerweise nicht behandelt wird.

⁴⁸ Gramscis Begriff der „Zivilgesellschaft“ (*società civile*) ist mit dem Marxschen Begriff der „bürgerlichen Gesellschaft“, die sich in gewissem Sinne auf die ökonomischen Verhältnisse und die Klassenstruktur beschränkt, nicht identisch. Gramsci versteht die Zivilgesellschaft eher in Anlehnung an den Hegelschen Begriff (vgl. G 4, S. 729). Insofern „steht die Zivilgesellschaft zwischen der ökonomischen Struktur und dem Staat mit seiner Gesetzgebung und seinem Zwang“ (G 6, S. 1267).

nis der organischen Beziehungen zwischen Staat oder politischer Gesellschaft und ‚Zivilgesellschaft‘“ (ebd., S. 2195). Obwohl es noch latent ist, gilt dasselbe auch für die subalternen Klassen, denn sie „sind per definitionem keine vereinheitlichten und können sich nicht vereinheitlichen, solange sie nicht ‚Staat‘ werden können: ihre Geschichte ist deshalb verwoben in die der Zivilgesellschaft, ist eine ‚zersetzte‘ und diskontinuierliche Funktion der Geschichte der Zivilgesellschaft und, auf diese Weise, der Geschichte der Staaten oder Staatengruppen“ (ebd.). Auf dieser Folie formalisiert Gramsci Staat als „politische Gesellschaft + Zivilgesellschaft, das heißt Hegemonie, gepanzert mit Zwang“ bzw. „Diktatur + Hegemonie“ (G 4, S.783, S. 824). Der moderne Staat ist demnach im erweiterten Sinne nicht nur Zwangsapparat, sondern fungiert als ein Instrument zur Rationalisierung der Zivilgesellschaft, „womit die führende Klasse ihre Herrschaft nicht nur rechtfertigt und aufrechterhält, sondern es ihr auch gelingt, den aktiven Konsens der Regierten zu erlangen“ (G 7, S. 1726). Insofern muss der Staat als „Erzieher“ aufgefasst werden (vgl. G 5, S. 943; G 7, S. 1548 f.). Es muss en passant darauf hingewiesen werden, dass der „integrale Staat“ eine realhistorisch entwickelte Staatsauffassung in Abgrenzung zum „Gendarmen- und Nachtwächterstaat“ ist, in dem der Staat „einen ökonomisch-korporativen Primitivismus durchmachen muß“ (G 5, S. 1047). Zudem soll sich der „integrale Staat“ zu einer „regulierten Gesellschaft“⁴⁹ als „ethischem Staat“ bzw. „Staat ohne Staat“ entwickeln (G 4, S. 783; vgl. G 9, S. 2207 f.).

Die materiellen Bedingungen des Amerikanismus-Fordismus, unter denen eine bestimmte Lebensweise „möglich“ ist, müssen unter diesem organischen „state-society-complex“ (vgl. Cox 1996c) erörtert werden. Dies bedeutet in erster Linie, dass die Amerikanisierung eine spezifische gesellschaftliche Struktur und einen bestimmten Staatstyp voraussetzt. Der moderne Staat ist „der liberale Staat, nicht im Sinn des Liberalismus der Zölle oder der tatsächlichen politischen Freiheit, sondern im grundlegenden Sinn der freien Initiative und des ökonomischen Individualismus, der mit eigenen Mitteln, als ‚Zivilgesellschaft‘, durch die historische Entwicklung selbst, beim Regime der industriellen Konzentration und des Monopols ankommt.“ (G 9, S. 2079) Dennoch verkörpert der Staat „die Universalisierung eines historisch bestimmten Typs von Kollektivwille“ (Demirovic 1997, S. 89). Als Hauptaufgabe des Staates genügt deshalb die bloße Kontrolle des Produktionsapparates nicht. Noch wichtiger ist, „ihn zu orga-

⁴⁹ Gramscis „regulierte Gesellschaft“ als ein Prototyp des Sozialismus ist am ehesten mit dem Marxschen Gedanken über die Zurücknahme des Staates in die Gesellschaft, deren archetypische Form die Kommune ist, zu vergleichen: „Die Kommune - das ist die Rücknahme der Staatsgewalt durch die Gesellschaft als ihre eigne lebendige Macht, an Stelle der Gewalt, die sich die Gesellschaft unterordnet und sie unterdrückt; das ist die Rücknahme der Staatsgewalt durch die Volksmassen selbst (...); das ist die politische Form ihrer sozialen Emanzipation (...)“ (MEW Bd. 17, S. 543). Das Besondere der Überlegungen Gramscis liegt jedoch darin, dass er der Entwicklung zur herrschaftsfreien poststaatlichen Gesellschaft einen politischen Erklärungsfaktor für den „Eintritt der Massen in den Staat“ hinzufügt, anstatt weiter der klassischen Formel „Fabrik-Gesellschaft-Staat“ zu folgen.

nisieren, um ihn parallel zum Wachstum der Bevölkerung und der Gemeinschaftsbedürfnisse zu entwickeln“ (G 9, S. 2096). Der innere Zusammenhang zwischen Staat und Zivilgesellschaft wird auf doppelte Weise aufrechterhalten.

An erster Stelle ist eine gewisse Staatsideologisierung der ursprünglichen „Privatinitiative“ (z.B. die von Ford unternommene Kontrolle der alkoholischen und sexuellen Depravation) zu nennen. Mit einem Eingriff in das Privatleben zielt sie darauf, die Kontinuität der physischen Leistungsfähigkeit aufrechtzuerhalten. Übrigens dienen die „puritanischen Ideologien“⁵⁰ maßgeblich dazu, „den intrinsischen Gebrauch von Gewalt mit der äußeren Form der Überzeugung und des Konsenses aus(zu)statten“ (ebd., S. 2083). Sie stellen sich „als eine Renaissance der Moral der Pioniere, des ‚wahren‘ Amerikanismus“ dar (ebd., S. 2088). Die derartigen „erzieherischen‘ Initiativen“ des Staates zielen darauf ab, die Arbeiter zu „dressierten Gorillas“ (Taylor) zu machen.

Zweitens ist die „Doppelperspektive“ (vgl. G 5, S. 991 f.) als geschickte Kombination von Zwang und Konsens zu vermerken. Wenngleich „die Geschichte des Industrialismus immer ein ständiger Kampf gegen das Element ‚Tiernatur‘ des Menschen gewesen ist“ (G 9, S. 2082), ist die Assimilierung an die neuen Produktions- und Arbeitsmethoden allein durch Zwang nicht erreichbar. „Der Zwang muss daher klug mit der Überzeugung und dem Konsens kombiniert werden“ (ebd., S. 2092). Was an der „Methode Ford“ rational ist, hängt laut Gramsci nicht mit „Erzwingung“, sondern „nur mit einem ausgewogenen Verhältnis von Zwang (Selbstdisziplin) und der Überzeugung“ zusammen (ebd., S. 2094). Die Vergegenständlichung der „Überzeugung“ wird im Fordismus in Gestalt hoher Löhne durchgeführt, so dass die Arbeiter auf ein bestimmtes kulturelles und moralisches Niveau gehoben werden, das den Entwicklungserfordernissen der Produktivkräfte und daher den Interessen der herrschenden Klassen entspricht.

So betrachtet ist die Zivilgesellschaft im Zusammenhang mit dem „integralen Staat“ und seiner Ideologie die zentrale Vermittlungsinstanz für die Herausbildung und die Verbreitung des Fordismus. Die „historisch organischen Ideologien“, die für eine bestimmte Struktur notwendig sind, sind dabei insofern wirksam, als sie die Menschenmassen organisieren, das Terrain bilden, auf dem die Menschen sich bewegen, und auf das Bewusstsein von den Strukturkonflikten einwirken (vgl. G 4, S. 875 f.). So wird die Ideologie ein potentielles revolutionäres Kampffeld. Daraus folgt „das praktisch-theoretische Prinzip der Hegemonie“ (G 6, S. 1264).

⁵⁰ Der Regulationstheoretiker Aglietta apostrophiert demgegenüber eine bestimmte Durchdringungsweise des Kapitalismus in den USA als „the frontier principle“. Ihm zufolge setzt sich das Prinzip zusammen aus dem Idealismus, der im Grunde eine religiöse Form, d.h. „Puritanismus“ ist, und aus einem Positivismus, der ökonomischen Utilitarismus und Pragmatismus beinhaltet (vgl. Aglietta 1979, S. 73 f.). Übrigens ist zu vermerken, dass Max Weber frühzeitig die ethische Mobilisierung der Wirtschaftssubjekte im Fordismus mit dem Begriff der „Protestantischen Ethik“ gefasst hat (vgl. Weber 1975, bes. S. 279-317).

4) Die Verallgemeinerung und Organisation des kollektiven Lebens in einer bestimmten Periode bezeichnet Gramsci als „Hegemonie“. Sie ergibt sich aus einem widersprüchlichen Verallgemeinerungsprozess von Interessen, wobei die Strategie der herrschenden Klassen (Staats-Prinzip) mit der der subalternen Klassen (anti-staatliches Prinzip) um eine neue Führung der Gesellschaft konkurriert. Mit dem Begriff der „Katharsis“ durch Berücksichtigung anderer Interessen oder Kompromisse bezeichnet Gramsci den Übergang vom bloß ökonomischen zum ethisch-politischen Moment, die Hinaufarbeitung von der Basis in den Überbau (vgl. G 6, S. 1259). Erst auf dieser Grundlage entstehen die Hegemonie und ein historischer Block als eine bestimmte Einheit von Führern und Geführten.

Der „historische Block“, den Gramsci unter Bezug auf den Sorelschen Begriff des „Mythos“ konzipiert hat (vgl. G 3, S. A 223 f.; G 4, S. 475 f.; G 6, S. 1315 ff., S. 1326 f.) wird wie folgt verstanden: „Die Struktur und die Superstrukturen bilden einen ‚geschichtlichen‘ Block, das heißt, das komplexe und nichtübereinstimmende Ensemble der Superstrukturen ist der Reflex des Ensembles der gesellschaftlichen Produktionsverhältnisse. Dem läßt sich entnehmen: daß nur ein Gesamtsystem von Ideologien rational den Widerspruch der Struktur widerspiegelt und die Existenz der objektiven Bedingungen für die Umwälzung der Praxis repräsentiert“ (G 5, S. 1045). Daraus lässt sich folgern, dass im historischen Block „die materiellen Kräfte der Inhalt und die Ideologie die Form sind (...), weil die materiellen Kräfte historisch nicht begreifbar wären ohne die Form, und die Ideologien individuelle Schrullen wären ohne die materiellen Kräfte“ (G 4, S. 876 f.). Gramsci stellt mit diesem Begriff den architektonischen *Trompe-l'oeil* des traditionellen Marxismus in Frage, dem zufolge politische und kulturelle Superstrukturen maßgebend von der Basis, d.h. dem ökonomischen System, abhängig seien. Stattdessen berücksichtigt er die Formung des hegemoniefähigen historischen Blocks als Ergebnis der wechselseitigen Determination von Basis und Überbau und zugleich die subjektiven und objektiven Bedingungen eines solchen Ergebnisses. Ein historischer Block ist in dem Sinne „the dialectical unity of base and superstructure, theory and practice, of intellectuals and masses“ (Forgacs 1988, S. 424).

Ein historischer Block als Verallgemeinerung einer Lebensweise in einem bestimmten Zeitraum ist zwar keine Gesellschaftsordnung in der Krise. Er ist aber mehr als ein schlichtes Klassenbündnis, in dem im Prinzip jede Klasse ihrem eigenen Interesse folgt. Der Begriff umfasst vielmehr politische, kulturelle und ökonomische Aspekte einer bestimmten Vergesellschaftung, indem er ein komplexes und dynamisches Ensemble des gesellschaftlichen Verhältnisses historisch auf eine bestimmte Art verbindet. Anders ausgedrückt: Die Gestaltung eines historischen Blocks ist Vorbedingung für die Ausübung der Hegemonie und bringt eine Rekonstruk-

tion des „state-society-complex“ durch den organischen Zusammenhang mit den politischen, ökonomischen und kulturellen Umwandlungsprozessen, eine Umgestaltung der gesellschaftlichen Rollen im „Block“ und eine Umwandlung der Macht- und Politikformen mit sich. Es kristallisieren sich letztendlich verschiedene Institutionen als ein kohärentes Ensemble von Zwang und Konsens heraus, die im Grunde mit den speziellen Technologien und Produktionsverhältnissen eng verbunden sind. In Anbetracht dieser Sachlage, dass die rein ökonomisch-korporative Funktion des Staats zu überwinden und damit eine Homogenität zwischen Basis und Überbau herzustellen ist, wird der „Block“ zu einem historischen Rahmen für die weitere Entwicklung der Gesellschaft. Er kennzeichnet also nicht nur die Stabilität der Gesellschaftsordnung, sondern auch ihre Entwicklungsdynamik. Von daher ist der historische Block unter dem Gesichtspunkt der Transformation zu betrachten – im Gegensatz zu den passiven Revolutionen der herrschenden Klassen, mit denen Gramsci letztlich die dem amerikanischen Typ kapitalistischer Entwicklung immanente Tendenz aufweist. Markiert die passive Revolution ein „Zusammentreffen der Erfordernisse der Technikentwicklung mit den Interessen der herrschenden Klasse“ (G 5, S. 1124), soll sich die passive Anti-Revolution im historischen Block in der Vergesellschaftung der Politik seitens der Arbeiter durchsetzen. Hierauf verwendet Gramsci den Marxschen Begriff des „Gesamtarbeiters“ (vgl. MEW Bd. 23, S. 369 f.; S. 383), der ein neues Verhältnis zwischen Ökonomie und Hegemonie bestimmen soll⁵¹.

Von dieser Warte aus ermöglicht die binäre Beziehung zwischen Hegemonie und historischem Block eine kritische Rekonstruktion der historischen Wechselwirkung zwischen sozialpolitischen Prozessen innerhalb einzelner Staaten und der internationalen Ebene. Gramsci zufolge „geht gewiß die Entwicklung hin zum Internationalismus, aber der Ausgangspunkt ist ‚national‘, und bei diesem Ausgangspunkt gilt es anzufangen“. Der Hegemoniebegriff ist also zunächst „derjenige, in dem sich die Erfordernisse nationaler Art verknoten“. „Eine Klasse internationalen Charakters, insofern sie streng nationale Gesellschaftsschichten (Intellektuelle) führt, (...) muß sich in einem gewissen Sinne ‚nationalisieren‘“ (G 7, S. 1692). „Doch die Perspektive ist international und kann nur so sein“. Gramsci betont ausdrücklich, „daß sich mit diesen inneren Beziehungen eines Nationalstaates die internationalen Beziehungen verflechten und dabei neue originelle und historisch konkrete Kombinationen hervorbringen“ (ebd., S. 1561). Dies vollzieht sich durch die Vermittlung der Intellektuellen, die immer anhand ihrer Stellung in der Gesellschaft arbeitsteilig den Konsens ausarbeiten und organisieren (vgl. G 2,

⁵¹ „Der ‚Gesamtarbeiter‘ begreift, daß er ein solcher ist, und nicht nur in jeder einzelnen Fabrik, sondern in weiteren Bereichen der nationalen und internationalen Arbeitsteilung, und dieses erworbene Bewußtsein äußert sich politisch genau in den Organismen, welche die Fabrik als Produzentin realer Gegenstände und nicht von Profit begreifen.“ (G 5, S. 1124).

S. 422; G 7, S. 1497 ff.)⁵². Dementsprechend „ist jedes Verhältnis von ‚Hegemonie‘ notwendigerweise ein pädagogisches Verhältnis und ergibt sich nicht nur im Inneren einer Nation, zwischen den verschiedenen Kräften, aus denen sie sich zusammensetzt, sondern auf der gesamten internationalen und globalen Ebene, zwischen nationalen und kontinentalen Zivilisationskomplexen“ (G 6, S. 1335).

Mit dieser Betrachtungsweise kann man die allumfassenden Facetten des Amerikanismus-Fordismus erfassen. Die anfängliche fordistische industrielle Transformation in den USA zieht nicht nur eine Massenproduktion/Massenkonsumgesellschaft, sondern auch die Verwandlung des Klassenmachtverhältnisses im „state-society-complex“ nach sich, die durch die Subsumtion der organisierten Arbeit unter einen herrschenden Block das Aufkommen der Hegemonie mit sich brachte. Die Art und Weise, wie der ideologische Rahmen und die soziale Vision aus den historischen Erfahrungen in den USA entwickelt worden sind, ist eine *Conditio sine qua non* für „den transatlantischen Block“ (Pijl 1984; Gill 1990, S. 49) in der Nachkriegsära, denn die USA sind aufgrund der gesellschaftlichen Umwandlungsprozesse, die während der großen Krise und der Zwischenkriegszeit erfolgt waren, in der Lage, eine „consensual hegemony“ (vgl. Maier 1987, S. 121-152) quer durch die westliche Welt der Nachkriegszeit zu etablieren. Die *Pax Americana* als die *fordistische Global Governance* entstand mittels der Schaffung nationaler und internationaler Institutionen (z.B. Marshall Plan, Bretton Woods, GATT, UNO, etc.), indem sie die Adaptation einer „neoliberalen Staatsform“⁵³ in den entwickelten Industrieländern bewirkte. Auf diese Weise korrespondieren die Internationalisierung des „erweiterten Staates“ im Sinne Gramscis und die zunehmende Entwicklung einer globalen Zivilgesellschaft, in der die Hegemonie des internationalen Kapitals in der Nachkriegszeit organisiert ist, nun mit der Internationalisierung der fordistischen Produktion. Damit erringt der Amerikanis-

⁵² Gramsci hebt hervor, dass alle Menschen Intellektuelle sind, aber nicht alle die Funktion in der Gesellschaft haben, die „im unterschiedlichen Grad“ „den Komplex der Superstrukturen ‚vermittelt‘“. Die Funktion ist eben „organisierend“ und „verbindend“. Die Intellektuellen sind Gramsci zufolge „die ‚Gehilfen‘ der herrschenden Gruppe bei der Ausübung der subalternen Funktionen der gesellschaftlichen Hegemonie und der politischen Regierung, nämlich: 1. des ‚spontanen‘ Konsenses, den die großen Massen der Bevölkerung der von der herrschenden grundlegenden Gruppe geprägten Ausrichtung des gesellschaftlichen Lebens geben, eines Konsenses, der ‚historisch‘ aus dem Prestige (und folglich aus dem Vertrauen) hervorgeht, das der herrschenden Gruppe aus ihrer Stellung und ihrer Funktion in der Welt der Produktion erwächst; 2. des staatlichen Zwangsapparats, der ‚legal‘ die Disziplin derjenigen Gruppen gewährleistet, die weder aktiv noch passiv ‚zustimmen‘“ (G 7, S. 1500-1502).

⁵³ Der Begriff stammt von Robert W. Cox, steht aber in keinem Zusammenhang mit marktradikalen Konzepten (ihre Entsprechung heißt bei Cox „Hyperliberalismus“), sondern nähert sich eher europäischen sozialdemokratischen Konzepten an. Laut Cox gibt es jedoch eine deutliche historische Differenz. Während der Wohlfahrtsnationalismus („welfare-nationalist state“) im internationalen Wettbewerb nach einem nationalen Gemeinwesen sucht, strebt der neoliberale Staat „its security as member of a stable alliance system and its economic growth as a participant in an open world economy“ an. Seine Aufgabe liegt darin, die nationale Ökonomie dem Wachstum der Weltökonomie anzupassen (vgl. Cox, 1987, S. 219 f.). Der Coxsche Neoliberalismus hat eine gewisse Gemeinsamkeit mit dem Konzept des „embedded liberalism“ von John Ruggie (vgl. Ruggie 1998).

mus-Fordismus einen universalistischen Charakter der kapitalistischen Entwicklung. Das bedeutet jedoch nicht, dass es weltweit nur den gleichförmig abstrahierten Entwicklungsweg des Kapitalismus gibt. Eine gewisse konfliktgeladene „*path-dependence*“ (David 1985) des einzelnen Staates ist vorhanden, denn „political breakthroughs make possible the process of economic change“ (Wallerstein 1971, S. 364).

Abschließend können wir den theoretischen Beitrag von Gramsci resümieren. Was Gramscis Analyse der Dynamik und potentiellen Transformation des Kapitalismus unentbehrlich macht, ist die Hervorhebung des Produktionsregimes bei der kapitalistischen Vergesellschaftung. Die Besonderheit besteht vor allem darin, dass er die Produktion immer als *politisch* begreift. Ergänzend äußert er sich so: Die „politische Ideologie“ ist „konkrete ‚Phantasie‘, die auf ein verstreutes und zersplittertes Volk einwirkt, um seinen Kollektivwillen zu wecken und zu organisieren“ (G 5, S. 955). Damit impliziert er eine „transformative practice“ (Rupert 1995, S. 36) im bestehenden hegemonialen Block. Bei der Betrachtung des Amerikanismus-Fordismus richtet Gramsci sein Augenmerk letztendlich darauf, wie und inwieweit eine Umwälzung sozioökonomischer und zivilisatorischer Formationen in Europa gerade unter der wirtschaftlichen Vorherrschaft der USA erfolgen wird (vgl. G 2, S. 340). Folgt man dieser Betrachtungsweise, dann ist die Amerikanisierung als Chiffre für die Transformation der europäischen Vergesellschaftung zu entziffern. Der Neogramscianismus in der IPE (International Political Economy) schließt sich diesem Argumentationsstrang an und bemüht sich, die transnationale Dimension zwischen Hegemonie und historischem Block zu beleuchten.

2.2. Transnationale Hegemoniebildung aus der Perspektive der neogramscianischen Globalen Politischen Ökonomie

Die sog. neogramscianische Schule⁵⁴, die sich inzwischen in der intramuralen Disziplin der „International Political Economy“ etabliert hat, hat genau diese Problematik in den Brennpunkt ihrer Forschungen gerückt. Deren Perspektive richtet sich darauf, das Verhältnis zwischen ökonomischer Struktur und politischen Prozessen auf den nationalen und internationalen Ebenen stärker *politisch* zu erklären. Der analytische Ansatzpunkt liegt auf der Ebene der Produktion. Nach der Definition von Robert W. Cox ist die Produktion Inbegriff der fundamentalen

⁵⁴ Neben dieser Benennung gibt es je nach dem Theorieverständnis und dessen Akzentuierung mehrere Designationen wie „transnationaler historischer Materialismus“, „New Materialism“, „open Marxism“, „Neogramscianismus“, usw. Wie Robert W. Cox, der als Mentor dieser Schule gilt, zugesteht, sorgt die Etikettierung „neogramscianische Schule“ für Verwirrung, weil er für die Theoriebildung nicht allein auf Marx/Gramsci, sondern auch auf Khaldun, Vico, Sorel, Polanyi, Carr, Collingwood, Braudel sowie Weber Bezug nimmt (vgl. Cox 1996e, S. 19-38; Morton 2001, S. 43 Fn. 7). Es lässt sich daher kursorisch festhalten, dass diese Neogramscianische Schule im Grunde auf theoretischem Synkretismus beruht, ihr Kernstück aber in verstärktem Maße auf die erweiterte Interpretation von Gramsci, die transnationale Hegemonie-Konzeption, Bezug nimmt. In dieser Arbeit habe ich die oben erwähnten geläufigen Ausdrücke übernommen.

menschlichen Aktivität, so dass sie nicht nur auf die Herstellung der physischen Güter, sondern auch auf die Erschaffung der Institutionen als historisch geprägte Struktur Bezug nimmt. Beide Bestandteile sollen die materielle Reproduktion der Gesellschaft bilden (Cox 1987, S. 1). In dem Cox vom traditionell marxistischen Begriff der Produktionsweise wegen polysemantischer Anwendungen abweicht und statt dessen einen „Entwicklungsmodus“ („a mode of development“) ähnlich den Regulationstheoretikern⁵⁵ bevorzugt, konzipiert er die Konstellation um die Produktion theoretisch mit dem Oberbegriff „modes of social relations of production“ (vgl. ebd., S. 1; 11ff.; 406f.; 410f.), die aus drei unterschiedlichen sozialen Machtgefügen bestehen: 1) ein Machtverhältnis, das die Produktion kanalisiert 2) technische und Arbeitsorganisation des Produktionsprozesses 3) distributive Konsequenzen des Produktes (vgl. ebd. S. 17ff.). Im Zentrum des Erkenntnisinteresses steht für Cox, eine wechselseitige Beziehung zwischen Produktion als materieller Basis für soziale Existenzformen und Macht als Regulator der Produktion zu ermitteln – und zwar synchron (Kohärenz des Machtverhältnisses im globalen Kapitalismus) und diachron (Transformation). Es handelt sich letztendlich darum zu betrachten, „how the diversity of ways in which production is carried on and the variety of social relationships generated in production processes condition the social forces that can become bases of power in state and world order“ (ebd., S. 4).

In Bezug auf die methodische Herangehensweise sind die *historischen Strukturen* von Belang, die sich auf die Betrachtung der heterogenen Zeitdauer historischer Entwicklung im Sinne von Braudel⁵⁶ beziehen. Cox erweitert deren begrifflichen Gehalt im idealtypischen Sinne (Weber) mit den Gedanken von Giambattista Vico (vgl. Cox 1996c, S. 93 ff.) sowie Gramsci und legt folgendermaßen fest: „Structures are not `givens` (data), they are `mades` (facts) – made by

⁵⁵ Dies ist vor allem in Lipietz' Fordismus-Analyse ersichtlich (vgl. Lipietz 1992c, S. 2).

⁵⁶ In seinem Versuch, das Verhältnis von Geschichte und Soziologie mit Bezug auf unterschiedliche Zeitkategorien anzuordnen, organisiert der Historiker Braudel eine Drei-Stockwerk-Architektur der Geschichte: 1) Strukturelle Geschichte, die sich in erster Linie mit langer Dauer in dem sich langsam bewegenden Gebiet der Geographie und Natur befindet (die berühmte *longue durée*) 2) Konjunkturelle Geschichte, die sich im sozio-ökonomischen Bereich mit mittlerer Zeitdauer befindet 3) Geschichte der Ereignisse (*histoire événementielle*), die sich im politischen Bereich (herkömmlich: Geschichtsschreibung durch das Individuum und das Ereignis) befindet. Die Dialektik der historischen Zeitdauer deutet sich dadurch an, dass *Geschichte* Prozesse mit unterschiedlicher Dauer enthält, die sich wechselseitig beeinflussen und regelmäßig in einer Konjunktur münden. Diese drei Tiefenstrukturen der Geschichte übernimmt der neogramscianische Ansatz und identifiziert die historisch spezifische Produktionsweise mit langer Dauer, das Entwicklungsstadium mit mittlerer Reichweite und die konjunkturelle Krise mit kurzer Dauer (nicht im strikt ökonomischen, sondern eher sozialen und politischen Sinne). Trotz allem steht die Geschichte mit mittlerer Zeitdauer, die konjunkturelle Geschichte im Mittelpunkt der neogramscianischen Analyse insofern, als sie die Entwicklungsstadien des Kapitalismus (z.B. Fordismus) ins Auge fasst, die sich durch spezifische Konfigurationen der sozialen und politischen Institutionen unterscheiden (vgl. Braudel 1984).

collective human action and transformable by collective human action“ (Cox 1987, S. 395)⁵⁷. Demzufolge beinhalten die Strukturen erkennbare historische Muster der menschlichen Handlungen als „persistent social practices“ (ebd., S. 4). Die Struktur ist aber keineswegs eine Zufallsvariable, sondern kennzeichnet eine Kohärenz bzw. eine logische Einheit, in der sich die sozialen und politischen Interaktionen von bestimmten Akteuren oder Gruppen in einer bestimmten historischen Zeit ergeben. Im Unterschied zum Standpunkt des französischen Strukturalismus, der die angeborenen Ideen und Beziehungsmuster lediglich als Träger der Struktur gelten lässt, besitzt die Struktur bei Cox einen historisch wandelbaren Charakter⁵⁸. Die diesbezügliche Essenz ist es, eine erläuternde Hypothese der strukturellen Transformation vom Standpunkt jeder der aufeinander folgenden Epochen zu rekonstruieren. Die Triebkraft für die Strukturumwandlung ist dabei die kapitalistische Akkumulation (Robles 1994, S. 2).

Laut Cox ist der Pfad des Strukturwandels mit einer „social structure of accumulation“ (Cox 1987, S. 17-34, S. 159, S. 309-353) eng verbunden, deren Begriff und Inhalt er vom US-amerikanischen „social structure of accumulation“-Ansatz (im folgenden: SSA-Ansatz) übernommen hat. Das undogmatische marxistische Verständnis des SSA-Ansatzes, der ursprünglich von der Korrektur und Revision des der langen Wellen-Theorie von Kondratieff (1935) und Schumpeter (1939) innewohnenden ökonomistischen und technologischen Determinismus ausgeht, hebt bei Berücksichtigung des langen Schwungs in der makroökonomischen Aktivität die Bedeutung der nicht-ökonomischen Faktoren hervor, indem es selektiv nicht-marxistische Theorien wie keynesianische und (neo-) institutionalistische Lehren einbezieht (vgl. Gordon u.a. 1982; Bowles u.a. 1983; Kotz u.a. 1994)⁵⁹. Die Vertreter des SSA-Ansatzes sind der Ansicht, dass die Kapitalisten nicht in die Produktion investieren, wenn sie nicht in der Lage sind, bezüglich der zu erwartenden Ertragsrate gewisse Berechnungen anzustellen. Die externe Umgebung (soziale, politische, ökonomische Institutionen) ist deshalb die wichtigste Determinante

⁵⁷ Die Geschichte und gesellschaftliche Umwandlung ist für Gramsci gemäß seinem „absoluten Historizismus“ ein kumulativer, sich aber nicht wiederholender Prozess. Das Wesentliche ist dabei der dialektische Aspekt: während soziale Handlungen von und in den sozialen Strukturen erzwungen und konstituiert werden, werden die Strukturen durch die (kollektiven) Handlungen transformiert. In diesem Sinne zeigen die Strukturen die „limits of ontological objectivity“ (Gill 1993b, S. 28). Diese Perspektive ist allerdings mit Gramscis Bestimmung des „Alltagsverständes“ eng verbunden, wonach die alltäglichen Erfahrungen der Menschen in einer historischen bestimmten Zeit eine populäre Vorstellung der Welt reflektieren, an die der moralisch-ethische Anspruch der Intellektuellen anknüpfen soll (vgl. Morton 2001, S. 27 ff.). Beiläufig gesagt hat Marx Vicos Gedanken, dem zufolge die Menschen der elementare Faktor für die Bestimmung historischer Strukturen der gesellschaftlichen Entwicklung sind, frühzeitig erkannt (vgl. MEW Bd. 23, S. 392 f. Fn. 89).

⁵⁸ Diese Hypothese, nach der die Struktur als das Strukturierende interpretiert wird, ähnelt der Giddensschen Konzeption von der Struktur als Prozess oder Strukturierung (vgl. Giddens 1995).

⁵⁹ Die anfängliche Kritik an der Lange-Wellen-Theorie wurde von Trotzki geübt. Er argumentiert, dass die langen Wellen nicht in der Kapitallogik, sondern als Resultat der Interaktion zwischen gesellschaftlich-politischen Kräften im Verhältnis zur ökonomischen Logik zu erklären sind. Die SSA-Theoretiker gehen insofern einen Schritt weiter, als sie diesen Zusammenhang zwischen soziopolitischen und ökonomischen Faktoren synthetisch auszulegen versuchen. Zu Trotzki Kritik an Kondratieff vgl. Mandel (1974, S.101-137).

für solche Erwartungen. Diese externe Umgebung ist die Social Structure of Accumulation, die in diesem analytischen Rahmen auf ein „full set of integrated institutions (...) necessary for individual capitalist accumulation to continue“ verweist (Gordon 1978, S. 27). Der SSA-Ansatz fokussiert die historische Entwicklung des Wirtschaftssystems. Der Leitgedanke seiner Forschungen liegt darin, dass die Mehrwertproduktion von den Machtverhältnissen abhängig ist und jedwede SSA sich je nach der räumlichen Spezialität historisch kontingent konstituiert. Insoweit besitzt der SSA-Ansatz ähnlich der Regulationstheorie einen stadiumstheoretischen Charakter, der jedoch stärker handlungstheoretisch akzentuiert ist.

Auf Grund des strukturellen Grundprinzips des SSA-Ansatzes (Verstrickung des Akkumulationsregimes in die Klassen- und Intra-Klassenbeziehungen; vgl. Gill/Law 1993, S. 95) detailliert Cox die historischen Strukturen als „frameworks for action“ (Cox 1996c, S. 97). Jede historische Struktur besteht ihm zufolge aus drei konstruktiven Elementen: „material capabilities“, „ideas“ und „institutions“, die sich jeweils auf das produktive und destruktive Akkumulationspotential, auf intersubjektive/kollektive Konnotationen des Kräfteverhältnisses und auf die stabilisierenden Mittel einer besonderen Ordnung als hegemonialer Ausdruck beziehen (vgl. ebd., S. 97 ff.). Auf einer kohärenten Form von drei Elementen basiert identifiziert er die historischen Strukturen auf drei Ebenen: „the mode of the social relations of production“, „forms of state“ und „world orders“ (ebd., S. 100). Die drei Ebenen sind dabei miteinander verzahnt. Die Veränderungen in der Produktionsorganisation erzeugen neue soziale Kräfte, die Veränderungen in der staatlichen Struktur herbeiführen. Aus der Verallgemeinerung der Veränderungen der Staatsstruktur entwickelt sich zugleich eine neue Weltordnung. Diese die wirtschaftliche und politische Struktur umfassende Weltordnung liefert wiederum einen Rahmen, der die Entwicklung spezifischer Produktionsformen und die Emergenz einer neuen Staatsform bewirkt. Dieses dialektische Dreiecksverhältnis macht Cox mit Hilfe von Gramscis Begriffen des historischen Blocks, des erweiterten Staates und der Hegemonie anschaulich.

Der Staat ist für die Neogramscianer keineswegs ein ahistorischer, abstrakter Staat, wie ihn etwa der von Max Weber inspirierte neorealistische Ansatz bzw. die „hegemonial stability“-These in der IPE konzipiert hat. Die Neorealisten begreifen den Staat mit seinen juristischen und organisatorischen Merkmalen als einzigen Akteur des internationalen Systems und stellen infolgedessen die internationale Hegemonie häufig mit der Dominanz eines Staates gleich. Ähnlich betrachtet die Weltsystemtheorie ihn als ein funktionell notwendiges strukturelles Artefakt⁶⁰. Der neogramscianische Ansatz dagegen strebt ein „relational understanding“ des

⁶⁰ Zum neorealistischen Ansatz vgl. Gilpin (1987), Keohane (1984), Kindleberger (1973), Waltz (1979). Zur Kritik vgl. Deppe (1991, S. 42 ff.), Underhill (1994), Albert u.a. (1999). Zur Kritik an der Weltsystemtheorie vgl. Rupert (1995, S. 8 ff.).

Staates an, in dem dieser als der primäre Ort der politischen Handlung und Politik in den gesellschaftlichen Verhältnissen und in den sozial produktiven Praxen (implizit oder explizit) als allgegenwärtig angesehen wird (vgl. Rupert 1995, S. 39). Der erweiterte Staat, den Cox im Sinne Gramscis („politische + Zivilgesellschaft“) als einen „state-society-complex“, d.h. einen „complex of governmental functions and societal practices“ (Cox 1995, S. 37) begreift, verfügt zwar über wesentliche Eigenschaften (z.B. Zwang oder Gewaltmonopol), wird aber im Lauf der Zeit durch Widerspruchsbearbeitung in den Produktionsbereichen entsprechend den sozialen Machtverhältnissen (z.B. durch Organisierung von Konsens durch Bildung, Ideologie usw.) konstruiert und transformiert. Um die realhistorische Welt verständlich zu machen, ist es jedoch notwendig, distinktive Formen des Staates unter die Lupe zu nehmen. Was die Aufgabe und Grenze der historisch charakteristischen Staatstätigkeit bestimmt, definiert Cox in Anlehnung an Gramsci als historischen Block, welcher aus einer speziellen Konfiguration der sozialen Klassen, auf die der Staat sich letztlich stützt, sowie Ideologie resultiert und mithin den Inhalt eines historischen Staates bestimmt. Mit anderen Worten: Eine spezielle Konfiguration gesellschaftlicher Verhältnisse charakterisiert die Aufgabe und Grenze des Staates und der Modus operandi der staatlichen Handlung bestimmt die „Raison d'état“ für einen partikularen Staat, die auf eine besondere Verknüpfung zwischen den staatlichen Bemühungen, die Gesellschaft zu organisieren, sich Selbst zu bewahren und eigene Ziele im zwischenstaatlichen Kontext zu verfolgen, zielen soll (vgl. Cox 1987, S. 106 f.).

Der Komplex von Produktionsverhältnissen, sozialen Klassen und historischem Block existiert nicht allein in einem Staat, sondern steht auch im engen Zusammenhang mit einer Weltordnung. Die qualitativ unterschiedlichen Strukturen der aufeinander folgenden Weltordnungen⁶¹ gestalten sich durch die Emergenz der neuen Form des Staates sowie des historischen Blocks und die neue Konfiguration des Produktionsverhältnisses. Es besteht ein Parallelismus zwischen den Veränderungen in der Staatsform und denjenigen in den Strukturen der Weltordnung (ebd., S. 108). Das Kriterium für die Differenz zwischen den Weltordnungen hängt dabei mit der (Re-)Konstruktion der globalen Hegemonie zusammen. Das Hegemonie-Konzept zur Weltordnung bestimmt Cox folgendermaßen: „It means dominance of a particular kind where the dominant state creates an order based ideologically on a broad measure of consent, functioning according to general principles that in fact ensure the continuing supremacy of the leading state or states and leading social classes but at the same time offer some measure of

⁶¹ Cox teilt die historischen Weltordnungen im modernen Kapitalismus seit der Entstehung des westfälischen Prinzips in drei Perioden auf, in denen hegemoniale und nicht-hegemoniale Perioden aufeinander folgen: 1) Pax Britannica (1845-1875) als hegemoniale Periode, 2) „rival imperialism“ (1875-1945) als nicht-hegemoniale Periode, 3) Pax Americana (1945-1965) als hegemoniale Periode. Seither herrscht Cox zufolge immer noch eine organische oder hegemoniale Krise (vgl. Cox 1983; 1987, S. 111-267).

prospect of satisfaction to the less powerful“ (ebd., S. 7). Die Weltordnung im modernen Kapitalismus muss überdies hinsichtlich der „Dualität von zwischenstaatlichem System und Weltökonomie“ betrachtet werden, von Internationalisierung des Staates und Internationalisierung der Produktion (vgl. ebd., S. 107, 109). Angesichts dieser Sachlage entsteht eine globale Hegemonie über die Staatsgrenzen hinaus durch die auf Konsens basierte Interessenartikulation der nationalen, herrschenden gesellschaftlichen Klassen: „The social classes of the dominant country find allies in classes within other countries. The historic blocs underpinning particular states become connected through the mutual interests and ideological perspectives of social classes in different countries, and global classes begin to form. An incipient world society grows up around the interstate system, and states themselves become internationalized in that their mechanisms and policies become adjusted to the rhythms of the world order“ (ebd., S. 7). Cox fügt hinzu: Die globale Hegemonie ist „in its beginnings an outward expansion of the internal (national) hegemony established by a dominant social class“ (Cox 1983, S. 171). Seine Beurteilung bezieht sich nicht nur auf die historische Reflexion über die Pax Britannica und die Pax Americana, sondern auch auf die heutige postfordistische Konstellation: „the national context remains the only place where an historic bloc can be founded, although world-economy and world-political conditions materially influence the prospects for such an enterprise“ (ebd., S. 174). Was die Aussicht auf Gegenhegemonie betrifft, ist der Nationalstaat für Cox – und hier folgt er Gramsci – nach wie vor als adäquater Handlungsrahmen substantiell (vgl. G 7, S. 1692).

Aus diesem Blickwinkel gesehen ist die globale Hegemonie als eine Synthese von sozialer, ökonomischer und politischer Struktur zu qualifizieren, wobei diese Artikulationsdynamik wesentlich durch den politischen Machtkonflikt zwischen verschiedenen gesellschaftlichen Kräften („social forces“) auf der nationalen sowie internationalen Ebene um ein sich formierendes Akkumulationsregime initiiert wird. Vor diesem strukturellen Hintergrund sind die Formierungsprozesse der gesellschaftlichen Klassen als ein realhistorisches Verhältnis in dem Maße zu gewichten, wie sie Produktion und Staat vermitteln. Während er in Bezug auf die Klassenbestimmung sowohl eine a priori deduktive Definition als auch einen soziologischen Empirismus ablehnt, akzeptiert Cox die Handlungstheorie von Thompson (1968), die der althusserianischen Strukturtheorie strikt entgegensteht und stattdessen die Gestaltung der sozialen Klassen für ein historisches Happening⁶² hält (vgl. Cox 1987, S. 407 f.). Die Extension der darin enthaltenen „bottom-up“-Perspektive aber sollte komplementiert werden, wenn man den gegenwärtigen Entwicklungen des Kapitalismus Rechnung tragen will, denn sie übertreibt mehr oder

⁶² Thompson sagt: „I do not see class as a ‚structure‘, nor even as a ‚category‘, but as something which in fact happens (...) in human relationships“ (Thompson 1968, S. 9).

weniger die transformativen Möglichkeiten der Menschen im allgemeinen und der Werktätigen im speziellen. Die Sicht von unten erschwert es insbesondere auf der *analytischen* Ebene, Prozesse wie die Ausbreitung der Informationstechnologie, den Rüstungswettbewerb, die Globalisierung der Produktion oder die internationale Arbeitsteilung zu berücksichtigen. Diese Prozesse wirken sich profoundly auf Möglichkeiten aus, die eine kohärente Basis für kollektive gesellschaftliche Handlungen wachrütteln könnten. Dafür legt Cox keine wirklich neue Klassen- bzw. Handlungstheorie vor und nimmt sogar auf das traditionelle Zwei-Gruppenmodell um die Produktionsverhältnisse („dominant-subordinate groups“) Bezug (vgl. Cox 1987, S. 355 ff.; zur Kritik Drainville 1994). Nichtsdestoweniger halten die Neogramscianer die Klassenkämpfe (sowohl Intra- als auch Interklassenkämpfe) für ein „heuristic model for understanding of structural change“ (Cox 1996d, S. 58). Bei genauerem Hinsehen werden hier gesellschaftliche Kräfte als Hauptakteure der durch die Produktionsprozesse hervorgerufenen Klassenkämpfe mit den institutionellen Rahmen identifiziert, in denen und durch die die verschiedenen Klassenfraktionen von Kapital und Arbeit ihre partikularen Interessen und Ideen zu etablieren versuchen. Darauf aufbauend versuchen die Neogramscianer mit Blickrichtung auf die „transnational managerial class“ (Cox 1987, S. 359 ff.) bzw. ihre transnationalen Elitennetzwerke (OECD, Trilateral Commission, IWF, Weltbank etc.) (Gill 1990; Pijl 1984) die Kontur des gesamten Systems zu vervollständigen. Sie unterstreichen damit, dass die Konkurrenz unter den verschiedenen kapitalistischen Fraktionen einschließlich des Konflikts zwischen Kapital und Arbeit in der kapitalistischen Entwicklung ein geschichtsmächtiges Moment ist. Den Neogramscianern zufolge bündelt sich also die Struktur-Handlungs-Problematik in der „historischen Struktur“ wie in einem Brennglas. So gesehen, mag es auch eklektizistisch klingen, hat der Begriff „historische Struktur“ ansatzweise eine intermediäre Funktion, die handlungstheoretische „bottom-up“-Perspektive und die strukturelle „top-down“-Perspektive miteinander zu verknüpfen. Auf diese Weise ist die Dichotomie der sozial-ökonomischen Struktur und politisch-strategischen Handlung theoretisch neu zu reflektieren⁶³. Die wohl berechtigte Kritik an der angeblichen „top-down“-Perspektive des neogramscianischen Ansatzes⁶⁴ ist *nur* in Hinblick auf dieses Erkenntnisinteresse zu relativieren.

⁶³ Wie ich zuvor vermerkt habe, ist die Coxsche Konzeption der „historischen Struktur“ mit der „Theorie der Strukturierung“ von Giddens zu vergleichen. Die sozialen Systeme, so lautet dessen Strukturierungstheorie als das „non-functionalist manifesto“, „have no purposes, reasons or needs whatsoever; only human individuals do. Any explanation of social reproduction which imputes teleology to social systems must be declared invalid“ (Giddens 1979, S. 7).

⁶⁴ Vgl. Burnham (1991), Panitch (1994). Die Kritik richtet sich vor allem auf die vermehrte Elitenfixierung bei einigen Vertretern (Gill, Pijl), welche die Kohäsion innerhalb der Kapitalfraktion überschätzen (vgl. Drainville 1994, S. 111f.).

Die Bildung und Zerstörung des historischen Blocks erfolgt innerhalb der Prozesse, in denen die Klassenbildung die Staaten und die Organisationen der Produktion transformiert. Oder anders formuliert: Das „social mapping“, das auf nationaler und globaler Ebene vor sich geht, und die Bildung des (transnationalen) historischen Blocks sollen als der entscheidende Faktor in der Transformation der globalen politischen und sozialen Ordnung betrachtet werden (Cox 1987, S. 357). Die Klassenkämpfe tragen in diesem Zusammenhang nicht nur ähnlich der Regulationstheorie einen imperativen, sondern auch einen prozeduralen bzw. formierenden Charakter, da die Transformation der internationalen Vergesellschaftung und Politik einen neuen Modus vivendi voraussetzt.

Aus dieser Perspektive lässt sich folgern, dass die neogramscianische Globale Politische Ökonomie im Vergleich zur Regulationstheorie weniger staatszentrisch und mithin flexibler mit der veränderlichen Form der Politik und des Staates einschließlich seiner Internationalisierung umgeht (Gill/Law 1993, S. 95). Die transnationale Hegemoniebildung wird dabei zwar konjunkturellen Entwicklungen unterworfen, kann aber doch als „das Umkämpfte und das Medium des Kampfes“ (Haug 1985, S. 174) einen „Projektcharakter“ gewinnen, wenn das Augenmerk „auf die Machtpotentiale und Handlungsoptionen der sozialen und politischen Kräfte, mithin auf die Prozesse hegemonialer bzw. gegenhegemonialer Blockbildung“ gerichtet wird (Bieling/Deppe 1996b, S. 735). Der umkämpfte Charakter des Projekts als „the self defence of society“ (Gill 1993a, S. 2) in der Weltordnung hängt schließlich von den Kräfteverhältnissen und den mit ihnen eng verbundenen jeweiligen organischen Intellektuellen ab, welche die Existenzbedingungen des gesamten Systems theoretisieren und eine dementsprechende Politik und ihre Legitimierung betreiben. Innerhalb dieser programmatischen Ausweitung des Projektcharakters wird die Transformation von Staat und Weltordnung nicht als irgendein exogener Angriff auf den Staat, sondern als eine auf der Zivilgesellschaft beruhende stufenweise Reformstrategie gedeutet: „They (social revolutions: W.-T. Lim) are transformations within the state itself, displacing one form of state with another. These changes take shape through political activity – the formation of new political organizations or parties that prove capable of mobilizing sufficient material and ideological force to effect this displacement.“ (Cox 1987, S. 106).

Die neogramscianische Perspektive als „Critical Political Economy“ proklamiert im Gegensatz zu der „Problem-Lösungs-Theorie“ ihre politische Intention folgenderweise: „Critical theory (...) does not take institutions and social power relations for granted but calls them into question by concerning itself with their origins and how and whether they might be in the process of changing“ (Cox 1996c, S. 88 f.: vgl. Cox 1995, S. 31 f.). Cox hebt zudem emphatisch her-

vor: „Theory is always *for* someone and *for* some purpose“ (Cox 1996c, S. 87: Hervorhebung i.O.). Die Neogramscianer überprüfen und analysieren folglich, welches Projekt erfolgreich war/ist, und welches Projekt in Zukunft wirksam sein könnte. Der Bezugspunkt ist, wie die neogramscianische Quintessenz kennzeichnende Relation zwischen Hegemonie und historischem Block auf den „zwei große(n) superstrukturelle(n) ,Ebenen‘“ (G 7, S. 1502) und darüber hinaus im zwischenstaatlichen System hergestellt wird. Gerade an diesem organisatorischen und ideologischen Fokuspunkt, einer Kombination von sozialer und staatlicher Macht, zeichnen sich aber je nach Akzentverschiebung in der neogramscianischen Schule unterschiedliche Nuancen ab, obwohl die Internationalisierung des Staates „sowohl über den ‚externen‘ Druck der Weltökonomie als auch über die ‚interne‘ Artikulation von hegemonialen Konzepten sozialer Herrschaft“ (Holman 1999, S. 26) als allgemeiner Ausgangspunkt gesehen wird. Während Cox und Rupert (1995) die Welthegegonie der Pax Americana als eine „outward expansion of the internal (national) hegemony established by a dominant social class“ (Cox 1983, S. 171) ins Auge fassen, betrachten Gill (1990), Holmann (1999) und Overbeek/Pijl (1993) zunehmend die transnationale Ebene als Arena der Artikulation gesellschaftlicher Kräfte. Die unterschiedlichen Ansichten in der Schule hängen im Grunde vom jeweiligen *empirischen* Kontext der Recherchen (z.B. Sjolander 1994; Legare 1994) ab, den die Forscher für einen „useful way of understanding the social and political world in order to change it“ (Cox 1987, S. 393) halten. Insofern beansprucht die neogramscianische Perspektive nicht allein ein theoretisches Gerüst, sondern auch ein Forum für eine potentielle Politik bzw. ein Politikmuster.

2.3. Kritische Bestandsaufnahme

Bevor wir auf die fordistische Vergesellschaftung des Kapitalismus unter der US-Hegemonie eingehen, können wir kurz die Stärken und Schwächen dieses Ansatzes rekapitulieren. Die Stärken sind wie folgt aufzulisten:

1. Die nicht-ökonomistisch abgeleitete, phasentheoretische Kapitalismusanalyse des neogramscianischen Ansatzes (ähnlich der Regulationstheorie) verdeutlicht den in der kapitalistischen Entwicklung immanenten Charakter der strukturellen Diskontinuität. Diese diskontinuierliche Entwicklung steht im Zusammenhang mit der speziellen Kombination von sozialen Klassen, Staatsform, internationalen Institutionen und betont die Beziehungen innerhalb des Staatensystems. So wird ein Vergesellschaftungsprozess (exemplarisch: der Fordismus) als Folge der organischen Artikulation ökonomisch-materieller und ideologisch-strategischer Faktoren verstanden.

2. Der neogramscianische Ansatz erweitert im intensiven und extensiven Sinne die transformative Dimension des Staates über seine regulative Handlungsperspektive hinaus, auf die sich nicht nur die Regimetheorie, sondern auch die Regulationstheorie⁶⁵ beschränkt. Die Rolle des Staates liegt in der Vermittlung der sozialen Verhältnisse im Interesse des kapitalistischen Produktionssystems innerhalb einer Gesellschaftsformation. Er soll dabei als eine Arena der Klassenkämpfe um die Formulierung und Implementierung der governmentalen Aktivitäten und Ziele verstanden werden.
3. Das transnationale Hegemoniekonzept verweist darauf, dass der (welt-)ökonomische Approach und der traditionelle IR(International Relations)-Ansatz synthetisch miteinander einhergehen müssen. Die hegemoniale Ordnung der Pax Americana ist dabei durch ein „maximum of consent“ und ein „minimum of coercion“ (Overbeek 1990, S. 13) charakterisiert. Aus dieser Perspektive ist die US-Hegemonie in der Nachkriegszeit durch eine gewisse Ideologie und die darauf beruhenden internationalen Institutionen gestützt, worin die Weltökonomie als ein „positive-sum game“ und ihre weltweite Expansion als im Interesse aller Staaten dargelegt wird. Dies unterstreicht die ideologische Dimension der internationalen Regime.
4. Mit der Fokussierung der internationalen Institutionen in einer hegemonialen Weltordnung betont der neogramscianische Ansatz die Signifikanz der nichtstaatlichen Akteure auf der nationalen und internationalen Ebene, d.h. der globalen Zivilgesellschaft, indem die internationalen Organisationen hierzu als Arena für den Kampf globaler Akteure um „collective images of social order“ angesehen werden. Während andere kritische Ansätze (z.B. Welt-system- und Dependenztheorie) die internationalen Institutionen einfach für Ableitungen der kapitalistischen Produktionsweise halten, die lediglich dem Kapitalinteresse dienen, legt der neogramscianische Ansatz dagegen das Gewicht auf die Möglichkeit autonomer institutioneller Wirkungen.
5. Schließlich korrigiert der neogramscianische Ansatz den in der IPE vorherrschenden Gedanken über die Regimetransformation, indem er die wichtige Dimension der polit-ökonomischen Kämpfe auf der nationalen und internationalen Ebene hinzufügt. Die internationalen Regime werden also als Resultat der wechselhaften Balance der sozialen Kräfte in, zwischen und über den Staaten gewährleistet und transformiert.

⁶⁵ Die Rolle des Staates ist in der Fordismusanalyse der Regulationstheorie trotz der Existenz der Unterschiede generell letztlich auf die Regulierung des Finanzsystems bzw. der Wirtschaftspolitik im erweiterten Sinne eingeschränkt, weil die Staaten unter der US-Hegemonie vom „international monetary constraint“ (Aglietta 1982, S. 14) abhängig sind. Die wichtige Aufgabe des Staates in dieser Konstellation sei, dass „the state had to regulate the business cycle to match the long-term trend as closely as possible in order to maintain full employment, using a combination of budgetary and monetary measures“ (Aglietta 1998, S. 59).

Trotz der Erklärungsstärken des Neogramscianismus seien angesichts der Analyse aktueller sozial-ökonomischer und politisch-gesellschaftlicher Umbrüche einige Kritikpunkte aufgezeigt:

1. Die Fixierung auf die Pax Americana als analytisches Raster, welches der Theoriekonstruktion des neogramscianischen Ansatzes geschuldet ist, ist angesichts der sich infolge der strukturellen Umbrüche der Weltökonomie und des (angeblichen) Verschwindens der alleinigen US-Hegemonie neu formierenden Herrschaftskonstellation als analytische Verengung kritisiert worden (Röttger 1996, S. 32; Bieling/Deppe 1996b, S. 734).
2. Trotz des ambitionierten Anspruchs der Globalen Politischen Ökonomie mangelt es ihr an einer Kapitalismustheorie im engeren Sinne – ein Forschungsdesiderat, dessen Ursache nicht zuletzt darin liegen könnte, dass die meisten Vertreter (im Unterschied zur von Ökonomen dominierten Regulationstheorie) Politologen oder Soziologen sind. Der neogramscianische Ansatz betont zwar formelhaft das untrennbare Verhältnis zwischen Ökonomie und Politik, der Produktion und der hegemonialen Ordnung, aber die ökonomischen Sachzwänge bzw. Zusammenhänge bleiben an verschiedenen Stellen unterbelichtet. Diese analytische (Be-)Dürftigkeit ist angesichts der strukturellen Umbrüche der Ökonomie (z.B. New Economy, Shareholder-Kapitalismus) und der zunehmenden Vernetzung zwischen nationaler und internationaler Ökonomie überdeutlich. Es gibt hierzu eine subtile Differenz innerhalb der Neogramscianer. Während Cox und Rupert ihre Aufmerksamkeit noch auf die Relation zwischen Hegemoniebildung und Entwicklung der Produktivkräfte richten, konzentrieren sich Gill und Law kategorisch auf das Verhältnis zwischen Staat(en) und Weltmarkt, indem sie ausdrücklich von der traditionellen marxistischen Position Abstand nehmen, in der das Lohnverhältnis als das Hauptmerkmal des Kapitalismus gesehen wird (Gill/Law 1993, S. 97 ff.). Letztere Position, die unter dem Einfluss von Braudel und Lindblom steht⁶⁶, interessiert sich hauptsächlich für die „dialectical relationship between the nature and scope of markets, and the forms of state regulation, especially as knowledge,

⁶⁶ Die Wirtschaftsgeschichte besteht nach Braudel aus der Dreiteilung „Materielles Leben“, „Marktwirtschaft“ und „kapitalistische Wirtschaft“. Der Kapitalismus ist dabei eine spezifische, mit dem modernen Staat identifizierte Entwicklung der Marktwirtschaft. Ähnlich behauptet Charles E. Lindblom, dass der Kapitalismus durch die Wechselbeziehung zwischen politischen Regulierungssystemen und Marktssystemen aufrechterhalten wird. Die Wirtschaft wird hierbei als „privilegierte Position“ in einem (polyarchischen) politischen System angesehen. Die grundsätzliche Hypothese beider ist, dass der Kapitalismus, letztendlich eine „Marktgesellschaft“, eine optimale Kondition für Gelegenheit und Wahl ist, wie ein Markt als konkrete Institution Gelegenheiten zum Kauf und Verkauf bietet. In der Debatte über den Übergang zum Kapitalismus bewegt sich dieser Standpunkt auf gleicher Linie mit dem durch das Gesetz von Angebot und Nachfrage determinierten „demographischen Modell“. Braudel erkennt zwar die qualitativ differente Form des Kapitalismus im Vergleich zu den nichtkapitalistischen Marktgesellschaften an, übersieht aber den Zwangscharakter des Marktes, d.h. die für den Kapitalismus spezifischen Imperative wie Modifizierung der Arbeitskräfte und Klassenausbeutung (vgl. Braudel 1986, Lindblom 1980). Zu Braudels demographischem Modell vgl. auch Wood (1999, S. 16 ff.).

technology and transportation change“ (ebd., S. 98). Die Bildung der differenten Akkumulationsregime ist demnach von dem zeitgenössischen Verhältnis zwischen Staat und Kapital, vor allem der „strukturellen Macht des Kapitals“ (ebd., S. 105, 113) abhängig. Die Hegemonie fällt in diesem Kontext, trotz expliziten Bezugs auf Gramsci, in die strategische Handlungsebene der „State Policy“ zurück, um ein geeignetes „business climate“ (ebd., S. 100) zu kultivieren und zu legitimieren.

3. Der neogramscianische Ansatz ist, wie gesehen, wegen der Hervorhebung der „strukturellen Macht“, „der Form und dem Charakter der staatlichen Institutionen – im engeren oder erweiterten Sinne –“ (Gill/Law 1993, S. 113) dem Vorwurf des Voluntarismus (Scherrer 1999, S. 23 ff.) ausgesetzt. Die orthodoxe Pauschalkritik von Burnham (1991) am (Neo-)Gramscianismus ist hierbei sicherlich übertrieben, denn Gramsci nimmt in seiner politischen Analyse generell auf ein ökonomisches Fundament Bezug, wengleich sein ökonomisches Verständnis nicht über die damaligen Erkenntnisgrenzen hinausgeht (vgl. 1.2.1. in dieser Arbeit). Im Unterschied dazu sind die Neogramscianer von dieser Kritik nicht unbelastet, solange sie am transnationalen Elitennetzwerk als einem zentralen Bestandteil eines Akkumulationsregimes festhalten. Der Amsterdamer Ansatz hat mit seinem Konzept der Kontrolle (Pijl 1984, S. 7 f.; Overbeek 1990, S. 25 ff.) diese Position so weit zugespitzt, dass historische Transformationsprozesse des Kapitalismus fast ausschließlich durch die transnationale Zusammenarbeit zwischen bürgerlichen Blöcken – von der Freimaurerei bis zur Trilateral Commission - entstanden seien (vgl. Pijl 1995).
4. Es muss schließlich ein staats-theoretisches Defizit zur Kenntnis genommen werden. Gegen das Motto des staatszentrierten Modells⁶⁷ „Bringing the State Back In“ (Skocpol 1985) erhebt der neogramscianische Ansatz den staats-theoretischen Anspruch auf „Bringing (Civil) Society Back In“ (Keyman 1994). Mit dem Staat-Zivilgesellschafts-Komplex wird die Komplexität, die den Organisationen der Zivilgesellschaft – sowohl in der nationalen als auch in der internationalen Hegemoniestruktur – inhärent ist, anerkannt und dadurch eine komplexere Definition von Politik erworben, die eine relationale und nichtmonolithische Konzeption der Macht erfordert. Demgegenüber geraten die im staatszentrierten Modell

⁶⁷ Hierbei beziehe ich mich nur auf die neomarxistischen Ansätze. Die vorangegangenen staats-theoretischen Modelle sind nach dem Kriterium von „staatszentriert“ bzw. „gesellschaftszentriert“ schematisch wie folgt darzustellen:

	Neomarxisten	Weberianer/ Pluralisten
gesellschaftszentriert	strukturalistischer und instrumentalistischer Ansatz (Miliband, Poulantzas)	Elitist (C. W. Mills), Neopluralismus (Lindblom, Dahl)
staatszentriert	Postmarxist/Postmodernist (Offe, Jessop, Skocpol, Giddens, Mann)	Neokorporatismus (Lehmbruch), Neue Rechte, Neoinstitutionalismus

erworbenen Erkenntnisse, welche den Staat als einen potentiellen autonomen Akteur, das zwischenstaatliche System als Kodeterminante der staatlichen Handlung, die daraus resultierenden Institutionen⁶⁸ als Weltordnungsstruktur auf der Mesoebene begreifen und im Zusammenhang mit der Modernität eine neue Qualität des Staates sehen, ins Abseits. Die Kritik kommt auch aus dem Lager des gesellschaftszentrierten Staatsverständnisses selbst. Panitch kritisiert die Perspektive von Cox in dem Maße als „top-down“ bzw. „outside-in“, wie Cox die Internationalisierung des Staates gemäß der historischen Entwicklung der Weltökonomie als einen Formwandelprozess von „buffer“ über „mediator“ zu „transmission belt“ erfasst (Panitch 1994, S. 71). Vor dem Hintergrund der Globalisierung arbeitet er insbesondere die Antinomie des Coxschen Ansatzes zwischen der ideologischen Dominanz der transnationalen Elitenstrukturen und der als „nébuleuse“ dargestellten Machtstruktur auf der internationalen Ebene heraus. Dagegen betont Panitch die ebenfalls wichtige Rolle des Nationalstaates sowie den prozessualen Charakter der Globalisierung. Diese laufe unter Ägide der Staaten ab oder werde sogar in vielfältiger Weise von Staaten initiiert. Zugleich plädiert er unter staatstheoretischem Aspekt für drei dringliche Aufgaben: 1) „die staatlichen Institutionen im Hinblick auf ihre ‚strukturelle Selektivität‘ gegenüber dem Feld der politischen Kämpfe darzustellen“, 2) „kontinuierliche empirische Untersuchungen der spezifischen Verbindungen zwischen staatlichen Institutionen und den Klassenakteuren“ durchzuführen, 3) „die beiden ersten Punkte in Relation zu setzen zu der Aufgabe des Staates, die Kapitalakkumulation zu fördern und die kapitalistische Dominanz der gesellschaftlichen Ordnung zu legitimieren“ (Panitch 1998, S. 32).

⁶⁸ Es gibt hierzu wenige Ausnahmen wie die Forschungen von Cox (1977) über die ILO (International Labour Organization) und die Untersuchung von Murphy (1994) zur Entwicklung der „Intergovernmentalen Organisationen“ infolge des industriellen Wandels. Diese verfehlt jedoch die Perspektive der zwischenstaatlichen Beziehungen. Wegen des analytischen Defizits auf der Mesoebene unternimmt der Regimetheoretiker Gale (1998) den Versuch, die auf die „issue areas“ orientierte Regimetheorie mit der auf die Makroebene orientierten, neogramscianischen Perspektive zu verbinden, damit die gesellschaftsunterstützte, ideologische Dimension des „komplexen Regierens“ (Zürn 1992) vervollständigt wird. Ob dies eine unglückliche Eheschließung ist oder nicht, hängt davon ab, inwieweit der verengte Erkenntnisblick des Regimeansatzes, der in den Institutionen ohne konkreten gesellschaftlichen Bezug (d.h., ungleiche Machtverhältnisse) seinen Ausdruck findet, durch die neogramscianische Perspektive geöffnet wird. Zur Regimetheorie vgl. Krasner (1982). Zur Kritik vgl. die zentrale Arbeit von Strange (1982).

III. Der fordistische industrielle Komplex: die fordistischen Vergesellschaftungsprozesse und Arbeitsbeziehungen

1. Die „Politik der Produktivität“ und die erste Welle der US-Hegemonie: der Amerikanismus als politökonomische Rahmenbedingung des globalen Fordismus

Die Amerikanisierung als der Prototyp einer bestimmten Moderne hat nicht mit der Imagologie der USA in unseren Köpfen zu tun, obwohl es immer auch ein imaginäres Amerikabild gab, durch das mehr als einhundert Jahre lang realhistorische Wirkungen entstanden sind. Die unumstrittene Tatsache ist, dass Amerika über die stärkste politische, ökonomische, militärische und kulturelle Potenz im 20. Jahrhundert verfügt hat. Wenn man den Amerikanismus im Zusammenhang mit der europäischen Vergesellschaftung bzw. dem langwierigen europäischen Integrationsprozess auf der Folie der „Atlantischen Integration“ (Pijl 1984) betrachtet, handelt es sich nicht um eine lineare Implantation des Amerikanismus oder eine ökonomische und kulturelle Amerikanisierung, sondern um die Entzifferung komplexer gesellschaftlicher Transformationen. Weil sich der von der quasi verallgemeinerten Modernisierung kaum trennbare Amerikanisierungsprozess zunächst mit verschiedenen Momenten (gesellschaftlich/politisch/militärisch) des Kräfteverhältnisses des einzelnen Staates und auch wegen und trotz der zunehmenden Rivalität der Zentrumsstaaten wieder international verflocht und dabei eine historisch konkrete Kombination hervorbringt, ist es sinnvoll, dass die Amerikanisierung als bilaterales Verhältnis angesehen wird. Sie ist zudem „ein höchst selektiver Prozeß der *Aneignung* und *Annahme* von Amerikanismen – von Produkten, Institutionen, Werten, Gebräuchen, Verfahrensformen, auch Bildern und Symbolen“ (Gassert 2000, S. 794). Was die fordistische Vergesellschaftung in Europa anbetrifft, geht also jede Amerikanisierung mit einem Europäisierungsprozess der Amerikanismen einher. Die Gretchenfrage ist dann, wie und inwiefern sich dieser Amerikanisierungsprozess als die allgemeine Modernisierung durchsetzt oder bis zu welchem Grad gegenwärtige hegemoniale Projekte an den weltgesellschaftlichen und -ökonomischen Verhältnissen der Pax Americana zu messen sind. Ein zentrales Thema ist hier, um mit Gramsci zu sprechen, die Dialektik zwischen Hegemonie und passiver Revolution.

Wie bisher gesehen ist der Fordismus ein komplexes Phänomen. So hat Gramsci frühzeitig den Fordismus als eine spezifische, technologisch-ökonomisch-politisch-sozial-moralische Organisation der Produktion innerhalb der kapitalistischen Entwicklung expliziert. Zwei wichtige Punkte, die Gramsci nicht beachtet hat, fügt Cox hinzu: 1) die Möglichkeit alternativer Tech-

nologien und die Bestimmung der Faktoren, welche die Auswahl dominanter Technologien wie des Fordismus ermöglichen, und 2) die Koexistenz differenter Formen gesellschaftlicher Produktionsweisen in komplexen hierarchischen Verhältnissen (vgl. Cox 1987, S. 313). Damit weist er erstens die technologisch determinierende Periodisierung (zur Kritik vgl. Deppe u.a. 1970) zurück, aus der sich die Postindustrialismus-These (z.B. Touraine 1972; Bell 1975) mit ihrer antiquierten politischen Implikation, der Anpassung der Arbeiterbewegung an die Bedingungen des technologisch bestimmten Arbeitsmarkts (Malle 1970; Sturmthal 1966), ableitet. Dagegen muss der Gegenstand der dominanten Technologien gemäß der analytischen Kategorie, „the modes of social relations of production“, im Zusammenhang mit den Wechselbeziehungen zwischen den gesellschaftlichen Kräften betrachtet werden. Anders ausgedrückt: „technologies express a power relationship between labor and the accumulators, and the compatible coexistence of different technologies expresses a power relationship between the groups engaged in each“ (Cox 1987, S. 318). Nach Cox geht das globale Muster der Produktionstechnologien zweitens mit einer Darstellung globaler Machtverhältnisse, „the core-periphery structure of production“ (ebd.) im Weltmaßstab, einher, die in der Dialektik zwischen der Hegemonie und der passiven Revolution ihren Ausdruck findet. Diesbezüglich darf man nicht übersehen, dass der Fordismus Folge der Auflösung der hegemonialen Weltordnung („rival imperialisms“) zum neu konstruierten System der rivalisierenden staatlichen Souveränitäten ist, das im Grunde am territorialen Prinzip – sowohl ökonomisch-gesellschaftlich als auch politisch-militärisch – festhält. In diesem Zusammenhang ist die Beziehung zwischen Produktion und Sicherheit eine unübersehbare Triebkraft der fordistischen Ära gewesen⁶⁹.

Mit diesen basalen Überlegungen verstehen die Neogramscianer die „Atlantische Integration“ und ihren internationalen historischen Block der sozialen Kräfte als äußerliche Expansion historischer Art, in der die gesellschaftlichen Kräfte in den USA während der großen Krise und der Zwischenkriegszeit organisiert wurden. Die US-amerikanische Vision der sozialen Harmonie, die durch das kapitalintensive und massenkonsumorientierte fordistische Akkumulationsregime, das New Deal-Prinzip als das staatliche Programm eines „managed capitalism“ und die zunehmende exklusive Gewerkschaftsmacht (infolge des Austausches ihrer Rechte in der Produktion gegen die Marktkräfte und Konsolidierung des Wohlfahrtsstaates) geschaffen und in-

⁶⁹ Das enge Verhältnis zwischen fordistischer Produktion und militärischer Sicherheit formuliert Cox wie folgt: „(1) Military demand, along with the opening of broad-based civilian markets, was a major determinant of the shift from manufacture to mass production (2) Fordist social and economic organization created the political basis for sustaining national security interests (3) Military subsidizing of R & D acted as a major stimulus to the development of civilian production (4) Overinvestment in military consumption became a drain on the economic capabilities of the great powers (5) In the most dynamic economies, i.e., in countries whose strength lay in the economic, rather than in the military, field, civilian technologies took the lead in innovation so that further development of military technologies became dependent upon the development of civilian production“ (Cox 1996f, S. 283 f.).

ternalisiert wurde, war eine ideologische Basis für die sozial-politische Umformung in den alliierten Staaten in der Nachkriegszeit und die Errichtung der Weltökonomie. Der amerikanische Historiker Charles Maier (1987) nennt diesen Komplex von Politik und Klassenkompromiss „die Politik der Produktivität“ und zieht das Resümee wie folgt:

„United States objectives are usually described in terms of enlightened idealism or capitalist expansionism. But much of the way policy makers envisaged international economic reconstruction derived from the ambivalent way in which domestic economic conflict had been resolved before and during the New Deal. In the inconclusive struggle between business champions and the spokesmen for reform, Americans achieved consensus by celebrating a supposedly impartial efficiency and productivity and by condemning allegedly wasteful monopoly. Looking outward during and after World War II, United States representatives condemned fascism as a form of monopoly power, then later sought to isolate communist parties and labor unions as adversaries of their priorities of production. American blueprints for international monetary order, policy toward trade unions, and the intervention of occupation authorities in West Germany and Japan sought to transform political issues into problems of output, to adjourn class conflict for a consensus on growth. The American approach was successful because for almost two decades high rates of growth made the politics of productivity apparently pay off“ (Maier, zit. n. Ruppert 1995, S. 44).

Der Grundstein für die Produktivitätspolitik ist die Politik des New Deal. Sie war an sich kein Patentrezept zur Beendigung der Wirtschaftskrise – die Überwindung der ökonomischen Schiefelage wurde vielmehr durch den Kriegseintritt erreicht (Brenner/Glick 1991; Brenner 1998, S. 48 f.). Dennoch hatte der New Deal positive Auswirkungen auf die innere Politik und Weltpolitik. Inländisch hat er dank der produktivistischen Vision der sozialen Integration dauerhafte soziale Veränderungen (soziale Sicherheit, Arbeitslosenversicherung), die Banken- und Börsenreform (die Keynes später „the euthanasia of the rentier“ nannte: 1973, S. 376) sowie die Integration der Immigranten gebracht und damit das Leben vieler verbessert, ohne dass es zu einer Konfrontation zwischen Orthodoxie und Revolution gekommen war (vgl. Kennedy 1999). Mit der Ausbreitung der US-amerikanischen Ideologien wie Taylorismus und Fordismus sowie der verschiedenen institutionellen Formen, die Regierungs-, Unternehmens- und Arbeiterorganisationen einschlossen, präparierte diese innenpolitische Grundlage einen produktivitätsorientierten Konsens für die nachkriegszeitliche Konsolidierung im weltwirtschaftlichen Kerngebiet.

Für die Synthesebildung von Amerikanismus und Fordismus durch korporatistische Formen der Interessenvermittlung war charakteristisch, dass der Staat im Unterschied zum klassischen Liberalismus eine aktivere Rolle gespielt hat. Eine neue Regulation durch den Staat war zuerst wegen der in der großen Krise wachsenden sozialen Unzufriedenheit (vor allem wegen der strikten Sparpolitik) und zugleich für eine Umstrukturierung der amerikanischen Gesellschaft gemäß dem sich anbahnenden fordistischen Industriemodell erforderlich. Der staatliche Politikmodus in den USA fand aber in erster Linie nach der Konzentration des Kapitals im Gefolge der massiven Fusionswelle der Unternehmen (ein Drittel des US-Herstellungsvermögens wur-

de allein zwischen 1898 und 1902 der Fusion unterworfen), die freilich um die Jahrhundertwende unter diesen finanziellen Bedingungen betrieben wurde, statt (vgl. Aglietta 1979, S. 215-270; Skowronek 1982), weil, wie Gramsci pointierte, im Gegensatz zu Europa keine Tradition des feudal-merkantilen Zentralstaates bestand. Die international orientierten Kapitalfraktionen von kapitalintensiven, global leistungsfähigen Industrien (inklusive oligopolistischer Hersteller von Konsumgütern und der Großunternehmen im Einzelhandel) sowie Bank- und Finanzkapital nahmen beginnend mit dem New Deal eine hegemoniale Position ein, indem sie die ökonomischen Interessen sowohl anderer Kapitalfraktionen als auch der organisierten Arbeiterschaft im intensiven Akkumulationsregime integrierten. Infolgedessen konnten sie auf die Reorganisierung des vorherrschenden Politikmodus und auf die Inhalte der öffentlichen Politik massiven Einfluss ausüben (vgl. Ferguson 1984)⁷⁰.

Der New Deal-Staat als Spezialisierung der Funktionen und Zentralisierung der staatlichen Macht war kein Indikativ für eine vom Staat angestrebte alternative, kohärente Politik gegenüber dem Liberalismus, sondern vielmehr eine unwissentliche Gegenreaktion auf das Fiasko des Laisser-faire-Liberalismus. Das politische Ziel des New Deal blieb daher relativ bescheiden und seine Mittel waren nicht aufdringlicher als diejenigen des europäischen Korporatismus. Der New Deal bezweckte eine Stabilisierung der kapitalistischen Ordnung, aber nicht deren Transformation. Die Gegenstände dieser Politik wurden somit weitgehend auf die produktionswirtschaftliche und wirtschaftsdemokratische Problemzone beschränkt, wie etwa Keynes kurz darauf in seinen Überlegungen (vgl. 1973; orig. 1936) zu einem hohen Grad von Investition und Konsumnachfrage als Bedingungen für die Vollbeschäftigung zeigte. Die staatliche Intervention zur Rettung des Kapitalismus war auch deswegen unentbehrlich, weil Einzelversuche von Unternehmerseite, in unternehmerischer Macht und Kontrolle die Wirtschaft als Ganzes zu regulieren (wie Henry Fords Vorstoß, Lohnerhöhungen als Mittel zur Ankurbelung der effektiven Nachfrage einzusetzen), wegen erhöhter Marktkonkurrenz an ihre Grenzen stießen. Die Krise der Massenproduktion in den USA wurde außerdem eine Krise der Weltökonomie. Im Kontext der weltweiten Krise und der Abwesenheit einer Welthegeemonie entwickelte sich die pragmatische Mischung aus staatlicher Interventions- und liberaler Wirtschaftspolitik als ein neues Hegemonieprojekt, dessen Charakter Kees van der Pijl als „korporativen Liberalismus“ etikettiert hat. (1996, S. 127; vgl. 1984, S. 93-97). Dabei haben die US-

⁷⁰ Fergusons Analyse der politischen Wechselwirkungen zwischen Interessengruppen und Wahlkoalition ist zwar in dem Maße aufschlussreich, wie sie aufweist, worin die primäre Triebkraft (Emergenz eines international orientierten Clusters von Industriellen und Finanziers) für Veränderungen der State-society-Verhältnisse liegt. Vergleicht man dies mit der gramscianischen Perspektive, greift Fergusons Argument jedoch zu kurz, weil die multiplen Faktoren für die Rekonstruktion der State-society-Verhältnisse über den ökonomischen Faktor hinaus nicht berücksichtigt wurden (vgl. Ferguson 1984).

amerikanische Regierung, unternehmerische Kapitalisten und Vertreter der organisierten Arbeiterschaft eine führende Rolle gespielt. Die notwendigen Schlüsselbestandteile, die sich dem fordistischen Produktionsregime angeschlossen, kamen beginnend mit dem New Deal unter den Bedingungen eines Klassenkompromisses und eines neuen staatlichen Regulierungsmodus zur Entfaltung.

Eine neue hegemoniale Strukturbildung bei gleichzeitiger Transformation des Staates setzte sich vor allem mit der Inkorporierung der Arbeiterschaft als „Juniorpartner“ durch. Die New Deal-Phase war für die staatliche Initiative besonders günstig, weil der politische Raum ihr im Gefolge des Kollapses der internationalen Währungs- und Handelsordnung zur Verfügung stand (vgl. Cohen 1990, S. 238-246, 292-321; Zieger 1986, S. 10-61). Der Staat erkannte vor diesem Hintergrund die Gewerkschaften an und billigte ihr Recht auf Verhandlungen mit dem Kapital (das sog. Wagner-Gesetz 1935), unterdrückte aber zugleich die radikale Arbeiterbewegung (z.B. durch das berühmte Taft-Hartley-Gesetz 1947) und gewährleistete damit, dass Forderungen der Arbeiter die Kontrolle der Kapitalisten über die Produktionsprozesse nicht ernsthaft bedrohen konnten. Ungeachtet der Etablierung des institutionellen Rahmens wie des „National Labor Relations Board“ (NLRB) war jedoch der politische Raum für den Staat nicht ausreichend, um intensiver eine Art keynesianischer sozialdemokratischer Politik voranzutreiben (vgl. Skocpol, 1980). Die tripartistische Vorstellung, die anfänglich Roosevelts „National Industrial Recovery Act“ (NIRA) von 1933 inspiriert hatte, war dabei wegen der schwachen Arbeiterbewegung, der Feindseligkeit der Arbeitgeber und des schwachen Staatsapparates, was Bendix als „internal bureaucratization“ (1963, S. 8-10) und Galbraith als „technostructure“ (1968, S. 71-82) bezeichnete, in einen „bipartism“ zurückgefallen, der die Couleur des „Enterprise Corporatism“ trug (Cox 1987, S. 70, 76). Die durch den neu formierten Industriekomplex entstandenen, arbeitsbezogenen Organisationen wie Gewerkschaften und Unternehmerverbände, welche gemeinsam mit dem Staat als die drei Kernsäulen des fordistischen Produktionsregimes gelten, waren trotz allem als „Social Capital“ auf längere Zeit in den USA eine wichtige Nahtstelle zwischen Staat und Gesellschaft (vgl. Putnam 2000, S. 80 ff.). Insofern hat die fordistische Restrukturierung der industriellen Beziehungen unter der Hegemonie des liberalen Kapitals im Großen und Ganzen die Umwandlungsprozesse in Richtung eines „erweiterten Staates“ beschleunigt. Der korporatistische Mechanismus der Interessenvermittlung zwischen der Hochproduktivitätsindustrie und der den Kapitalisten zugeneigten Arbeiterschaft hat darüber hinaus ein reibungsloses Zusammenspiel zwischen wirtschaftlichen Forderungen der Gewerkschaften und der Expansion des US-Kapitals ermöglicht und wurde damit zur Plattform für die Internationalisierung des Fordismus und die Rekonstruktion der internationalen Wirtschaftsordnung in der Nachkriegszeit.

Cox begreift den in der New Deal-Phase formierten „state-society-complex“ als beginnende Transformation vom Wohlfahrtsnationalismus zum „neoliberalen Staat“. Deren wesentliches Merkmal liegt darin begründet, dass, während der Wohlfahrtsnationalismus die nationale Wirtschaft vor dem internationalen Wettbewerb und Konflikt zu schützen versuche, der neoliberale Staat seine Sicherheit als Mitglied in einem politisch-militärischen Allianzsystem und das wirtschaftliche Wachstum als Teilnehmer in einer offenen Weltökonomie anstrebe: „Its task was to adjust the national economy to the growth of the world economy, to facilitate adaptation rather than to protect existing positions“ (Cox 1987, S. 219 f.). Diese neoliberale Staatsbildung in den USA sei ein Vorposten für die neue hegemoniale Weltordnung, die in der Nachkriegszeit Europa nach dem Vorbild des amerikanischen liberalen Kapitalismus umgestaltet habe. Die Ideologie der US-Hegemonie bewertet Cox (1987, S. 214) deshalb als Triumph der liberalen Internationalisten⁷¹ gegenüber den Proponenten des Staatskapitalismus.

Die grundlegenden Charakteristika der liberalen Internationalisten als Architekten dieses Grand Dessin internationaler hegemonialer Blockbildung hat Murphy (1994, S. 13 f.) wie folgt zusammengefasst: 1) „the propensity of capitalist industry to outgrow any government“, 2) „the link between capitalist industrialism and a republican polity“, 3) „Industrialism promoted the cooperative institutions of what we might call international civil society – both public institutions, including the rules of diplomacy and the growing corpus of international law – and private transnational institutions that have facilitated commerce across Europe’s many artificial political boundaries – international banks, insurance schemes that shared the risk of international commerce by sea or land between all parties that might benefit, and business partnership linking families and firms from many nations, as well as the international fraternity of Europe’s aristocracy.“ Kurzum, die beiden Aufgaben Förderung der Industrie und Regulierung der politischen Konflikte sind für die liberalen Internationalisten ein wichtiger Bestandteil des gesellschaftlichen Konsenses zur Umsetzung der eigenen Visionen sowie zur Wahrung der Hegemonie.

Der historische Block in den USA, der auf dem Konsens der Politik der Produktivität beruht, hat während und nach der Kriegszeit auf die Außenpolitik ausgestrahlt. Insbesondere nach der

⁷¹ Die liberale demokratische Vision der Global Governance im industriellen Zeitalter, die den Frieden und wirtschaftlichen Wohlstand gleichzeitig anpeilt, hat eine lange Tradition, die bis zu Adam Smith und Immanuel Kant zurückreicht. Die liberale Linie ist Kant zufolge „der Handelsgeist, der mit dem Kriege nicht zusammen bestehen kann und der früher oder später sich jedes Volkes bemächtigt. Weil nämlich unter allen der Staatsmacht untergeordneten Mächten (Mitteln) die Geldmacht wohl die zuverlässigste sein möchte, so sehen sich Staaten (freilich wohl nicht eben durch Triebfedern der Moralität) gedrungen, den edlen Frieden zu befördern und, wo auch immer in der Welt Krieg auszubrechen droht, ihn durch Vermittlungen abzuwehren, gleich als ob sie deshalb im beständigen Bündnisse ständen; denn große Vereinigungen zum Kriege können, der Natur der Sache nach, sich nur höchst selten zutragen und noch seltener glücken“ (Kant 1984, S. 35).

Truman-Doktrin 1947, dem Beginn des Kalten Kriegs, beschleunigte sich dieser Prozess durch die Isolations- und Eindämmungspolitik gegen das kommunistische Avancement, das zur amerikanischen liberalen Vision von Europa im Widerspruch stand. Die Leitidee lag darin begründet, amerikanische Prosperität und Sicherheit mit einer „Free World Order“ (Murphy 1994, S. 9, 153 ff., 233) als Vision einer liberalen Weltordnung in Verbindung zu bringen, so dass eine transnationale Allianz unter US-amerikanischer Ägide das fordistische Produktionsregime adoptieren, die wirtschaftliche Integration maximieren und auf diese Weise quasi ein ökonomisches und moralisches Bollwerk (besonders auf dem europäischen Kontinent) gegen die Verbreitung von Sympathie für die Sowjetunion aufbauen konnte. Kurzum, die „ökonomische Sicherheit“ (ökonomischer Vorteil und nationale Sicherheit) war dabei das allerwichtigste politische Movens für die internationale Hegemoniebildung (vgl. Armstrong u.a. 1984, S. 73 ff.; Hogan 1987, S. 136; Maier 1987; Pollard 1985, S. 167). Diese intensiven Bemühungen der USA um die internationale historische Blockbildung, die in der fordistischen Ära effektiv und dominant auf das globale System – sowohl sozial-ökonomisch als auch politisch-militärisch – eingewirkt hat, begreife ich mit dem Ausdruck *erste Welle* der US-Hegemonie als einen Entschlüsselungscode der europäischen Modernisierung. Ich möchte sie dabei von einer neuen Welle der US-Hegemonie in der derzeitigen postfordistischen Wende unterscheiden, die vom Fordismus stark abweichend unter differenten technologischen, sozial-politischen Bedingungen in Gang gebracht wird.

Der beschriebene Prozess wurde von drei unterschiedlichen Gruppen getragen: 1) den international-orientierten liberalen Kapitalisten inklusive ihrer Privatstiftungen wie z.B. Carnegie-, Ford-, Rockefeller-Stiftung 2) der im Wilsonschen Geist agierenden politischen Führung (z.B. die in der Atlantikcharta 1941 dargestellte „open door“-Politik) 3) den Führungskräften in der organisierten Arbeiterschaft (vgl. Pijl 1984, S. 93-97, 1996, S. 267, 275, Rupert 1995, S. 57). Diese politisch-intellektuelle Führung im hegemonialen Block restrukturierte mit ihrer adäquaten Ideologie (Politik der Produktivität) und einer Reihe von Hegemonialregimen (Intergovernmental Organizations) die Gesellschaftsordnung in Westeuropa.

Aus ideologischer Perspektive gesehen war der Marshallplan (offiziell: European Recovery Program: ERP) ein Schlussstein der New Deal-Politik und zugleich ein Grundstein der fordistischen Global Governance, um eine neue soziale Akkumulationsstruktur in die Wege zu leiten. Der Marshallplan⁷² bedeutete für dessen Planer nicht nur finanzielle Hilfe (13 Mrd. Dollar zwi-

⁷² Die wirtschaftspolitische Kontur des Marshallplans wurde bereits während des Kriegs im „Committee on Economic Development (CED)“ 1942 sorgfältig vorbereitet. Der strategische Schwerpunkt lag dabei nicht in einer aktiven Beschäftigungs- und Fiskalpolitik, sondern in einer „active monetary and a passive fiscal policy, for automatic stabilization rather than discretionary management, and for reductions in taxation and increases in private spending rather than increases in expenditures and public spending“ (Collins 1982, S. 157).

schen 1948 und 1952) aufgrund eigener wirtschaftlicher Interessen (Exportbedarf der USA) (vgl. Armstrong u.a. 1984, S. 73 ff., 78), sondern auch die langfristige Durchdringung der „business civilization“ (Strange 1990). Letztere als eine Konsens schaffende Hegemoniestrategie der „atlantic ruling class“ (Pijl 1984) richtete sich auf eine universelle Norm ökonomischen und politischen Verhaltens (liberal democracy, managerial capitalism, american-style collective bargaining statt klassenbasierter politischer Handlung) und darüber hinaus auf eine Homogenisierung der diesbezüglichen kulturellen Werte (Massenkonsumverhalten, Geschmack) (vgl. Carew 1987, S. 223, Murphy 1994, S. 230). Dies bedeutete nichts anderes als die Übertragung des amerikanischen Gesellschaftsmodells der fordistischen Akkumulation auf Westeuropa. So konnte sich der *disziplinäre amerikanische Fundamentalismus*, worunter ich sowohl das ökonomisch-politische Prinzip, als auch eine neue Ästhetik des Modernismus und eine Kommodifizierung der Kultur (vgl. Harvey 1990, S. 135 f.) verstehe, mit der ersten Welle der US-Hegemonie in den europäischen Modernisierungsprozessen peu à peu durchsetzen.

Bemerkenswert ist, dass die USA aus sicherheitspolitischen Gründen im Rahmen des ERP eine innereuropäische Kooperation bzw. ein „european movement“ (Swan 1995, S. 5) erlaubt und sogar gefördert hatten (vgl. Wee 1985, S. 398). Der erste Schritt in diese Richtung wurde zwar mit der Gründung der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa (OEEC) gemacht, die 1961 durch die Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) abgelöst wurde, der Inhalt aber wurde durch die langfristige Hegemoniestrategie der USA – „Liberalisierung und Multilateralisierung der europäischen Währungs- und Handelspolitik“ (Ziltener 1999, S. 89) – bestimmt. Die nach dem Schuman-Plan 1951 gegründete Montanunion (offiziell: Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl: EGKS) als Zollunion war „eine der wichtigsten Vorbedingungen für die Einführung des fordistischen Gesellschaftstyps (Massenkonsum in Verbindung mit industrieller Massenproduktion) in Europa“ (Pijl 1996, S. 273), nicht zuletzt da die Ruhr-Stahlproduktion die Grundlage für den Aufschwung der Automobilindustrie, des Motors des Fordismus, schaffen konnte.

Die „Europäisierung mit amerikanischen Methoden“ (Servan-Schreiber 1969) bis zum Krisenausbruch in den 70er Jahren, z.B. die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) aufgrund der Römischen Verträge 1958 und die Europäische Gemeinschaft (EG) 1967 infolge des Zusammenschlusses der EGKS, der EWG und der EAG (Europäische Atomgemeinschaft), war weiterhin im „global embedded liberalism“ verankert, zugleich aber von „Komplementarität und Absicherung“ der nationalen fordistischen Entwicklungswege in diesem Rahmen geprägt

(Ziltener 1999, S. 124)⁷³. Die Gründungsziele des europäischen Projektes, wie wirtschaftliche Modernisierung und gesellschaftliche Stabilisierung, waren deshalb nicht allein auf den funktionalistisch bestimmten, linearen „spill over“ infolge der internationalen Kapitalverflechtung unter der Vormachtposition der USA, Transformierung der ökonomischen in die politisch-institutionelle Integration (zur Kritik: Statz 1979, S. 69; Busch 1996), und auf den entsprechenden passiven Reflex Westeuropas zurückzuführen. Gegenüber solch einem vom Ökonomischen abgeleiteten Politikverständnis muss das bilaterale gesellschaftliche Ensemble im transatlantischen Raum, das in diesen Prozessen in die Handlungsstrategie eingeht und in unterschiedlich vermittelten Formen tief eingebettet ist, in Betracht gezogen werden.

Unter diesem Aspekt betrachtet lässt sich zuerst feststellen, dass die europäische Integration zu jener Zeit vom transatlantischen politisch-intellektuellen Elitenpakt zwischen den USA und Westeuropa ins Werk gesetzt wurde. Wie bereits erwähnt ging die entscheidende Initiative in dieser Angelegenheit von der US-amerikanischen politisch-intellektuellen Führung aus. Die amerikanischen intellektuellen Konstrukteure⁷⁴, die vor allem mit der Systemtheorie und dem Neofunktionalismus „getauft“ waren, bevorzugten den „Spill-over-Effekt“ (Haas) aufgrund der Übertragung der Produktivitätspolitik und daraufhin der Bildung einer „atlantischen Gemeinschaft“ (Pijl 1996, S. 278) als „politischer Gemeinschaft“ (Haas 1968, S. 16), die sich im Grunde an einer „ideological community“ von Werten und Normen (Therborn 1976, S. 224) orientieren sollte. Die auf dem funktionalistischen Konzept basierende sektorale europäische Integration (z.B. die Montanunion) wurde nach dem Scheitern der föderativen Umgestaltung Europas auf der links-liberalen Seite von den US-orientierten, antikommunistischen, politischen und technokratischen Eliten mit der „Methode Jean Monnet“ (Ziltener 1999, S. 102 ff.; Wallace 1996, S. 145 ff.) forsch vorangetrieben. Im Zentrum des Prozesses stand „das Tandem Kommission-Rat“ (Wallace 1996, S. 158); die Initiativfunktion um Gestaltung und Entwick-

⁷³ Bis Ende der 60er Jahre beschäftigten sich die beteiligten Länder in der EG unter dem Anpassungsdruck der Modernisierung der Gesellschaft in der „Free World Order“ mit der „nachholenden Fordisierung“ (sowohl makroökonomisch als auch industrie- und sozialpolitisch) in ihrer jeweiligen Entwicklungsbahn. Die Aufgabe und Funktion der europäischen Instanzen begrenzte sich also auf den kleinsten gemeinsamen Multiplikator: Problemlösung bzw. Interessenausgleich der divergenten nationalen Modernisierungsstrategien. Folglich „wurde (d)ie Herstellung des Gemeinsamen Marktes als Strategie nationaler Wirtschaftspolitik begriffen und nicht als Umsetzung eines allgemeinen wirtschaftlichen Konzeptes. Daraus folgte, die nationalen Wirtschaftspolitiken nicht in relevantem Maße zu vergemeinschaften“ (Statz 1989, S. 20; vgl. Ross 1992). Zudem spielte die zähe deutsche Abwehr der wirtschaftlichen Steuerung auf europäischer Ebene in dieser Zeit eine große Rolle. Die keynesianisch orientierte gemeinsame Wirtschaftspolitik (71/107/EWG), deren Schwerpunkte in der Koordinierung der Nachfragesteuerung und Maßnahmen zur strukturellen Anpassung lagen, wurde erst 1971 nach dem Regierungswechsel in Deutschland vom Rat verabschiedet (vgl. Huffschild 1994 Bd.1, S. 64 ff.).

⁷⁴ Die europäischen Intellektuellen, die später in die USA einwanderten und in „einer kulturellen atlantischen Synthese“ (Pijl) integriert wurden, beeinflussten in der ersten Welle der US-Hegemonie entscheidend die Entwürfe der neuen Konfiguration Europas. Zu ihnen gehören Karl W. Deutsch, David Mitrany, Ernst B. Haas (vgl. Pijl 1996, S. 199ff., 276ff.).

lung der europäischen Gemeinschaftspolitik war vorrangig auf die Kommission verlagert, für ihre Beschlussfassung mussten die Vertreter der einzelstaatlichen Regierungen kontaktiert werden. Hingegen blieb die öffentliche Meinung für geraume Zeit ausgeschlossen.

Die nachholende Fordisierung auf europäischer Ebene muss jedoch im Zusammenhang mit der hierarchischen Struktur der Weltordnung betrachtet werden, die unter dem Flankenschutz der internationalen Organisationen instand gehalten wurde, welche sich seit der industriellen Revolution als „Superstruktur der kapitalistischen Weltökonomie“ eine kritische Dynamik geleistet haben. Das unter der politischen, ökonomischen und militärischen Vormachtstellung der USA konzipierte Konzept des Multilateralismus⁷⁵, der sich im Prinzip auf die Norm der Reziprozität, des Gebens und Nehmens von Vorteilen, stützt und dennoch an einer traditionellen, völkerrechtlich-realistischen Machtasymmetrie festhält, brachte die internationalen Organisationen als „system builder“ (Chandler 1977) zur Geltung, die als „part of the dialectic between capitalism and the alternative ways of organizing economic and political life“ (Murphy 1994, S. 4) fungieren sollten. Dieser Multilateralismus funktionierte deswegen für geraume Zeit relativ reibungslos, weil die dem externen Zwang des Weltmarktes ausgesetzten anderen „neoliberalen“ Staaten im kapitalistischen Zentrum unter der internationalen Hegemonialordnung ein „positive-sum game“ vorfanden, in dem manche Unternehmen und nationale Wirtschaften mehr als andere davon profitieren, zugleich aber alle Teilnehmer die Chancengleichheit gewinnen konnten (Cox 1987, S. 217).

Die UNO (United Nations Organization) samt den unterschiedlichen IGOs (Intergovernmental Organizations), die NATO (North Atlantic Treaty Organization), die Bretton Woods-Institutionen wie der IWF (Internationaler Währungsfond: IMF) und die Weltbank, das GATT (General Agreement on Tariffs and Trade: ab 1995 WTO: World Trade Organization) und die ILO (International Labor Organization) waren hegemoniale Gründungen der USA, die in der fordistischen Ära quasi als eine internationale Regulationsweise bzw. eine Sozialstruktur der Akkumulation in der „Free World Order“ funktionierten. Während die UNO und andere IGOs mehr oder weniger zur Einkapselung des kommunistischen Systems, des größten Herausforderers des industriellen Kapitalismus, beitrugen, waren das GATT-Regime und das Bretton

⁷⁵ Der Multilateralismus ist, um mit Gramsci zu sprechen, analog einem internationalen historischen Block zu verstehen, der mit einem kohärenten System der Zwangsgewalt und konsensualen, kooperativen Institutionen der internationalen Zivilgesellschaft verbunden werden soll. Die multilaterale Global Governance ist laut Cohen durch vier Grundorganisationsprinzipien begründet: „1. *Automaticity*: a self-disciplining structure of rules and norms that are binding of all states. 2. *Supranationality*: a structure founded on collective adherence to the decisions of some autonomous international organization; 3. *Hegemony*: a structure organized around a single dominant country or a small group of dominant states with acknowledged leadership responsibilities (as well as privileges). 4. *Negotiation*: a structure of shared responsibilities and decision making“ (Cohen 2000, S. 103f.: Hervorhebung i.O.).

Woods-System unter der „monetären Macht“ der USA (Kirshner 1995) als primärer makroökonomischer Koordinator im fordistischen goldenen Zeitalter von entscheidender Bedeutung.

Das GATT-Regime entstand 1947 als Ersatzprovisorium der ITO (International Trade Organization). Im Hintergrund standen historische Erfahrungen: die Protektionismusspirale, die sog. *Beggary Neighbour*-Politik (ein berühmter Fall war der Smoot-Hawley-Tarif 1930: vgl. Eichengreen 1995), welche Ende der zwanziger und Anfang der dreißiger Jahre die Weltwirtschaftskrise zur Folge hatte. Die liberalen Wirtschaftseliten und politischen Entscheidungsträger glaubten daher, dass nur die liberale Welthandelsordnung in der Nachkriegszeit eine Wiederholung zu vermeiden und die allgemeine Wohlfahrt zu fördern vermochte. Überdies hatten die USA zu jener Zeit ein unmittelbares Wirtschaftsinteresse, durch einen politisch durchgesetzten Freihandel die zu geringe Binnenmarktnachfrage auszugleichen und den weiteren Fall der Profitrate aufzuhalten. Als allgemeine Regeln des GATT galten die Begrenzung von Zollschranken, der Verzicht auf Kontingentierung und Exportsubventionen. Mit der Meistbegünstigungsklausel gemäß Artikel I des Abkommens konnte der Zwiespalt zwischen multilateralem Freihandel und wirtschaftspolitischer Autonomie der Mitgliedsstaaten aufgeweicht und der Abbau von Handelshemmnissen im Industriegüterbereich betrieben werden. Diese von Ruggie als „embedded liberalism“ (1982) bezeichnete multilaterale Struktur hat damit auf die Anfangsphase der europäischen Integration in hohem Maße gewirkt, indem die amerikanische wirtschaftspolitische liberale Vorstellung nach Europa durchgedrungen ist. Die Kennedy-Runde (1964-1967)⁷⁶, die im Grunde eine Verhandlung zwischen der EWG und den USA war, brachte insbesondere eine erhebliche Handelsliberalisierung im industriellen Bereich mit sich (Holland 1980, S. 144 ff.; Carchedi 2001, S. 164 f.).

Die multilaterale Handelsliberalisierung auf dem Weltmarkt war allerdings ohne die fordistische Akkumulationsstruktur nicht vorstellbar. Die inländische Wirtschaftsstruktur seit der Einführung des fordistischen Produktionsregimes war zunächst durch den „Wettbewerbssektor“ mit vor-fordistischem Charakter, den „monopolistischen Sektor“ infolge der Zentralisierung des Kapitals und den „staatlichen Sektor“ segmentiert (vgl. O'Connor 1974, S. 22 ff.). Der monopolistische Sektor, der von MNKs angeführt wurde, war dabei außenorientiert, die anderen Sektoren spielten eine Unterstützerrolle. Der Weltmarkt wurde folglich eine Wettbewerbsarena der multinationalen Unternehmen, die imstande waren, die Nachfrage zu manipulieren und in unterschiedlichem Grad wirtschaftlichen und politischen Einfluss zu mobilisieren. Auf dieser Folie trat in der Nachkriegszeit eine Doppelbewegung hervor. Die Macht der MNKs

⁷⁶ Um dem Zugang der kapitalistisch unterentwickelten Länder zu den Märkten der Industrieländer zu helfen, wurde parallel zur Kennedy-Runde 1964 die UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) gegründet.

hatte einerseits in hohem Maße gegenüber den kleinen Kapitalien zugenommen. Andererseits haben die MNKs einiger Länder (d.h. US-amerikanische, europäische und japanische MNKs)⁷⁷ auf Kosten von MNKs anderer Länder profitiert. In Bezug auf Verhandlungen des Freihandels lag die Rolle des „neoliberalen“ Staates daher in der Vermittlung zwischen dem monopolistischen Weltmarkt, der die politische Priorität vorschrieb, und den inländischen Gruppen, die ihre politische Loyalität (z.B. Beschäftigung und Einkommenspolitik) in Anspruch nahmen (vgl. Cox 1987, S. 220).

Die Bretton Woods-Institutionen IWF und Weltbank wurden auf der Internationalen Währungs- und Finanzkonferenz von Bretton Woods in New Hampshire als Hilfsmaschinen für die liberale Handelsordnung gegründet, denn die Ausweitung der liberalen Handelsbeziehungen schien für die Teilnehmer der Konferenz ohne eine stabile internationale Währungsordnung nicht möglich zu sein. Die beiden Architekten, der Brite John Maynard Keynes und der Amerikaner Harry Dexter White, stimmten trotz Dissenses darin überein, dass ein traditionelles Laissez-faire beim monetären System eine Währungsspekulation (wie die große Krise in den 30er Jahren) förderte und daher eine internationale Ordnung benötigte, in der eine antizyklische Politik operieren könnte, um die neuen Wohlfahrtsstaaten vor Finanzkrisen zu schützen⁷⁸. Im Mittelpunkt dieser Erkenntnis stand die „staatszentrische“ Perspektive, dass die Regierungen zum Zweck der Aufrechterhaltung der gleichgewichtigen Zahlungen den Kapitalverkehr kontrollieren müssten (vgl. Cohen 1995, S. 226; Helleiner 1994a). Aufgrund dessen wurden dem Bretton Woods-System zwei Funktionen zugewiesen: 1. die Andienung des „Kooperationsrahmen(s) für die binnenwirtschaftlich ausgerichtete Wachstumspolitik“ und 2. die „Kapitalverkehrskontrolle“ (Huffs Schmid 1999, S. 107). Für die Implementierung wurde im IWF zunächst ein Gold-Devisen-Standard mit der Leitwährungsfunktion des US-Dollars (vgl. Triffin 1960) aufgebaut, womit die USA praktisch die Rolle des Weltbankiers übernahmen: die Garantie, internationale Liquiditätslücken zu schließen. Eine derartige Hegemonialleistung der USA war dadurch möglich, dass diese ihre Zahlungsbilanz durch andere Länder finanzieren ließen und ihnen somit die Kosten amerikanischer Weltmarktpolitik aufbürden konnten (vgl. Cohen 1995, S. 223 ff.). Der Modus operandi des IWF basierte auf fixen Wechselkursen, die

⁷⁷ 1960 gehörten 42 der 50 größten Unternehmen zu den USA und 8 zur EG. Zu jener Zeit hatte Japan keine. 1944 hatten die EU und die USA jeweils 14 und Japan 22 (vgl. Carchedi 2001, S. 284).

⁷⁸ H. D. White, der später in der McCarthy-Zeit als vermeintlicher Sowjetspion angeklagt und nach einem demütigenden Verhör an einem Herzinfarkt starb (Pijl 1996, S. 222), war zufolge Nau (1990, S. 84) kein Keynesianer und nicht einmal ein „New Dealer“. Nau argumentierte darüber hinaus, dass weder Keynes noch White das explosive Wachstum in den 60er Jahren vorausgesehen und niemals kontinuierliche Regierungsdefizite gutgeheißen haben. Dagegen betont Helleiner (1994b), dass der umfassende soziale Kontext, der emergente Sozialpakt zwischen Kapital und Arbeit, für beide signifikant war, wobei die Idee der Vollbeschäftigung einen zentralen Status besaß.

„feste, notfalls anpassungsfähige Wechselkursparitäten“ bedeuteten, und freier Konvertibilität aller Währungen, die „jede Form der Beschränkung des laufenden internationalen Zahlungsverkehrs ausschloss“ (Rode 2000, S. 235). Das Währungs- und Finanzsystem des IWF hat bis 1958 (die Periode des „dollar shortage“ infolge der Abwertung der europäischen Währungen) eine Blütezeit der amerikanischen Vorherrschaft der internationalen monetären Beziehungen erlebt, während von 1959 bis 1971 sein Erosionsprozess in Gang gesetzt wurde.

Die Weltbank als die Schwesterorganisation des IWF wurde gegründet, um die Modernisierung des „neomercantilist developmentalist state“ im Coxschen Sinne (d.h. Dritte Welt; vgl. Cox 1987, S. 230 ff.) als passive Revolution durch kapital- und technologieintensive Infrastrukturprojekte mit Trickle-Down-Effekt voranzubringen. Das ursprüngliche Rezept der Weltbank war eine Art keynesianischer Entwicklungsstaat in Verbindung mit Kreditvergaben, die sich allerdings an Belohnung und Bestrafung knüpften (Rode 2000, S. 246 f.; Tetzlaff 1996). Einen Antrieb hatte die Weltbank im Zusammenhang mit den umfangreichen Hilfsprogrammen der Kennedy-Regierung als weicher Eindämmungspolitik bekommen, deren Idee sich auf den „Take Off“-Effekt wirtschaftlicher Entwicklung als „ein antikommunistisches Manifest“ (Rostow 1960) stützte. Indem sich die Agenden der Weltbank-Projekte im Lauf der Zeit von der „Green Revolution“ über das „nachhaltige Wachstum“ (Ende der 60er bis Anfang der 80er Jahre) bis zu „Good and Bad Governance“ (seit 1989 bis heute) veränderten, etablierte sich trotz Richtungskampfes von Links und Rechts die Weltbank als anerkanntes multilaterales Entwicklungsregime. Die Entwicklungspolitik der Weltbank ist dennoch wegen ihres top-down-Charakters weit entfernt von ihren Klienten und mitunter als populistisches Projekt der Empfängerstaaten unabhängig von ihrem politischen Konflikt gelandet (vgl. Murphy 1994, S. 214 ff.). Im Großen und Ganzen konzentriert sich die Politik der Weltbank darauf, Drohungen der liberalen Weltökonomie, die durch den Handelsblock und Rohstoffprobleme aufgeworfen wurden, zu beseitigen und fungiert dazu als „Bewährungshelfer für neue und gestrauchelte Marktteilnehmer“ (Rode 2000, S. 249).

Die ILO (International Labor Organization), die ursprünglich als Antwort auf die Bedrohung des Bolschewismus 1919 gegründet und in ihren hohen Zielen⁷⁹ während der Zwischenkriegszeit teilweise durch den reformistischen Geist der Sozialdemokratie genährt wurde, figurierte im fordistischen Zeitalter als eine globale Hegemonie im Bereich von Produktionsverhältnis-

⁷⁹ Der Forderungskatalog war sehr umfangreich. Einige der Forderungen wie der Acht-Stunden-Arbeitstag, die Begrenzung der Kinderarbeit, gleicher Lohn für gleiche Arbeit, die Zulassung der Gewerkschaften konnten zumindest in den Industrieländern damals mehr oder weniger erfolgreich durchgesetzt werden. Darüber hinaus hat sich die ILO einige Ziele gesetzt, die zum Teil bis heute noch nicht erfüllt worden sind, wie freie Züge der Arbeiter, internationaler Schutz für Wanderarbeiter, Vollbeschäftigungsgarantie, adäquates Arbeitslosengeld, usw. (vgl. Murphy 1994, S. 199).

sen, indem sie globale Arbeitsstandards in Anspruch nahm (vgl. Cox 1996b, S. 422). Den Wendepunkt bildete der Beitritt der USA in die ILO 1934, wobei Roosevelts Regierung die ILO wegen ihrer demokratischen tripartistischen Struktur⁸⁰ als einen quasi internationalen Koordinator der makroökonomischen Politiken initiieren wollte (Murphy 1994, S. 172). Dieser Plan wurde in der Nachkriegsordnung mit der Gründung des Bretton Woods-Systems von der mächtigen, technokratischen Wirtschaftsexpertengruppe aufgegeben (ebd.). Während des Kalten Kriegs wurde die ILO ein politisch effizienter Mechanismus für die Aufrechterhaltung des Bündnisses zwischen den Industriellen und den mehr konservativen Elementen in der Arbeiterbewegung gegen die Infiltration der Russischen Revolution.

Die amerikanische Lehre der industriellen Beziehungen, insbesondere von Dunlop (1958) und Kerr/Dunlop/Harbison/Myers (1960), hat dabei mit der Predigt des amerikanischen „enterprise corporatism“, dem zufolge die Arbeiter durch bessere Kommunikation und sozialpsychologische Technik in die Unternehmen integriert werden sollten, starken Einfluss auf die ILO genommen. Nebenbei spielte die von der ILO 1966 eingeführte IIRA (International Industrial Relations Association) seit langem eine wichtige Rolle, die überwiegend angelsächsische Perspektive der industriellen Beziehungen in der ILO zu bekräftigen (vgl. Cox 1996b, S. 454).

Slogans wie Freiheit der Gewerkschaften und Kollektive Verhandlungen, welche die fordistischen Kompromisse zwischen Arbeit und Kapital in den OECD-Ländern sicherstellten, reflektierten daher eine ideologische Facette der amerikanischen Hegemonialmacht. So blieben für geraume Zeit das Nord-Süd-Gefälle hinsichtlich der Arbeitsstandards und auch die unprivilegierten Arbeitnehmer im Vergleich zur fordistischen Kerngruppe in den Industrieländern unberücksichtigt. Anlässlich des fünfzigjährigen Jubiläums 1969 stellte die ILO zwar ein ambitioniertes Programm, das „WEP“ (World Employment Program), vor, das auf die internationale Sozialpolitik zielte, stieß aber auf heftige Reaktionen aus dem amerikanischen Hegemonialblock, die den Vorwurf beinhalteten, dass das Positionspapier der ILO marxistisch gefärbt wäre (vgl. Cox 1996b, S. 451 ff., 469 f.). Dies hat ein vorübergehendes ‚Austrittstheater‘ der USA aus der ILO (von November 1977 bis Februar 1980) und einen politischen U-Turn veranlasst, von der Organisation als Zweckmittel der Hegemonie Abschied zu nehmen (vgl. Imber

⁸⁰ Die ursprüngliche Konstruktion der ILO wurde als eine mächtige, regulative Organisation imaginiert, in der Konflikte zwischen Arbeitern und Kapitalisten in der industrialisierten Welt durch eine Art Parlament gemangelt werden sollten, in dem beide sozialen Kräfte direkt repräsentiert würden, um autoritative globale Arbeitsstandards zu etablieren. Die Struktur verwandelte sich seit den 30er Jahren unter amerikanischem Einfluss in den tripartistischen Korporatismus der amerikanischen Art. Die Beziehung zwischen Arbeit, Management und Staat existiert daher nur symbiotisch, da Konflikte in Grenzen ihrer allgemeinen Interessen gehalten werden. Vgl. Cox (1996b, S. 423), Murphy (1994, S. 43 f.).

1989)⁸¹. Parallel dazu waren die führenden Gewerkschaftler in den USA ein integrales Element der amerikanischen Hegemonialpolitik in Hinsicht auf die Konstituierung der fordistischen Global Governance, insbesondere auf die Umgestaltung Europas nach dem Bild des amerikanischen liberalen Kapitalismus.

Die beiden großen amerikanischen Gewerkschaftsorganisationen AFL-CIO (American Federation of Labor und Congress of Industrial Organizations) haben nach dem Krieg geglaubt, dass inländische Prosperität und soziale Stabilität vom Zugang zu Außenmärkten abhängig wären. Mit anderen Worten: eine Rückkehr zu wirtschaftlicher Prosperität in Europa könnte amerikanische Exporte und Outputs aufrechterhalten und damit Vollbeschäftigung und hohes Lohnniveau zu Hause unterstützen. Geleitet von dieser Erkenntnis mischte sich die Führung der AFL-CIO in Zusammenarbeit mit der amerikanischen Regierung und sogar mit der CIA (vgl. Reuther 1976; Sims 1992) regsam in den Aufbau der europäischen Nachkriegsordnung ein, um die Klassenkämpfe in Europa niederzuhalten, extremistische Zellen zu isolieren und damit die politischen Vorbedingungen für einen kapitalistischen Kern zu schaffen.

In diesem Kontext hat die AFL zunächst die Initiative ergriffen, indem sie unter der Regie des Ex-Kommunisten Jay Lovestone 1944 gemeinsam mit den europäischen, antikommunistischen Arbeiterorganisationen von Norwegen, Griechenland, Österreich, Großbritannien, Frankreich und Westdeutschland das FTUC (Free Trade Union Committee) gründete. Die CIA benutzte 1948, als der Marshall-Plan gerade lanciert war, das FTUC als heimlichen Kanal für die Finanzierung der antikommunistischen Arbeiterorganisationen in Europa. Angriffsziel waren die kommunistischen Gewerkschaften, die mit ihrer antifaschistischen Volksfront-Politik hohes Ansehen genossen, jedoch mit der sozialdemokratischen Linie in der Arbeiterbewegung mit Unbehagen koexistierten, vor allem in Frankreich und Italien. Lovestones Nachfolger, Irving Brown, unternahm zwischen 1947 und 1948 das politische Manöver, das nichtkommunistische Element, welches als FO (Force Ouvrière) bekannt wurde, aus der kommunistischen Gewerkschaft CGT (Confédération Générale du Travail) abzuspalten (Cox 1996b, S. 429 f.; Rupert 1995, S. 48)⁸². Ähnlich wurde die kommunistische Gewerkschaft CGIL (Confederazione Generale Italiana del Lavoro), die eigentlich 1944 im nationalen Befreiungskampf von Sozialisten, Kommunisten und christlichen Demokraten als eine einheitliche Gewerkschaft gegründet

⁸¹ Die Apathie der USA in der ILO erwies sich, als 1998 mit dem Chilenen Juan Somavía erstmals seit ihrer Gründung ein Vertreter der Dritten Welt als neuer Generaldirektor gewählt wurde. Die Wahl Somavias war vor allem möglich geworden, weil sich die USA kaum für die Leitung der ILO interessierten.

⁸² Weitere Streitpunkte für die Abspaltung waren der Marshall-Plan (die CGT war dagegen und die FO dafür) und der Beginn des Kalten Kriegs. Außerdem glaubte die FO, dass die CGT das Amiens-Prinzip, das als Gründungsprinzip der CGT die Autonomie von Partei und Staat erklärte, missbraucht hatte (vgl. Goetschy/Rozenblatt 1992, S. 409).

wurde, 1948 in drei Einzelorganisationen gespalten: die kommunistische CGIL, die sozialdemokratisch-republikanische UIL (Unione Italiana del Lavoro) und die christdemokratische CISL (Confederazione Italiana dei Sindacati Lavoratori) (vgl. Rupert 1995, S. 48; Ferner/Hyman 1992b, S. 531).

Im Gegensatz zur AFL nahm die CIO anfangs an der WFTU (World Federation of Trade Unions) teil, in der auch die sowjetischen Arbeiterorganisationen mit dabei waren. Als die WFTU wegen des Für und Wider um den Marshall-Plan politisch polarisiert war, trat sie zusammen mit dem britischen TUC (Trades Union Congress)⁸³ zurück und gründete gemeinsam mit der AFL und anderen antikommunistischen und sozialdemokratischen Gewerkschaften die ICFTU (International Confederation of Free Trade Unions). Diese sollte nun mit ihrer antikommunistischen Paranoia gegen die kommunistische WFTU Front machen. Es gelang der AFL-CIO jedoch nicht, die ICFTU unter Kontrolle zu bringen, da die europäischen sozialdemokratischen Gewerkschaften, die schon zu Hause für ihre nationalen Interessen mit den Kommunisten kooperierten, solche antikommunistischen Eskapaden der AFL-CIO nicht duldeten. Seit Mitte der 60er Jahre murrte die AFL-CIO über die Ineffizienz der Organisation und trat schließlich 1969 aus der ICFTU aus. Die ICFTU wurde seitdem vom deutschen DGB, dem britischen TUC und den schwedischen LO (Landsorganisationen i Sverige) dominiert, bevor sie nach der Rückkehr der AFL-CIO ab 1984 bis heute von drei Hauptsponsoren, der AFL-CIO, dem DGB und dem japanischen Rengo ‚bewirtschaftet‘ wird (vgl. Moody 1997, S. 231).

Die Rolle der AFL-CIO als eine Spitzenkompanie des amerikanischen Kapitalismus erreichte mit der Gründung des AIFLD (American Institute for Free Labor Development) ihren Höhepunkt, das sich als ein Instrument für die Durchdringung der Gewerkschaften in Lateinamerika entwickelte. Diese Institution zögerte nicht, einen Brückenkopf für die Interessen der amerikanischen Außenpolitik zu bilden. So kooperierte sie vollauf in den US-amerikanischen militärischen und geheimdienstlichen Aktionen gegen die linken Regierungen, z.B. in Guatemala (1954), in Brasilien (1963/64) und in der Dominikanischen Republik (1965) (vgl. Cox 1996b, S. 431f.). Darüber hinaus erweiterten sich diese Aktionen in Richtung Afrika (Kenia) und Asien (Vietnam) (ebd.).

Eine derartige außenpolitische Aktivität der US-Arbeiterschaft war nicht allein auf die Subsumierung der organisierten Arbeit in den Machtblock zurückzuführen. Vielmehr ergab sich dies aus den offenen sozio-politischen Umwandlungsprozessen bei der Entstehung des liberalen

⁸³ Der TUC hat auch in der Nachkriegszeit mit dem britischen Außenministerium kooperiert. Die Gewerkschaftsführung tauschte sich mit der CBI (Confederation of British Industry) über außenpolitische Angelegenheiten aus und bekam als Gegenleistung dafür von der Regierung pro Jahr £75,000 (vgl. Moody 1997, S. 228).

Hegemonieblocks, in denen sich die fordistische Hauptarmee am Produktionsort herausbildete. Die Produktivitätspolitik in den USA, deren Grundzüge der Primat der Ökonomie über die Politik und die Entideologisierung der politökonomischen Themen in Richtung Leistung und Effizienz waren, hatte eine solide Sozialstruktur der fordistischen Akkumulation geschaffen und schließlich den sozio-politischen Kräften im Hegemonieblock eine Ideologie für die US-Hegemonie vermittelt: Das Produktivitätswachstum sei eine *Conditio sine qua non* für weitere Investitionen; Kapitalakkumulation und wirtschaftliche Erholung in den kapitalistischen Kernländern seien für deren allgemeinen Wohlstand sowie eine langfristige Stabilität der Weltordnung notwendig. Die Art und Weise, wie sich die Sozialstruktur der fordistischen Akkumulation in den USA formierte, war insofern eine notwendige Bedingung für die Konsolidierung und Bewahrung der US-Hegemonie.

Die amerikanische Außenpolitik war im Zenit des Kalten Kriegs nicht hegemonial im strengen Sinne, sondern eher „ökonomisch-korporativ“ im Sinne Gramscis, da der amerikanische Machtblock eine Strategie der Vorherrschaft, nicht der Hegemonie verfolgte. Nichtsdestoweniger verkörperte sich in den internationalen Organisationen die fordistische Global Governance aufs Ganze gesehen im unter der politisch, ökonomisch und militärisch führenden Macht der USA konzipierten Konzept des Multilateralismus, dem zufolge die Weltordnung als ein „system of balanced constraints“ (Rosenau 1997, S. 227) zwischenstaatliche Kooperation erlauben und damit das Streben nach Eigeninteressen der einzelnen Staaten bis zu einem gewissen Grad verhindern sollte. Die Krise der ersten Welle der US-Hegemonie brach aus, als die „bickering bigemony“ (Pelkmans 1995) zwischen den USA und der EG seit Ende der 60er Jahre allmählich sichtbar wurde.

2. Taylorismus und Fordismus als Imperative des industriellen Produktionssystems: Prozesse kapitalistischer Rationalisierung sowie Organisation von Arbeit und Gesellschaft

Nach Marx stützt sich jede kapitalistische Produktionsweise auf drei Merkmale:

1. Kapitalismus ist wachstumsorientiert: Die Krise ist dabei Ausdruck des mangelnden Wachstums
2. Die Realisierung der Werte ist von der Ausbeutung der lebendigen Arbeit in der Produktion abhängig: Arbeitskontrolle im Produktions- und Marktbereich ist dabei ausschlaggebend für die Aufrechterhaltung des Kapitalismus
3. Die Dynamik des Kapitalismus wird notwendigerweise technologisch und organisatorisch vorangetrieben: Organisatorischer und technologischer Wandel ist entscheidend sowohl für

die Entwicklung des Kapitalismus, als auch für die Modifizierung der Klassenkämpfe im Arbeitsmarkt und in der Arbeitskontrolle (Harvey 1990, S. 180).

Vor diesem Hintergrund formierte sich das tayloristische und fordistische Produktionssystem als die innere Dynamik der kapitalistischen Entwicklung insbesondere im Zusammenhang mit dem „Übergang von der modernen Manufaktur und Hausarbeit zur großen Industrie“ (vgl. MEW Bd. 23, S. 494), wie Marx das *differentia specifica* verdeutlicht hat (ebd. Kapitel 13). Beide Begriffe beziehen sich zwar auf Formen der relativen Mehrwertproduktion, differenzieren sich aber im Modus der Organisation der Arbeitsprozesse aufgrund der Kombination von lebendiger Arbeitskraft mit dem Produktionsmittel und in den Formen der kapitalistischen Reproduktionsstrukturen sowohl auf der nationalen und als auch auf der internationalen Ebene. Die kapitalistische „Rationalisierung“, die strukturell auf formell freien Lohnarbeitern und privatem Eigentum beruht, ist dafür ein Schlüsselwort. Sie bezieht sich im engeren Sinne auf drei Dimensionen der Produktionsprozesse, nämlich Organisation, Technisierung und Verwissenschaftlichung der gesellschaftlichen Arbeit, im weiteren Sinne aber auch auf die Modernisierung der Gesellschaft anhand der Interessen und Wertbezüge ihrer Mitglieder, die an der Profitrealisierung, Herrschaftssicherung, Einkommenssteigerung, Verbesserung der Lebensqualität, usw. gemessen werden⁸⁴. Was den Taylorismus-Fordismus anbetrifft, sind die drei folgenden Facetten von Belang:

1. Produktivitätsorientierte tayloristische Rationalisierung der Arbeitsprozesse
2. „Dekommodifizierung“ der Arbeitskräfte (vgl. Esping-Andersen 1990)
3. Fordistische Regulationsweise in den Nationalstaaten durch keynesianische Intervention und (sozialdemokratische) wohlfahrts-staatliche Politik

Der Taylorismus als betriebliche Rationalisierung ergab sich aus der Realgeschichte der Industrialisierung, nämlich der Emergenz der Massenproduktion und der expansiven Hochlohn-Wirtschaft, die auf den permanenten Arbeitskräftemangel in den USA im 19. Jahrhundert zurückzuführen war. Ferner wurde zu jener Zeit deutlich, dass die (handwerklich) qualifizierte Arbeit nicht unbedingt Voraussetzung für die Massenproduktion war. Herrschaftssoziologisch wurden die qualifizierten Arbeiter deswegen in gewisser Hinsicht nicht aktiv gefördert, denn diese „best, soberest, and ablest workers“ (Hobsbawm 1975, S. 221) waren fähig, Gewerk-

⁸⁴ Die Soziologen Werner Sombart (1955) und Max Weber (1975) fassen mit dem Begriff „gesellschaftlicher Rationalisierung“ eine universale Transformation von traditionellen Gesellschaften zum modernen Kapitalismus. Während bei Marx der Kapitalismusbegriff substantiell ist und seinem Wesen nach als irrational bestimmte Produktionsweise gedeutet wird, ist er sowohl für Sombart als auch für Weber eher funktionell und damit die moderne kapitalistische Unternehmung als zweckrationale Orientierung sozialen Handelns ausgelegt.

schaften zu bilden, und ihre aufgrund der Qualifizierung gewonnene „market power“ könnte damit die Akkumulation des Mehrwerts anfressen. Überdies konnten die eingewanderten Landarbeiter aus Europa nicht direkt in den Produktionsprozessen eingesetzt werden. Die Arbeitsprozesse mussten daher modifiziert werden, um einerseits die Senkung der Qualifizierung handwerklicher Arbeiter zu ermöglichen und andererseits ungelernete und angelernte Arbeiter einstellen zu können (vgl. Palloix 1976, S. 57). Das Rezept dafür war die Analyse und Aufspaltung der Qualifizierung der Arbeit parallel zur Technikentwicklung, oder mit anderen Worten: Disziplinierung, Formalisierung, Motivierung unter dem Aspekt der Organisierung der Arbeit. Die systematische Umsetzung in der Organisation, vor allem in der Metallindustrie in den USA, wurde von Frederick W. Taylor versucht.

Taylor⁸⁵ hat in seinen Hauptwerken *Shop Management* (1903) und *Principles of Scientific Management* (1911: deutsche Ausgabe 1919) die Richtschnüre für die spätere Unternehmenspraxis und Betriebsrationalisierung im fordistischen Zeitalter gespannt. Seine „wissenschaftlichen Betriebsführung“, die auf „accurate and scientific study of unit times“ (Taylor 1903, S. 58) beruht, impliziert eine Reihe von Rationalisierungs- und Kontrollmaßnahmen der Arbeitsleistung (vgl. Taylor 1919):

1. Betriebliche Teilung der Arbeit als zentrales Prinzip der industriellen Entwicklung seit Adam Smith: Funktionsdifferenzierung, Untergliederung von Zuständigkeiten, von Anweisungs- und Entscheidungsbefugnissen in der konkreten Arbeit⁸⁶
2. Messung der menschlichen Arbeit: Arbeitszerlegung anhand von „Zeit- und Bewegungsstudien“ als Ergonomie für die Verwissenschaftlichung der Produktion
3. Standardisierung der Arbeitsverrichtungen: Normierung der Arbeitszeit und Formalisierung der Leistungsbewertung in Form von Zeitvorgaben („slide rules“)
4. Lohn-Leistungs-Verhältnis: Steigerung der Arbeitsproduktivität anhand der Synthese von Leistungslohnsystem und „Babbage-Prinzip“, demzufolge „die Grundlöhne (Primärlohn: W.-T. Lim) mit der Senkung der Qualifikationsanforderungen an die Teilarbeiter gesenkt werden können“ (Rammert 1983, S. 50)

⁸⁵ Er war Quäker, stammte aus der oberen Mittelklasse in Philadelphia und hätte wie sein Vater einen Harvard-Abschluss machen und eine Karriere als Anwalt durchlaufen können. Stattdessen begann er seine berufliche Laufbahn als Lehrling im Stahlunternehmen eines Freundes der Familie und stieg schnell zum Meister, Chefingenieur und Berater auf. Während dieser Zeit lernte er die Tricks, die er später als die zu behandelnden Gegenstände der Rationalisierung besprach. Vgl. Brown (1977).

⁸⁶ Der Industriesoziologe Georges Friedmann und der Ökonom Stephen A. Marglin erheben aus unterschiedlichen Gründen Einwände gegen das Theorem der Produktivitätseffizienz infolge der Arbeitsteilung. Während der erste die Arbeitsteilung wegen ihres sozialen Desintegrationseffektes und der folgerichtigen Nachwirkungen für eine wirtschaftliche Fehlkalkulation hält, argumentiert letzterer, dass die Arbeitsteilung nicht das Produkt der Effizienz, sondern des Klassenkonfliktes sei. Sie sei für die Kontrolle der Bosse entworfen, nicht für das Profitwachstum (vgl. Friedmann 1959, Marglin 1974).

5. Arbeit als individuelle Betätigung: Animosität gegen jegliche, später von den Human Relations-Forschern bevorzugte Gruppenarbeit, weil die Menschen nach Taylors Philosophie durch Eigeninteresse an hohen Löhnen motiviert würden; diese individuelle Leistungsgerechtigkeit legitimiert die Ideologie der „Lohngerechtigkeit“ (Schmiede/Schudlich 1981, S. 93)
6. Kontrolle der politischen Gegenmachtbildung: „Die Aneignung und Konzentration des Arbeiterwissens entzieht der Lohnarbeit wichtige Grundlagen politischer Gegenmacht und gibt dem Kapital die Möglichkeit, die Arbeitskräfte durchgehend einem nach seinen Bedürfnissen konstruierten System von Regeln und Kontrollen zu unterwerfen“ (Rammert 1983, S. 55)
7. Entwicklung des betriebswissenschaftlichen Gedankens: Taylors Gedanke der wissenschaftlichen Betriebsführung lässt das Management in den Status der Wissenschaft aufsteigen⁸⁷

Die angeführten Punkte bilden das Gros der Hauptinteressen und Aktivitätsbereiche Taylors. Braverman (1974, S. 113 ff.) hat diesbezüglich drei generelle Prinzipien der wissenschaftlichen Betriebsführung extrahiert:

1. Prinzip der Dissoziation der Arbeitsprozesse von den Qualifikationen der Arbeiter
2. Prinzip der Trennung von Ausführung und Planung (Trennung von geistiger und körperlicher Arbeit)
3. Prinzip der monopolistischen Verwendung des Kontrollwissens über jede Stufe des Arbeitsprozesses und seinen Ausführungsmodus

So gesehen hat der Taylorismus offensichtlich mit der organisatorischen Rationalisierung in den Betrieben als unternehmerisches Instrument zur Steigerung der Rentabilität zu tun. Max Weber, der nach dem Vorbild des preußischen Staats- und Militärsystems (Weber 1990, S. 561, 566 f.) im inneren Zusammenhang von Bürokratie und Kapitalismus die idealtypische Herrschaftsform der Moderne konstruiert sieht und die Bürokratie als „Herrschaft der formalistischen Unpersönlichkeit“ (ebd., S. 129) auffasst, konstatiert hierzu: „Die moderne Fabrik (ist) nicht erst durch die Maschine hervorgerufen worden (...), sondern (...) die Spezialisierung der Arbeit und die Arbeitsdisziplin innerhalb der Werkstatt bildete (...) eine Vorbedingung, ja Anreiz zu vermehrter Verwendung und zur Verbesserung der Maschinen“ (Weber 1958, S. 158). Der wahre Beweggrund zum Taylorismus, wenn er Taylor selbst auch nicht bewusst ge-

⁸⁷ Neben Taylor hat ein französischer Manager, Henri Fayol (1949: original 1916), der als ein Begründer der modernen Betriebs- bzw. Verwaltungswissenschaft gilt, den Leitgedanken der Rationalisierung formaler Organisation entworfen. Während Taylor seinen Schwerpunkt auf die Kontrolle der Arbeitnehmer legte, interessierte sich Fayol eher für die allgemeine Verwaltung bzw. die betriebliche Führungskunst (l'art de commander) der Manager. Insofern ergänzen sich beide Gedanken.

wesen sein mag, liegt jedoch in der Tatsache begründet, dass die Profitrate durch eine Steigerung der organischen Zusammensetzung des Kapitals gefallen ist, welche zwecks Produktion eines zunehmenden Volumens des Outputs ständig operativ sein muss. Die Realisierung des Mehrwertes ist abhängiger von Produktion und Absatz eines konstant steigenden Volumens des Outputs als von niedrigen Löhnen per se. Angesichts des strukturellen Widerspruchs zwischen der zentrifugalen Tendenz der Produktionsökonomie und der zentripetalen Einengung der Marktökonomie im hochvergesellschafteten Monopolkapitalismus werden nun Zeitökonomie und Organisationsprinzipien als wichtige Dimensionen der Kapitalverwertung angesehen. Dementsprechend muss die Arbeitskraft möglichst flexibel, disponibel und kontrollierbar eingesetzt werden können. Taylor analysierte diese Situation so: „High wages and low labour cost are not only compatible, but are, in the majority of cases, mutually conditional“ (1903, S. 21 f.). In dieser Hinsicht war der Fordismus als Mechanisierung nach dem Fließprinzip im engeren Sinne, das vom Deckenlaufband der Chicagoer Fleischfabriken inspiriert wurde (Ford 1923, S. 94), eine konsequente Fortführung des Taylorismus⁸⁸. Bekanntermaßen lag der Beitrag Henry Fords darin, dass er die Standardisierung der Produktionsprozesse aufgrund des Fließbandes verwirklichte und Stützpfiler für die Massenproduktion und -konsumtion durch sowohl Hochlöhne und niedrige Warenpreise als auch Massenwerbung und Ratenkauf (Ewen 1976) errichtete. Entsprechend diesem neuen Fabrikssystem entstanden moderne (multinationale) Unternehmen in hohem Maße als Antwort auf organisatorische Doppelimperative wie Zusammenstellung und Vorhersage von Produktion und Absatz der standardisierten Waren. Dies diente ferner zur Rechtfertigung der Unterordnung der kleinen Produzenten unter die großen Unternehmen.

Der Kern des Taylorismus-Fordismus ist letztendlich die „*Entdeckung des ‚Faktors Arbeit‘ für die Produktion*“ (Hofmann 1988, S. 47) in der Durchführung der dem Monopolkapitalismus immanenten spezifischen „Ökonomie der Zeit, darein sich schließlich alle Ökonomie auf(löst)“ (Marx 1974, S. 89). Das Prinzip der „tayloristischen Zeitökonomie“ (vgl. Sohn-Rethel 1972)

⁸⁸ Henry Ford schrieb: „Unsere Maschinen stehen sehr dicht nebeneinander: jeder Quadratmeter Raum bedeutet natürlich eine gewisse Erhöhung der Produktionskosten, die in Verbindung mit den zusätzlichen Transportkosten, welche selbst dann entstehen, wenn Maschinen 15 Zentimeter weiter als nötig voneinandergerückt sind, dem Konsumenten aufgebürdet werden. Bei jedem Arbeitsgang wird genau der Raum ausgemessen, den der Arbeiter braucht. So kommt es, daß unsere Maschinen enger aufgestellt sind als in irgendeiner anderen Fabrik der Welt. Für einen Laien mag es den Anschein haben, als seien sie direkt übereinander aufgebaut; sie sind jedoch nach wissenschaftlichen Methoden aufgestellt, nicht nur in der Reihenfolge der verschiedenen Arbeitsgänge, sondern nach einem System, das jedem Arbeiter jeden erforderlichen Quadratzoll Raum gewährt, aber wenn möglich keinen Quadratzoll und ganz gewiß keinen Quadratfuß mehr“ (Zit. nach Hofmann, S. 79).

bringt den Prozess der „reellen Subsumtion“⁸⁹ der Arbeit unter das Kapital als permanente Objektivierung des Produktionsprozesses mit sich, um die Produktivität der Arbeit über die Veränderung von Technologie und Arbeitsorganisation unaufhörlich zu erhöhen. Dies besagt, dass unter den Bedingungen industrieller Produktion, in der die Produzenten in „bloße Maschinen zur Fabrikation von Mehrwert“ bzw. „selbstbewußtes Zubehör einer Teilmaschine“ (MEW Bd. 23, S. 421, 508) verwandelt werden, die Arbeit nicht mehr erst durch die Zirkulation vergesellschaftet wird, sondern durch wissenschaftliche Objektivierung im Produktionsprozess selbst. „Ein System der Maschinerie“ als „objektiver Organismus“ funktioniert also mit wenigen Ausnahmen „nur in der Hand unmittelbar vergesellschafteter oder gemeinsamer Arbeit“, weil „die Entwicklung der gesellschaftlichen Produktivität der Arbeit Kooperation auf großer Stufenleiter voraussetzt“ (MEW Bd. 23, S. 401, 416, 407, 652). Die dadurch erworbene gesellschaftliche Synthese, das „sozialkombinierte Arbeitsvermögen“, wird „zum wirklichen Funktionär des Gesamtarbeitsprozesses“ (Marx 1969, S. 65). Mit dieser reellen Subsumtion des Arbeitsprozesses unter den Verwertungsprozess kann man erst vom „Gesamtarbeiter“ sprechen (vgl. MEW Bd. 23, S. 369 f.; ähnlich bei Gramsci, vgl. G 5, S. 1123 f.). Außerdem ist die reelle Subsumtion über den Produktionsbereich hinaus durch das Alltagsbewusstsein der Arbeiter auf die soziale Sphäre durchgesickert. Die Begleiterscheinungen der sog. „negativen Vergesellschaftung“ (Breuer 1977) waren Nivellierung, Parzellierung, Trivialisierung und Sinnverlust. Die im fordistischen goldenen Zeitalter von Goldthorpe, Lockwood u.a. unter der soziologischen Handlungsperspektive durchgeführten „Affluent Worker“-Studien (1968, 1969) verwiesen auf Entkollektivierung und Privatisierung der Arbeits- und Lebensverhältnisse und zeigten zugleich kaum Anzeichen der Verbürgerlichung bei den „affluent workers“, weil es kaum offenkundige Änderungen in den politischen Angliederungen, in der Familie, in den gemeinschaftlichen Mustern und in den allgemeinen Aspirationsniveaus gab. Allerdings übertrieben diese mit einer instrumentalistischen Einstellung zur Arbeit getönten Studien in gewissem Maße die Generalisierung der Verhaltensformen der Arbeiter und ließen die organisationsinternen Einflussmechanismen für solche Verhaltensmuster außer Acht.

Nach dem ersten Weltkrieg setzte sich die industrielle Restrukturierung aufgrund der tayloristisch-fordistischen Doktrin in Europa sukzessive in Bewegung. Während sich das fordistische Prinzip Ende der 20er Jahre generell durchsetzte – insbesondere in der Automobilindustrie; Citroën (1919) und Peugeot (1922), Opel (1924), Skoda (1925), Fiat (1937) – (Rupert

⁸⁹ Marx verwendet die Begriffe „formelle“ und „reelle Subsumtion“ der Arbeit unter das Kapital im Rahmen der Vorarbeit (vgl. 1969: S. 45-64) zum „Kapital“, um die historisch spezifische Entwicklungsdynamik der kapitalistischen Produktionsweise zu kennzeichnen. Obwohl er im „Kapital“, dessen logische Struktur durch den Wertbegriff bestimmt wird, die Begriffe „formelle“ und „reelle Subsumtion“ nicht mehr aufnimmt, findet sich dort eine vergleichbare Argumentation.

1995, S. 76), wurde das tayloristische System in Europa zeitlich ungleich und kritisch eingeführt. Ein Grund für diese Verzögerung war Lenins Adoption des Taylorismus als sozialistische Praxis⁹⁰ sowie deren positive Aufnahme durch die deutschen Sozialisten (vgl. Maier 1970, S. 45 ff.). Die kritische Rezeption des Taylorismus führte zu einer inhaltlichen Verschiebung, wie sie etwa in der von den deutschen Betriebssoziologen Briefs (1959), Hellpach/Lang (1922) usw. vertretenen Position einer „romantisierenden Stilisierung des Gemeinschaftsideals“ (Beckenbach 1991, S. 24) deutlich wird, die den Taylorismus einerseits in die Nebenrolle technokratischer Rationalisierungsprozesse infolge der neuen Kartellbildung abstufte und andererseits die Möglichkeit für eine spätere Vereinnahmung durch die nationalsozialistische „Werkgemeinschaftsbewegung“ eröffnete. Auf jeden Fall avancierte der Taylorismus im Großen und Ganzen auch in Europa zu einem umfassenden kapitalistischen Rationalisierungskonzept.

Der Geltungsanspruch auf die Legitimität der kapitalistischen Kontrolle der Arbeitsplätze wurde allerdings vom Aufkommen der Rätebewegung als Ausdruck der systemtranszendierenden Arbeiterklassepolitik herausgefordert. Die Rätebewegung, in der Gramsci in Turin eine führende Rolle spielte, war zwar niedergeschlagen, hatte jedoch deutliche Spuren hinterlassen. Die positive Seite ist vor allem, dass die Räte die Hegemonie des tayloristischen Rationalisierungskonzepts brachen und durch die Arbeiterschaft eine alternative Konzeption vorgebracht wurde, sich selbst und ihre Fabriken zu managen. Dabei war ihm jedoch ein epistemologischer Fehler unterlaufen. Gramsci argumentierte, dass sich Selbstverwaltung auf Verwaltung der gesellschaftlichen Verhältnisse der Produktion beziehe, „ordered in a way that is determined precisely by the industrial technique being used“. Damit suggerierte er eine technikdeterministische These, indem er die Technik für „independent (in a certain sense) of the mode of appropriation of the values that are produced“ hielt (Gramsci 1977, S. 93). Gramsci nimmt unkritisch an, dass Technik eher neutral als ein Produkt und eine Produzentin der kapitalistischen Rationalität ist. Dieser Gedanke enthält eine zum Teil an Marx geschulte Mythologie der Produktivkräfte, die zum bestimmenden Motiv der geschichtsphilosophischen Automation wird, wobei die Technisierung der kapitalistischen Produktion als Geburtshelferin der sozialistischen Produkti-

⁹⁰ Lenin äußerte sich so: „[D]er Taylorismus vereinigt in sich (...) die raffinierte Bestialität der bürgerlichen Ausbeutung und eine Reihe wertvollster wissenschaftlicher Errungenschaften in der Analyse der mechanischen Bewegung bei der Arbeit, der Ausschaltung überflüssiger und ungeschickter Bewegungen, der Ausarbeitung der richtigsten Arbeitsmethoden, der Einführung der besten Systeme der Rechnungsführung und Kontrolle usw. Die Sowjetrepublik muß um jeden Preis alles Wertvolle übernehmen, was Wissenschaft und Technik auf diesem Gebiet errungen haben“ (Lenin LW Bd. 27, S. 249).

onsweise dienen soll⁹¹. Erstaunlicherweise besteht hier eine Verwandtschaft zwischen Gramsci und Weber in dem Maße, wie die Konzipierung von Rationalität und Technik miteinander verschmolzen wird. Webers Bürokratie-Konzept erscheint bei Gramsci als ein gewissermaßen hegelianischer Prozess der Rationalisierung, wobei die Verwaltung der Sachen durch die Verwaltung bzw. Kontrolle der Arbeiterschaft ersetzt werden sollte.

Den gleichen Gedanken findet man auch im Theorem der „reellen Subsumtion“, das Ende der 70er Jahren in Anlehnung an Sohn-Rethel von den Forschern des Frankfurter Instituts für Sozialforschung wie Brandt (1990), Schmiede (ders./Schudlich 1981) usw. vertreten wurde (zur kritischen Selbstreflexion vgl. Schumm 1989). Abgesehen von der umstrittenen Revolutionstheorie, der zufolge die „tayloristische Zeitökonomie“ die materielle Basis einer neuen sozialistischen Ökonomie sei – diese These Sohn-Rethels wurde von den Vertretern selbst nicht angenommen – verkürzte dieses Theorem die Bedeutung der „reellen Subsumtion“ der Arbeit unter das Kapital stark „technisch-ökonomisch“ (Dörr 1985, S. 191). Diese Interpretation lief auf die Dequalifizierung der Arbeit (vgl. auch Braverman 1974) und die „Entsubjektivierung“ des Arbeitsprozesses infolge der „Abstraktifizierung der Arbeit“ – so ihre Thesen – hinaus. Im Gegenteil ist Technik nach Marx zwar eine wichtige, aber nicht die einzige Bestimmungsgröße für die Gestaltung von Arbeitsprozessen. Vielmehr betont er die Steigerung des Komplexitätsniveaus gesellschaftlicher Arbeit. Zudem erweist sich dieses Theorem als nicht geeignet, die zunehmende Entkopplung von Produktions- und Arbeitsprozess infolge der Automatisierung des technischen Prozesses anhand der neuen Informationstechnologien (vgl. Beck 1986, S. 347; Springer 1987) angemessen abzubilden und zu erklären.

Ein weiteres tragendes Problem sowohl für die Räteidee als auch für das Subsumtionstheorem ist eine „enge Kopplung“ (Tacke 2000) zwischen betrieblicher Rationalisierung und gesellschaftlicher Entwicklung. Anders paraphrasiert besteht keine zwangsläufige Beziehung zwischen technischer und gesellschaftlicher Rationalität. In Bezug darauf ist die aufsehenerregende Unterscheidung von Habermas (1968a, 1968b) zwischen „Arbeit“ (dem „instrumentellen und zweckrationalen Handeln“) und „Interaktion“ (dem „kommunikativen Handeln“) – zuletzt

⁹¹ Marx selber legte in vielzitierten, berühmten Sätzen den Grundstein für die Vorstellung von der Systemtranszendenz durch die „Negation der Negation“, d.h. durch eine humanere Organisation der Gesellschaft als kooperative Form des Arbeitsprozesses auf stets wachsender Stufenleiter: „Mit der beständig abnehmenden Zahl der Kapitalmagnaten, welche alle Vorteile dieses Umwandlungsprozesses usurpieren und monopolisieren, wächst die Masse des Elends, des Drucks, der Knechtschaft, der Entartung, der Ausbeutung, aber auch die Empörung der stets anschwellenden und durch den Mechanismus des kapitalistischen Produktionsprozesses selbst geschulten, vereinten und organisierten Arbeiterklasse. Das Kapitalmonopol wird zur Fessel der Produktionsweise, die mit und unter ihm aufgeblüht ist. Die Zentralisation der Produktionsmittel und die Vergesellschaftung der Arbeit erreichen einen Punkt, wo sie unverträglich werde mit ihrer kapitalistischen Hülle. Sie wird gesprengt. Die Stunde des kapitalistischen Privateigentums schlägt. Die Expropriateurs werden expropriert“ (Marx MEW Bd.23, S. 790f.).

zwischen System und Lebenswelt unter gesellschaftstheoretischer Perspektive (1981) – erwähnenswert, mit der er in Anschluss an Dilthey, Wittgenstein und Freud das kritisch-politische Potential des Marxschen Produktionsparadigmas in Frage stellt:

„Andererseits sind zwar die Produktivkräfte, in denen sich die in den Sub-Systemen zweckrationalen Handelns organisierten Lernvorgänge kulminieren, von Anbeginn der Motor der gesellschaftlichen Entwicklung gewesen, aber sie scheinen nicht, wie Marx angenommen hat, unter allen Umständen ein Potential der Befreiung zu sein und emanzipatorische Bewegungen auszulösen – jedenfalls nicht mehr, seitdem die kontinuierliche Steigerung der Produktivkräfte von einem wissenschaftlich-technischen Fortschritt abhängig geworden ist, der auch herrschaftslegitimierende Funktionen übernimmt“ (1968a, S. 92).

Wie die zahlreich und zwar zu Recht geübte Kritik aufweist, steht der Arbeitsbegriff bei Habermas keineswegs im theoretischen Mittelpunkt, und sein politisches Verständnis, das auf die „aristotelische Poiesis-Praxis-Differenz“ (Ganßmann 1990, S. 228) und den von Pollock aufgestellten „Primat des Politischen“ (1941, S. 453) zurückgeht, zielt nicht auf die Befreiung der Arbeit, sondern auf die „Fundierung einer Ethik“ hin (Ganßmann 1990, S. 232). Dennoch halte ich den Grundgedanken (nicht die begriffliche Distinktion per se!) für aufschlussreich, weil Habermas auf das Charakteristikum der spätkapitalistischen Entwicklung hinweist, dass technische Rationalisierung sukzessive zweckrationale Subsysteme erweitert, die zu effizienteren Funktionen der Gesellschaft führen, und damit an die Stelle des Kollektivbewusstseins das „technokratische Bewusstsein“ als „Ideologie“ tritt. Damit verweist er auf die Inkongruenz der technischen und praktischen Rationalität innerhalb der Vergesellschaftung entwickelter kapitalistischer Gesellschaften. Die menschliche Befreiung als die Dechiffrierung dieser („Technik als) Ideologie“ hinge – so Habermas – letztendlich nicht von einer technischen Vernunft, sondern von einem kommunikativen Handeln und einer Selbstreflexion ab, die lediglich auf der Befreiung von Raum und Zeit ruht, die für einen politischen Diskurs und kritischen Dialog zur Verfügung stehe. Das von Habermas angebotene, auf einer gewissen Antinomie von Technik und Praxis beruhende Gegengift, Kommunikation qua kommunikatives Handeln, läuft allerdings auf die Auflösung des Marxschen Produktionsparadigmas hinaus, indem er unter Vernachlässigung der mit den staatlich-ökonomischen Strukturen verbundenen Probleme (d.h. gesellschaftlichen Machtverhältnisse) „ein harmonistisches Bild des kapitalistischen Systems“ erstellt und wegen der normativen Gründung der Theorie „die historisch-gesellschaftliche Kontextgebundenheit“ eskamotiert (Roderick 1989, S. 191; vgl. Deppe 1990).

Der von Habermas außer acht gelassene Marxsche „paradigmatische Charakter der Produktion für das Verstehen aller gesellschaftlichen Lebensäußerungen“ (György Márkus 1979, zit. n. Roderick 1989, S. 43) ist mit dem Hegemonie-Konzept Gramscis zu komplementieren. Wie ich oben aufwies, wurde das Hegemonie-Konzept von Gramsci im engen Zusammenhang mit der Produktionsweise entworfen. Er versuchte damit, durch eine Einheit der kulturellen und orga-

nisatorischen Revolutionierung die technische und gesellschaftliche Rationalität zusammenzubringen, wobei sich die gesellschaftlichen Interessen durch einen elementaren Willen als „the mentality of a creator of history“⁹² (Gramsci 1977, S. 101) artikulieren müssten, die durch die ideologischen Kämpfe die vorherrschende Hegemonie neutralisiert. Als konkreten Bezugspunkt verwies Gramsci in seinen späteren Schriften, den „Gefängnisheften“, auf die tayloristische Rationalisierung, die zur „Standardisierung der Denk- und Handlungsweise“ führte und zugleich als „ökonomische Basis des Kollektiv-Menschen“ dienen sollte (vgl. G 4, S. 870). Gramsci setzte sich mit der Herrschaft der technischen Rationalität auseinander, indem er ironischerweise die vom Taylorismus hervorgerufenen Probleme identifizierte:

„der Arbeiter bleibt ‚bedauerlicherweise‘ Mensch und sogar er denkt während der Arbeit mehr oder hat zumindest viel mehr Möglichkeit zum Denken, zumindest wenn er die Anpassungskrise überstanden hat und nicht eliminiert worden ist: und er denkt nicht nur, sondern die Tatsache, dass er keine unmittelbaren Befriedigungen aus der Arbeit zieht und dass er versteht, dass man ihn auf einen dressierten Gorilla reduzieren will, kann ihn zu einem wenig konformistischen Gedankengang bringen.“ (G 9, S. 2092)

Dieser nonkonformistische „Gedankengang“ kommt häufig in der fordistischen Ära in den Formen der Sabotage oder der betrieblichen Fluktuation der Arbeit zum Ausdruck. Als wichtigen Grund dafür pointierte Gramsci in seiner Fordismus-Analyse die „drückendere und zermürendere“ Konsumtion der Arbeitskräfte (G 9, S. 2093) im Gefolge des verstärkten Arbeitstempos durch Fließbandeinsatz und der Standardisierung des Arbeitslohns. Er argumentierte daher, dass die fordistische Methode nicht „mit ‚Erzwingung‘“ allein, sondern „mit einem ausgewogenen Verhältnis von Zwang (Selbstdisziplin) und der Überzeugung“ geschehen soll, wenn sie behaupten will, „rational“ und „verallgemeinert“ zu sein (G 9, S. 2094). Wie Gramsci voraussah, wurde die Problemlösung im Grunde durch die hohen Löhne und die Reservearmee von Arbeitslosen gefunden. Es stellte sich jedoch bald heraus, dass es sich nur um einen kurzfristigen Ausweg handelte. Langfristig gesehen tauchte erneut das von Gramsci besonders hervorgehobene Problem der Fluktuation auf, bis die keynesianische Intervention die Bedingungen der Vollbeschäftigung schuf und damit die Reservearmee der Arbeitslosen verschwand. Darüber hinaus vermehrten sich schon in der Aufbruchphase des Fordismus in den

⁹² An dieser Stelle ist für Gramsci die Rolle der „organischen“ (Arbeiter)Intellektuellen entscheidend. Gramsci zufolge „ist der Arbeiter oder Proletarier (...) nicht spezifisch durch die materielle oder instrumentelle Arbeit gekennzeichnet (...), sondern durch diese Arbeit unter bestimmten Bedingungen und in bestimmten gesellschaftlichen Verhältnissen. (...) In der modernen Welt muß die technische Erziehung in enger Verbindung mit der Industriearbeit, so primitiv und unqualifiziert diese auch sein mag, die Basis des neuen Intellektuellentyps bilden. (...) Die Seinsweise des neuen Intellektuellen kann nicht mehr in der Beredsamkeit bestehen, dieser äußerlichen und dem Moment verhafteten Antriebskraft der Affekte und Leidenschaften, sondern in der aktiven Einmischung ins praktische Leben, als Konstrukteur, Organisator, ‚dauerhaft Überzeugender‘, weil nicht bloßer Redner – und gleichwohl dem mathematisch-abstrakten Geist überlegen; von der Technik-Arbeit gelangt er zur Technik-Wissenschaft und zur geschichtlichen humanistischen Auffassung, ohne die man ‚Spezialist‘ bleibt und nicht zum ‚Führenden‘ (Spezialist + Politiker) wird“ (Gramsci G 7, S. 1499f, S. 153 f.).

USA die militanten Widerstände der Arbeiter gegen die tayloristische Rationalisierung und führten dementsprechend zu einer „Kontrollkrise“ der Unternehmen (Edwards 1981, S. 109 f.). Welche Lösung haben die entwickelten kapitalistischen Gesellschaften angesichts dieses Problems gefunden?

Die Human-Relations-Bewegung als eine bürgerliche Antwort entstand in dieser Konstellation. Die durch Elton Mayo (1945) bekannt gewordenen Hawthorne-Studien (zur allgemeinen Darstellung vgl. Lutz/Schmidt 1977, S. 126 ff.), die häufig als Beginn der empirischen Industrie-soziologie bezeichnet werden, gingen davon aus, dass es einen engen Zusammenhang zwischen Produktivitätssteigerung und menschlichen Beziehungen im Betrieb („well-knit human groups“) gibt, die im tayloristischen Menschenbild kaum beachtet wurden. Diese Studien kamen zu dem Schluss, dass wirtschaftlicher Anreiz wenig relevant für die Motivation der Arbeiter und damit für eine Produktivitätssteigerung sei und deshalb das Sozialklima im Betrieb verbessert werden müsse. Hierfür wurde die Bedeutsamkeit der informellen Gruppen entdeckt, um in der Tradition Durkheims die „organische Solidarität“ auf betrieblicher Ebene (nicht auf der Ebene der Gesellschaft als Ganzes) – im heutigen Jargon „corporate identity“ genannt – wiederherzustellen. Bemerkenswert ist hierbei, dass Mayos bürgerliche und humanistische Kritik am „scientific management“ unter dem Gesichtspunkt der Hegemonie gesehen – ungeachtet eines antithetischen politischen Interesses – überraschenderweise der Sicht Gramscis ähnelt. Die Human-Relations-Forscher haben schließlich begriffen, dass die effektivere Form der Macht und Kontrolle in den betrieblichen Organisationen eher ein „hegemonialer“ als ein die Arbeiter wenig überzeugender und zwanghafterer Typ sein sollte. Sie fokussierten jedoch die zwischenmenschlichen Beziehungen im Betrieb getrennt von den sozialen Verhältnissen der Produktion, die in den Organisationsmodus, der in der spezifischen Produktionsweise artikuliert wird, einbettet sind. Die Human-Relations-Doktrin und ihre Anhänger (HRM in den 80er und 90er Jahren: Human Resource Management), die seit geraumer Zeit den Hauptstrom der Industriesoziologie in den angelsächsischen Ländern prägen, legen zumeist Gewicht auf die Harmonie, nicht auf den Konflikt. Das solcherart einseitige Anliegen wurde durch Schlüsselwörter der kybernetischen Systemtheorie ausgedrückt: Homeostasis, Gleichgewicht, usw. Unter diesem Blickwinkel beschäftigt sich die Human-Relations-Bewegung eher mit den Problemen vom und für das Management. Was aber die Human-Relations-Doktrin im Wesentlichen geleistet hat, ist die Herstellung eines hoch entwickelten „ideologischen Staatsapparats“⁹³ der

⁹³ Zu den Domänen des „ideologischen Staatsapparates“, der sich vom „repressiven Staatsapparat“ absetzt, gehören: Religion, Bildung, Familie, Gesetz, Politisches System, Gewerkschaft, Medien und Kultur. Abgesehen von einem kurzen Hinweis erklärt Althusser leider nicht die Rolle und Funktion der Ideologie in den spezifischen kapitalistischen Institutionen, nämlich die Produktion und Reproduktion des materiellen Lebens durch kapitalistische Organisationen (vgl. Althusser 1971, S. 142ff.).

normativen Kontrolle, der Hegemonie für die Betriebsführung der Organisationen. Die Human-Relations-Bewegung hat ungeachtet ihrer dubiosen Natur insoweit eine Signifikanz, als sie eine entscheidende Rolle bei der Bewahrung der ideologischen Hegemonie spielte. Diese Tendenz setzt sich im Lauf der Zeit in den Forschungen zur industriellen Demokratie und zum partizipativen Management der Arbeiterschaft fort. Von dieser Warte aus fungiert und operiert die Rationalisierung der Produktion nicht nur in der Regel der Produktion (Betriebsführung), sondern auch im Alltagsleben (habituellem Reflex der Arbeiter). Die von Max Weber als hoch rationalisierte Form des Kapitalismus angesehene Bürokratie, die im Prinzip der Verwertungslogik unterliegt und einen Rahmen für die Kalkulierbarkeit der Rentabilität in privaten Unternehmen anbietet (vgl. Marcuse 1972a, S. 73 ff.), erfüllt insoweit eine hegemoniale Funktion.

Es muss doch vermerkt werden, dass die tayloristisch-fordistische Betriebsweise im fordistischen Akkumulationsregime nicht wie nach dem Rasenmäher-Prinzip in allen Produktionsbereichen einheitlich angestrebt wird. Die Studien von Lutz (1984) und Piore/Sabel (1984) haben nachgewiesen, dass neben dem Hauptstrom der Massenproduktion in der großen Industrie klein- und mittelbetriebliche Organisationsformen der Produktion koexistieren, die auf Kleinserienfertigung und Lieferflexibilität nach jeweiligem Abruf spezialisiert sind. Piore und Sabel begreifen diese Koexistenz als einen „Industrial Dualism“ (1984, S. 26 ff.) von fordistischer Massenproduktion und Stapelfertigung („small batch production“). Hingegen hebt Lutz bezogen auf die europäische Fordisierung die Dualität der Wirtschaftsstruktur, die Parallelität von „kapitalistischem Sektor“ und „nicht-kapitalistischem Sektor“ (dem traditionellen Sektor; Familienbetrieben in Landwirtschaft und Handwerk, Handel, Verkehr, Dienstleistungen, usw.) in der Nationalökonomie hervor (1984, S. 194 ff., S. 210 ff.). Dieser nicht-kapitalistische Sektor wurde ihm zufolge unter dem beständigen Druck der „inneren Landnahme“ durch den modernen, industriellen Sektor *schubweise* durchkapitalisiert. Weder Piore/Sabel noch Lutz bestreiten indes, dass die tayloristisch-fordistische Betriebsweise in der großen Industrie der Schrittmacher der fordistischen Formation gewesen ist. Es handelt sich hierbei – ähnlich der Regulationstheorie – um eine Erläuterung, wie sich die fordistische Vergesellschaftung als eine Ausprägung von Ökonomie und Gesellschaft über den Horizont betrieblicher Rationalisierung hinaus formieren und durchsetzen konnte.

Der Fordismus erscheint nun dem regulationstheoretisch und neogramscianisch geschulten Blick nicht nur als ein Phänomen des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors, sondern auch als eine spezifische Form der Subsumtion neuer gesellschaftlicher Bereiche unter die Kapitalverwertung im Zusammenhang von „Reproduktion und Zirkulation des gesellschaftlichen Ge-

samtkapitals“ (MEW Bd. 24, 3. Abschnitt). Letztere ergibt sich aus dem harten Kampf und Klassenkompromiss zwischen Arbeit und Kapital. Die fordistische Entwicklung in den USA bildet diesbezüglich ein archetypisches Beispiel.

Der soziale Kompromiss als ein integraler Bestandteil der gesellschaftlichen Subsumtion unter die Kapitalverwertung, an dem der New Deal und die Politik der Produktivität einen festen Rückhalt hatten, war auf eine Konsensbildung aufgrund der Veränderung von state-society-complex und Politik der industriellen Transformation zurückzuführen. Diese offenen Prozesse der sozial-politischen Veränderungen vollzogen sich vor allem durch die Restrukturierung der Klassenverhältnisse, die von dem gegen die Akkumulationslogik gerichteten aktiven Widerstand der industriellen Arbeiter begleitet wurde. Auf dieser Basis formierte sich in der fordistischen Ära eine liberale kapitalistische Gesellschaftsformation in den USA. Samuel Bowles und Herbert Gintis haben sie als eine „contradictory totality“ (Bowles/Gintis 1986, S. 2) von liberaler Demokratie und kapitalistischer Produktion charakterisiert.

Die Verquickung von Liberalismus und Kapitalismus als widersprüchliche Totalität, welche bereits während der industriellen Aufschwungphase zwischen 1870 und 1930 zustande kam (vgl. Parker 1991, S. 82 f.), spielte dabei in Bezug auf den ideologischen Aspekt der kapitalistischen Organisation der Gesellschaft und die Perspektive der Kapitalisten eine signifikante Rolle. Wenngleich der Liberalismus als seine ontologische Prämisse universale Gleichheit von angeborenem individuellem Recht und Freiheit proklamiert, läuft dessen historische Praxis indes anders. Der Liberalismus gewährleistete einerseits die Vorrangstellung ökonomischer Privilegien aufgrund des Eigentumsrechts, erhielt und legitimierte andererseits in seinem abstrakten Rahmen der Verteidigung des Eigentumsrechts die klassenbasierte, ungleiche Distribution von Eigentum und Macht⁹⁴. Die Koexistenz von liberaler Demokratie und kapitalistischer

⁹⁴ Wie der Liberalismus eine soziale Struktur, die das private Eigentumsrecht der Produktionsmittel ermöglicht, voraussetzt und die gesellschaftliche Macht der besitzenden Klasse sicherstellt, formuliert Marx 1843 folgendermaßen: „Vor allem konstatieren wir die Tatsache, daß die sogenannten *Menschenrechte*, die *droits de l'homme* im Unterschied von den *droits du citoyen*, nichts anderes sind als die Rechte des *Mitglieds der bürgerlichen Gesellschaft*, d.h. des egoistischen Menschen, des vom Menschen und vom Gemeinwesen getrennten Menschen. (...) Aber das Menschenrecht der Freiheit basiert nicht auf der Verbindung des Menschen mit dem Menschen, sondern vielmehr auf der Absonderung des Menschen von dem Menschen. Es ist das Recht dieser Absonderung, das Recht des beschränkten, auf sich beschränkten Individuums. Die praktische Nutzenanwendung des Menschenrechtes der Freiheit ist das Menschenrecht des *Privateigentums*. (...) Das Menschenrecht des Privateigentums ist also das Recht, willkürlich (*à son gré*), ohne Beziehung auf andre Menschen, unabhängig von der Gesellschaft, sein Vermögen zu genießen und über dasselbe zu disponieren, das Recht des Eigennutzes. Jene individuelle Freiheit, wie diese Nutzenanwendung derselben, bilden die Grundlage der bürgerlichen Gesellschaft. Sie läßt jeden Menschen im andern Menschen nicht die Verwirklichung, sondern vielmehr die Schranke seiner Freiheit finden. Sie proklamiert vor allem aber das Menschenrecht, „de jouir et de disposer à son gré de ses biens, de ses revenus, du fruit de son travail et de son industrie. (...) Keines der sogenannten Menschenrechte geht also über den egoistischen Menschen hinaus, über den Menschen, wie er Mitglied der bürgerlichen Gesellschaft, nämlich auf sich, auf sein Privatinteresse und seine Privatwillkür zurückgezogenes und vom Gemeinwesen abgesondertes Individuum ist. (...) [Es] wird endlich nicht der Mensch als citoyen,

Produktion stützte sich dabei auf die Trennung von öffentlichem und privatem Bereich im Gefolge von Einkerberung der Gewerkschaften im politischen Apparat der Massenproduktion und Zähmung der industriellen Arbeiterbewegung. Diese Trennung von Politik und industriellen Beziehungen mag vordergründig widersprüchlich klingen, weil der Fordismus gerade eine Politisierung der Produktion und damit die Überwindung einer solchen Dichotomie erfordert. Die durch private Macht geleitete fordistische Produktionsweise in den USA gewann zwar zunehmend an gesellschaftlichem Charakter, beschränkte sich jedoch kraft der neuen korporativistisch-liberalen Konzepte der Kontrolle über die Arbeitnehmer⁹⁵ auf die Betriebsebene. So setzten sich die apolitischen, wirtschaftlichen Erscheinungen des fordistischen Produktionsregimes in den USA von den späteren europäischen Entwicklungen ab.

Die Grundachse der liberalen Gesellschaftsformation in den USA war die Institutionalisierung der industriellen Demokratie, so dass die Kapitalisten eine neue Basis für die Klassenverhältnisse schaffen konnten, die dem Fordismus förderlich war. In diesem Zusammenhang war der „Manufacturing Consent“ (Burawoy 1979) ein wichtiger Bestandteil. Dieser verwirklichte sich in erster Linie durch das auf der vertraglichen Verpflichtung beruhende „Fordist Bargain“ (Bowles/Gintis 1982) im industriellen Kernsektor der Wirtschaft, welche die Interessen von Kapital und vergesellschafteter Arbeit effektiver im Vergleich zum traditionellen Paternalismus im „Geldnexus“ (vgl. Deutschmann 1998; 2002) institutionalisierte und latent konvergierte. Die Kerninhalte dieses „Fordist Bargain“, die auf die Monetarisierung bzw. Kommodifizierung der Arbeitskräfte hinausläuft, waren: Ersetzung hoch schwankender individueller Löhne durch systematische kollektive Verhandlungen; Stabilisierung der Reallöhne durch Begrenzung des Lohnwettbewerbs unter den unorganisierten, unqualifizierten Arbeitern; vertragliche Bindung inflationsausgleichender Lohnerhöhung entsprechend der Zuwachsrate der sozialen Produktivität; Institutionalisierung der betriebsbezogenen Sozialleistungen aufgrund formaler Schlichtungsverfahren und zunehmender Bürokratisierung der Arbeitsplätze (vgl. Aglietta 1979; Davis 1986a, S. 105-117; Pontusson 1992, S. 26; Scherrer 1992, S. 80-90). Das Paradebeispiel für diese Produktivitätsverhandlung, die sich in der fordistischen Ära als Norm im industriellen Sektor etablierte, war das als „Treaty of Detroit“ bekannte Abkommen zwi-

sondern der Mensch als bourgeois für den *eigentlichen* und *wahren* Menschen genommen“ (MEW Bd. 1, S. 364-366; Hervorhebungen i.O.).

⁹⁵ Eine deliberative Intervention in die Atomisierung der Arbeit für eine Schaffung sozialer Solidarität wird durch die Theorie des „possessive individualism“ (Macpherson 1963) angezeigt, der als ein ideologischer Eckpfeiler für die emergente Marktgesellschaft im 17. Jahrhundert erschien und im Arbeitsprozess durch den Taylorismus im 20. Jahrhundert vervollständigt wurde. Der „possessive individualism“ basiert auf einem Marktmodell und seine ontologische Annahme ist eingewurzelt in „the maximization of utilities as the ultimate justification of a society, (which) is to view man as essentially a consumer of utilities. It is only when man is seen as essentially a bundle of appetites demanding satisfaction that the good society is the one which maximizes satisfactions“ (Macpherson 1973, S. 4).

schen GM (General Motors) und UAW (United Automobile Workers), das 1950 mit einer Laufzeit von fünf Jahren geschlossen und als „all important axiom of American progress“ (Fortune 1950; zit. n. Rupert 1995, S. 170) bejubelt wurde. Das fordistische Produktionsregime, das in die „socialization of the wage relation“ (Davis 1986a, S. 105 ff.) eingebettet wurde, führte einerseits für die Kapitalisten zum Ausgleich einer grundlegenden Krisentendenz des Kapitalismus durch Verbilligung der Arbeitskraft und Produktionsmittel, die aus einem Produktivitätszuwachs resultierte. Diese zunehmende Produktivität und Verbilligung der Warenpreise bedeutete andererseits für die Arbeitnehmer eine Verbesserung des Lebensstandards dank des Kaufkraftzuwachses. Auf dieser Folie beförderte die zunehmende soziale Konsumtion einen Ausgleich zwischen Produktionssektoren und Konsumsektoren (vgl. Aglietta 1979, S. 152-161), auf dem der Cantus firmus des intensiven Akkumulationsregimes errichtet wurde. Darüber hinaus zog die Institutionalisierung des Produktivitätspaktes zwischen den Gewerkschaften und Unternehmern ein Ende der Ära der militanten Kämpfe gegen die Kapitalmacht am Arbeitsplatz bzw. eine „Institutionalisierung des Klassenkampfes“ (Geiger 1949) nach sich. Indem sich die Gewerkschaften im großen und ganzen auf prozedurale und distributive Themen (Tarifverhandlungen, „job control“ – Kontrolle am Arbeitsplatz über Spezialisierung der Arbeit wie Taktzeiten, Besetzungsregeln usw. –, Mindestlohn, Seniorenprinzip, formale Schlichtungsverfahren usw.) konzentrierten, haben sie ihr Ziel selbstbewusst auf die „bread and butter issues“ reduziert und ihre Strategien auf die Ausübung ökonomischer Macht gerichtet⁹⁶. Im Rahmen dieser Produktivitätspolitik verschwand nun der unverhohlene Zwang durch Kapital und Staat im Hintergrund, während die industriellen Gewerkschaften als Vermittler des Konsenses auftraten (vgl. Rupert 1995, S. 87). Auf diese Weise wurde das fordistische „factory regime“ (Burawoy 1985), das sich auf die Kombination von Zwang und Konsens im Produktionsregime stützte, hegemonial:

„Now management can no longer rely entirely on the economic whip of the market. Nor can it impose an arbitrary despotism. Workers must be persuaded to cooperate with management. Their interests must be coordinated with those of capital. The *despotic regimes* of early capitalism, in which coercion prevails over consent, must be replaced with *hegemonic regimes*, in which consent prevails (although never to the exclusion of coercion). Not only is the application of coercion circum-

⁹⁶ Die ideologische Ausrichtung und das praktische Verhalten der US-Gewerkschaften wird insoweit als „Business Unionism“ bezeichnet, als sie in erster Linie die bestmögliche Lohn-Arbeit-Verhandlung und Maximierung wirtschaftlicher Absicherung verfolgen. Der Ex-Vorsitzende der AFL (American Federation of Labor), Samuel Gompers, hat dies frühzeitig mit dem Slogan „pure-and-simple unionism“ propagiert, und einige Theoretiker wie Hoxie (1923) und Perlman (1928) haben diese Position bekräftigt. Der Ökonom John Dunlop, der sich in der Nachkriegszeit als ein herausragender Vermittler zwischen den industriellen Hauptparteien einen Namen gemacht hatte, führte mutatis mutandis diesen Gedankengang, d.h. die „Wage Determination under Trade Unions“ (1950) fort, indem er ein „political wage setting“ strikt ablehnte. Er, der unter dem Einfluss der seinerzeit von Parsons popularisierten Systemtheorie die Gewerkschaften für ein gesellschaftliches Subsystem hielt, sah letztendlich die industriellen Beziehungen als eine Angelegenheit des institutionellen Engineerings bzw. der Anpassung an eine sozialökonomische Ordnung. Vgl. dazu Hyman (1995), Kerr (1994b).

scribed and regularized, but the infliction of discipline and punishment itself becomes the object of consent.“ (Burawoy 1985, S. 126; Hervorhebungen i.O.).

Die in dem „Fordist Bargain“ kondensierte Monetarisierung der Arbeitskraft hat, unterstützt von hybriden Institutionen der kollektiven Verhandlungen zum Schutz und für die Reproduktion der Arbeitenden, die „Dekommodifizierung“ (Esping-Andersen 1990, S. 35 ff.) der Arbeitskraft zur Folge. Diese Dekommodifizierung vervollständigte sich durch die faktischen Wohlfahrtsprogramme wie Sozialhilfe, Einkommensersatz, eine Reihe von Sozialrechten zum Schutz gegen soziale Risiken (Arbeitslosigkeit, Erwerbsunfähigkeit, Krankheit und Alter) (ebd., S. 47). Was den Arbeitsmarkt betrifft, geht es hier nicht nur um individuelle Arbeitsrechte, sondern auch um *de facto* politische und soziale „Bürgerrechte“, die T. H. Marshall als elementare Bestandteile der „industriellen Bürgerschaft“ gekennzeichnet hat (Marshall 1992). Das Nebeneinander von Kommodifizierung und Dekommodifizierung der Arbeitskräfte, das im Geldnexus institutionalisiert wird, ist jedoch nicht widersprüchlich, sondern eher lebensnotwendig für die Systemerhaltung, denn – wie Polanyi in seiner Doppelbewegungs-These formuliert – „die Wirtschaft ist nicht mehr in die sozialen Beziehungen eingebettet, sondern die sozialen Beziehungen sind in das Wirtschaftssystem eingebettet“ (Polanyi 1977, S. 81). Das Ausmaß der Dekommodifizierung ist allerdings je nach der Variante des Wohlfahrtsstaats in den kapitalistischen Kernländern unterschiedlich.

Die liberale Variante der USA kann als ein auf Bedürftigkeits- und Einkommensüberprüfung beruhendes „social-assistance model“ charakterisiert werden, das auch im angelsächsischen Raum gängig ist (Esping-Andersen 1990, S. 43, 48)⁹⁷. Das US-amerikanische, liberale Wohlfahrtsmodell richtet sich nach den herkömmlichen Grundsätzen des „Common Law“ und (in der vom Selbsthilfe- und Konkurrenzprinzip geprägten kulturellen Tradition) gegen staatliche Eingriffe zur Gewährleistung von Mindeststandards der sozialen Sicherung sowie gegen die Regulierung der Arbeitsverhältnisse – mit Ausnahme der New Deal-Politik. Es ist im Grunde eine Ausweitung der im Markt privat organisierten individuellen Versicherung zum auf dem Betrieb basierten Wohlfahrtsschema (keine sozialen Bürgerrechte). Im Vergleich zum europäischen Sozialstaatsmodell fehlen daher überbetriebliche Schutzmaßnahmen wie Sozialhilfe als Mindestsicherung, Krankenversicherung, Kündigungsfristen, Kündigungsschutz, usw. Der Charakter des amerikanischen Wohlfahrtskapitalismus befindet sich insofern in einem „pure exchange nexus“ zwischen Wohlfahrt und Leistungsanreiz sowie Produktivität (Esping-Andersen 1990, S. 43).

⁹⁷ Esping-Andersen klassifiziert die Dekommodifizierung in der Sozialpolitik in drei Modelle: 1. das „social-assistance“-Modell (die angelsächsischen Länder), 2. das auf der „work-performance“ basierte Modell (Kontinentaleuropa), 3. das auf dem „Beveridge principle of universal right of citizenship“ basierte Modell (die skandinavischen Länder und die ehemaligen sozialistischen Länder) (Esping-Andersen 1990, S. 48).

Die nachholende Fordisierung in Europa, die heutzutage eher als ein exemplarisches Muster der fordistischen Vergesellschaftung gilt, entwickelt sich different gegenüber der „ursprünglichen Akkumulation“ des Fordismus in den USA. Lutz verweist wie folgt darauf: „*Das grundlegende Neue in der vom Zweiten Weltkrieg und seinem Ende geschaffenen Lage liegt (...) darin, daß damit die politischen Voraussetzungen dafür entstanden waren, die Schranke zu durchbrechen, an der seit mehreren Jahrzehnten das Wachstum der europäischen Industrienationen zum Stillstand gekommen war*“ (1984, S. 191 ff.; Hervorhebung i.O.). In Anbetracht dieser politischen Voraussetzungen müssen ihm zufolge zwei Faktoren berücksichtigt werden: erstens die „innere Landnahme“, zweitens die Etablierung des Wohlfahrtsstaates (aus makroökonomischen Gründen).

Die von Lutz erörterte „Absorption des traditionellen durch den modernen Sektor“, die innere Landnahme, weist darauf hin, dass die Suche nach einer neuen Anlagesphäre in ein nichtkapitalistisches Feld gemäß den Reproduktionserfordernissen des Kapitals nach dem Zweiten Weltkrieg im Inneren der Gesellschaft – sowohl auf Angebots- (die doppelt freien Lohnarbeiter) als auch auf Nachfrageseite (Kaufkraft) – erfolgt, während die „äußere und imperialistische Landnahme“ – wie Rosa Luxemburg (vgl. 1970, III. Abschnitt) auslegt – in der Zwischenkriegszeit an ihre Grenze stößt. Lutz fasst dabei – ähnlich der Regulationstheorie, aber emphatischer – in seiner Analyse von der fordistischen Akkumulation das komplizierte Wechselverhältnis zwischen der kapitalistischen Entwicklung und der Gesellschaft ins Auge, indem er dem Primat des Produktionsprozesses ausweicht und statt dessen die Subsumtion neuer gesellschaftlicher Bereiche unter die Kapitalverwertung ins analytische Raster rückt. In dieser Hinsicht gilt die innere Landnahme⁹⁸, die mit der Ausformung der neuen Lebensweise wie „Massenwohlstand und Massenkonsum, Technisierung der privaten Lebenswelt und Freizeitkultur“ (Lutz 1984, S. 216) eng verbunden ist, als eine spezifische Form des Aneignungsprozesses der gesellschaftlichen Lebenszusammenhänge durch Kapital:

„Ein zentrales Charakteristikum dieser neuen Lebensweise ist, daß zur Befriedigung der wesentlichen materiellen und eines Gutteils der immateriellen Bedürfnisse Güter und Dienstleistungen angeboten und genutzt werden, die nur dank industrieller Technik und industrieller Organisation existieren bzw. funktionieren können, deren Produktion ausschließlich von marktwirtschaftlichen Rentabilitätskalkülen gesteuert wird und deren Distribution ausschließlich über weitgehend anonyme, großräumige Märkte erfolgt. Typische Erzeugnisse des traditionellen Sektors sind hingegen, ist diese neue Lebensweise einmal etabliert, aus der alltäglichen Versorgung des weitaus größten Teils der Bevölkerung nahezu völlig verschwunden; damit ist auch die Existenzgrundlage dieses Sektors weitgehend zerstört“ (ebd.).

⁹⁸ Lutz konzipiert die These von der „inneren Landnahme“ eigentlich in bezug auf die spezifische Entwicklung zum Fordismus in Deutschland. Dennoch trifft diese These m.E. mutatis mutandis für andere europäische Volkswirtschaften zu, die sich – mit Ausnahme von Großbritannien – in einem „relative economic backwardness“ (Gerschenkron 1962) befanden und deren Verhaltensmuster und normative Werte für die Wertschöpfung einem gesellschaftlichen Strukturwandel unterzogen werden mussten.

So gesehen war die innere Landnahme eine gesellschaftliche Voraussetzung für die fordistische Akkumulation in einer Volkswirtschaft. Sie bewirkt nicht nur die Umstrukturierung der Arbeitsmärkte infolge der Subsumtion des traditionellen unter den modernen, industriell-marktwirtschaftlichen Sektor, wobei Lohnarbeit die vorherrschende Form der Erwerbstätigkeit ist, sondern bringt auch im Zusammenhang mit der neuen Lebensweise eine wirksame Nachfrage, begrifflich zugespitzt im fordistischen Kürzel „Massenkonsum“, zur Geltung. Diese Nachfrageseite, die nicht schlicht aus der Kapitalverwertungslogik abgeleitet werden kann⁹⁹, trug qualitativ zu den economies of scale und qualitativ zu Form und Inhalt der Produktion, nämlich „Was und Wie der Produktion“ (Wittke 1995), bei, weil die Entwicklung neuer Konsumformen durch innere Landnahme und die Demokratisierung des Konsums die Produktions-Konsumtions-Schnittstelle berührt.

Die durch die innere Landnahme angeregten Wachstumsimpulse sind trotz allem von kurzer Dauer und „tragen nur so lange, als noch größere Reste des säkularen Struktur dualismus bestehen“ (Lutz 1984, S. 196). Die Entwicklung und Ausgestaltung des Wohlfahrtsstaates als Rückkopplung zwischen Gesellschaft und Ökonomie ist somit laut Lutz eine Vorbedingung, um die während der gesamten Zwischenkriegszeit fortdauernden Barrieren der Kapitalakkumulation zu überwinden. Indem die sozialstaatliche Politik den „Reservearmee-Mechanismus“ neutralisiert und den industriellen Sektor auf der Nachfrageseite stabilisiert, stellt der Wohlfahrtsstaat „prinzipiell einen auf Dauer angelegten (wenngleich natürlich in vielfältiger Hinsicht entwicklungsfähigen) Zustand“ dar (ebd.). Dieser Sozialstaat, der mit der Kombination von Vollbeschäftigung, zunehmenden Löhnen und verbessertem sozialen Schutz das „Golden Age“ des Kapitalismus (Marglin/Schor 1990; Hobsbawm 1995, S. 257 ff.; Sassoon 1997, S. 189 ff.) charakterisierte, kam seinerseits vor den bestimmten politisch-ideologischen und gesellschaftlich-ökonomischen Hintergründen als eine „historische Fundsache“ zustande.

Zunächst wurden die europäischen Staaten in der Nachkriegszeit in hohem Grade interventionistisch. Die „Durchstaatlichung‘ der kapitalistischen Wirtschaft und Gesellschaft“ (Deppe 1999, S. 22), deren politische Entwicklung bereits in die Nationalstaatenbildung eingebettet (vgl. Hobsbawm 1998) und in der protektionistischen Politik während der ersten Globalisierungsphase um die Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert verstärkt worden war, bereitete dem Staat vor allem im Gefolge von Kriegswirtschaft und Kriegsfolgenbeseitigung ein großes Potential für sozialpolitische Eingriffe.

⁹⁹ Nach Wittemann sind die Konsumformen als „Folge von Lebensstilen“ eine „historische Fundsache“, die wesentlich außerhalb des Kapitalverhältnisses stattfindet. Die Konsumformen, die „sich als Ergebnis eines Suchprozesses etablieren und sich ex post auf Einflußfaktoren zurückführen lassen“, sind ihm zufolge „weder

Zweitens standen die europäischen Staaten in der unmittelbaren Nachkriegszeit vor dem hohen Anspruch auf sozialen Reformismus, wobei der Kapitalismus überall unbeliebt war. Zweifelsohne war die Arbeiterbewegung, die im 19. Jahrhundert als soziale Bewegung entstand und sich für die Rechte und Interessen der Arbeiter engagierte, maßgeblich daran beteiligt. Gerade angesichts der Sachlage eines temporären Sieges über den Kapitalismus, während der Sozialismus jedoch auf dem ideologischen Schlachtfeld nicht triumphiert hatte (Sassoon 1997, S. 140), wurde der Entwurf des europäischen Wohlfahrtsstaats von zwei Liberalen, einem Ökonomen, John Maynard Keynes, und einem Sozialpolitiker, William Henry Beveridge, angefertigt.

Drittens verzauberte das amerikanische Vorbild, das an einem Konsumenten-orientierten Wachstum, der darauf beruhenden „Massengesellschaft“ (Daniel Bell, José Ortega y Gasset) und der Ideologie der Mächtigenmittelklasse gemessen werden konnte, in der Nachkriegszeit die europäischen Gesellschaften. Die im Anschluss an die 20er Jahre wiederkehrende Investition amerikanischer Unternehmen in Europa (vgl. Chandler 1977, S. 480; Wee 1984, S. 216 f.) – z.B. hat Coca-Cola seine Flaschenfabriken hinter der Frontlinie der amerikanischen Truppen gebaut (Teldow 1990, S. 64) – und die in Europa stationierten hunderttausend amerikanischen Soldaten und ihre Familien als quasi Konsumenten-Avantgarde für amerikanische Produkte (Coca-Cola, Tiefkühlbox, Mikrowelle, usw.) trugen dazu bei, den amerikanischen Massenkonsum-Lebensstil nach Europa zu übertragen (vgl. Enloe 1990, S. 77). Hobsbawm schrieb hierzu: „The major characteristic of the Golden Age was that it needed constant and heavy investment and, increasingly, that it did not need people, except as *consumers*. (...) Human beings were essential to such an economy only in one aspect: as buyers of goods and services“ (1995, S. 266 f.: Hervorhebung von W.-T. Lim).

Viertens liegt ein unmittelbarer Anlass für die Einführung des Sozialsystems in Europa darin begründet, dass die europäischen Staaten in den fordistischen Restrukturierungsprozessen das erfolgreiche amerikanische System von hoher Produktivität und hoher Konsumtion mit der Adaption des amerikanischen Sozialmodus nicht nachahmen konnten. Das brennende Problem lag vor allem in den *hohen Löhnen*, welche sich die europäischen Regierungen für ihre Wählerschaft, die nach amerikanischem Konsumniveau strebte, in der Nachkriegszeit gerade nicht leisten konnten (vgl. Sassoon 1997, S. 207). Sie waren über das politische Links-Rechts-Spektrum hinaus zu jener Zeit eher dazu gezwungen, die Lohnpolitik unter Kontrolle zu bringen, um periodisch wiederkehrende konjunkturelle Abschwünge zu vermeiden und eine beständige binnenwirtschaftliche Dynamik zu schaffen. Es war also unentbehrlich, stabile gesell-

schaftliche Modi ausfindig zu machen, damit die kostenbezogenen einzelwirtschaftlichen Interessen mit nachfragebezogenen gesamtwirtschaftlichen Interessen in Einklang gebracht werden konnten. Die wohlfahrtsstaatlichen Programme (staatliche Nachfragesteuerung in den infrastrukturellen Bereichen, soziale Ausgaben, Absicherung der Lohneinkommen, aktive Arbeitsmarktpolitik) waren in dieser Konstellation positioniert, indem sie das Lohngesetz „neutralisierten“ (Lutz 1984, S. 196 ff.). Hinter dieser Vorgehensweise steckt ein funktionales Verhältnis zwischen wirtschaftlichem Nationalismus unter dem Druck des internationalen Wettbewerbs und marktkorrigierender Planung – eine akzeptable Mischung von Arbeitslosigkeit, Inflation, Zahlungsbilanzdefizit. Aus ökonomischer Perspektive gesehen sind die altruistischen Nichtmarktbeziehungen ein sichereres, billigeres und effizienteres Allokationssystem als die Marktbeziehungen (vgl. Titmuss 2001). Von dieser Warte aus halte ich die These von Lutz für plausibel, der zufolge die Entwicklung des Wohlfahrtsstaats eine notwendige Voraussetzung für die in der europäischen Nachkriegszeit charakteristische Wachstumskonstellation sei und nicht umgekehrt (vgl. z.B. Altvater u.a. 1979; Hirsch 1995, S. 35).

Die Kriterien der Universalität für die Ausführung des auf dem Markt basierten Sozialsystems gründen sich auf die zwei Stützpfeiler:

1. Einkommenspolitik
2. Vollbeschäftigungspolitik

Die Einkommenspolitik als ein Stützpfeiler des Wohlfahrtsstaats wurde janusköpfig in Gang gesetzt. Sie ging vorerst aus politischen Gründen mit einem Problem der Lohneindämmung einher, weil das kapitalistische Wachstum in den europäischen Volkswirtschaften in der Nachkriegszeit nur befördert werden konnte, wenn die Produktivität schneller als die Löhne wuchs. Die politischen Maßnahmen waren hierfür auf die Neutralisierung des Reservearmee-Mechanismus und die Finanz-, Geld- und Kreditpolitik angewiesen. Wie oben erwähnt wurden sogar die militanten Gewerkschaften in einigen Ländern (Frankreich und Italien) systematisch verfolgt, um die Lohnstabilisierung zu halten.

Zugleich zielte die Einkommenspolitik auf eine konstante Erhöhung der durchschnittlichen Löhne (vgl. Tabelle 1). Dies bereicherte nicht nur die finanzielle Grundlage des Sozialsystems, sondern bot auch die reale Basis für die fordistische Akkumulation, den Massenkonsum. Desweiteren ermöglichte der Lohnzuwachs es allen Bürgern, Rente, Sozialversicherung und Arbeitslosengeld zur Absicherung im Krankheitsfall, bei Arbeitslosigkeit und im Alter zu leisten. Die Löhne erwerben in diesem Sinne den Charakter eines „*de facto* guaranteed citizens' wage“, wiewohl die Realisierung der Dekommodifizierung länderspezifisch unterschiedlich ist: für die

meisten europäischen Länder gilt das arbeitsgebundene Versicherungsprinzip („actuarial principle“), für die skandinavischen Länder das universelle Bürgerrechtsprinzip („flat-rate benefit principle“) (Esping-Andersen 1990, S. 47 f.).

Diesbezüglich ist unübersehbar, dass die Lohnsteigerung von der Logik der Kapitalakkumulation (Produktivität und Rentabilität) diktiert wird. Die Lohnungleichheit und die Sozialkosten, die nicht von Reichen zu Armen, sondern nur durch die Transfereinkommen innerhalb der mittleren und niedrigen Einkommensgruppen finanziert werden, sind quasi die Bringschuld, zu der die an dem Sozialsystem Beteiligten verpflichtet sind. Aufs Ganze gesehen wurde die Einkommenspolitik dennoch nachgerade eine an der Produktivitätspolitik ausgerichtete, nationale Angelegenheit von Regierungen, Gewerkschaften und Arbeitgebern, die sich als moderner Korporatismus (vgl. Streeck/Schmitter 1985; Goldthorpe 1984a) kennzeichnen lässt.

Die Vollbeschäftigungspolitik als ein weiterer Stützpfeiler des Wohlfahrtsstaats wurde mit der sozialdemokratisch verkörperten keynesianischen Wirtschaftspolitik gekoppelt eingesetzt. Ihre Ziele waren, die ökonomische Effizienz und die soziale Gerechtigkeit als Reflexion der verheerenden Massenarbeitslosigkeit in den vorangegangenen Jahren in Einklang zu bringen. Im Mittelpunkt stand die aktive Arbeitsmarktpolitik. Sie diente einerseits zum Schutz der Arbeitenden, andererseits trieb sie die wirtschaftliche Rationalisierung durch Verbesserung der Ausbildung und Steigerung der Mobilität der Arbeiter voran.

Im Anschluss daran war die Migration der Arbeitskräfte in der fordistischen Aufbauphase von Bedeutung. Wie Sassoon (1997, S. 192; vgl. auch Hobsbawm 1995, S.276 f., Regini 1992, S. 4) aufweist, „war die größte internationale Quelle der Gastarbeiter in den 50er Jahren Europa, nicht die Dritte Welt“: Zu der Zeit verließen knapp 5 Millionen Menschen Europa nach den USA, Australien, Argentinien und Brasilien. Dieser massive Export von Arbeitskräften besagte, dass die einheimischen Arbeiter mühelos Arbeitsplätze finden konnten und ein Übermaß an Arbeitskräften in einem Land für andere Länder, die der Arbeitskräfte bedurften, abgezweigt werden konnte. Die erste Welle der Immigranten der Nachkriegszeit, die aus den früheren Kolonien, Südeuropa und Nordafrika kamen, war dazu mit einem hohen Grad an Flexibilität der Arbeitskräfte ausgestattet, da diese meistens jung, männlich und unqualifiziert waren. Ihre Arbeitskraft war mithin billig, und ihre sozialen Ansprüche wie Rente und Sozialversicherung waren relativ unbedeutend. Die Arbeitsimmigration war insofern ein „antiinflationärer“ Faktor für die Stabilisierung des Kapitalismus gewesen, als sie die durchschnittliche Lohnsteigerung aufhielt (Sassoon 1997, S. 191).

Zuletzt bedeutet die Verkopplung von wohlfahrtsstaatlichen Maßnahmen und Erwerbsarbeit die Sicherung und Anerkennung der persönlichen Leistung der Arbeiter und zugleich vermit-

tels der Durchsetzung des Leistungsprinzips in den Bereichen Bildungswesen, Betrieb und Gesellschaft die Disziplinierung derselben¹⁰⁰. *Suum cuique* ist im Prinzip das Motto der sozialstaatlichen Gerechtigkeit. In diesem wohlfahrtsstaatlichen Arrangement bleiben Frauen, Erwerbsunfähige und ethnische Minderheiten lange Zeit kategorisch ausgeschlossen.

Wie betrachtet war der fordistische Entwicklungsmechanismus in Europa, nämlich die Kombination von wirtschaftlichem Wachstum und Massenkonsum der gutbezahlten und sozial abgesicherten Vollbeschäftigten, ein politisches Konstrukt, das vom makroökonomischen Management des Staats begleitet wurde. Dieses sozial kombinierte Produktionsregime und sein Modus operandi der Artikulierung von Kommodifizierung und Dekommodifizierung kennzeichneten im großen und ganzen den europäischen Fordismus trotz der politisch und kulturell eingebetteten Pfadabhängigkeit innerhalb der jeweiligen Länder. Dessen Erfolgsstory bestätigt Maddison (1982, S. 91): Die jahresdurchschnittliche Wachstumsrate in der Golden-Age-Periode (1950-1973) war doppelt so hoch wie die der vorangegangenen und nachfolgenden Perioden (1820-1870, 1870-1913, 1913-1950 und 1973-1979).

Tabelle 1: Indexziffern für Nominal- und Reallöhne in einigen OECD-Ländern, 1953-1979

		1953	1960	1970	1979
BRD	nominal	27,0	44,0	100,0	215,9
	real	41,8	55,8	100,0	135,8
Italien	nominal	30,0	35,5	100,0	437,3
	real	37,5	52,5	100,0	134,8
Belgien	nominal	36,1	47,4	100,0	286,1
	real	53,5	64,3	100,0	156,3
Niederlande	nominal	21,9	36,5	100,0	264,5
	real	40,2	54,9	100,0	134,4
Frankreich	nominal	26,3	40,6	100,0	315,6
	real	55,5	61,9	100,0	146,2
Großbritannien	nominal	34,5	50,8	100,0	366,3
	real	61,1	75,3	100,0	123,1
USA	nominal	47,7	62,9	100,0	192,7
	real	69,0	81,0	100,0	105,8
Japan	nominal	19,3	29,4	100,0	325,1
	real	38,2	50,9	100,0	154,8

Quelle: H. v. Wee (1984, S. 267): Die Jahrgänge sind von mir selektiv gewählt.

¹⁰⁰ Foucault schildert diesen Verinnerlichungsprozess als „die Unterwerfung der Körper durch die Kontrolle der Ideen; die Analyse der Vorstellungen als Prinzip einer Politik der Körper, die wirksamer ist als die rituelle A-

3. Das europäische „industriell-politische Gewerkschaftsmodell“ im „keynesianischen Wohlfahrtsstaat“: Sozialpartnerschaft und Neokorporatismus

3.1. „American Exceptionalism“ und europäisches Phänomen

Die europäischen industriellen Beziehungen als Ganzes heben sich in der fordistischen Periode deutlich von den industriellen Beziehungen in den USA ab, wobei sich in der New-Deal-Phase die „labour-inclusiveness“ (Streeck 1992a, 1993) im „state-society-complex“ vollzog, sich jedoch zu einer Exklusion der Arbeit aus der Governance entwickelte. Die europäischen Gewerkschaften üben generell einen „voice effect“ innerhalb des universalistischen und redistributiven Wohlfahrtsstaates aus, so dass die in die Wohlfahrtsstaatklasse inkorporierte, organisierte Arbeit die antizipierbaren Lösungen der politischen Interaktionen durch die Institutionen ausfindig machen kann, während die US-amerikanischen Gewerkschaften einen signifikanten „monopoly wage effect“ haben (Kerr 1994a, S. xxv). Die beinahe systemischen Antipoden der industriellen Beziehungen zwischen dem europäischen Phänomen und dem „american exceptionalism“ (Lipset 1979) reflektieren ein antithetisches Gebilde der kompetitiven fordistischen Produktivitätspolitik zwischen der privatisierten Version der kooperativen industriellen Beziehungen auf der betrieblichen Mikroebene und der Version der sozialen und industriellen „Citizenship“ der industriellen Beziehungen auf der politisch-gesellschaftlichen Makroebene. Dieses Kontrastbild ist sehr beachtenswert, zumal die mit der willkürlichen Intervention in den Markt ausgestatteten europäischen industriellen Beziehungen seit den 80er Jahren im Wandlungsprozess von Produktionssystemen und Weltmarkt wiederum dem Druck der Amerikanisierung, nämlich dem ökonomischen Funktionalismus und dem auf den Unternehmen basierten institutionellen Voluntarismus ausgesetzt werden. Aus heuristischen Gründen werde ich zunächst einen historischen Streifzug durch den „american exceptionalism“ unternehmen, bevor ich auf das europäische „industriell-politische“ Gewerkschaftsmodell eingehe.

In Hinsicht auf den „american exceptionalism“, der seit Alexis de Tocqueville Gegenstand der Auseinandersetzungen war, stellt der amerikanische Politologe Seymour Martin Lipset, wie Werner Sombart, die Frage: Warum gab es keinen Sozialismus in den USA? Ausgangspunkt dieser Überlegungen war die Tatsache, dass in den USA abgesehen von kleinen Splittergruppen keine nennenswerten sozialistischen bzw. Arbeiterparteien existier(t)en. Das gemeinhin angeführte Argument der politischen Repression (vor dem Ersten Weltkrieg und mit Beginn des Kalten Krieges / McCarthyismus) kann hier nicht überzeugen, da zahlreiche europäische Arbeiterbewegungen zu unterschiedlichen Zeiten unter noch härteren Repressionen gelitten

und dennoch überlebt haben. Stattdessen sucht Lipset eine Antwort in den gesellschaftlich-politischen Umständen (vgl. 1979):

Erstens waren die USA die „reinste“ kapitalistische Gesellschaft ohne die in Europa als feudalistisches Relikt ererbten stabilen Klassenverhältnisse. Die soziale Struktur als Einwanderungsgesellschaft mit ethnischer, religiöser sowie rassistischer Unterscheidung und die Neigung zur geographischen Mobilität im Land verhinderten ferner die Entwicklung eines einheitlichen Klassenbewusstseins in der amerikanischen Arbeiterklasse.

Zweitens herrschten in der Arbeiterbewegung die Gründungsphase der USA begleitende politische Traditionen wie Antietatismus und Egalitarismus (kein ökonomisches, sondern ein soziales Prinzip der Chancengleichheit) vor. Bis zum New Deal wurde daraufhin die Wohlfahrtsvorsorge durch staatliche Intervention selbst von den Gewerkschaften (z.B. der AFL unter Gompers) abgelehnt.

Drittens traf die US-Arbeiterbewegung nicht auf fundamental feindlich gesinnte politische Strukturen wie in Europa, weil die Gleichheit aller Bürger in der Politik durch die Einführung des allgemeinen Wahlrechts bereits im 19. Jahrhundert in den USA verankert war, während die europäischen Sozialisten dafür hart kämpfen mussten. Die amerikanische Gesellschaft war daher für sozialistische Ideen weniger empfänglich. Zudem hatte das Zwei-Parteien-System, das sich quasi als lose Bruchteile einer großen Partei konstituierte, die dritte politische Stimme entweder völlig ausgeschlossen oder kooptiert. Den amerikanischen Sozialisten wurde beispielsweise von der New-Deal-Politik, deren Inhalte sie längst selbst vertraten, die Schau gestohlen. Demgegenüber blieben die Protestbewegungen in den USA kurzlebige, moralistische, oft Single-issue-Bewegungen.

Viertens spielte das auf starkem Individualismus beruhende amerikanische Wertesystem eine große Rolle. Die Massenbildung unter dem Ethos „Rise out of your class, not with it“ verstärkte den Individualismus und wirkte zugleich diametral gegen die Gewerkschaften und sonstige kollektive Bewegungen, welche einzelne Lebenschancen an die Gruppen als Ganze binden wollten (vgl. Trow 1992). Dieser Individualismus, der von dem Mythos einer „Mittelklasse-isierung“ der Arbeiterschaft und ihrem relativ hohen Lebensstandard begleitet wurde, bekräftigte einerseits die Prinzipien der Selbsthilfe, der privaten Wohltätigkeit und der Leis-

tungsorientierung der Gerechtigkeit¹⁰¹ und schwächte andererseits zusätzlich die Gewerkschaftsbewegung.

Zu den bisherigen Explikationen ist der herrschaftsideologische Faktor hinzuzufügen. Der in der New-Deal-Periode quasi zum Herrschaftskonzept gewordene Pragmatismus (vgl. Deppe 1999, S. 229 ff.) verstärkte tendenziell die Professionalisierung der sozialen Problemlösungen durch eine Handvoll Experten. Der breite antikommunistische Konsens in den 50er Jahren – von der Propaganda der „managerial revolution“ (1948) von James Burnham, eines Ex-Trotzkisten, bis zur „Totalitarismus“-Theorie von Hannah Arendt (1958) – verschärfte den Zynismus innerhalb der Arbeiterschaft. Als ein Reflex dieser Desillusionierung in der Arbeiterbewegung wandte er sich gegen jegliche Form von Autorität und konventionelle Moralvorstellungen und orientierte sich antiintellektuell (vgl. Hodges 1970; Hofstadter 1963)¹⁰².

Mit diesem multikausalen Erklärungsansatz zum „american exceptionalism“ sind die industriellen Beziehungen der USA besser verständlich zu machen. Hinsichtlich der Akteure der industriellen Beziehungen fehlen den US-Gewerkschaften im Vergleich zum europäischen korporatistischen System solide Arbeitgeberverbände und ein aktiver Staat. Zentrale Arbeitgeberverbände existieren in den USA mit Ausnahme einiger, nicht hochgradig konzentrierter Branchen (z.B. Transportwesen, Bauwirtschaft) nicht. Die Stärke der Arbeitgeber in den USA besteht in den Einzelunternehmen, die auch für die Interessenvertretung in der Kollektivverhandlung zuständig sind. Das „associational bargaining“ ist deshalb eher die Ausnahme. Die Schwierigkeiten der Arbeitgeber bei der Bildung von Verhandlungskoalitionen bestehen vor allem in „the great variation in the size of the firm, the existence of antitrust laws, the absence of facilitative arrangements like contract extension, and, since the 1930s, the legal requirement that recognition occur via firm-by-firm elections“ (Jacoby 1991, S. 179). Die amerikanischen „managerial practices“ verfolgen gleichwohl im Grunde „union avoidance strategies“ bzw. „union busting activities“. Oder wie Hoerr (1991, S. 30) kurz und bündig formuliert: „To American managers, unions are part of the problem. In the most competitive countries, they are part of the solution“.

Die Rolle des Staats als dritter korporativer Akteur in den industriellen Beziehungen beschränkt sich auf den „Minimalstaat“, der im „fordistischen Sozialpakt“ (Lüthje/Scherrer 1994)

¹⁰¹ Solch ein kultureller Wert neigt wesentlich dazu, selbst erhebliche soziale Ungleichheiten als „natürlich“ zu akzeptieren. Diese Legitimität sozialer Ungleichheit wurde wohl durch die protestantische Prädestinationslehre vorbereitet und fand ihren ideologischen Ausdruck im Sozialdarwinismus („survival of the fittest“) (vgl. Deppe 1999, S. 250 f.). In dieser Atmosphäre äußerte noch Präsident Nixon: „The welfare ethics breeds weak people“.

¹⁰² Der Schriftsteller Henry Miller, dessen Bücher wegen seiner vulgären Ausdrucksweise in den USA lange verboten waren, wurde als der Minnesinger des Lumpenproletariats anerkannt. Er verklärte bewusst die zynischen Werte von unorganisierten Arbeitern, Landstreichern und Pennern.

relativ bescheiden auftritt¹⁰³. Nach wie vor gibt es in den USA keine gesetzlich geregelten Kündigungsfristen und erst recht keinen Kündigungsschutz. „Social Security“ ist Sache des Bundes und stellt bis heute ein durch Arbeitgeber- und Versichertenbeiträge finanziertes, betriebliches Sozialsystem der Alters-, Hinterbliebenen- und Invaliditätssicherung dar. Das auf dem „inclusive adversarialism“-Prinzip (Streeck 1992a, S. 309) aufbauende und seit dem New Deal etablierte umfangreiche „fordist bargain“ wurde in den 70er Jahren auf der Seite des Staates sogar definitiv aufgegeben, als der Organisationsgrad der Gewerkschaften im privaten Sektor im Vergleich zu den anderen kapitalistischen Hauptländern drastisch gesunken war. Die Niederlage eines Reformgesetzes zum Arbeitsrecht im Kongress 1979 – unter Mehrheit der Demokraten – hat überdies die Arbeitgeber und die Administration Reagans dazu veranlasst, mit der Deregulierungsoffensive die Inklusion der Arbeit abzuschreiben. Gleichzeitig wurde der „adversarialism“ in der Bemühung beibehalten, Rentabilität und Stabilität durch Schwächung der Gewerkschaften, Ausweitung der niedrigen Löhne, rapide zunehmende Ungleichheit des Einkommens wiederherzustellen (Streeck 1992a, S. 309 f.).

Ein Kardinalproblem der gewerkschaftlichen Tätigkeiten in den USA liegt im „adversarial electoral“-Verfahren auf betrieblicher Ebene, das dem Common Law eigen ist. Die Gewerkschaft muss demnach ihren Status als legitimierte Interessenvertretung erringen, „indem sie in hochgradig formalisierten Anerkennungswahlen („certification election“) die Mehrheit der geheim abgegebenen Stimmen der Arbeitnehmer in der ‚appropriate bargaining unit‘ gewinnt“ (Keller 1997, S. 233). Erst dann verpflichtet sich der Arbeitgeber zu Aushandlungsverfahren. Die Gewerkschaft kann diesen Alleinvertretungsstatus („one union per bargaining unit“) auch durch Aberkennungswahlen („decertification election“) verlieren, „wenn sich die Mehrheit der Arbeitnehmer bei einer erneuten Abstimmung gegen gewerkschaftliche Vertretung überhaupt oder für eine andere Gewerkschaft entscheidet“ (ebd., S. 234). Die im internationalen Vergleich ungewöhnliche Regelung und der niedrige Organisationsgrad der Gewerkschaft – knapp 30 % zwischen den 50er und 70er Jahren; in Europa lag er in diesem Zeitraum durchschnittlich über 40 % (vgl. Kaeble 1987, S. 84) – verschlechterten die Ausgangsposition der Gewerkschaften und führten zu häufigen Spaltungen der Arbeiterschaft sowie permanenten Auseinandersetzungen mit dem Management. Für die US-Gewerkschaft war insofern Streik ein unvermeidbares Instrument, obwohl er anders als in Europa üblicherweise mit einem kleinen Teil der Beschäftigten auf einzelne Betriebe konzentriert war und selten das Niveau eines Massenstreiks erreichen konnte (ebd., S. 93). Von dieser Warte aus sind die industriellen Beziehungen

¹⁰³ Entgegen der üblichen Unterstellung eines unregulierten Systems in den USA haben die Regulierungsmaßnahmen für die Arbeitsbeziehungen seit dem New Deal bis in die 70er Jahre sogar zugenommen: National In-

der USA im Unterschied zum europäischen korporatistischen ein vergleichsweise konfliktorientiertes Modell.

Die ideologische Ausrichtung und das praktische Verhalten der US-Gewerkschaften werden generell in dem Maße als „business unionism“ bezeichnet, in dem sie nach bestmöglichen Lohnabschlüssen und der Maximierung wirtschaftlicher Absicherungen streben. Der Ex-Vorsitzende der AFL, Samuel Gompers, hat frühzeitig mit dem Slogan „more, more, more – now“ einen „pure-and-simple unionism“ propagiert. Diese Position wurde von Theoretikern wie Hoxie (1923), der vor Elton Mayo eine sozialpsychologische Forschung über die Arbeitsprozesse durchführte, und Perlman (1928), einem berühmten Vertreter der Wisconsin Schule, die den New Deal maßgeblich beeinflusste, theoretisch bekräftigt. Der Ökonom John Dunlop, der sich in der Nachkriegszeit als ein herausragender Broker zwischen den industriellen Hauptparteien einen Namen gemacht hatte, führte mutatis mutandis diesen Gedanken der „Wage Determination under Trade Unions“ (1950) fort, indem er ein „political wage setting“ strikt ablehnte. Dunlop, der unter dem Einfluss der seinerzeit von Parsons popularisierten Systemtheorie die Gewerkschaften für ein gesellschaftliches Subsystem hielt, sah letztendlich die industriellen Beziehungen als eine Angelegenheit des institutionellen Engineering, als Anpassung an die sozialökonomische Ordnung (vgl. Hyman 1995, 2001; Kerr 1994b). Die Strategie der US-Gewerkschaften wurde mithin für geraume Zeit schlicht als „job control unionism“ (Katz 1985; Piore/Sabel 1984) im Rahmen der „governance gap“ (Weiler 1990) charakterisiert. Das System der Tarif- und Kollektivverhandlungen in den USA ist stark dezentralisiert und bezieht sich zumeist auf das „single-company bargaining“. Die mit Europa vergleichbaren branchenweiten Tarifabschlüsse fanden ausnahmsweise in der Form des „pattern bargaining“ statt; „die Gewerkschaften handelten mit einem führenden Unternehmen der Branche einen Musterabschluß aus, der von den anderen Unternehmen übernommen wurde“ (Lüthje/Scherrer 1994, S. 13). Die tarifvertraglich geregelten Hauptelemente in der Nachkriegsära waren die „Job-Klassifizierungen“ (akribisch definierte Arbeitsaufgaben und Bezahlungen), das „Senioritätsprinzip“ (Regelung des internen Arbeitsmarktes) und die „Beschwerdeprozedur“ (ebd., S. 19 ff.). Diese Verhandlungsstruktur war bis Anfang der 80er Jahre relativ stabil, wo in den vom ökonomischen und technologischen Wandel betroffenen Branchen (Luftfahrt, Automobil, Stahl, Verkehr, Gummi) das „concession bargaining“ entstand.

Die Mitbestimmung bzw. Partizipation am Arbeitsplatz, die in Europa gang und gäbe war/ist, existierte in den USA im fordistischen Zeitalter nicht. Selbst die US-Gewerkschaften, die vom

dustrial Recovery Act (1935), Civil Rights Act (1964), Equal Employment Opportunity Act (1972), Age Discrimination in Employment Act (1978), usw.

traditionellen Selbsthilfeprinzip gefesselt sind, haben bis in die 80er Jahre jegliche Form des strategischen Co-Managements nach der Maxime „don't lay in bed with management“ kategorisch abgelehnt. Die bekannte Formel des amerikanischen Soziologen C. W. Mills (1948, S. 8 f.), welche die Gewerkschaften als das „manager of discontent“ erklärte, reflektiert treffend diesen Tatbestand. In den 80er Jahren entstand eine neue kooperative Form industrieller Beziehungen quasi als „unionism without unions“ (Garbarino 1984) unter dem HRM-Konzept bzw. nach dem Vorbild Japans, zumeist aber in den gewerkschaftlich nichtorganisierten Sektoren.

Trotz alledem war die US-Gewerkschaft in der fordistischen Ära entgegen der Befürchtung neoklassischer Ökonomen ein notwendiger Faktor für Produktivitätssteigerung, wie die empirischen Studien über das Verhältnis zwischen Gewerkschaft und Wettbewerb bestätigen (vgl. Freeman/Medoff 1984; Mishel/Voos 1992). Es ist fernerhin zu vermerken, dass sich die industriellen Beziehungen zwischen beiden Kontinenten unter dem Gesichtspunkt der fordistischen Produktivitätspolitik weniger in ihrer funktionalen Bestimmung als in ihrer äußeren Form unterschieden.

3.2. Das europäische „industriell-politische“ Gewerkschaftsmodell im keynesianischen Wohlfahrtsstaat

Die europäischen industriellen Beziehungen in der Golden-Age-Periode basierten grundsätzlich auf der Generalisierung der abhängigen Erwerbsarbeit sowie dem Normalarbeitsverhältnis als dauerhaftem, qualifiziertem Vollzeitarbeitsverhältnis in einem mittleren oder größeren Betrieb und seiner Formalisierung sowie Homogenisierung. Die gewerkschaftliche Organisationsstruktur beruhte dementsprechend auf der Normalbiographie, „die aus den drei Phasen Jugend/Erwachsenen/Alter und den ihnen entsprechenden geschlechtsspezifischen Aktivitätsbereichen (Erstens das Einüben geschlechtsspezifischer Rollen; zweitens das Ausüben dieser Rollen, bei Männern hauptsächlich im Beruf und nebenbei in der Familie, bei Frauen in der Familie und gegebenenfalls im Beruf; drittens das Überleben im Ruhestand) besteht“ (Mückenberger u.a. 1996, S. 11f.). Die Hauptmacht der gewerkschaftlichen Organisationen war „die Arbeiterklasse in den industriellen Kernen, die sich durch ein vergleichbares Milieu, durch gleiche Traditionen und eine gemeinsame Arbeiterkultur auszeichnete“ (ebd.). Diese Strukturierung der Arbeitsbeziehungen ergab sich nicht nur aus der Erweiterung des fordistischen Produktionssystems, sondern auch aus der Eheschließung von sozialdemokratisch-keynesianisch geprägtem politischen Projekt und reformorientierter Gewerkschaftsbewegung.

Das sozialdemokratisch-keynesianisch geprägte politische Projekt in Verbindung mit dem „Atlantischen Fordismus“ (Davis 1986b), das im nachhinein als „keynesianischer Sozialstaat“

(Buci-Glucksmann/Therborn 1982, S. 116), „keynesianischer Wohlfahrtsstaat“ (Deppe 1997, S. 136 ff.; 2001) bzw. „keynesianischer Wohlfahrts-Nationalstaat“ (Jessop 1995, S. 15) bezeichnet wurde, war gewissermaßen ein politisches *Savoir-faire* für das Krisenmanagement des Kapitalismus trotz unerbittlicher historischer und struktureller Umstände. Das sozialdemokratisch-keynesianische Projekt bedeutete in der Tat nicht den Umbau, sondern eine neue Version des alten Systems. Dieser „neue Revisionismus“ (Sassoon 1997) der Sozialdemokratie, der im festen Glauben an die permanente Modernisierungsfähigkeit des Kapitalismus verwurzelt war, wurde von dem fundamentalen Leitgedanken der Verkopplung von wirtschaftlicher Effizienz und sozialer Gerechtigkeit geleitet. Wie der britische Sozialdemokrat Crosland (1957) als einer der Schrittmacher des Projekts theoretisch untermauerte, strebten die Sozialdemokraten mit dem „ethischen Pragmatismus (ethische Ziele und pragmatische Mittel)“ (Sassoon 1997, S. 242) nach einer gerechten sozialen Verteilung der Früchte des Wachstums auf Kosten der Klassenkämpfe für die Abschaffung des Privateigentums. Nach diesem redistributiven Programm sollte das wirtschaftliche Effizienzprinzip, das gemäß der keynesianischen Doktrin der Nachfragesteuerung hohe Produktivität und Wachstum durch Herstellung des positiven Investitionsklimas in Zusammenhang mit Ersparnis und Investieren verfolgte, eine Garantie für die soziale Gerechtigkeit bedeuten¹⁰⁴. Die Zukunft des „demokratischen Sozialismus“ sei demnach von der ökonomischen Reife des Kapitalismus und der Rationalisierung der Produktivkräfte sowie der organisierten Arbeiter abhängig. Da der Keynesianismus den Interessen der Arbeitenden einen universalistischen Status verlieh, wurde die frühere Antinomie zwischen den spezifischen Interessen der Arbeiter und denen der nationalen Wirtschaftsentwicklung aufgehoben, indem sich beide Interessen in einer Binnenmarktstruktur versöhnten. Unter dieser Bedingung wurde das politisch verhandelte „wage setting“ unter anderem in den Mittelpunkt des makroökonomischen Policy-Making-Apparats gerückt. Denn die Lohnrate spielte nach der Keynes-Kalecki-Tradition in der die Profit- und Wachstumsrate determinierenden makroökonomischen Struktur eine dreifache Rolle: „eine Quelle der Konsumnachfrage“; „einen Bestandteil der Arbeitskosteneinheit und daher ein Profitnachlass“; „ein Instrument in der Arbeit-Disziplinierungsstrategie des Kapitals“ (Bowles/Boyer 1990, S. 188). Die Strukturalisierung der Kapital-Arbeit-Beziehung (vgl. Crouch/Pizzorno 1978; Gourevitch u.a. 1984) war deswegen ein unentbehrliches Werkzeug. Vor diesem Hintergrund wurden die Gewerkschaften in den herrschenden Block vollständig integriert.

Auf Seiten des Kapitals bedeutet dies unter dem Strich eine akzeptable Lösung, im Geldnexus einen großen Bogen um den vorweggenommenen Klassenkonflikt zu machen. Bei der keynesi-

¹⁰⁴ Die Priorität der Wirtschaft im „neuen Revisionismus“ wurde im Godesberger Programm von der SPD klipp und klar ausgedrückt: „Wettbewerb soweit wie möglich – Planung soweit wie nötig!“ (SPD 1959, S. 13).

anischen Idee handelt es sich im Grunde darum, dass die staatliche Regulierung¹⁰⁵ durch monetäre und fiskalische Manipulation der Richtung und Menge des Geldflusses die Arbeiterklasse kontrolliert. Als Ideologie wurde dies allerdings anders präsentiert: Monetäre und fiskalische Politiken erschienen als Garanten des Wachstums und der Vollbeschäftigung. Das Wachstum bedeutete in Wirklichkeit kapitalistische Akkumulation und Vollbeschäftigung hieß nichts anderes als die Ausnützung der Aufrechterhaltung der Arbeit mit einer minimal notwendigen Reservearmee. Die keynesianische Strategie wendet das Geld mit Bedacht an, um die Ökonomie zu stimulieren oder abzukühlen. Dies besagt, dass die Nachfrage der Arbeiter durch Rezession oder Inflation gemanagt werden soll. Die dem Staat eigene Funktion des Geldangebots ist dabei Schlüssel zum Erfolg. Durch Neuemissionen oder das Kreditsystem treibt der Staat in Richtung Preiserhöhung, die zur Senkung des Wertes der Geldeinheit und letztlich zur Unterbietung der Reallöhne der Arbeiter führt. Diese Unterbietung könnte in jedem Fall durchgeführt werden, unabhängig davon, ob die Löhne konstant oder steigend sind. Wenn die Arbeitskosten ansteigen, gleicht das Kapital dies mit einer Preiserhöhung – und zwar in Begleitung der vom Staat garantierten, adäquaten Erweiterung des Geldangebots – aus. Die Inflationsoption für die Lohnkontrolle (antizyklische Politik¹⁰⁶) gewinnt hier in dem Maße an Bedeutung, wie die politisch regulierte Einkommens- und Arbeitsmarktpolitik in Zusammenarbeit mit den Gewerkschaften erfolgreich ist. „Eine produktivitätsorientierte Lohnpolitik ist somit ein wesentliches Element einer stabilen Geldwirtschaft. Sie entlastet einerseits die Geldpolitik bei der Verteidigung von Preisniveaustabilität, sie verhindert andererseits deflationäre Entwicklungen, die aufgrund der Gefahr des Reißens von Kreditketten die Kohärenz einer Geldwirtschaft aushöhlen können“ (Heine/Herr 1998, S. 67). Allerdings galt diese Spielregel im jeweiligen Nationalstaat auf der Folie des auf dem Dollar beruhenden internationalen Währungssystems. Als der Trade-off zwischen der Inflation und Arbeitslosigkeit in der Mitte der 70er Jahre vor allem unter dem Einfluss der spektakulären Erhöhung der Mineralölpreise durch die OPEC-Länder nicht mehr funktionierte, ist das Management des durch die Inflation verursachten Kapitalflus-

¹⁰⁵ Quintessenz der Vorschläge Keynes' ist, dass eine umfassende Sozialisierung der Investition durch die staatlichen Leistungen (Besteuerung, Festlegung des Zinssatzes, etc.) die einzige Möglichkeit für Vollbeschäftigung sei (vgl. Keynes 1973, S. 378). Bezogen auf diese staatliche Leistung äußert sich Keynes sogar im deutschen Vorwort 1936 (!) zu seiner Allgemeinen Theorie wie folgt: „which is what the following book purports to provide, is much more easily adapted to *the conditions of a totalitarian state*, than is the theory of the production and distribution of a given output produced under conditions of free competition and a large measure of *laissez-faire*“ (ebd., S. xxvi; Hervorhebung von W.-T. Lim).

¹⁰⁶ Der Kerntenor der antizyklischen makroökonomischen Politik von Keynes bezieht sich darauf, was Marx das „fiktive Kapital“ (MEW Bd. 25, S. 483) nennt, nämlich Kredit, den der Staat für die Produktion freisetzt, der aber noch nicht existiert. Während Marx das Geld im Zusammenhang mit dem konkreten Wert der Ware und darüber hinaus eine permanente Spannung zwischen dem „Finanzsystem“ und der „monetären Basis“ (z.B. Gold) fokussiert, setzt Keynes voraus, dass sich der Geldwert letztendlich auf die Zwangsmacht der Staaten stützt, welche die Verpflichtungen zwischen den Gesellschaften und den Staaten erzwingt (vgl. Harvey 1990, S. 107, Marglin 1990, S. 25ff.).

ses zunehmend zugunsten des Kapitals den internationalen Institutionen wie Weltbank und IMF in die Hände gefallen¹⁰⁷ (siehe Kapitel 2.1.1.). So gesehen liegt das Raffinement der keynesianischen Strategie darin, dass sie durch die Geldmanipulierung die im Geldnexus ausgedrückten Klassenverhältnisse mystifizieren¹⁰⁸ und politisch steuern kann, solange der Spielraum im Binnenmarkt besteht. Der politische Keynesianismus der Sozialdemokraten drückt insofern – zugespitzt formuliert – einen bürgerlichen Stellungskrieg bzw. eine passive Revolution des Kapitals aus.

Das sozialdemokratisch-keynesianische Projekt wäre dennoch ohne „Erweiterung des Staates“ unvorstellbar. Während die marxistischen Pioniere der sozialistischen Bewegung einst an die unvermeidliche Verbesserung der Gesellschaft, nicht an die konstante Entwicklung des Kapitalismus glaubten, hat sich das Blatt gewendet. Es wuchs beim „neuen Revisionismus“ Vertrauen auf die Stärke des Kapitalismus statt auf die Unvermeidlichkeit des gesellschaftlichen Fortschritts. Dieser Paradigmenwechsel reflektiert eine neue politische Form der Praxis. Der Nationalstaat wurde einerseits zum Schauplatz nicht nur für eine Reihe ökonomischer Transformationen wie die Bildung von industriellem sowie Finanzkapital und der Umbruch des Produktionssystems, sondern auch für tiefgreifende gesellschaftliche und politische Veränderungen (z.B. Ausweitung der Lohnarbeit, Organisierung der Arbeitenden, Urbanisierung, Standardisierung des Massenkonsums, etc.). Angesichts dieser Situation musste die Hegemonie des herrschenden Blocks im Nationalstaat andererseits durch spezifische Formen der „institutionellen Vermittlung von Macht und Kontrolle“ (Giddens 1984, S. 192 ff.) legitimiert werden. Der keynesianische Wohlfahrtsstaat, der im Prinzip auf die Befriedigung der gesellschaftlichen Bedürfnisse und die Minimierung der sozialen Risiken hinzielt, hat in diesen Vergesellschaftungsprozessen eine neue Qualität als politische Intervention im „organisierten Kapitalismus“ (Hilferding; zu den detaillierten Merkmalen, vgl. Lash/Urry 1987, S. 3 f.) gewonnen. Die staatliche Intervention in die ökonomische Sphäre „verträgt sich also nicht nur mit dem Kapitalismus, sie ist ihm wesentlich“ (Giddens 1984, S. 355). Der Ausweitung des Staates zum Wohlfahrtsstaat widerfährt die Eingliederung der verschiedenen sozialen Kategorien in die nationalen politischen Arenen, die zunehmend verschiedenen Interessenvertretungen müssen mit und durch den Staat koordiniert werden. Das sozialdemokratische Politikprojekt aufgrund der Versöhnung von Kapitalismus und Demokratie (d.h. Akkumulation und Wohlstand) wird

¹⁰⁷ Zur erweiterten Rolle der IMF über das Management der Geldverwendung für das Kapital als eine Waffe gegen die Arbeiterklasse vgl. Marazzi (1996).

¹⁰⁸ Diese Mystifikation bestand, laut Huffschnid, „im Ersatz des Gegensatzes von Lohnarbeit und Kapital durch das Begriffspaar Unternehmen und Haushalte. Erstere produzieren und investieren, letztere konsumieren und sparen“. Er fügt hinzu: „Die keynesianische und die neoklassische Makroökonomie unterscheiden sich in dieser Hinsicht nicht; sie unterscheiden sich in der Antwort, die sie auf die Frage nach dem Ausgleich zwischen Sparen und Investieren geben“ (Huffschnid 1999, S. 42).

damit „die normale Form der systematischen politischen Einbeziehung der Arbeiterklasse in die kapitalistische Gesellschaft“ (Giddens 1984, S. 354) und ermächtigt die Arbeitenden zu seiner sozialistischen Rechtfertigung, neue soziale und wirtschaftlich-politische Rechte zu behaupten. Die resultante Raison d'être des Sozialstaats ist deshalb in eine Politik der permanenten Reform eingebettet. Der „keynesianische Wohlfahrtsstaat“ geht insofern nicht nur mit der Verschmelzung von Staat und Ökonomie, sondern auch von Staat und Gesellschaft einher. Diese „Inklusion der Arbeit“ („labour-inclusiveness“) (Streeck 1992a, 1993; Visser 1990) in den entwickelten Industriegesellschaften, die zuerst in der New Deal-Periode in den USA institutionalisiert wurde, setzte sich europaweit in der Nachkriegszeit mit ihren pluralistischen Formen durch.

Das „industriell-politische Modell“ (Visser 1995) der europäischen Gewerkschaften, das ursprünglich Anfang des 20. Jahrhunderts als der industrielle Arm der Sozialisten, Katholiken und Syndikalisten-Anarchisten entstand (die skandinavischen und britischen Gewerkschaften waren hier eine Ausnahme), während zugleich die Alltagsgeschäfte auf der nationalen Policy-Ebene stark nachgelassen haben¹⁰⁹ – Sturmthal (1944) bezeichnet diese fragmentierte Sachlage als „Tragödie europäischer Arbeiterschaft“ –, hat eine neue Kontur gewonnen, indem es in der Nachkriegszeit in die Planung und Implementierung nationaler sozialer und wirtschaftlicher Politik involviert war. Da dieses fordistische, industriell-politische Gewerkschaftsmodell mit dem derzeitigen postfordistischen Imperativ im Begriff steht demontiert zu werden, lohnt es sich, seine Grundzüge zu erörtern.

Das fordistische, industriell-politische Gewerkschaftsmodell bezieht sich intern auf den Charakterwandel von der sozial-organisatorischen Exklusivität¹¹⁰ (Berufsgewerkschaft) zur Inklusivität.

¹⁰⁹ Trotz ihrer historisch-strukturellen Unterschiede markierten die skandinavischen Länder gemeinsam eine bedeutsame Ausnahme. Vor allem Schweden war diesbezüglich ein Paradebeispiel. Als die schwedischen Sozialdemokraten (SAP: Socialdemokratiska Arbetarepartiet) 1932 im Parlament die Mehrheit errangen, hatten sie unter der Führung von Ernst Wigforss, dem späteren Finanzminister (1932-49) und mit Unterstützung der liberalen Ökonomen, v.a. Wicksell und der berühmten „Stockholmer Schule“ (G. Myrdal, B. Ohlin), die keynesianische antizyklische Politik für die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit betrieben und damit eine erfolgreiche wirtschaftliche Erholung ermöglicht. Dieser Schritt hob sich zu jener Zeit nicht nur von anderen Linksregierungen in England (1929-31), Frankreich (1936-37), Spanien (1936-39), der Weimarer Republik (1928-30), sondern auch vom New Deal (um 1937) ab. Das 1938 geschlossene sog. „Saltsjöbaden“-Abkommen zwischen dem schwedischen Gewerkschaftsbund (LO: Landorganisation i Sverige) und dem Arbeitgeberverband (SAF: Svenska Arbetsgivareföreningen) als ein Klassenkompromiss aufgrund der gegenseitigen Anerkennung ihrer Rechte war die Basis für den langzeitigen Wirtschaftserfolg und ein solider Grundstein für (korporatistische) industrielle Beziehungen in Schweden bis in die 70er Jahre (vgl. Buchi-Glucksmann/Therborn 1982, S. 168-196, Tilton 1979, Korpi 1983, S. 47).

¹¹⁰ Max Weber begreift diese organisatorische Exklusivität mit dem Konzept der „sozialen Schließung“, dem zufolge die abhängigen Erwerbstätigen ihre Marktchancen durch die Monopolisierung des Zugangs zu knappen Gütern zu erhöhen versuchen sollten: „Mit wachsender Zahl der Konkurrenten im Verhältnis zum Erwerbsspielraum wächst hier das Interesse der an der Konkurrenz Beteiligten, diese irgendwie einzuschränken. Die Form (...) ist die: daß irgendein äußerlich feststellbares Merkmal eines Teils der (aktuell oder potentiell) Mitkonkurrierenden: Rasse, Sprache, Konfession, örtliche oder soziale Herkunft, Abstammung, Wohnsitz usw.“

sivität (Industriegewerkschaften). Diesen Übergang von Berufs- zu „allgemeinen“ („general“) Massengewerkschaften (Undy u.a. 1981) bezeichnet Hobsbawm (1984) als „New Unionism“. Die „Inklusion der Arbeit“ in den entwickelten Industriegesellschaften reflektiert jedoch eine Teilmenge der weitreichenden Beziehungen zwischen Arbeit und Kapital, weil die Interessenvertretungen von Kapital und Arbeit in den gegebenen Institutionenkomplex unter Einschluss staatlicher Institutionen und Politiken eingebettet sind. Während sich die traditionelle Arbeiterbewegung direkt mit den strukturellen Widersprüchen des Kapitalismus konfrontiert sah und der Sozialismus zumindest vor dem Ersten Weltkrieg in manchen Ländern „part and parcel of a whole sub-culture“ (Geary 1981, S. 92) für die Arbeiterklasse war, verwandelt sich dieser revolutionäre Charakter im fordistischen Zeitalter zu einem evolutionären, in dem die Gewerkschaftsbewegung sichtbar zum Legalismus und Pragmatismus tendiert. Die externen Beziehungen dieses Modells als organisatorische Bindung der Gewerkschaften an die politischen Parteien waren deshalb im Allgemeinen locker geworden und die resultanten internen Streitigkeiten zwischen den ideologisch gespaltenen Richtungsgewerkschaften flauten ab¹¹¹. Die Bemühungen, die christlichen und sozialdemokratischen bzw. sozialistischen Gewerkschaften zu vereinigen, gelangen in der BRD und Österreich, eine Kooperation wuchs im Lauf der Zeit in Italien und Frankreich. Trotz der graduellen Trennung von Arbeiter- und Gewerkschaftsbewegung (im Sinne der losen Kopplung zwischen sozialistischer Partei und einem Teil der Gewerkschaftsbewegung) waren die Rhetorik des Klassenkampfes und die militante Ikonographie wichtig für die Gestaltung der öffentlichen Identität der Gewerkschaften, die Motivierung zur Mitgliedschaft (Hyman 2001, S. 22).

Ein anderes Merkmal sind die Konzentration und Zentralisation der gewerkschaftlichen Organisationsstrukturen¹¹², die in einigen Fällen von Mitgliederzuwachs und Abwesenheit bzw. Abschwächung der gewerkschaftsinternen Konkurrenz flankiert wurden. Wie die berühmte „hump-shaped“-Kurve von Calmfors und Driffill (das sog. C-M Modell) (1988) oder der Ty-

von den anderen zum Anlaß genommen wird, ihren Ausschluß von Wettbewerb zu erstreben. (...) Und das Ziel ist: in irgendeinem Umfang stets Schließung der betreffenden (sozialen und ökonomischen) Chancen gegen Außenstehende“ (Weber 1990, S. 201 f.). Was die Klassenanalyse betrifft, setzt das „soziale Schließung“-Konzept die „Klassenlage“ mit der „Marktlage“ gleich (Weber 1990, S. 532), während Marx die Triebfeder der Klassenanalyse im Produktionssystem sieht. Angesichts der Vielfalt der Klassenexistenz in den modernen Gesellschaften gibt es Versuche, die Positionen von Marx und Weber zu vereinigen und damit zu überwinden (vgl. Beck 1986; Bourdieu 1994; Giddens 1979, 1984; Müller 1993). Das Webersche Klassenkonzept ist von Parkin (1979) aufgearbeitet worden. Es übt bis heute implizit oder explizit Einfluss auf die Klassenanalyse in den korporatistischen und spieltheoretischen Ansätzen aus.

¹¹¹ In Belgien, Italien, Frankreich, Luxemburg, den Niederlanden, Spanien und Portugal herrschen noch politische und konfessionelle Richtungsgewerkschaften, während in den restlichen westeuropäischen Ländern Einheitsgewerkschaften bestehen.

¹¹² Diese Tendenz wird von dem Elitentheoretiker Robert Michels als das „eherne Gesetz der Oligarchie“ gefasst. Das Anwendungsproblem liegt unter anderem in seiner unhistorischen Vorgehensweise (vgl. Michels 1989, S. 351).

pus „societal corporatism“ von Schmitter (1981, S. 294) zeigt, wurde die Zentralisation der gewerkschaftlichen Kollektivverhandlungsstruktur für das makroökonomische Management (Nominal- und Reallohn, Arbeitslosigkeit und Inflation) ein unabdingbarer Bestandteil, um Entscheidungskapazität zu entwickeln und sozial-ökonomischen Fortschritt zu realisieren (dazu vgl. Bruno/Sachs 1985; Cameron 1984; Crouch 1985; Scharpf 1987; Soskice 1990; Visser 1990). Während die Konzentration sich auf den organisatorischen Monopolgrad quer über die und innerhalb der nationalen Gewerkschaften und Dachverbände bezieht (d.h. interorganisatorische Konzentration im nationalen Dachverband), betrifft die Zentralisation die Macht und Befugnis über die Mitglieder (d.h. intraorganisatorische Konzentration der einzelnen Dachverbände) (vgl. Kenworthy 2000, S. 7; Golden u.a. 1999, S. 205 ff.). Diese Machtbefugnis ist allerdings angesichts des „Charakteristikums der typischen pluralistischen Modelle der industriellen Beziehungen“¹¹³ (Baglioni 1990, S.3) vom jeweiligen Verhandlungsthema und der entsprechenden -arena abhängig sowie je nach Land unterschiedlich gestaltet. Einflussgrößen wie diese entscheiden mit, ob der nationale Dachverband die Funktionäre auf der unteren Ebene ernennen (Österreich, Italien), eigenes Lohnabkommen signieren kann (Finnland, Italien bis 1968, Norwegen, Schweden), ob er eine Vetomacht gegen die Tarifverträge der Mitgliedgewerkschaften (Österreich, Finnland bis 1971; Italien bis 1968; Norwegen), gegen den Aufruf der Streiks in den Mitgliedgewerkschaften hat (Österreich, Dänemark, Finnland bis 1971, Norwegen, Schweden) und ob ihm Streikfonds zur Verfügung stehen (Österreich, Finnland bis 1971, Norwegen, Schweden) (vgl. Golden u.a. 1999, Tabelle 7.4. S. 216 f.).

Die Zentralisation der Dachverbände ist mit dem Grad und Typus der „Artikulation“ innerhalb der vertikal strukturierten Gewerkschaftsorganisationen eng verbunden, weil das Handeln der Dachverbände häufig auf Absicherung der Zustimmung auf der unteren Ebenen beruht und umgekehrt das autonome Handeln auf unteren Ebenen durch von oberen Ebenen kontrollierte Delegationsregeln sowie Ermessensmöglichkeiten begrenzt wird (Crouch 1993, S. 54). Der Korrelationsgrad zwischen Zentralisation und Artikulation als inter- und intraorganisatorische Dynamik von Solidarität und Partikularismus wird daran gemessen, wie extensiv die Reichweite der Hauptverbände auf die Mitgliedschaft und die gesamten Arbeiter ist, wie viele Einzelgewerkschaften zum Dachverband gehören, welche Macht die Dachverbände auf ihre Mitgliedschaft ausüben, inwieweit die Einzelgewerkschaft auf die Mitglieder Einfluss nehmen kann, welche Form die Vertretungsorganisation auf der betrieblichen Ebene hat, etc. Es muss

¹¹³ Die Verhandlungsressorts und -strukturen der Kollektivverhandlungen in den europäischen Ländern sind grundsätzlich unterschiedlich. Während die BRD, die Niederlande und Portugal beispielsweise eine relativ zentralisierte Verhandlungsstruktur zur Verfügung haben, besitzen Großbritannien und Italien eine dezentralisierte. In Schweden, Belgien, Dänemark und Spanien werden die dezentralisierten Kollektivverhandlungen durch einen zentralisierten Pakt auf höherer Ebene ergänzt.

übrigens vermerkt werden, dass die Zentralisation der Machtbefugnis innerhalb der nationalen Gewerkschaften eine notwendige, aber nicht hinreichende Kondition für die Emergenz der starken Dachverbände darstellt. Beispielsweise geschehen Betriebsverhandlungen in den USA im Rahmen der legalen, verbindlichen Verträge, die auf der Ebene des Unternehmens oder der Industrie vereinbart worden sind; örtliche Gewerkschaftsfunktionäre sind auf die nationale Führung angewiesen. Im Kontrast dazu werden Kollektivverhandlungen in Großbritannien weitgehend von den „shop stewards“ im Betrieb durchgeführt, die nationalen Gewerkschaftsfunktionäre haben kaum Einfluss auf die Aktivitäten der „shop stewards“. So gesehen sind zwar die US-amerikanischen Gewerkschaften im Vergleich zu den britischen zentralisiert, scheint die AFL-CIO als Dachverband jedoch politisch schwächer zu funktionieren als der TUC.

Die zentralen Dachverbände erfüllen normalerweise drei Funktionen: 1. Vertretung der Gewerkschaftsbewegung vor den staatlichen Einrichtungen in Verbindung mit den betrieblichen Organisationen sowie den politischen Parteien 2. Dienstleistungen für die Gewerkschaften (Bildung und Ausbildung, Rechtsberatung, Forschung) 3. Schlichtung der intergewerkschaftlichen Beziehungen (vgl. Windmüller 1975). Außerdem verhandeln sie in einigen Ländern (Schweden seit 1938; Norwegen und Österreich seit der Nachkriegszeit; Niederlande zwischen 1945 und 1968; Belgien und Dänemark in Abständen) mit den Arbeitgeberverbänden oder Regierungen über die Grundbedingungen der Beschäftigung (Visser 1992, S. 38). Bis Ende der 70er Jahre war die Arbeit der zentralisierten politischen Dachverbände der europäischen Gewerkschaften auf der staatlichen Ebene als einem Ort des Klassenkampfes mehr oder weniger von Erfolg begleitet. Als einzige Ausnahme in Europa kann Großbritannien gelten, wo trotz des offenbaren Kollektivismus in der Gewerkschaftsbewegung „der essentielle Individualismus des britischen Liberalismus“ und eine relative Toleranz gegenüber den bürgerlichen Regeln des 19. Jahrhunderts verblieb (Currie 1979). Der TUC als einheitlicher Dachverband hatte sich zwar längst etabliert, konnte sich aber gleich seinem bürgerlichen Pendant zu keinem wesentlichen Zentrum entwickeln. Die Gewerkschaften waren/sind stark fragmentiert, die Macht der Arbeiter war in der lokalen Arbeiterklasse verwurzelt. Folglich haben die organisierten Arbeiter in Großbritannien während der inflationären Zeit in den 70er Jahren ihre Macht verloren.

Seitdem die Gewerkschaften in den keynesianischen „fine tuning“-Mechanismus des Kapitalismus („Trade-off“ zwischen Redistribution und Wachstum) inkorporiert werden, um das wiederkehrende zyklische Trauma zu vermeiden, ist die Gewerkschaftsbewegung zunehmend von den real existierenden Bedingungen der kapitalistischen Akkumulation abhängig. Strategische Optionen, taktischer Aktionsradius und Potentiale der Gewerkschaftspolitik sind in jeglicher

Phase der kapitalistischen Entwicklung eng mit dem Organisationsgrad der Arbeitgeber gekoppelt. Dieser Sachverhalt bezieht sich nicht nur auf die unterschiedlichen Positionen am Arbeitsmarkt, sondern auch auf die Effekte eines gegebenen Institutionenkomplexes inklusive der staatlichen Politik.

Die Interessenvertretungen des Kapitals in den industriellen Beziehungen, besonders ihre zentralen Verbände, folgen, historisch gesehen, normalerweise der Entwicklung der Gewerkschaften nach, obwohl sich die Kapitalisten aufgrund von geschäftlichen Interessen, Außenhandelsbeziehungen und Ausbildungsvereinbarung vor den formalisierten Organisationen der Industriellen Beziehungen organisierten (vgl. Crouch 1993, Part II). Dem von Streeck (1992b, S. 88) angestellten Neun-Länder-Vergleich der verbandlichen Repräsentation von Arbeitgebern und Gewerkschaften zufolge ist die Zahl der die Unternehmensinteressen vertretenden Verbände ungleich höher als die der Gewerkschaften. Im Durchschnitt der nationalen Verbändesysteme ergibt sich ein Verhältnis von 16,4 zu 1, in der BRD von 8,1 zu 1. Diese gemischten Interessenvertretungen der Unternehmen bestimmen häufig die Entwicklung nachfolgender industrieller Beziehungen. Da sich die Kapitalisten ständig im kompetitiven Verhältnis befinden und nur unter exzeptionellen Umständen vereinigen, ist das „associative behaviour of business“ (Streeck/Schmitter 1985b) dabei folgenreich. Der Organisationsgrad der Kapitalisten trägt massiv zu den vielfältigen Gestaltungen der industriellen Beziehungen bei, wie dies in Schweden der Fall war, wo die Arbeitgeber vor dem Zweiten Weltkrieg ihrerseits die Gewerkschaften (LO) zur industrieweiten Kollektivverhandlung gezwungen haben (vgl. Fulcher 1987; Swenson 1989 Kapitel 2). Die „labour power“ korreliert tatsächlich positiv mit der Zentralisation der Ökonomie, denn die Organisation der Gewerkschaften war in der fordistischen Ära in den Wirtschaften erfolgreicher, die aus den export- und „economics of scale“-orientierten großen Unternehmen bestanden, als in denen mit kleinen Unternehmen. Crouch (1993, S. 335) zieht daraus den schematischen Schluss, dass in den Ländern, in denen der Kapitalismus schon gut organisiert war (z.B. die nordeuropäischen und Alpenländer), der beschriebene Trend durch die Sozialdemokratie intensiviert wurde, während in den Ländern, in denen mehr oder weniger Laisser-faire herrschte (Großbritannien sowie die südeuropäischen Länder) die Sozialdemokratie nicht viel erwirken konnte.

Die Zentralisation der Gewerkschaftsbewegung als ihre Machtressource in den Kollektivverhandlungen mit den Arbeitgeberverbänden ist eng mit der (wechselnden) Beschäftigungsstruktur in den Industriesektoren verbunden. In der fordistischen Periode bestehen die Hauptkräfte der Gewerkschaftsbewegung aus den Industriesektoren. Ein von Edgren/Faxén/Odhner entwickeltes Modell (das nach dem Akronym benannte „EFO“-Modell) (1973), das hauptsäch-

lich auf Schweden Bezug nehmend zwischen dem „exponierten und geschützten“ („exposed“ und „protected“) Sektor der Wirtschaft unterscheidet, erlaubt uns diesbezüglich eine detaillierte Erklärung¹¹⁴. Zum „exponierten“ Sektor gehören zunächst diejenigen Unternehmen, die auf dem Weltmarkt gehandelte Güter und Dienstleistungen herstellen, während der „geschützte“ Sektor die öffentlichen Versorgungsbetriebe bzw. Dienstleistungen wie Bahnstrecken, postalische Einrichtungen, Beamte, usw. einschließt. Wichtig für diese Unterscheidung sind nicht die Besitzverhältnisse, sondern ob die Unternehmen unter kompetitiven Bedingungen auf dem Weltmarkt stehen. Obgleich es bei Kollektivverhandlungen eine untrennbare Beziehung zwischen den Preisniveaus in den beiden Sektoren gibt, stehen deren gewerkschaftliche Vertretungen unter differentem Druck: Die Vertreter im „exponierten“ Sektor sind mehr in die Probleme des internationalen Wettbewerbs und der Preis- sowie Nachfrageveränderung auf dem Produktmarkt verwickelt als diejenigen im „geschützten“ Sektor. Das „außenhandelsbewusste Verhalten“ („foreign-trade-conscious behaviour“) (Crouch 1993, S. 20) beherrscht in hohem Maße die Industriegewerkschaften im „exponierten“ Sektor, obwohl die gewerkschaftlichen Verhaltensmuster dabei je nach nationaler Organisationsstruktur differieren. Die fordistischen Industriegewerkschaften, die gewiss dazu verpflichtet waren, die Aktionen einer volkswirtschaftliche Desiderate internalisierenden Dachorganisation zu erleichtern, haben im Verlauf der Zeit infolge des Wandels der Beschäftigungsstruktur und des Auftretens der starken Dienstleistungsgewerkschaften ihre Dominanz in der europäischen Gewerkschaftsbewegung verloren. Die skandinavischen Länder sind diesbezüglich am meisten betroffen, aber es gibt auch einige Ausnahmen wie z.B. die BRD und die Niederlande (vgl. Tabelle 2).

¹¹⁴ Das folgende, auf den internationalen Vergleich bezogene Argument basiert auf den Ausführungen von Crouch (1993) und Flanagan/Soskice/Ulman (1983).

Tabelle 2: Membership of exposed-sector trade unions ca. 1963-1990

	Exposed-sector industry-type union members in main confederation as % of total union members (1)			Exposed-sector industry-type union members as % of					
				Main confederation members (2)			Total labour force (3)		
	1963	1975	1990	1963	1975	1990	1963	1975	1990
Austria	35,30	33,14	29,32	<i>35,30</i>	<i>33,14</i>	<i>29,32</i>	15,69	16,72	15,69
Belgium	23,61	22,16	20,67	<i>47,59</i>	<i>44,67</i>	<i>26,20</i>	10,28	11,89	13,10
Denmark	16,10	14,36	12,16	<i>20,10</i>	<i>19,54</i>	<i>17,13</i>	7,45	7,21	8,16
Finland	18,04	24,18	21,42	<i>33,71</i>	<i>35,08</i>	<i>22,40</i>	3,58	10,81	14,15
France	17,48	10,93	21,44	<i>29,94</i>	<i>24,77</i>	<i>51,12</i>	2,29	2,22	3,43
Germany	45,52	46,71	44,52	<i>55,51</i>	<i>57,29</i>	<i>54,18</i>	13,35	14,34	15,69
Ireland	7,21	7,56	5,55	<i>7,57</i>	<i>8,04</i>	<i>5,89</i>	2,26	2,43	2,27
Italy	11,22	10,54	14,22	<i>17,82</i>	<i>20,80</i>	<i>29,52</i>	2,17	2,93	6,02
Netherlands	24,45	21,85	23,36	<i>29,93</i>	<i>27,68</i>	<i>38,17</i>	8,08	7,24	7,44
Norway	28,22	26,47	20,16	<i>35,19</i>	<i>34,81</i>	<i>29,43</i>	13,08	13,29	11,31
Sweden	24,10	27,95	19,13	<i>31,97</i>	<i>34,93</i>	<i>31,51</i>	14,64	15,00	15,52
Switzerland	25,10	23,45	21,04	<i>42,48</i>	<i>42,77</i>	<i>40,68</i>	7,06	5,94	5,89
United Kingdom	17,71	16,72	12,33	<i>21,17</i>	<i>18,70</i>	<i>13,77</i>	6,94	7,39	5,95

1. „Proportion of the total unionized labour force that is in unions which are affiliated to the main union confederation and are both of branch type and located in the internationally traded sector of the economy“

2. „Proportion of the total membership of the confederation represented by such members“

3. „Proportion of the total labour force in membership of such unions“

Quelle: Crouch (1993, S. 218 f., 248, 274): Die Daten sind von mir zusammengestellt.

Entsprechend der Heterogenität des modernen Kapitalismus sind auch die Rahmen der industriellen Beziehungen in den entwickelten kapitalistischen Ländern nicht aus einem Guss. Spätestens seit Shonfields Studie (1969) über die komparative Politische Ökonomie wurde die simple „Logik des Industrialismus“ (Kerr u.a. 1960; zur Kritik vgl. Goldthorpe 1984b, S. 330) ad absurdum geführt, der zufolge die Wirtschaften fortschreitend konvergieren und die der Funktion von Markt und Produktion unterliegenden gesellschaftlichen Prozesse zunehmend homogen werden. Die länderspezifisch unterschiedlichen Merkmale der industriellen Beziehungen hängen last, not least mit den institutionellen Entwicklungen im einzelnen Staat zusammen, die sicherlich mit den diversen Historien der Staatsbildung, Kulturen und politischen Systeme korrespondieren (vgl. Armingeon 1994; Bendix 1964; Blanpain 1987; Crouch 1993; Deppe/Weiner 1991; Kaeble 1987; Lipset/Rokkan 1967, Waarden 1995).

Im Gegensatz zum „pluralistischen Voluntarismus“ (Windolf 1989, S. 5) der industriellen Beziehungen in der vor-fordistischen Periode, in der die Gewerkschaften unter der Ideologie des Vertragsgesetzes vom liberalen Staat angefeindet wurden, versuchen sie im keynesianischen Wohlfahrtsstaat nicht nur ihren Anteil am nationalen Einkommen zu maximieren, sondern beschäftigen sich auch mit der Absicherung der nichtinflationären Wachstumsinteressen (z.B. Vermeidung der Inflation und Arbeitslosigkeit, Beschäftigungssicherheit, etc.) (Pontusson 1992, S. 12). Dies erfolgt normalerweise durch „prozedurale Regeln“ (Armingeon 1994) als staatliche Regulierung und Normierung der Arbeitsbeziehungen für die Korrektur der aus dem Marktwettbewerb resultierenden Ergebnisse, z.B. Redistribution des Einkommens, Arbeitszeit, soziale Sicherung, Reformen des kollektiven Arbeitsrechts, Arbeitsschutz, Erneuerung des Konfliktlösungsverfahrens, usw.¹¹⁵ Diese „Verrechtlichung der industriellen Beziehungen“ (vgl. Clarke 1985; Erd 1978; Simitis 1984) ist auf keinen Fall naturwüchsig oder eine notwendige Sache. In Bezug auf Inhalt und Form der regulierten Arbeitsbeziehungen geht es letzten Endes um die Machtverteilung aufgrund der politischen Kräfteverhältnisse und Klassenkämpfe, die sich aus der Wechselwirkung von Modus operandi der kapitalistischen Akkumulation, vorherrschender Ideologie, Ausmaß der Arbeiterbewegung und staatlicher Modernisierung im jeweiligen Land ergibt (vgl. Hepple 1986).

Die unterschiedliche Entwicklung von Systemen der industriellen Beziehungen in den europäischen Ländern ist summarisch als *Divergenz* bei *Konvergenz* zu definieren. Es gab zwar unter dem fordistischen Produktionssystem eine konvergierende Tendenz zur Entwicklung der Massengewerkschaften, deren Erscheinungsbild sich zudem mehr oder weniger ähnelt, aber ihre konkrete Praxis divergierte entsprechend der Einbettung ins jeweilige einzelstaatliche Wohlfahrtsystem. So kann man eine Tendenz zur Divergenz des Wohlfahrtsregimes bei Konvergenz des Produktionsregimes feststellen (vgl. Tabelle 3), die in der postfordistischen Phase ihre Kehrtwendung (Konvergenz des Wohlfahrtsregimes bei Divergenz des Produktionsregimes) vollzieht (siehe Kapitel IV. 3.3.). Dennoch differieren die unterschiedlichen Systeme der industriellen Beziehungen dabei weniger in ihrer funktionalen Bestimmung als in ihrer äußeren Form.

¹¹⁵ In der Entwicklung zum Wohlfahrtsstaat wurde das „materielle“ Recht, das auf dem abstrakten „formalen“ Recht beruhend konkrete Ansprüche an Nutzenmaximen und Zweckmäßighkeitsregeln stellt, peu à peu zu einem dominanten Typ sozialer Regulierung. Diese von Max Weber (1990, S. 396) eingeführte konzeptionelle Unterscheidung zwischen „formalem“ und „materiellem“ Recht haben Nonet und Selznick (1978) auf die Betrachtung der Verflechtungsverhältnisse von Gesetz und Wohlfahrtsgesellschaft angewendet.

Ebene Staat	Nation	Kollektivverhandlung	Unternehmen	Betrieb
Frankreich	Legislative für soziale Sicherheit; Tarifvertragsgesetz	Kollektivverhandlungen auf der industriellen und Unternehmensebene über Arbeitssicherheit, Ausbildung, Arbeitsbedingungen, Kündigung und Rente	Aufsichtsrat (Conseil de surveillance)	Betriebsausschuss (Comité d'entreprise) (1); Vertrauensleute (delegates syndicaux: nach dem Europäischen Direktivemodell 2) (2);
Griechenland	Legislative für soziale Sicherheit	Kollektive Vereinbarungen	Aufsichtsrat	Arbeitnehmervertretung (seit 1982) (3)
Großbritannien	Legislative für soziale Sicherheit; Trade Union and Labour Relations Act (1974); Kollektivverhandlungen sind gesetzlich nicht gesichert	Flexibles Instrument von nationalen bis zu Unternehmensvereinbarungen	Aufsichtsrat (eine monistische Struktur von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern)	Schlichtungskomitee (4); Vertrauensleute (Shop Stewards) (5)
Irland	Legislative für soziale Sicherheit	1970 sind die „National Wage Agreements“ etabliert	Aufsichtsrat (eine monistische Struktur von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern)	„Joint Industrial Council“ (1989) (6)
Italien	Legislative für soziale Sicherheit; Gesetzliche Garantie von Arbeiterrechten	Verhandlungen auf der nationalen, industriellen und betrieblichen Ebene	Vorstand (comitato esecutivo): Funktion des Aufsichtsrats Verwaltungsrat (consiglio d'amministrazione – mit Einschluss der Revision)	Betriebsrat (consiglio di fabbrica) (7); Vertrauensleute (rappresentanze sindacali aziendali) (8); Interne Kommission (commissioni interne) (9)

- (1) In jedem Betrieb mit mehr als 50 Beschäftigten; Zusammensetzung von Unternehmensführung und Beschäftigten; Konsultation und Mitbestimmung; Verwaltung der sozialen Angelegenheiten, Informationsrecht; 4 konsultative Teilnehmer im Aufsichtsrat
- (2) In jedem Betrieb mit mehr als 50 Beschäftigten; ermächtigt zu Kollektivverhandlung mit Arbeitgebern; Schlichtungsverfahren
- (3) Die bisherige Interessenvertretung auf dieser Ebene wurde 1988 durch Betriebsgewerkschaften wahrgenommen; Konsultations- und Mitbestimmungsrecht bei Urlaubsplanung, Unfallverhütung, Berufsausbildung; Informationsrecht
- (4) ACAS (Advisory, Conciliation and Arbitration Service) + CAC (Central Arbitration Committee); Dieses Schlichtungskomitee kann nach den Praxiskodexen der industriellen Beziehungen unterschiedliche Formen wie Betriebsrat, gemeinsamer Gewerkschafts-Management-Ausschuss, etc. annehmen; Konsultation
- (5) Konsultation und Verhandlung („joint regulation“)
- (6) Beratungskomitee zwischen Arbeitgebern und Gewerkschaften; Konsultation über Gesundheit und Arbeitssicherheit gemäß dem Gesetz von Gesundheit und Sicherheit 1989
- (7) Verhandlungen mit dem Management auf der betrieblichen Ebene; Mitwirkung bei Produktionsprozessen (seit 1970); Überwachung von Sicherheitsmaßnahmen; Informationsrecht
- (8) Gemäß dem Arbeiterrecht 1970 können die Gewerkschaften (CGIL, CISL, UIL) mit ihren Vertrauensmännern/-frauen („delegati“) auf der betrieblichen Ebene (im privaten Sektor) ihre Präsenz verstärken; 1983 wurde dieses Recht auf den öffentlichen Sektor übertragen; Konsultation
- (9) In jedem Betrieb mit zwischen 5 und 40 Beschäftigten (existiert vor 1970); Konsultation mit Arbeitgebern; Kontrolle über Implementierung der Kollektivverhandlungen

Ebene Staat	Nation	Kollektivverhandlungen	Unternehmen	Betrieb
Luxemburg	Legislative für soziale Sicherheit	Zentrale Verhandlungen über Einstellung und Kündigung, Arbeitszeit, Überstunden, Urlaub, Löhne	Vorstand mit Einschluss des Aufsichtsrats (1)	Personal-Delegierte (delegates du personnel) (2); Betriebsrat (comités mixtes) (3)
Niederlande	Legislative für soziale Sicherheit; Konsultation zwischen Arbeitgeberverbänden und Gewerkschaften und tripartistische Konsultation (Social-Economische Raad 1971)	Sektorale Verhandlungen über Löhne und Arbeitsbedingungen	Aufsichtsrat (nach dem europäischen Direktivemodell 1) (4)	Betriebsrat (ondernemingsraad) (5)
Portugal	Legislative für soziale Sicherheit; Gesetzlich verbundene Konsultationsinitiative aufgrund vom Permanenten Rat für soziale Konzertation (CPCS: Conselho Permanente de Concertação Social - 1984)	Verhandlungen auf der sektoralen oder betrieblichen Ebene	Aufsichtsrat	Arbeiterkomitee (= Betriebsrat) (6)
Spanien	Legislative für soziale Sicherheit; instabile Konzertation (Concertación social 1977-1986)	Verhandlungen auf der sektoralen Ebene, aber auf der nationalen und betrieblichen Ebene möglich	Aufsichtsrat	Unternehmenskomitee (Comités de empresa) (7); Personal-Delegierte (personnel delegados) (8)

(1) Ein Drittel der Mitglieder im Aufsichtsrat ist Vertreter der Beschäftigten

(2) In jedem privaten und öffentlichen Betrieb mit mehr als 15 Arbeitern und 12 Angestellten; Aufsicht über soziale Angelegenheiten; Vorschlags-, Konsultations- und Informationsrecht; Schlichtungsverfahren;

(3) In jedem privaten Betrieb mit mehr als 150 Beschäftigten; Paritätisches Komitee mit zwischen 6 und 16 Mitgliedern; Konsultation, Partizipation und Aufsicht; Informationsrecht zweimal pro Jahr

(4) Mitglieder im Aufsichtsrat werden kooptiert

(5) In jedem Betrieb mit mehr als 100 Beschäftigten; Mitbestimmung über Rente, Gewinnbeteiligung, Arbeitszeit, Gesundheit und Arbeitssicherheit; Aufsicht über Arbeitsbedingungen; Informations- und Konsultationsrecht

(6) 1976 wurde ein Arbeiterkomitee-Gesetz erlassen, das dem deutschen Betriebsrätegesetz nachgebildet ist; Vorschlagsrecht bei sozialen und personellen Maßnahmen

(7) In jedem Betrieb mit mehr als 50 Beschäftigten; Aufsichtsbefugnisse im sozialen Bereich; Informationsrecht

(8) In jedem Betrieb mit zwischen 11 und 49 Beschäftigten;

Quelle: als grundlegende Quellen: Armingeon (1994), Salowsky/Schäfer (1992), Schreyögg/Oechsler/Wächter (1995). Die ergänzenden Quellen enthalten: Italien: Visser (1996); Frankreich: Ruyssveldt/Visser (1996) Griechenland: Kritsantonis (1992); Spanien: Meer (1996); Portugal: Pinto (1990): Die Angaben sind von mir zusammengestellt.

Im ganzen gesehen etablierte sich das fordistische Realignment zwischen Arbeit und Kapital in Hinsicht auf die Kollektivverhandlungen und die „political citizenship“ (Baglioni 1990, S. 4) unter dem Strich in der Nachkriegszeit durchgängig mit und durch den Staat (in Griechenland,

Portugal und Spanien wegen der langen Diktatur erst in den 70er Jahren). Die Gewerkschaften, die Arbeitgeberverbände und der Staat verbanden sich mithin zu einem umfassenden regulatorischen Komplex von Macht, Kontrolle und politischem Tausch, der angesichts des temporären Wiederauflebens der militanten Arbeiterbewegung in den 70er Jahren zur neokorporatistischen (tripartistischen) Governance führte. Die korporatistischen Institutionen haben wiederum ansatzweise den Status der Gewerkschaften befördert und zuzeiten ihre organisatorische Stabilität verstärkt. Dadurch wurde zwar die traditionelle Distinktion zwischen ökonomischen und politischen Handlungen der Gewerkschaft verwässert, die Spannung zwischen Prinzip und Praxis der Gewerkschaftsbewegung (d.h. zwischen sozial-politischen Transformationen und pragmatischem Ökonomismus, zwischen Konfrontation und Kompromiss, zwischen Klassensolidarität und Partikularismus) wurde jedoch durch Trägheit der Modernisierungsprozesse selbst im keynesianischen Wohlfahrtsstaat sukzessiv verstärkt.

3.3. Die Ära der sozialdemokratischen Gewerkschaft: Sozialpartnerschaft und Neokorporatismus

Mag der oben betrachtete Querschnitt des europäischen Gewerkschaftsmodells ein geradezu statisches Bild vermitteln, so muss dieses durch den historischen Werdegang komplementiert werden, um das Portfolio der strategischen Optionen der Gewerkschaften und ihrer Dynamik (Auf- und Abstieg) anschaulich zu machen. Letztere hängt im Großen und Ganzen mit drei Faktoren zusammen: 1. dem ökonomischen und politischen Zyklus, 2. dem gesellschaftsstrukturellen Wandel, 3. der Einbettung in den institutionellen Kontext (vgl. Ebbinghaus/Visser 1998, S. 5 ff.). In Bezug auf die Phaseneinteilung werde ich mich mutatis mutandis dem von Regini (1992) entwickelten Modell der drei gewerkschaftlichen Entwicklungsstufen¹¹⁶ bedienen – mit der letzten Phase werde ich mich im nächsten Kapitel (IV.) beschäftigen:

1. Inkubationsphase (1945 bis Mitte der 60er Jahre)
2. Phase der kollektiven Mobilisierung und des Neokorporatismus (Ende der 60er und in den 70er Jahren)
3. Phase der „Flexibilität“ (seit Mitte der 80er Jahre)

Die erste Phase ist die sog. Golden-Age-Periode, wo sich die florierende Akkumulation, wie bereits mehrfach betont, der schwachen Position der Gewerkschaften verdankte. Mit wenigen Ausnahmen herrschte zu jener Zeit eine Flaute in der Gewerkschaftsbewegung. Es gab moderate Konflikte und die Institutionalisierung industrieller Beziehungen schritt tendenziell voran.

¹¹⁶ Die drei Entwicklungsphasen sind: 1. die kollektive Mobilisierungsphase zwischen Ende der 60er und Anfang der 70er Jahre, 2. die Konzertationsphase in den 70er Jahren, 3. die Flexibilitätsphase seit den 80er Jahren (Regini 1992, S. 2ff.).

Die drei skandinavischen Länder Schweden, Dänemark und Norwegen sowie Österreich, die einen hohen Organisationsgrad der Gewerkschaft aufwiesen, gingen am weitesten in diese Richtung.

Eine recht auffällige Erscheinung war das ideologische Umschwenken der Gewerkschaften zur Vorstellung von der „Sozialpartnerschaft“, die sich inhaltlich mit der traditionellen katholischen Doktrin wie der funktionalen Reziprozität zwischen Kapital und Arbeit sowie der harmonischen Regulierung ihrer Interdependenz und dem Subsidiaritätsprinzip fest verband. Der Begriff „Sozialpartnerschaft“, der laut Hyman (2001, S. 47 f.) in der Nachkriegszeit zuerst in der BRD (von Adenauer), Österreich (von den ÖGB-Führern) und in den Niederlanden (im „Sociaal-Economische Raad“) zum Ausdruck gebracht wurde, wird nach wie vor zweideutig angewendet: z.B. im Sinne von „Kollektivvertragsparteien“ (Tálos 1985, S. 61), „culture of compromise“ (Katzenstein 1985, S. 32), „nexus between strongly organized employers and employees“ (Turner 1998, S.2). Als mittlerer Maßstab sind das Paritäts- sowie Kompromissprinzip und die pragmatische Verhandlung zwischen den stark organisierten Arbeitgebern und Gewerkschaften zu nennen. Trotz ihrer Ambiguität lässt sich nicht verleugnen, dass diese Vorstellung von einem ideologischen Vorurteil (d.h. industrieller Frieden gegen Konflikt) geprägt ist, der auf den ersten Blick an frühere anti-sozialistische, christliche Gewerkschaften (in Deutschland und Südeuropa), die sog. „Gelben Gewerkschaften“, erinnert.

Die Umwandlung der sozialdemokratischen bzw. sozialistischen in die moderaten Gewerkschaften in der Nachkriegszeit kann mit zwei Gründen erklärt werden. Der erste ist die allgemeine antikommunistische Atmosphäre während des Kalten Krieges, nämlich die Inkorporierung der Gewerkschaften in den „Ordnungsfaktor“ (Hyman 2001, S. 50). Der zweite ist, wie bereits erwähnt, die politisch initiierte keynesianische Makroökonomie, die von einer umfangreichen Wohlfahrtspolitik und teilweise auch extensiven Nationalisierung des privaten Sektors (z.B. in Frankreich und Österreich) begleitet wurde. Die Rolle der Gewerkschaft im Wohlfahrtsregime erwies sich hier als zunehmend erforderlich. Diesbezüglich war die Existenz des kommunistischen Blocks nicht nur eine Bedrohung, sondern wirkte quasi auch als heimlich eingeladener Verhandlungspartner bei der Humanisierung des Kapitalismus (vgl. Hobsbawm 1995; Sassoon 1997).

Vor diesem Hintergrund fand eine stille Doppelbewegung um die Vorstellung der Sozialpartnerschaft statt. Die sozialistischen bzw. kommunistischen Gewerkschaften in Europa näherten sich einer neuen Rolle als Verfechter der sozialen und wirtschaftlichen Stabilisierung an (z.B. CGIL in Italien, CGT in Frankreich und später CC.OO. in Spanien). Parallel dazu erkannten die christlichen Gewerkschaften langsam die adversativen Interessen zwischen Arbeitgebern

und Beschäftigten. Ihre Dekonfessionalisierungsprozesse waren mithin im Gang (z.B. CISL in Italien, CFTC in Frankreich, CNV in den Niederlanden). Insofern sind die „sozialdemokratischen Gewerkschaften“ als Inbegriff der Gewerkschaften im keynesianischen Wohlfahrtsstaat zu definieren. Ihre Rolle befand sich dabei in einer „Synthese zwischen pragmatischer Kollektivverhandlung und einer Politik von staatsorientierter Sozialreform und ökonomischem Management“ (Hyman 2001, S. 55).

Die Sozialdemokratisierung der Gewerkschaft im Wohlfahrtsregime – dies muss nicht mit der Linie der sozialdemokratischen Partei identisch sein – spiegelt wider, dass der Aktionsradius und die strategischen Optionen der Gewerkschaften in Bezug auf ihre materiellen Interessen und demokratische Ansprüche in der (Zivil-)Gesellschaft verankert werden müssen. Der keynesianische Wohlfahrtsstaat hat die traditionelle „Fabrik“, in der die Arbeiter produzieren, und die Extension der Arbeiterklasse erweitert, weil die Reproduktion der Arbeiterklasse nun nicht nur die Fabrik, sondern auch die unterschiedlichen Formen der Sozialarbeit im öffentlichen Sektor, Heimarbeit sowie Arbeit im Haushalt einschließt. Die Fabrik ist insofern die „Gesamtgesellschaft“, nämlich eine „social factory“ (Cleaver 2000, S. 70). Der scharfsinnige Blick Gramscis auf Zivilgesellschaft und Hegemonie gewinnt in diesem Kontext wiederum an Bedeutung: Die „Hegemonie im Wohlfahrtsstaat“ muss der „gesellschaftlichen Fabrik“ entspringen.

Die nachfolgende Phase hat weitgehend mit der Krise des Fordismus zu tun. Diese Phase kann wiederum grob in zwei Abschnitte unterteilt werden: Der erste (bis Ende der 70er Jahre) war, wie noch zu zeigen ist, die Zeit eines relativ erfolgreichen Krisenmanagements durch das neokorporatistische Regime, der zweite (bis Mitte der 80er Jahre) eine „muddling through“-Phase, die durch einen „trial-and-error incrementalism“ (Kitschelt u.a. 1999b, S. 443) einzelner Regierungen und des Kapitals gekennzeichnet war¹¹⁷.

Der in der Inkubationsphase behutsam gewonnene, politisch-gesellschaftliche Sinn der Gewerkschaftsbewegung wurde Ende der 60er Jahre europaweit durch die kollektive Mobilisierung der gewerkschaftlichen Basis katapultiert. Zwei historische Stimmungslagen spielten für die damalige militante Basisbewegung eine wichtige Rolle (vgl. Soskice 1978). Die eine war der Missmut gegenüber den Gewerkschaftsführern in den Dachverbänden, welche mit den Regierungen bei der Durchsetzung der regulativen Einkommenspolitik in der Rezessionsphase Mitte der 60er Jahre kooperiert hatten. Die andere war der Wutausbruch der Arbeitenden gegen die bisherigen inhumanen tayloristischen und fordistischen Imperative und die extensive Rationalisierung der Unternehmen infolge der Rezession.

Diese militante Gewerkschaftsbewegung löste in zwei Richtungen Probleme aus. Zum einen betrafen sie die Gewerkschaftsorganisation selbst. Die Demokratie innerhalb der Gewerkschaften (d.h. starke Bürokratisierung), die funktionale Interaktion zwischen Dachverbänden und einzelnen Gewerkschaften (d.h. Zentralisierung und Dezentralisierung) und die Mobilisierung der Mitgliedschaft wurden als die bevorstehenden Probleme erkannt. Zum anderen richteten sich diese Bestrebungen auf die bis dahin geltende Regulationsweise im fordistischen Akkumulationsregime. Die fehlende Institutionalisierung der industriellen Beziehungen und die mangelnde Wohlfahrtsvorsorge angesichts der beginnenden Steigerung der Arbeitslosigkeit infolge der wiederkehrenden Wirtschaftskrisen wurden spürbare Störfaktoren der weiteren Akkumulation, wobei jede Volkswirtschaft dem zunehmenden Wettbewerb auf dem Weltmarkt entgegenstand. Das neokorporatistische (bi- bzw. tripartistische) Regime auf der Meso- und Makroebene kam vor diesem Hintergrund als ein weiteres Modernisierungsmanöver zur Krisenbewältigung (Mitte der 60er Jahre, 1973/74, 1982) zustande. Die anscheinend günstige Ausgangssituation zu jener Zeit ergab sich aus der Präsenz starker Gewerkschaften sowie kompromissbereiter Arbeitgeberverbände und gewerkschaftsfreundlicher Regierungen (außer in den südeuropäischen Ländern). Auf dieser Basis wurde die Institutionalisierung industrieller Beziehungen beschleunigt, woraufhin die europäischen Wohlfahrtsstaaten trotz länderspezifischer Divergenz bis Ende der 70er Jahre im Großen und Ganzen ihre archetypische Form aufrechterhalten konnten. Die relevanten Indizien dafür waren der Zuwachs der Reallöhne bei steigender Inflationsrate (vgl. Tabelle 1), die niedrige Arbeitslosenquote, die expandierenden Wohlfahrtsausgaben von Staatsseite, der Zuwachs des öffentlichen Sektors, usw. (zum Korrelationsverhältnis zwischen der Stärke der Gewerkschaften und der Wohlfahrtsstaatlichkeit vgl. Tabelle 4).

¹¹⁷ Auf die letzte Phase werde ich in Verbindung mit der oben genannten dritten Phase eingehen.

Tabelle 4: Union density and independent variables (Phase 1), Western Europe 1950-75

Country	Density (%) 1950	Density (%) 1975	Growth (%) 1950-75	Labour relations 1970	Soc. Dem. Governm. 1950-73	Industry (%) 1970	Public sector (%) 1970	Unempl. (%) 1950-74	Inflation (%) 1950-73
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
North									
Sweden	66.7	74.5	+11.7	A, B, C	4.1	30.6	31.3	1.8	4.2
Finland	33.6	67.4	+100.6	A, b, c	1.7	33.2	20.1	1.9	6.3
Denmark	53.2	67.4	+26.7	A, B, C	2.8	28.2	34.1	2.8	5.6
Norway	47.9	52.7	+10.0	B, C	3.4	32.1	27.0	0.8	5.0
West									
Ireland	37.3	55.2	+48.0	b, D	0.1	30.0	26.2	5.6	5.9
UK	39.7	48.3	+21.7	b, D	2.5	38.9	29.4	1.6	4.7
Center									
Belgium	36.9	51.9	+47.0	a, B, C	1.4	39.0	24.4	2.9	3.2
Austria	61.3	56.1	-8.5	b, C	2.2	38.6	38.4	2.8	4.9
Germany	36.4	36.6	+0.5	b, c	0.6	45.0	24.1	2.5	3.4
Switzerland	39.7	32.9	-17.1	c	0.8	41.2	10.5	0.3	3.8
Netherlands	*38.0	38.4	1.1	C	0.9	27.9	20.9	1.7	4.9
South									
Italy	45.4	47.2	+4.0	b	0.4	40.0	26.4	4.8	4.5
France	32.5	22.8	-29.8		0.6	34.4	23.6	1.5	5.2

Notes: (1)-(2): Union density of gainfully employed. (3): Growth rate in % of union density at begin of period. (4): Industrial Relations (capital letter indicate strong Influence, small letter minor impact): A/ a = "Ghent" (Union-led) Unemployment Insurance; B/ b = workplace access for unions; C/ c = neo-corporatist institutionalization of unions; D/ d = "closed shop" tradition; (5) Government participation of Social-Democratic/ Socialist party (index 0-5); (6) Share of Industry (ISCO 2-4) in dependent employment. (7) Share of public sector in dependent employment. (8) Average unemployment rate. (9) Average inflation rate (Consumer price index). *1952, without EVC

Source: (1)-(3): DUES databases; (5) Merkel 1993: 88; (6) OECD: Labour Force Statistics 1970-90; (7)-(9): Merkel 1993

Quelle: Ebbinghaus/Visser (1998, S. 16).

Das korporatistische Regime, insbesondere seine Gestaltungsbedingungen und funktionalen Mechanismen, die Grenzen des Krisenmanagements, usw. wurden aus unterschiedlichen wissenschaftlichen Perspektiven diskutiert. Im Folgenden werde ich kritisch auf einige Beiträge eingehen, um damit eine Vergleichsbasis für die Neuauflage des Neokorporatismus in den 90er Jahren („Wettbewerbskorporatismus“) herzustellen (siehe Kapitel IV. 3.3.).

Der Neokorporatismus ist nach Schmitter (1974, S. 93) „a system of interest representation in which the constituent units are organized into a limited number of singular, compulsory, non-

competitive, hierarchically ordered and functionally differentiated categories, recognized or licensed (if not created) by the state and granted a deliberate representational monopoly within their respective categories“. Hinsichtlich der operationalen Definition des Neokorporatismus hat das Olsonsche Konzept „Logik des Kollektiven Handelns“ der über die effektive Befugnis zur Mitgliedschaft verfügenden „umfassenden“ („encompassing“) Organisationen (Olson 1965, 1982) bei den Korporatismus-Forschern (vgl. Armingeon 1983; Bruno/Sachs 1985; Calmfors/Driffill 1988; Cameron 1984; Traxler 1990) weite Verbreitung gefunden, die hauptsächlich die makroökonomische Performance im Hinblick auf das tripartistische Verhältnis von beiden zentralisierten Arbeitgeberverbänden, gewerkschaftlichen Dachverbänden und Staat betrachteten. Nach dieser neokorporatistischen Interpretation, die vorwiegend auf die mit einem relativ stabilen industriellen System ausgestatteten nordeuropäischen Länder exemplarisch Bezug nahm, erreichten die umfassenden Gewerkschaften im Olsonschen Sinne ihre politische Kompensation auf Kosten kurzfristiger tarifpolitischer Konzessionen (z.B. Lohnrückhaltung), während die Regierungen im Gegenzug industriellen Frieden, Preisstabilität und ein günstiges Investitionsklima erhielten. Die „politische Ökonomie der Distribution“ (Hibbs 1978) wurde dadurch von der industriell-sektoralen Arena in die politische Arena verschoben.

Das Hauptproblem dieser Sichtweise liegt, abgesehen von ihrem ideologischen Charakter¹¹⁸, in der engen Kopplung der Beschlussfassungskapazität der Gewerkschaften mit der ökonomischen Effizienz in der wirtschaftlichen Schönwetter-Situation. Dies könnte bedeuten, dass eine wirtschaftliche Krise zur Krise der politischen Verhandlungen führen würde.

Abweichend von einer derartigen Rational-Choice-Theorie der Marktverhältnisse zeigt das Konzept des „politischen Tausches“¹¹⁹ („political exchange“) (Pizzorno 1978) aus politökonomischem Blickwinkel eine andere Facette des neokorporatistischen modus vivendi. Dieses Konzept, das sich ursprünglich aus dem italienischen Modell (besonders der CGIL) Anfang der

¹¹⁸ Die Studie des „Kollektiven Handelns“ von Mancur Olson ist unter der Prämisse des neoklassischen Marktmodells dafür konzipiert, die effizienzhemmende Wirkung der Interessenverbände in der Volkswirtschaft zu zeigen. Jede institutionelle Abweichung vom Ideal freier Märkte wird dabei als missliebige Ausnahme, als Störfaktor für das wirtschaftliche Wachstum betrachtet. Für die historische Beweisführung nimmt Olson auf die BRD und Japan Bezug, deren wirtschaftliche Erfolge der Nachkriegszeit s.E. in den schwach entwickelten Interessenorganisationsstrukturen begründet lagen (vgl. 1982, S. 75-80). Eine solche Behauptung ist historisch nicht haltbar. Außerdem wird im theoretischen Rahmen der Aspekt der gesellschaftlichen Regulierung sowohl für die Marktkorrektur als auch für die Produktionsprozesse komplett ausgeblendet. Es ist daher kein Wunder, dass sein Werk in den 80er Jahren eines der wichtigsten politischen Pamphlete für die Deregulierungspolitik geworden ist.

¹¹⁹ Pizzorno unterscheidet drei differente Tauschtypen der Verhandlungen: 1. Tausch zwischen Lohn und Arbeitsleistung aufgrund des individuellen Vertrages zwischen Arbeiter und Arbeitgeber 2. Tausch zwischen standardisierter Verbesserung der Beschäftigungsbedingungen und Voraussehbarkeit sowie Regelmäßigkeit der sozialen Beziehungen an den Arbeitsplätzen aufgrund der Kollektivverhandlung zwischen Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden 3. politischer Tausch zwischen gewerkschaftlicher Konzession und Gewerkschaftsunterstützung durch den Staat für soziale Ordnung und Legitimität (Pizzorno 1978, S. 278-280).

70er Jahre herleitete und weiter entwickelte¹²⁰, beschäftigte sich damit, wie die Gewerkschaften unter wirtschaftlich angespannten und politisch instabilen Bedingungen die Modifizierungschance der Marktergebnisse zugunsten der Arbeiter suchen könnten (vgl. Regini 1984, S. 129). Nach diesem Konzept basieren die Beziehungen der Gewerkschaften zu den Regierungen weniger auf den Mitteln der wirtschaftlichen Zurückhaltung als auf denen der Repräsentation sozialer Interessen, wobei die Gewerkschaftsunterstützung durch die Regierung hierzu eine wertvolle politische Ressource darstellt. Die Gewerkschaften, die über ein relatives Interessenvertretungsmonopol verfügen, verfolgen somit im politischen Tausch auf Kosten von kurzfristigen langfristige Ziele – „'Keynes-plus' program“ (Ross 1981, S. 634) –, greifen damit ihrerseits auf zunehmende Interessendivergenzen innerhalb der Mitgliedschaft zurück und definieren ihre (langfristigen) strategischen Interessen neu. Wie das Konzept über die italienischen Verhältnisse hinaus mehr oder weniger die südeuropäischen Zustände – in der Aufbauphase der demokratischen Institutionen nach der Diktatur; dennoch verliefen diese Prozesse wegen der gewerkschaftsinternen Ideologiekonflikte viel komplizierter als in Italien – reflektierte, beschrieb der politische Tausch vor allem die großen Ein-für-allemal-Deals der tripartistischen Akteure. Außerdem beruhte der modus operandi des „politischen Tausches“ auf der „cultura conflittuale“ zwischen Streik und Aussperrung (im härteren Fall) sowie dem operativen Stil der pluralistischen Kollektivverhandlungen.

Diese Perspektive eröffnet angesichts der gegenwärtigen Umbruchssituation, in der sich Europa mit neuen sozialen Spannungen und einer Krise der durch den Sozialkonsens unterstützten traditionellen Verhandlungsinstitutionen konfrontiert sieht, ein Déjà-vu-Erlebnis, das mit unterschiedlichen Etiketten wie „Produktionskoalition“, „Bündnis für Arbeit“, „soziale Pakte“ gefasst wird (vgl. Hassel 1998). Das diesbezüglich starke Argument liegt wohl darin begründet, dass der Wert der Gewerkschaften als Teilnehmer im politischen Tausch insofern vielmehr steigen als abnehmen kann, als die Gewerkschaften für die effektive Partizipation im politischen Tausch glaubwürdige Agenden formulieren, strategisch passende Optionen wählen und die kollektive „willingness to act“ (Offe/Wiesenthal 1980) an der Basis mobilisieren können. Die Vor- und Nachteile der Gewerkschaften im politischen Tausch sind jedoch situationsabhängig, weil die Handlungsradien von Regierungen im wirtschaftlichen Engpass sehr begrenzt sind, und darüber hinaus, sofern die Gewerkschaften die unpopuläre Politik der Regierungen

¹²⁰ Ein wichtiger Anlass dafür war die Krise des vorübergehend – in den 50er Jahren – erfolgreichen Entwicklungsmodells Italiens, das auf der exportorientierten Konsumgüter-Produktion mit Hilfe billiger Arbeit (dank der Arbeitsimmigration) beruhte. Dieses Modell wurde zunehmend für die offene internationale Wirtschaft anfällig. Angesichts dieser Situation wurde im CGIL ein neues Entwicklungsmodell konzipiert, das für die aktive Rolle der Gewerkschaften bei der Modernisierung des Staats plädierte, indem sie sich durch die Kollektivverhandlung und Mobilisierung am wirtschaftlichen Entscheidungsprozess der Industrie und auf der staatlichen Ebene beteiligten (vgl. Ross 1981, S. 632f.).

unterstützen (z.B. Austeritätspolitik), potentielle Entfremdungseffekte auf Seiten der Mitglieder hervorgerufen werden können (vgl. Hyman 1994, S. 130 f.).

Marin (1990a) hat unter dem Gesichtspunkt der Institutionalisierung des Konflikts aufgrund der Sozialpartnerschaft das GPE („Generalized Political Exchange“-)Konzept vorgelegt, um den allgemeinen Modus operandi der neokorporatistischen Governance zu konturieren, wobei er auf Österreich, sein Heimatland, exemplarisch Bezug nimmt. Das GPE-Konzept, das stark auf Neoinstitutionalismus, Spiel- und Netzwerktheorie rekurriert, geht auf die folgenden Fragen ein: Wie können die ‚ungleichen‘ Tauschprozesse zwischen den kollektiven Akteuren in den organisierten Interessenvertretungen dennoch ‚produktiv‘ sein? Welche Ausgleichsmechanismen bestehen für den Fall asymmetrischer Tauschakte? Wie können GPEs Ungerechtigkeiten nivellieren? (Marin 1990b, S. 14). Im analytischen Mittelpunkt stehen daher das Policy-Netzwerk, d.h. „das dichte Netz der Deals“ (Crouch 1993, S. 241) bzw. die etablierte neokorporatistische Administrationsstruktur einer kleinen Akteursgruppe von zentralisierten Gewerkschaften sowie Arbeitgebern und dem Staat (z.B. die Paritätische Kommission in Österreich). In diesem institutionellen Netzwerk soll der GPE als ein charakteristischer Modus des Neokorporatismus auf der Basis gegenseitigen Vertrauens fungieren – oftmals in Form von „political money“ (Coleman 1970) als eine Art Gutschein für die Ansprüche auf Wohlfahrtsleistungen wie Gesundheit, Bildung, Wohnung, usw. Die wichtige strategische Option dafür ist, dass die politischen und wirtschaftlichen Gegenstände in differenten Märkten getauscht werden dürfen, welche die „leads and lags“ berücksichtigen. Der GPE soll nach Marin nicht als eine Ideologie der Klassenharmonie, sondern quasi als permanenter Krieg zwischen den Arbeitgeberverbänden und Gewerkschaften interpretiert werden (vgl. Marin 1990a).

Im Vergleich zu den anderen neokorporatistischen Ansätzen versucht das GPE-Konzept, mit Variablen wie dem Organisationsgrad der Gewerkschaften, der volkswirtschaftlichen Leistung, der Pegelhöhe der industriellen Konflikte und der Parteilichkeit von Regierungen die allgemeine Landschaft der industriellen Beziehungen synthetisch zu beschreiben. Nach der empirischen Untersuchung von Crouch, der das GPE-Konzept auf die historische Entwicklung der industriellen Beziehungen in fünfzehn europäischen Ländern anwendet, lassen sich fünf Gruppierungen auf der Skala von Form und Dichte der (bi- bzw.) tripartistischen Kollektivverhandlungspraxis in der Golden-Age-Periode erkennen (vgl. Tabelle 5).

Tabelle 5: Die neokorporatistische Entwicklung der industriellen Beziehungen in der fordistischen Periode (ca. 1975)

Typus der industriellen Beziehungen	Beschreibung	Länder (*)
Extensiver Neokorporatismus	Gewerkschaften sind in der breiten Reichweite des bi- bzw. tripartistischen Systems stark involviert	Österreich (S), Schweden (Z) Norwegen (Z), Dänemark (Z)
Neokorporatismus	Neokorporatismus, aber weniger extensiv	Belgien (Z) Niederlande (S)
	(dazu) Aufteilung zwischen administrativer Beteiligung auf der nationalen Ebene und sektoralen (aber kontrollierten) Kollektivverhandlungen	BRD (S) Schweiz (R)
Von der Regierung angeführte Versuche neokorporatistischer Verhandlungen auf der Basis des Konfliktes	Anfängliche Muster der gewerkschaftlichen Beteiligung an den neokorporatistischen Einrichtungen	Großbritannien (Z), Finnland (F), Irland (Z)
	Politischer Tausch	Italien (F)
Konflikt und Kollektivverhandlung	Sporadische und begrenzte tripartistische Gespräche; korporatistische Institution wurde kaum entwickelt	Frankreich (F)
Vom autoritären Korporatismus zum Konflikt	Kollaps der Diktatur; Regierung versucht, die gewerkschaftliche Rolle zu definieren	Portugal** Spanien**

* Initiale in der Klammer bezeichnet den Entwicklungszustand des gewerkschaftlichen Organisationsgrads im Zeitraum 1950-1975: Z = Zuwachs (> 10 %); S = Stagnation (+ 10 % zu - 10 %); R = Rückgang (< 10 %); F = Fluktuation

** Zuverlässige Angaben aus der Zeit vor 1975 sind mir nicht bekannt

Quelle: Crouch (1990, S. 112 ff.; 1993, S. 235 ff.), Ebbinghaus/Visser (1998, S. 3 f.): Die Angaben sind von mir zusammengestellt.

Trotz der nützlichen Zustandsbeschreibung teilt das GPE-Konzept im Grunde die Probleme der sonstigen korporatistischen Ansätze. In aller Kürze stützten sich die meisten neokorporatistischen Ansätze, aus an der IPE geschultem Blickwinkel gesehen, auf das „Power-Resources-Model“ (PRM) (vgl. Martin 1994). Das PRM, das sich hauptsächlich für das Korrelationsverhältnis zwischen Policy und politischen Variablen interessiert, versucht zu erörtern, wie makroökonomische Politik und Sozialpolitik die „Transaktionskosten“ (d.h. Leistungsausgleich; vgl. Williamson 1981) des Arbeitsmarktes bestimmen. Die wichtigste Meßplatte ist dabei die politische Stärke der Interessenorganisationen von Kapital und Arbeit, mit der die Skala der Implementierung der Wohlfahrtsstaatspolitik variiert (vgl. Alvarez/Garrett/Lange 1991; Came-

ron 1984; Esping-Andersen 1985, 1990; Glyn u.a. 1990; Korpi 1983; Rothstein 1987; Stephens 1979). Diese Perspektive hinterlässt allerdings einige ungelöste Probleme, die wie folgt skizziert werden können:

Das PRM als Grundannahme der neokorporatistischen Ansätze bezieht sich zunächst auf eine statische Perspektive, da die Stärke der zentralisierten bzw. „umfassenden“ (im Sinne Olsons) Interessenorganisationen mit der Effektivität des korporatistischen Arrangements verbunden wird. In Bezug auf die Gewerkschaft bedeutet das: Wenn die gewerkschaftliche Organisation ein kollektives Interesse der Arbeiter und ihre kollektive Handlungskapazität ausdrückt (Korpi 1983; Shorter/Tilly 1974), ist die anscheinend positive Korrelation zwischen dem Organisationsgrad der Gewerkschaften und der Ergebnismaximierung inklusive der nichtinflationären Interessen in Kollektivverhandlungen zwar eine zwingende Sache, aber nicht immer die notwendige Voraussetzung, weil, wie Tabelle 3 und 5 zeigen, die institutionellen, organisatorischen und politischen Details (z.B. die Betriebsverfassung, Praxis der Kollektivverhandlungen, die öffentliche Rolle der Gewerkschaften, die Art und Weise der Mitgliederwerbung) im Ländervergleich unterschiedlich sind. In den 70er Jahren lag beispielsweise der Organisationsgrad der britischen Gewerkschaften höher als derjenige der westdeutschen (vgl. Tabelle 4), während die Effektivität des TUC niedriger als die des DGB zu sein (vgl. Tabelle 5) schien. Ein anderes Beispiel betrifft das Verhältnis zwischen dem Organisationsgrad und der Mobilisierung der Arbeiter für die Ergebnismaximierung in den Kollektivverhandlungen. Die französischen Gewerkschaften, die aus Mangel an Mitgliedern und Finanzen¹²¹ mit zeitweiligen Ausnahmen (1919, 1936, 1945) nie „ein Massenphänomen“ gewesen waren (Shorter/Tilly 1974; Visser 1992), hatten durch die militante Bewegung für das soziale und politische Gleichgewicht gelegentlich effektiv in die staatliche Politik interveniert. Ähnlich wiesen die spanischen Gewerkschaften bei der „Concertación social“ (1977-1986) trotz des Rückgangs der Mitgliederzahl eine effiziente Mobilisierungskapazität auf (Meer 1996, S. 322 ff; vgl. Lopez 2001). So betrachtet können die Gewerkschaften unter Umständen durch die Mobilisierung erheblicher Kraft und die signifikante Druckausübung sogar mit bescheidener Mitgliederzahl in die öffentliche Politik für das sozial-politische Gleichgewicht eingreifen. Das besagt allerdings nicht, dass der Organisationsgrad der Gewerkschaften kein Maßstab für die qualitative Konnotation der gewerkschaftlichen Macht wäre.

¹²¹ Die pekuniäre Lage der französischen Gewerkschaften ist ständig unbefriedigend. Der in manchen Ländern geltende „Check-off“ (Einzug der Gewerkschaftsbeiträge durch den Unternehmer bei der Lohnauszahlung) ist in Frankreich gesetzlich verboten. Erstaunlicherweise haben die Gewerkschaften bisher keinen ernsthaften Versuch unternommen, dieses Gesetz zu verändern. Sie sind deshalb allmählich von der Finanzierung durch den Staat abhängig geworden; ca. 40 % der jährlichen Einnahmen von CGT und CFDT stammen direkt oder indirekt vom Staat (vgl. Visser 1992, S. 22, 44, Despax/Rojot 1987, S. 153f.).

Die Annahme, dass die Gewerkschaften quasi als ein Aggregat von einheitlichen Akteursinteressen hypostasiert werden, ist außerdem problematisch. Sie führt dazu, dass die aus der gesellschaftlichen Modernisierung resultierende, zentrifugale Tendenz der Mitgliederinteressen und der zunehmende, sektorbedingte gewerkschaftliche Partikularismus innerhalb der Dachverbände aus dem analytischen Raster herausgefallen sind.

Darüber hinaus ist das Verhältnis zwischen gewerkschaftlicher Macht und Policy im PRM als Erklärungsfaktor zu simpel, während die dazwischenliegenden Faktoren wie institutionelle Kapazität, staatliche Struktur und Stellung in der internationalen Wirtschaft in Zusammenhang mit der jeweiligen historischen Konjunktur nicht hinreichend beachtet werden (vgl. Baldwin 1990; Scharpf 1987; Swenson 1991). Das GPE-Konzept und sonstige an der Governance (als Beziehung zwischen Gesellschaft und Staat) orientierte neokorporatistische Ansätze (vgl. Katzenstein 1985; Streeck/Schmitter 1985a) überwinden zwar die enge, sich auf das Verhältnis zwischen Gewerkschaftsbewegung und makroökonomischer Performance konzentrierende Betrachtungsweise. Ihren statischen, ländervergleichenden Studien, die methodologisch im territorial begrenzten Raum ex post rekonstruiert sind¹²², fehlt aber die historische Perspektive auf die dynamischen Wechselbeziehungen zwischen Macht und Policy. Ein unübersehbarer Grund dafür liegt wohl im epistemologischen Zugriff auf den Neokorporatismus, nämlich in ihrem an Problemlösung orientierten Konsensmodell. Der Konsens erscheint jedoch oft als Resultat von politischem Tausch bzw. GPE. Wie Crouch (1993, S. 54) zugegeben hat, ist der Konsens insofern keine Vorbedingung für den Erfolg der neokorporatistischen Governance.

Zuletzt gibt es ein scharfes Urteil über den Neokorporatismus, das sich vor allem auf den ideologischen Charakter des Krisenmanagements des Kapitalismus richtet. Leo Panitch (1981) kritisiert, der Neokorporatismus sei eine Antwort von Kapital und Staat auf die Stärke der Arbeitermacht unter den Bedingungen der Vollbeschäftigung und des dichten Arbeitsmarkts. Die ersichtlichen Anhaltspunkte waren die zunehmenden ungleichen Tausche im nationalen korporatistischen Arrangement unter dem Sachzwang des Weltmarktes (Begrenzung der Lohnzuwächse, Reduzierung der Wohlfahrtsvorsorge), der niedrige Siedepunkt des Arbeitskampfes, usw. Diese Ansicht wird auch von Cox geteilt. Ihm zufolge war der Korporatismus ursprünglich eine ideologische Alternative zu Marktliberalismus und marxistischem Klassenkampf gewesen. Seinen Triumph in der Nachkriegszeit verdankt er der „Entpolitisierung des Staates“ (vgl. z.B. „Ende der Ideologie“ von D. Bell) und mithin dem mystifizierten „ideologischen

¹²² Nach der vergleichenden Studie von Crouch (1993) wurde der Neokorporatismus in Europa in den 70er Jahren „entdeckt“, der hauptsächlich vor 1914 stattgefunden hätte und sich zwischen 1935 oder 1945 und ungefähr 1965 etablierte. Diese historisch überzogene Sichtweise ist trotz der reichhaltigen Inhalte insofern problematisch, als er die formalen institutionellen Funktionen fokussiert und damit die Bestimmungsgründe und Handlungsdynamik der beteiligten Akteure in jeglicher Phase außer acht lässt.

Charakter als Pragmatismus und technologische Problemlösung“ (1987, S. 171). Der Entpolitisierungseffekt war dadurch möglich geworden, dass die hegemoniale Ordnung (d.h. Pax Americana) die früheren ideologischen Nationalismen beschwichtigte.

Summarisch gesehen betonen beide Autoren, dass der keynesianische Wohlfahrtsstaat und das korporatistische Regime keine Planung, sondern ein ständiges „Fine-tuning“ der Krisenverwaltung des „Wohlfahrtsnationalismus“ (Cox) waren. Sie haben damit die nächste Phase der Flexibilisierung angesichts der Internationalisierung des Marktes und der Veränderung der Staatlichkeit vorweggenommen.

IV. Paradigmenwechsel der industriellen Beziehungen: die postfordistische Transformation des „flexiblen“ Kapitalismus

Spätestens seit Mitte der 70er Jahre wurde ein Trendbruch registriert, der das Ende des „Golden Age“ und den Beginn einer neuen, langwierigen „großen“ Krise darstellte, die entsprechend weitreichende strukturelle Folgen für die kapitalistische Akkumulation haben sollte. Eric Hobsbawm apostrophiert diesen Vorgang als „Erdrutsch“ („landslide“) und führt aus:

„The history of the twenty years after 1973 is that of a world which lost its bearings and slid into instability and crisis. And yet, until the 1980s it was not clear how irretrievably the foundations of the Golden Age had crumbled. Until after one part of the World – the USSR and the eastern Europe of ‘real socialism’ – had collapsed entirely, the global nature of the crisis was not recognized, let alone admitted in the developed noncommunist regions.” (1995, S. 403)

In der Tat mehrten sich zu jener Zeit krisenhafte Symptome der Wirtschaft wie sinkende Produktivitätszuwächse sowie Profitrate, Wachstumsschwäche und inflationärer Druck, und für weite Teile der Industrie waren eine Erschöpfung der Produktionsreserven und eine zunehmende Inkompatibilität der starren, auf Skalenerträge ausgerichteten Massenproduktion mit einer jetzt stärker individualisierten Nachfrage festzustellen. Das fordistische Akkumulationsregime zeigte sich wegen der sinkenden Wirkung von Skaleneffekten mithin als zunehmend ineffizient, obwohl Ursachen dieser Krise noch umstritten sind (vgl. Brenner 1998; Hirsch/Roth 1986; Lipietz 1992c; Marglin/Schor 1990). Aus dieser Produktivitäts- und Rentabilitätskrise ergab sich ein kontinuierlicher Anstieg der Massenarbeitslosigkeit. Als gesellschaftliches Anzeichen einer gesamtwirtschaftlich wirksamen Krise des Fordismus wurden die sozialen Konflikte der späten 1960er Jahre einschließlich der Studentenrevolte von 1968 und die nachfolgenden Streiktätigkeiten in den 70er Jahren gewertet (vgl. z.B. Marcuse 1972b; Therborn 1995, S. 304 ff.). Dieser Sachverhalt unterminierte darüber hinaus aufgrund von steigender Staatsverschuldung und Sachzwängen am Weltmarkt den auf einem Austauschverhältnis zwischen wirtschaftlicher Effizienz und sozialer Gerechtigkeit basierten „Nachkriegsreformismus“ (Huffs Schmid 1999, S. 119), der letztendlich im „keynesianischen Wohlfahrtsstaat“ ins Werk gesetzt wurde, für den korporatistische Institutionen des Interessenausgleichs zwischen gesellschaftlichen Klassen bzw. die „Institutionalisierung des Klassenkampfes“ als konstitutiv erachtet wurden und ferner als vorrangiges Mittel der Legitimationsbeschaffung fungierten. Damit verengte sich der Handlungskorridor der staatlich-politischen Steuerung bezogen auf Vollbeschäftigung und soziale Sicherung beträchtlich, und dies wurde entweder als eine „Legitimationskrise“ (von links) oder als eine „Unregierbarkeitskrise“ (von rechts) empfunden. Die Rücknahme von Sozialstaatlichkeit wurde durch die veränderten gesellschaftlichen Machtverhältnisse zugunsten des wiederbelebten freien Unternehmertums und seiner professionellen

und funktionellen Eliten, vor allem aber durch die erhebliche organisatorische, materielle, ideologische, kräftemäßige Schwächung der Gewerkschaften infolge der industriellen und politisch-gesellschaftlichen Strukturveränderungen verstärkt. Die fordistische Regulationsweise als Eckpfeiler des stabilen fordistischen Akkumulationsregimes war daraufhin nicht mehr funktionsfähig. Die Erosionskrise des Fordismus betraf insofern nicht nur die Ebene der Ökonomie und Produktion, sondern auch diejenige der Gesellschaft (Reproduktion der Beschäftigten und Kultur) und Politik (Entwertung des Nationalstaates und Hegemoniekrise). Die fordistischen Vergesellschaftungsprozesse als „das Projekt der Moderne“ (Habermas 1990) haben folglich einer „neuen Unübersichtlichkeit“ (Habermas 1985) Platz gemacht, die bezüglich der Krisensymptome und Konsequenzen seitdem nicht nur ins Bewusstsein der Öffentlichkeit eingesickert ist, sondern auch in der Praxis als ein neuer komplexer gesellschaftlicher Suchprozess umgesetzt wird.

Während die „muddling-through“-Phase zwischen der ersten Ölkrise 1973 und dem Ende der zweiten Ölkrise 1982 von zeitweiligem „trial-and-error-incrementalism“ geprägt ist (Kitschelt u.a. 1999b), wobei die meisten Regierungen versuchten, die Krise des Fordismus mit der starken Überdosis alter Heilmittel des Fordismus zu bekämpfen (wirtschaftliche Stagnation, Inflation und Massenarbeitslosigkeit), vollzieht sich seitdem ein technologisch-ökonomischer und gesellschaftlich-politischer Paradigmenwechsel zugunsten des Neoliberalismus. Es handelt sich dabei nicht um ein weiteres Upgrade des Fordismus, sondern um ein komplettes *Reset* für eine neue gesellschaftliche Betriebsweise. Die diese Wandlungsprozesse bestimmenden Strukturelemente sind wie folgt zusammenzufassen:

- Dezentralisierung und Flexibilisierung der Produktions- und Arbeitsorganisation anhand der auf der mikroelektronischen Revolution beruhenden Verwissenschaftlichung der Produktion, die zunehmende Tertiarisierung der industriellen Geographie und eine dementsprechend tiefgreifende Veränderung in der Arbeitswelt und den industriellen Beziehungen
- Globalisierung der Wirtschaft sowie „Entstofflichung“ der Ökonomie (Albert u.a. 1999) als neue Grundlage der Wertschöpfung infolge der tendenziellen Verselbständigung des Geld- und Finanzkapitals, eine diesbezüglich zentrale Rolle von Großbanken, institutionellen Anlegern sowie transnationalen Konzernen, die Shareholder Value-orientierte Corporate Governance, Zuwachs von Fusion und Übernahme
- Transformation „vom keynesianischen Wohlfahrtsstaat zum neoliberalen Wettbewerbsregime“ (Deppe 2001a), Re-Kommodifizierung des Sozialen und Entgrenzung der Politik
- „Ausrenkung“ der Strukturen des „embedded liberalism“ der Nachkriegszeit, Umwälzung der Gesellschaftsstruktur (steigende Massenarbeitslosigkeit, verschärfte soziale Ungleichheit und ihre Fragmentierung sowie Marginalisierung), Durchdringung der Gesellschaft mit „market civilization“ (Gill 1995) sowie die Massenanästhesierung durch die Kulturindustrie
- Abschwächung der traditionellen Arbeiter- und Gewerkschaftsbewegung und „Krise der Repräsentanz“ (Ingrao/Rossanda 1996, S. 41)

- Aus dem Ende der Systemkonkurrenz resultierende transnationale Arrangements der internationalen Politik (z.B. IWF, Weltbank, WTO, BIZ, G 7/G 8 – seit 1997 –, EU, NAFTA, MERCOSUR).

Welchem Motiv die gesamte Partitur der verschiedenen genannten Aspekte folgt und ob und wie bereits eine neue Formation des Kapitalismus, d.h. eine relativ kohärente Konfiguration von Akkumulationsregime und Regulationsweise analog der fordistischen Formation stattfindet, ist jedoch noch umstritten. Der „Postfordismus“ ist daher ein unschlüssiges Kollektivum mit einem breiten Spektrum unterschiedlicher Positionen, die mit ihren krisentheoretischen Analysen über Ursachen und Wirkungszusammenhänge der Fordismus-Krise einen neuen Reproduktionsmodus zu begreifen versuchen (eine Übersicht gibt Amin 1994). Die Vorsilbe „post“ ist insofern nicht einfach „das Codewort für Ratlosigkeit“, sondern reflektiert den Zustand von „Vergangenheit plus ‚post‘“ (Beck 1986, S. 12), der zwar auf eine wegweisende Umbruchtendenz hindeutet, die jedoch die alte Struktur noch nicht ganz ersetzt¹²³. Die dem Begriff „Postfordismus“ immanente Fragestellung der Periodisierung bezieht sich in dieser Hinsicht nicht nur auf den theoretisch-analytischen Aspekt, sondern auch auf die politisch-strategische Dimension, da die Entwicklungsperspektiven mit der Fordismus-Krise letztlich erschöpft sind (vgl. Deppe 2001b; Hirsch 2001). Folglich liegt der formspezifische Charakter des Postfordismus darin begründet, dass zum einen ein richtungsweisender Akkumulations- und Entwicklungsmodus entsteht, der wegen seiner zeiträumlich spezifischen und begrenzten Durchsetzung (teilweise aus Mangel an empirischen Beweisen) und wegen einer Überlagerung von alten und neuen Strukturen (z.B. Produktionsweisen) erst im Keim existiert, jedoch auf eine neue, allgemeine Vergesellschaftungszusammenhänge tragende, strukturelle sowie historische Dynamik hinweist. Zum anderen setzt der postfordistische Vergesellschaftungsprozess die Suche nach neuen politisch-sozialen Konzepten und Strategien voraus, welche die gegenwärtige Transformation nicht dem Imperativ der unwiderruflichen objektiven Gesetzmäßigkeit der kapitalistischen Entwicklung überlassen, wie es bei der fordistischen Vergesellschaftung der Fall ist. Die noch nicht kristallisierte postfordistische Regulationsweise steht daher in einem Konstituierungsprozess, in dem die verschiedenen und konfligierenden Akteure und Gruppen mit unterschiedlichen Machtstrategien konkurrieren, um ihre (gegen-)hegemonialen Projekte (möglicherweise mit politisch-sozialem Konsens und Klassenkompromiss) durchzusetzen. Auf dieser epistemologischen Basis werde ich analytisch auf die politisch-ökonomischen Umbruchprozesse eingehen, in denen die Re-Etablierung der US-Hegemonie und „ein flexibel-finanzgetriebenes Akkumulationsmodell“ (Dörre 2000; vgl. Aglietta 2000a; Boyer 2000) im

¹²³ Insofern sind die Debatten um den Postfordismus, wie Deppe (2001b, S. 50) treffend pointiert, von den älteren „über die Unterscheidung und Abfolge ökonomischer Gesellschaftsformation weit entfernt“.

Mittelpunkt stehen, das inzwischen eine relativ kohärente Struktureigenschaft und bestimmende Tendenz zu zeigen scheint (2.1.). Bezüglich der Wiederherstellung der profitablen Verwertungsprozesse spielt der „Übergang von einem Manager- zu einem Aktionärskapitalismus“ (shareholder value) eine zentrale Rolle (ebd., S. 39). Als ein wichtiges Substrat dieser neuen Hegemonieprojekte tragenden Transformation, die mit Termini wie „Globalisierung“ und „Neoliberalismus“ eng verbunden ist, sind die Veränderung der Staatlichkeit und die auf Weltmarkt und Wettbewerb ausgerichtete Modernisierungsstrategie der zweite analytische Bezugspunkt (2.2.). Im Anschluss daran werden die Transformation der Arbeitsgesellschaft und industriellen Beziehungen angesichts der Internationalisierung und Flexibilisierung der Produktion(sweise) im Zusammenhang von „Tendenzen“ und „Gegentendenzen“ sowie „Kontinuität“ und „Diskontinuität“ in Betracht gezogen (2.3.). Es handelt sich dabei nicht nur um eine neue Qualität des Rationalisierungstyps von Produktions- und Arbeitsorganisation, sondern auch um die Suche nach einer Regulationsweise, die aufgrund der Gestaltung des neuen politisch-sozialen Konsenses auf der gesellschaftlichen und betrieblichen Ebene zu sozialem Fortschritt führen kann.

1. Der politisch-ökonomische Umbruch des Kapitalismus

1.1. Die zweite Welle des Amerikanismus: neoliberale Globalisierung und neue Weltordnung unter dem „Dollar-Wall-Street-Regime“

Als die seit Mitte der 70er Jahre eingesetzte Debatte um den Niedergang der USA in der IPE (zur Übersicht vgl. z.B. Deppe 1991, S. 54 ff.; Nye 1990) mit dem Erscheinen von Paul Kennedys Buch „The Rise and Fall of the Great Powers“ (1987) – ironischerweise kurz vor dem Zusammenbruch des Staatssozialismus – ihren Höhepunkt erreichte, schien es so, als ob die hegemoniale Position der USA teils aufgrund hausgemachter Probleme (z.B. hohe private Verschuldung, Rückgang der Ersparnis- und Investitionsquote, Deindustrialisierung), teils als Resultat der härteren Konkurrenz in der „Triade“ (z.B. Doppeldefizit von Haushalt und Leistungsbilanz) erodierte und die USA ihre Gestaltungsmacht verloren hätten. Mit der Weisheit des Zurückschauens kann man derzeit feststellen, dass hinter diesem Lamento auch ein sozial-ökonomisch und weltpolitisch konsequenzträchtiges Zukunftsprojekt zum Vorschein kam: ein politischer und wirtschaftlicher Paradigmenwechsel zugunsten des Neoliberalismus, dessen Kernprogramme Deregulierung, Privatisierung und Flexibilisierung heißen. Als sich die bipolare Weltordnung mit dem Verschwinden des Staatssozialismus zur monopolen umwandelte, war das Comeback der globalen Dominanz der USA perfekt. Der einflussreiche amerikanische

Kolumnist Thomas Friedman charakterisiert unverblümt die US-Dominanz in einem Leitartikel der New York Times (28. März 1999) unter dem Titel „Was die Welt jetzt braucht“:

„Was die Welt jetzt braucht. – Damit der Globalismus funktioniert, darf Amerika sich nicht scheuen, als die allmächtige Supermacht zu handeln, die es ist... Die unsichtbare Hand des Marktes wird nie ohne den F-15-Konstrukteur Mc Donnell Douglas florieren. Und die unsichtbare Faust, die dafür sorgt, dass die Welt für McDouglas-Niederlassungen und Silicon-Valley-Technologien sicher ist, heißt US-Heer, -Luftwaffe und - Marine“ (zit. n. Matzner 2000, S. 192).

Egon Matzner betont entsprechend drei machtpolitische Kernbereiche der US-Hegemonie in der „monopolaren Weltordnung“ (Matzner 2000, S. 190ff.):

1. „der Militärisch-technologische Kern“: Weiterführung der „technisch-organisatorischen Konzeption von ‚Hard- und Software‘“ wie im Fall von „Strategic Defense Initiative“
2. „der Monetär-industrielle Kern“: US-Dollar als Weltgeld und amerikanischer Einfluss auf Währungs- und Handelspolitik durch intergovernmentale Organisationen wie IWF, Weltbank, WTO und die privaten (angelsächsischen) Rating Agencies sowie Accounting Firms
3. „der Ideologisch-mediale Kern“: „*Einfache Idee* (neoliberale Botschaft, z.B. „Washington Consensus“: W.-T. Lim) + *wissenschaftlich/moralische Legitimation* + *globale Mediation* durch UPI, CNN, MTV, syndicate Press“ sowie „Forschungsinstitute“ und „Beratungseinrichtungen“, die von den potenten US-Universitäten und institutionellen Anlegern gespeist werden.

Die auf diese Weise neu formierte „monopolare Weltordnung“ (Matzner 2000) um die USA ist ein wichtiger Stützpfeiler für die postfordistische Wende, d.h. die neoliberalen Restrukturierungs- und Globalisierungsprozesse, mit denen die neue Phase der Entwicklung des kapitalistischen Weltsystems beschrieben werden soll. Neben militärischer Machtdarstellung vollzieht sich die Re-Etablierung der US-Hegemonie im Zeitalter der Globalisierung dabei durch einen Doppelprozess. Die seit den 80er Jahren in den USA massiv einsetzenden Umstrukturierungsprozesse mittels Deregulierung und radikaler Marktliberalisierung durch die Abkopplung¹²⁴ des Wirtschaftssystems vom politischen System haben einerseits die Veränderung der Macht- und Herrschaftsverhältnisse im „state-society-complex“ in den USA zugunsten der weltweit operierenden TNKs und des Finanzkapitals an der Wall Street herbeigeführt. Andererseits hat der sich aus den politisch-ökonomischen Strukturveränderungen herausgebildete neue Machtblock die „Privatisierung der Weltpolitik“¹²⁵ (Brühl u.a. 2001) im Globalisierungsprozess als

¹²⁴ Die Grundtendenz, wonach im Gegensatz zu den europäischen Staaten das politische System der Wirtschaft weitgehend Raum für Eigenregie lässt, ist seit der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts mit Ausnahme des New Deal eigentlich lange Tradition in den USA. Schattschneider bezeichnet daher diese Abkopplung als „großes amerikanisches Experiment“ (1960, S. 121).

¹²⁵ Die „private Weltpolitik“ wird natürlich von den privaten Politikforen ideologisch flankiert. Die bereits in den 70er Jahren gegen die Anliegen des „Club of Rome“ und der „Sozialistischen Internationale“ errichtete „Trilaterale Kommission“ spielt diesbezüglich eine Vorreiterrolle. Sie besteht gleichwertig aus nordamerikanischen, europäischen und japanischen Mitgliedern. In ihr sind Mitte der 80er Jahre etwa zwei Drittel der 100 größten transnationalen Konzerne durch Vorstandsmitglieder vertreten (Gill 1990, S. 157 f.). In den 90er Jahren wird diese private Weltpolitik mit der neoliberalen Offensive z.B. durch den 1991 gegründeten „Business

ihre mit den Wettbewerbs- und Flexibilisierungsideologien ausgestatteten, neuen kapitalistischen Verwertungsstrategien kräftig vorangetrieben. Das „neoamerikanische“ (Dörre 2000) bzw. „angelsächsische“ flexible Kapitalismusmodell (Albert 1992; vgl. auch Sennett 1998), das auf kurzfristigem finanziellen Profit sowie seiner Vermittlung über die Medien und individuellem Erfolg basiert, hat demzufolge in den 90er Jahren seine Überlegenheit stufenweise gegenüber dem von der „Synthese zwischen Kapitalismus und Sozialdemokratie“ verkörpertem „rheinischen Kapitalismus“ (Albert 1992, S. 97) durchgesetzt, der noch in der fordistischen Vergesellschaftungskrise verhaftet ist.

Hinsichtlich dieses Siegeszuges handelt es sich nicht um einen hegemonialen Positionswechsel (Krasner 1994), sondern um umfassende Strukturveränderungen im gesamten kapitalistischen Weltsystem (Röttger 1997; Strange 1994). Die in den USA mit zunehmender politischer und ökonomischer Definitionsmacht ausgestatteten transnationalen Wirtschaftsakteure TNKs, Großbanken, Versicherungen, institutionelle Anleger haben mit Unterstützung von gesinnungsethischen Politikern und Intellektuellen Rahmenbedingungen der Akkumulationsstruktur auf der internationalen Ebene rekonstruiert, indem sie quer durch die kapitalistischen Metropolen mit ihrem politischen Credo, nämlich dem Neoliberalismus, die postfordistische Vergesellschaftung diszipliniert und damit auf die Desorganisierung der alten, auf territoriale Einheiten begrenzten und relativ autonomen Strukturen fordistischer Vergesellschaftung (vgl. Lash/Urry 1987) eingewirkt haben. Auf dieser Folie erfolgt die Erweiterung und Vertiefung der postfordistischen Vergesellschaftungsprozesse auf der globalen Ebene, nämlich die interne und externe Durchkapitalisierung. In diesem Zusammenhang vollzieht sich die Transformation vom „internationalen“ zu einem „transnationalen historischen Block“, dessen Spitze „sich aus Elementen der führenden G 7-Staaten und jener Kapitalfraktionen zusammensetzt“, deren Hauptziel darin besteht, „die kapitalistische Disziplin innerhalb des Staates und der Zivilgesellschaft zu intensivieren, um die Ausbeutungsrate und die langfristigen Profite zu erhöhen“ (Gill 2000, S. 40 f.). Stephen Gill bezeichnet den Kern dieser historischen Blockbildung im kapitalistischen Vergesellschaftungsprozess als „disziplinierenden Neoliberalismus“ (ebd., S. 42 f.), der letztendlich die Triebkraft der gegenwärtigen Globalisierung¹²⁶ von Ökonomie und Gesellschaft sein soll.

Council on Sustainable Development“ (BSCD) und das „Weltwirtschaftsforum“ (WEF), das als „Davos-Forum“ bekannt ist, verstärkt. Neben diesen relativ transparent organisierten Foren mischen sich rechtsgerichtete „Elitennetzwerke wie der Pinay-Kreis, Propaganda Due, die Heritage Foundation, Opus Dei oder der Malteserorden, die teilweise direkt antidemokratisch vorgehen“, in die private Weltpolitik aktiv ein (Pijl 2001, S. 97 f.).

¹²⁶ Obwohl das in den 90er Jahren zur Mode gewordene Schlagwort Globalisierung „eine Erfindung amerikanischer Managementschulen“ ist (Krätke 1997, S. 202), ist die Anwendung nicht neu. Marx hat die globale Ausdehnung des Kapitalismus schon vor mehr als 150 Jahren vorausgesehen. Als „drei Hauptsachen“ der kapita-

Aus dieser Perspektive betrachtet kann man also feststellen, dass die hegemoniale Kräftekonstellation, die sich zweifelsohne aus dem Ende der Systemkonkurrenz und der internen Krisendynamik der fordistischen Formation ergibt, ein wesentlicher Bestandteil für die Durchsetzung des Postfordismus ist. Die vom „state-society-complex“ der USA ausgehende, transnationale historische Blockbildung, die auf das globale System des Kapitalismus – sowohl sozial-ökonomisch als auch politisch-militärisch – Einfluss nimmt, werde ich mit dem Begriff „zweite Welle“ des Amerikanismus als einen Entschlüsselungscode für die europäische neoliberale Modernisierung analog zur ersten Welle des Amerikanismus in der fordistischen Ära bezeichnen. Obgleich es ironisch klingen mag, scheint die amerikanische Gesellschaft in dieser Sichtweise (d.h. unter dem Aspekt der globalen kapitalistischen Vergesellschaftung) die revolutionärste Gesellschaft im 20. Jahrhundert zu sein und nicht die alte Sowjetunion oder die Volksrepublik China.

Der im Weltmaßstab stattfindende postfordistische Transformationsprozess des Kapitalismus muss nun im engen Zusammenhang mit der unter der Ägide der US-Hegemonie in Gang gesetzten Globalisierung erfasst werden, da angesichts der „neoliberalen Konterrevolution“ (Cockett 1995) gerade die im europäischen keynesianischen Wohlfahrtsstaat verkörperte Trias von Verrechtlichung, Monetarisierung und Zentralisierung sozialer Probleme als solide Basis für die fordistische Gesellschaftsentwicklung am Pranger steht. Es ist deshalb lohnend, den Grundcharakter der postfordistischen Globalisierung unter der neuen hegemonialen Kräftekonstellation näher zu betrachten.

Globalisierung als wissenschaftliche Thematik ist zwar in Bezug auf ihre Ursache, Genesis, empirischen Indikatoren und schließlich politischen Bewertungen noch ein umstrittenes Phänomen; die unterschiedlichen Perspektiven hinsichtlich der Breite der Konzeptualisierung der Globalisierung sind aber dennoch in drei grobe Positionen einzuteilen: die „hyperglobalistische“, die „skeptische“ und die „transformationalistische“, wobei es innerhalb der jeweiligen konzeptionellen Tendenz wegen unterschiedlicher Akzentuierung noch einmal Differenzen gibt

listischen Produktion nennt er: 1. „Konzentration der Produktionsmittel in wenigen Händen“ 2. „Organisation der Arbeit selbst“ 3. „Herstellung des Weltmarkts“ (MEW Bd. 25, S. 277). Indem Marx damit vom der kapitalistischen Produktionsweise immanenten „internationalen Charakter des kapitalistischen Regimes“ (MEW Bd. 23, S. 790) spricht, betont er die „revolutionäre“ Rolle der Bourgeoisie bei der Schaffung des Weltmarktes: „Das Bedürfnis nach einem ausgedehnteren Absatz für ihre Produkte jagt die Bourgeoisie über die ganze Erdkugel. Überall muß sie sich einnisten, überall anbauen, überall Verbindungen herstellen. Die Bourgeoisie hat durch ihre Exploitation des Weltmarktes die Produktion und Konsumtion aller Länder kosmopolitisch gestaltet. Sie hat (...) den nationalen Boden der Industrie unter den Füßen weggezogen. Die uralten nationalen Industrien (...) werden verdrängt durch neue Industrien, (...) die nicht mehr einheimische Rohstoffe, sondern den entlegensten Zonen angehörige Rohstoffe verarbeiten und deren Fabrikate nicht nur im Lande selbst, sondern in allen Weltteilen zugleich verbraucht werden“ (MEW Bd. 4, S. 465 f.). Außerdem hat Fernand Braudel in seiner Analyse über die Entstehung des Kapitalismus den Ausdruck „économie-monde“ geprägt (1986, S. 74f.).

(vgl. Tabelle 6). Da der Postfordismus m.E. als umfassende (dennoch nicht allumfassende) Strukturveränderung des Vergesellschaftungsprozesses interpretiert werden muss, besitzt die „transformationalistische“ Position in der gesamten Argumentation einen besonderen Stellenwert. Insofern ist die neoliberale Globalisierung ein Ariadnefaden für den postfordistischen Umbruch des Kapitalismus.

Tabelle 6: Konzeptualisierung des Globalisierungsdiskurses: drei Tendenzen

	Hyperglobalist	Skeptiker	Transformationalist
Was ist neu?	Ein globales Zeitalter	Handelsblöcke, schwächere Geo-Governance denn je	Historisch beispiellose Niveaus der globalen Verbundenheit
Dominante Gesichtszüge	Globaler Kapitalismus, global Governance, globale Zivilgesellschaft	Welt ist weniger interdependent als in den 1890ern	Breite (intensive und extensive) Globalisierung
Souveränität des Staates	Nachgelassen oder erodiert	Verstärkt oder gesteigert	Rekonstituiert, restrukturiert
Triebkräfte der Globalisierung	Kapitalismus und Technologie	Staaten und Märkte	Kombinierte Kräfte der Modernität
Hierarchisches Muster	Erosion der alten Hierarchie	Zunehmende Marginalisierung des Südens	Neue Architektur der Weltordnung
Dominante Motive	McDonaldisierung, Madonna, etc.	Nationales Interesse	Transformation des Staates
Konzeptualisierung der Globalisierung	Eine Umordnung der Rahmenbedingung für menschliche Handlungen	Internationalisierung und Regionalisierung	Sozialräumliche Umordnung interregionaler Beziehungen und Handlungen
Historische Entwicklungsbahn	Globale Zivilisation	Regionale Blöcke/ Kampf der Kulturen	Unbestimmt: globale Integration und Fragmentierung
Summarisches Argument	Ende des Nationalstaates	Internationalisierung ist abhängig von staatlicher Ergebnisheit und Unterstützung	Globalisierung transformiert die Macht des Staates und die Weltpolitik
Kriterium für Bewertung*	Ökonomisch (positiv und negativ)	Ökonomisch (negativ)	Praktizierte gesellschaftlich-politische Strategien (Perspektive der Realisierung ist offen)
Typische* Repräsentanten	Neoliberalisten und Teil ihrer Kritiker: Ohmae (1995), Wriston (1992), Albrow (1996), Reich (1993), Held (1995), Narr/Schubert (1994), Altvater/Mahnkopf (1996)	Neokeynesianer und Neomarxisten: Hirst/Thompson (1996), Gilpin (1987), Ruigrok/ Tulder (1995), Weiss (1998), Strange (1986), Härtel/ Jungnickel (1996), Autoren der Memogruppen (z.B. Huffschmid 1997), Vertreter des Wettbewerbskorporatismus (z.B. Streeck 1996)	Theoretische Implikation von der regulations- und neogramscianischen Schule**, Teil der IPE-Forscher und die Moderne-Theoretiker: Beck (1997), Giddens (1990), Castells (1996), Rosenau (1990), Hoogvelt (1997), Sassen (1996), Gills (2000), Zürn (1998)

* eigene Darstellung

** zur Literatur beider Ansätze vgl. Teil I in dieser Arbeit

Quelle: Grundquelle: Held u.a. (1999, S. 10): Übersetzung von W.-T. Lim

Globalisierung zeichnet sich nicht als ein gegebener Zustand, sondern als ein neuer Prozess der wirtschaftlichen Integration ab, die sich im Grunde an die seit einem Jahrhundert herrschende Internationalisierungsphase der Märkte anschließt (vgl. Altwater/Mahnkopf 1996; Dicken 1998). Was sie unterscheidet, ist jedoch nicht unbedingt etwas Quantitatives, sondern etwas Qualitatives (vgl. Bairoch 1996). Die neue Qualität der gegenwärtigen ökonomischen Globalisierung besteht vor allem in der „Durchkapitalisierung“ der Welt als Optimierung der „Inwertsetzung“ des Kapitals (Altwater 1987) und ihrer „Durchsetzungsform“ als „eine neue formationsspezifische Konkretion des historisch-variablen Verhältnisses von Ökonomie und Politik“ (Röttger 1997, S. 20). Eine wichtige Triebfeder der Globalisierung ist insbesondere der technische Wandel: neue logistische Konzepte aufgrund der Verbesserung der Verkehrs- sowie Transportssysteme und die Entwicklung neuer „Informations- and Kommunikationstechnologien“ (IKT) (vgl. Altwater/Mahnkopf 1996, S. 217 ff.; Castells 1996; Reich 1993; Scholte 1996). Erstere trägt zur Durchsetzung weltweiter Netz-Standards (z.B. Container, Betriebssystem) bei (Borras/Zysman 1997) und letztere macht die Deregulierung der Finanzmärkte (z.B. durch Arbitrage-Geschäfte) und die globale Steuerung der Unternehmen und Wirtschaftsinstitutionen möglich. Die auffälligen Indizien dieser „Globalisierung des Kapitals“ (Hirsch 1995, S. 13) sind wie folgt zusammenzufassen:

1. Globalisierung und Regionalisierung der vernetzten Produktion: die Gestaltung internationaler Netzwerke von Produktion und Vermarktung mit den Konzepten von „global sourcing“ bzw. „outsourcing“, „international subcontracting“, die zunehmenden strategischen Allianzen zwischen multinationalen Unternehmen in den technologieintensiven Industriebranchen (Informations-, Biotechnologie, Auto- und Luftfahrtindustrie) in Bezug auf Finanzierung, Marketing, Beschaffung (vgl. Dicken 1998; Schamp 2000) und zugleich Netzwerkbildung im Rahmen nationaler Territorien mit den Konzepten der räumlichen „Nähe“, „Clustering“ (Camagni 1994; Porter 1990) bzw. des „Industriedistriktes“ (Pyke/Sengenberger 1992)
2. Internationalisierung durch Waren- und Kapitaltransfer: die zunehmende außenwirtschaftliche Verflechtung über Handel und Direktinvestitionen¹²⁷ sowie die regionale Blockbildung (EU, NAFTA, MERCOSUR, ASEAN) in der Weltwirtschaft¹²⁸, eine politische Neu-

¹²⁷ Der Welthandel wächst seit den 60er Jahren schneller als die Weltproduktion, und die ausländischen Direktinvestitionen wachsen schneller als der Welthandel und die Inlandsinvestitionen. Zwischen 1986 und 1990 trugen die jahresdurchschnittlichen Wachstumsraten für das Bruttoinlandsprodukt 9,0%, für die Inlandsinvestitionen 10,0%, für die Exporte von Gütern und Dienstleistungen 13,0%, für die Auslandsinvestitionen 24,0%. Vgl. UNCTAD (1994, S. 20).

¹²⁸ In den 80er Jahren wuchs der intra-regionale Handel deutlich schneller als der Welthandel. Sein Anteil wuchs von 46,2% im Jahr 1985 bis 1995 auf 52,1%. Im gleichen Zeitraum stieg der intra-regionale Handelsanteil im

ordnung im Außenhandel (GATT/WTO) sowie im Kapitalverkehr (Deregulierung, Euro-märkte, etc.) und die Entwicklung einer „transnationalen Wirtschaftsdiplomatie“ (z.B. G 7, vgl. Amin/Thrift 1994)

3. Liberalisierung der Finanzmärkte: Deregulierung der nationalen Finanzmärkte und nachfolgende Internationalisierung der Kapitalströme im „casino capitalism“ (Strange 1986) infolge der „Währungsspekulation“ und wachsenden Bedeutung der Wertpapiermärkte, die auf den Aktienmärkten shareholder-value-orientierte Unternehmensführung und -kontrolle (Corporate Governance), Instabilität der Finanzmärkte im Gefolge wachsender Derivatgeschäfte (vgl. Huffschnid 1999, Weed 2000).

Im Hinblick auf die genannten Strukturveränderungen kann die neoliberale Globalisierung¹²⁹, die sich aus der Krise des Fordismus – nicht nur einer Krise der Kapitalverwertung, sondern auch einer hegemonialen Krise der Entwicklungsperspektive – ergibt, als eine neue „postfordistische Akkumulationsstrategie“ (Hirsch 1995, S. 90) des internationalen Kapitals und der Staaten für die Wiederherstellung der angemessenen Kapitalverwertungsbedingungen bezeichnet werden, wobei die Rationalisierung und Flexibilisierung der Produktions- und Marktverhältnisse im Mittelpunkt stehen. Da die „systemische Rationalisierung“ im Kapitalismus immer mit den gesellschaftlich-politischen und kulturellen Komponenten einhergeht und durch solch eine Wechselwirkung abgesichert werden muss¹³⁰, ist die postfordistische Globalisierung nicht nur mit der ökonomischen, sondern auch mit der politischen, gesellschaftlichen und kulturellen Dimension¹³¹ eng verbunden. Der Globalisierungsprozess zeigt dabei zwei neue Phänomene

europäischen Zentrum von 65 auf 68%, in Asien von 40 auf 50% und in Noramerika fiel er von 39 auf 36% (vgl. Stiftung Entwicklung und Frieden 1998, S. 214).

¹²⁹ In Hinblick auf die Definition der Realität der Globalisierung gibt es zwei abweichende Positionen. Die eine ist nicht sachlicher, sondern semantischer Art. Aufgrund der unverkennbaren Konzentration auf die Triade des Weltmarktes begreift diese Position, die sich zugleich meistens gegen die These einer Aushöhlung des Nationalstaates richtet, den gegenwärtigen Prozess als Regionalisierung statt Globalisierung (vgl. z.B. Huffschnid 1997; Dolata 1997; Krätke 1997; Telò 2001). Obgleich dies unumstritten ist, finde ich diese Begriffsverwendung nicht weiterführend, denn in der Triadisierung inklusive der Europäisierung verbirgt sich eine grundsätzliche Frage nach der Gültigkeit des Konzepts der Globalisierung. Die andere Position versucht dagegen, sich mit dem Begriff „Internationalisierung“ (transnationale Verflechtung der Volkswirtschaften) bewusst von Globalisierung (volle Integration bzw. Subsumtion der Sozial- und Wirtschaftsakteure in den Weltmarkt: zumindest idealtypisch) zu differenzieren (typische Vertreter sind von Hirst/Thompson 1996; vgl. auch Beck 1997, S. 199 ff.; Hickel 1996; Petrella 1996; Zinn 1997a). Das Kriterium dieser begrifflichen Trennung sei ein Problem der Governance, nämlich wie die Politik auf der nationalen und internationalen Ebene mit den Marktkräften zurecht komme. Ich halte diese schematische Trennung für nicht sinnvoll, da sie immer auch einer empirisch willkürlichen Begründung – separate Betrachtung von Produktion sowie Handel und Finanz – entspringt. Ähnliche Kritik äußern Conert (1998, S. 385 ff), Strange (1998).

¹³⁰ Marx hebt diesen Zusammenhang hervor: „Die Gesamtheit dieser Produktionsverhältnisse bildet die ökonomische Struktur der Gesellschaft, die reale Basis, worauf sich ein juristischer und politischer Überbau erhebt und welcher bestimmte gesellschaftliche Bewußtseinsformen entsprechen“ (MEW Bd. 13, S. 8).

¹³¹ Harvey (1989) betont hierzu die Dimension der „time-space compression“. Ungewöhnlicherweise definiert Roland Robertson die gegenwärtige Globalisierung als „compression of the world and the intensification of consciousness of the world as a whole“ (1992, S. 8).

auf: „scope“ (Erweiterung des grenzüberschreitenden Prozesses) und „intensity“ (Vertiefung des Interaktionsprozesses zwischen Staat und Gesellschaft) (McGrew/Lewis 1992, S. 23; Petrella 1996, S. 64 ff.). Giddens spricht diesbezüglich mit dem Konzept der „time-space distanciation“ vom „disembedding“ von sozialen Beziehungen aus lokalen Kontexten und ihrer Restrukturierung über unbestimmte Raum- und Zeitspannen (1990, S. 21). Ulrich Beck, der Globalisierung generell als eine globale Vernetzung von transnationalen Akteuren versteht (1997, S. 28 f.), unterscheidet begrifflich zwischen „Globalismus“ und „Globalität“, um sowohl die politisch-ideologische als auch die strukturelle Dimension der Globalisierung einzufangen. Beim „Globalismus“ geht es um „die Ideologie des Neoliberalismus“ als „ein ins Gigantische projizierter, antiquierter Ökonomismus“ und „eine sich unpolitisch gebende Gesellschaftsreform von oben“ (ebd., S. 26, 195). Demgegenüber bezeichnet Beck „Globalität“ als ein „[N]ebeneinander verschiedener Eigenlogiken der ökologischen, kulturellen, wirtschaftlichen, politischen, zivilgesellschaftlichen Globalisierung, die nicht aufeinander reduzierbar oder abbildbar sind, sondern jede für sich und in ihren Interdependenzen entschlüsselt und verstanden werden müssen“ (ebd., S. 29). Mit dem Begriff „Globalität“ betont er die strukturellen Dimensionen des Globalisierungsprozesses, die sich keineswegs auf die ökonomische Dimension reduzieren lassen.

Oggleich Giddens oder Beck trotz ihres nützlichen begrifflichen Rüstzeugs durch Verwechslung von Ursache und Wirkung der Globalisierung nicht ihre Durchsetzungsform in Frage stellen, sondern sich eher für die Lösung gesellschaftlicher Probleme (Leitwörter: „Dritter Weg“ bzw. „Bürgerarbeit“) interessieren, pointieren sie zutreffend die Multidimensionalität der Globalisierung. Von dieser Warte aus gesehen kann man feststellen, dass sich Globalisierung auf die Mehrebenen der Verbindung und des Zusammenwirkens zwischen Staat und Gesellschaft bezieht, indem sie das qualitative Element einer Restrukturierung sozialer Räume und Handlungszusammenhänge erweitert. Der Postfordismus hat mithin über die verengte Vorstellung des ökonomischen Sachzwangs hinaus quasi den Charakter eines universalen Prozesses (vgl. Held u.a. 1999, S. 27 f.). Die mehrdimensionalen Verhältnisse zwischen Ökonomie und Gesellschaft im Globalisierungsprozess werden summarisch in Tabelle 7 präsentiert.

Tabelle 7: Globalisierungskonzepte

Kategorie	Hauptelemente/-prozesse
1. Globalisierung von Finanzen und Kapitalbesitz	Deregulierung der Finanzmärkte, internationale Kapitalmobilität, Anstieg der Fusion und Übernahme. Globalisierung des Aktienbesitzes in der Frühphase.
2. Globalisierung der Märkte und Marktstrategien	Weltweite Integration der Geschäftsabläufe, Etablierung integrierter Operationen im Ausland (inklusive F&E und Finanzierung), globale Suche nach Komponenten und strategischen Allianzen.
3. Globalisierung von Technologie und damit verbundener Forschung und Entwicklung bzw. des Wissens	Technologie ist der primäre Katalysator: Die Entwicklung der Informationstechnologie und der Telekommunikation ermöglicht die Entstehung globaler Netzwerke innerhalb einer oder zwischen mehreren Firmen. Globalisierung als Prozess der Universalisierung des Toyotismus/lean production.
4. Globalisierung von Lebensformen und Konsummustern; Globalisierung der Kultur	Transfer und Transplantation der vorherrschenden Lebensweisen. Angleichung des Konsumverhaltens. Die Rolle der Medien, GATT-Regeln werden auf Kulturaustausch angewandt.
5. Globalisierung von Regulierungsmöglichkeiten und politischer Steuerung (Governance)	Die reduzierte Rolle nationaler Regierungen und Parlamente. Versuche, eine neue Generation von Regeln und Institutionen für die global Governance zu schaffen.
6. Globalisierung als politische Einigung der Welt	Staatszentrierte Analyse der Integration der Weltgesellschaften in ein globales wirtschaftlich-politisches System unter Leitung einer Zentralmacht
7. Globalisierung von Wahrnehmung und Bewusstsein	Sozio-kulturelle Prozesse, die sich am „Eine-Welt-Modell“ orientieren. Die ‚globalistische‘ Bewegung. Das Weltbürgertum.

Quelle: Petrella (1996, S. 66). Ursprüngliche Quelle: Ruigorok, W./Tulder, R. van. (1993): The Ideology of Interdependence, Doctoral Dissertation, University of Amsterdam: Übersetzung von W.-T. Lim

Obwohl der Postfordismus einen umfangreichen Transformationsprozess bezeichnet, eilt bei der neoliberalen Globalisierung die Wirtschaft der Politik voraus. Dabei entstehen erhebliche Folgewirkungen für die Politik, vor allem für die Nationalstaaten und ihre Handlungsfähigkeiten in den Wohlfahrtsregimen. Die Folge sind ein „Wettlauf nach unten“ (race to the bottom) zwischen den Staaten um das niedrigste Regelungsniveau und der Abbau des Wohlfahrtsstaates.

Das Herzstück der Globalisierung ist in Anbetracht dieser Situation die Internationalisierung der Finanzmärkte, die der Ökonom Richard O’Brian (1992) euphorisch als „the End of Geography“ durch „die globale finanzielle Integration“ bewertet. Die „global player“ wie Großbanken, Investmentfonds, Versicherungen, Wertpapierhäuser und TNKs gelten als Hauptträger der Globalisierung. Sie ermöglicht nicht nur eine stärkere (denn je) Ausrichtung des Wertschöpfungsprozesses auf eine internationale Arbeitsteilung, sondern wirkt mit ihrer kurzfristigen Gewinnmaximierungsstrategie auch in hohem Maße auf eine betriebliche und gesell-

schaftliche Rationalisierung im postfordistischen Sinne sowie ferner die Eigentumsverhältnisse in der Gesellschaft ein. Im Zusammenhang mit der Wachstumsperformance wird diese Vorherrschaft der Finanzmärkte im kapitalistischen Produktions- und Reproduktionsprozess nach US-amerikanischem Vorbild, das gewiss auf dem „langen Aufschwung“ in den 90er Jahren beruht, als „Shareholder-Value-Regime“ registriert, das als eine wahre Lokomotive bei der Umwandlung vom „Managerkapitalismus“ zum „Aktionärskapitalismus“ (Albert 2000, S. 14) wirkt. Robert Reich beschreibt diese Umwälzung wie folgt:

„Im letzten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts jedoch haben sich die unausgesprochenen Regeln des amerikanischen Kapitalismus durch den globalen Wettbewerb gründlich geändert. (...) die Aktionäre begnügen sich nicht mehr damit, die Manager nach Belieben schalten und walten zu lassen. An die Stelle der breit gestreuten Einzelaktionäre von vormals sind professionelle Investmentmanager getreten, immer bereit, ihre Kapitalien rasch von einem Unternehmen zum anderen zu bewegen, je nachdem, wo die Aktienkurse gerade steigen oder fallen. Den ‚staatsmännischen Unternehmer‘ hat das gleiche Schicksal wie den ‚Edsel‘ von Ford ereilt. Der amerikanische Kapitalismus baut heute gnadenlos auf Profit, nicht mehr auf Patriotismus. Wenn das Gesetz der Rentabilität es erfordert, daß die Produktion von einer amerikanischen in eine ausländische Fabrik verlegt wird, zögert der amerikanische Manager keinen Augenblick“ (Reich 1993, S. 156).

Was die neue Qualität der globalen Finanzmärkte anbetrifft, geht es nicht einfach um den Quantensprung¹³², der in den letzten Jahren auf diesen Märkten stattgefunden hat, sondern um ihre Durchsetzungsform im erweiterten Reproduktionsprozess des Kapitals und um den Herrschaftsmechanismus über Wirtschaft und (Welt-)Politik. Diese Entwicklung kann allerdings ohne Zusammenhang mit dem hegemonialen Interesse der USA um die Restrukturierung des weltweiten kapitalistischen Akkumulationsmechanismus nicht nachvollzogen werden. Die strukturellen Ursachen und politischen Voraussetzungen der Plethora von Geld- und Finanzkapital sind diesbezüglich im Analyseraster der unverzichtbare Ausgangspunkt.

¹³² Die bloße Größenordnung der Globalisierung finanzwirtschaftlicher Transaktionen ist als Beleg für eine beispiellose Entwicklung unter historisch vergleichendem Aspekt nicht zu halten. Der britische Historiker Harold James (1996, S. 12) macht darauf aufmerksam: „Some measurements of the degree of financial integration in the world economy indicate that at the beginning of the twentieth century the world was more interconnected than at any subsequent time (including the 1990s, despite the trillions of dollars of daily currency movements). These measurements examine the behavior of saving and investment levels. Investment and savings were coordinated on a global level, with the result that a surplus of investment in one area or state (that is, a balance of payments current account deficit) could be smoothly financed by the export of surplus savings from another area. Even in the highly integrated 1980s and 1990s, such transfers were much more difficult and raised many more political eyebrows than in the golden era that preceded the First World War“. Die volumenmäßige Entwicklung auf diesen Märkten ist dennoch gigantisch. Das Verhältnis zwischen dem Jahresvolumen des grenzüberschreitenden Handels mit Anleihen und Aktien zum Bruttoinlandsprodukt steigt zwischen 1975 und 1993

Eine wichtige politische Voraussetzung für die Liberalisierung des Kapitalverkehrs war der endgültige Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems 1973, in dem die USA während der Nachkriegszeit für die „free world order“ eine einzigartige Wohltäterrolle gespielt hatten, nachdem sie einseitig 1971 die Gold-Konvertierbarkeit des Dollars aufkündigten – der Hauptgrund waren die exzessive Finanzierung des Vietnamkriegs, die nachfolgende Aufwertung des US-Dollars und Verschlechterung der Handelsbilanz in den USA. Das Ende des Bretton-Woods-Systems und die Einführung der flexiblen Wechselkurse haben die Privatisierung des internationalen Finanzsystems in die Wege geleitet¹³³. Eine zweite politische Voraussetzung war die mit neoliberal-monetaristischen Lehren und Ideologien durchgesetzte Privatisierung, Deregulierung und Liberalisierung der US-amerikanischen Geld- und Finanzmärkte in der Reagan-Ära, die Arrighi als „belle époque of the US regime“ bezeichnet (Arrighi 1994, S.300). Damit wurde ein Trend eingeleitet, dem sich die Mehrzahl der Regierungen der übrigen kapitalistischen Hauptländer nicht entziehen wollte oder die Risiken von Alleingängen (z.B. im Fall von Frankreich 1982 nach dem Regierungswechsel) scheute (Guttman 1996, S. 167 ff.; Hirst/Thompson 1996, S. 197).

Diese politischen Voraussetzungen waren nicht nur Willenssache der politischen und wirtschaftlichen Eliten, sondern reflektierten die negativen (sogar selbst verursachten) Ergebnisse der fordistischen Entwicklung des Kapitalismus. Die Ursachen der Plethora von Geld- und Finanzkapital waren insofern auf die allgemeinen strukturellen Probleme zurückzuführen, die von der Grenze des fordistischen Akkumulationsregimes herrührten.

Die spätestens in den 70er Jahren deutlich gewordene „strukturelle Überakkumulation“ wird innerhalb der marxistischen Debatte im allgemein als Hauptursache für die „Entkopplung der monetären von der realen Akkumulation“ gewertet: „Der enorme Zuwachs an internationaler Liquidität verkörpert die Kehrseite einer säkularen Überakkumulationskrise der entwickelten kapitalistischen Länder. (...) Das Wachstum des monetären Weltmarktes seit den siebziger Jahren läßt sich mithin als ‚Reflex‘ des Aufbaus überschüssiger Liquidität im realwirtschaftlichen Akkumulationsprozeß interpretieren“ (Hübner 1988, S. 57 f.; vgl. Altvater 1997, S. 143 ff.;

in Deutschland von 5,1% auf 169,6%, in den USA von 4,2% auf 134,3%. Der durchschnittliche Devisenumsatz pro Börsentag beläuft sich 1995 auf rund 1,25 Billion US \$ (vgl. Hickel 1996, S. 14).

¹³³ Wegen der Blockbildung auf dem Weltmarkt und der zunehmenden Währungsdisparitäten nach Einführung des flexiblen Wechselkurses spricht Michael Heine (1998) gar von einer Tendenz zur „Deglobalisierung“.

Arrighi 1994; Bischoff 1999; Brenner 1998; Huffschnid 1999, S. 113 ff.)¹³⁴. Die strukturelle Überakkumulation bezieht sich „nicht auf die je gegebene Masse produktiv fungierenden (Anlage-) Kapitals, sondern auf das Vorhandensein von anlagesuchenden, aber nicht – jedenfalls in der Produktionssphäre – zureichend findenden (Geld-)Kapitals“ (Conert 1998, S. 290). Kurzum, es geht um das akkumulierte, aber noch nicht in Realkapital verwandelte Geldkapital. Dies führte in den 60er Jahren im Verbund mit zwei Spezialinteressen (dem Interesse der überschüssige Dollareinkünfte erzielenden Exporteure – besonders der Sowjetunion –, nicht auf Bankkonten in den USA einzahlen zu wollen, und dem Interesse der ausländischen sowie amerikanischen Unternehmen, die restriktive amerikanische Bankenaufsicht zu vermeiden) zur Herausbildung des Eurodollarmarktes (Huffschnid 1999, S. 26 f.). Bei dem Euromarkt handelt es sich um den ersten globalen Finanzmarkt ohne formalen geographischen Sitz, jedoch mit Konzentration der Geschäfte auf London, New York und Luxemburg. Als „Offshore“-Markt unterlag dieser weder dem Einzugsbereich einer Zentralbank noch dem einer nationalen Finanzmarktaufsicht und bot den Marktteilnehmern daher die Gelegenheit, heimische Geschäftsbeschränkungen wie Zinsbindungen oder Kapitalsteuern zu umgehen. Auf diesem Markt wurde zwar Geldkapital über Kredit in Realkapital überführt, jedoch hat sich die Währungsspekulation bereits eingeschpielt (vgl. Arrighi 1994, S. 301 ff.; Conert 1998, S. 396). Andrew Walter bezeichnet diese Umwandlung um den Eurodollarmarkt daher als „global financial revolution“ (1991, S. 200).

Eine zweite wichtige Ursache hat mit der Abkehr von der keynesianischen Wirtschaftspolitik zu tun, die das „fiktive Kapital“ im Marxschen Sinne (MEW Bd. 25, S. 483) bewusst dem gesellschaftlichen Verwertungsprozess für die antizyklische Steuerung zuführte. Dieses fiktive Kapital, das vor allem durch die Kreditform in den Banken erschaffen wird, hat wieder „seine eigene Bewegung“ (ebd.), indem das Rollback der internationalen Währungskonkurrenz mit dem Ende von Bretton Woods die Funktion des Geldes als Zahlungsmittel und Kredit für die materielle Reproduktion und den internationalen Handel zur Funktion von „Anlagemedium als Geldvermögen“ umgestülpt hat (Huffschnid 1999, S. 119). Darüber hinaus ist die seit den 80er Jahren in den kapitalistischen Hauptländern durchgesetzte neoliberale Wirtschaftspolitik von

¹³⁴ Die „Entkopplung“ bedeutet „keineswegs Unabhängigkeit der beiden Sphären, sondern zwanghafte Unterwerfung realer Verhältnisse unter das monetäre Regime des Kredits“ (Altvater 1987, S. 97). Es gibt jedoch bezüglich dieser Entkopplungsthese innerhalb der Theoretiker unterschiedliche Akzente: Bischoff betont den chronischen Faktor, d.h. die tendenziell fallende Profitrate infolge der zunehmenden organischen Zusammensetzung des Kapitals (ähnlich bei Brenner), Altvater sieht stattdessen das Hauptproblem in der Entkopplung internationaler Kapitalströme aufgrund der Umwandlung der Geldfunktion im casino-capitalism und Huffschnid in der unzureichenden innerstaatlichen Massennachfrage. Die monetären Keynesianer Michael Heine und Hansjörg Herr, die die Marxsche wertbezogene Geldtheorie ablehnen, stellen demgegenüber mit Argumenten wie „Erhöhung der Volatilität im Finanzsektor“ und „Veränderungen innerhalb des Vermögensmarktes“ diese Entkopplungsthese in Frage (vgl. Heine/Herr 1996).

Belang. Ihre antiinflationäre Geldpolitik, die auf der *Idée fixe* einer inflationsstabilen Arbeitslosenquote (Non-Accelerating-Inflation-Rate-of-Unemployment; NAIRU) basiert, begünstigt im Endeffekt die Anleger an den Finanzmärkten durch die Währungsmanipulation, da die NAIRU nicht realwirtschaftlich, sondern rein monetär bestimmt ist (vgl. Heise 1996, 142 ff.; Huffs Schmid 1999, S. 130 ff.). Die neoliberale Wirtschaftspolitik hat ferner durch die Steuer- und Austeritätspolitik die Umverteilung von unten nach oben vorangetrieben und damit zwangsläufig für die abhängigen Beschäftigten eine Doppelleinkommensstruktur von Niedriglöhnen und (Geld-)Vermögen (z.B. Profit-sharing, Teilnahme an Shareholder Value, Pensionsfonds, usw.) – typisch in den USA – aufgebaut. Die Unternehmer und die Finanzinstitutionen treten dabei unmittelbar als Verwertungsagenten für dieses Vermögen auf.

Der auf diese Art und Weise entstandene globale Kapitalmarkt ist ein Kernstück des Neoliberalismus und eine wesentliche Triebkraft für die Zusammenfügung aller dynamischen Mechanismen der Globalisierung. Nun muss die globale Durchsetzungsform dieses Geld- und Finanzkapitals im Zusammenhang mit ihrem Hintergrund und Vermittlungsverfahren geklärt werden, weil die internationalen monetären und finanziellen Beziehungen immer das Produkt der ökonomischen und politischen Entscheidungen der führenden Staaten sind und zugleich als ein potentiell Instrument für den Herrschaftsmechanismus fungieren.

Diesen Zusammenhang von derzeitiger ökonomischer Herrschaft der Finanzmärkte und ihrer machtpolitischen Dimension unter der US-Hegemonie bezeichnet Peter Gowan (1999) in Anlehnung an die Regimetheorie in der IPE als „Dollar-Wall-Street-Regime (DWSR)“. Die Grundstruktur des DWSR war nach Gowan ursprünglich an den Interessen der Nixon-Regierung ausgerichtet, der damaligen wirtschaftlichen Schwäche zu entkommen und die amerikanische politische Vormacht wiederherzustellen. Die entsprechende Maßnahme war die Liberalisierung der internationalen Finanzmärkte (d.h. eine zunehmende Privatisierung des Bankensystems ohne öffentliche Aufsicht über die internationalen Finanzgeschäfte) durch die vorsätzliche Aufkündigung des Bretton-Woods-Systems. Dies war möglich gewesen, weil der mit Dollar handelnde „Offshore“-Markt („City of London“) ohnehin von der US-Regierungspolitik abhängig war. Vor diesem Hintergrund entstand der feste Nexus zwischen dem Dollar als Weltwährung (Dollarstandard statt Goldstandard) und der Wall Street als Symbol der Amerika-zentrierten internationalen Finanzmärkte, wo „global gamble“ stattfindet, als Herzstück der US-Hegemonie in der monopolaren Weltordnung. Dies weist darauf hin, dass sich die Basis der US-Hegemonie von einer direkten Machtausübung über die anderen Staaten zu einer marktbasieren strukturellen Machtform verschoben hat (Gowan 1999, S. 19-23; vgl. Helleiner 1994b). Zur derartigen Struktur des DWSR gehören:

1. die Federal Reserve Bank (FRB): Diktieren der internationalen Zinsrate durch die Entscheidung über die einheimische Zinsrate
2. die Washingtoner Politik: das mikroökonomische Management der internationalen Finanzmärkte je nach US-Interessen (z.B. „Basle Accord“ 1988 als Festlegung der Richtlinien für die Kontrolle des internationalen Bankgeschäfts)
3. die neue Rolle von IWF und World Bank in den unregulierten internationalen Bank- und Finanzmärkten: die Rolle als Insolvenzverwalter zugunsten der US-Ökonomie und zwar mit Unterstützung von europäischen Mitgliedsländern; die Rolle als Exekutivgewalt: IWF, mit seinem Programm der „strukturellen Anpassung“ (sog. „Baker Plan“ 1985) die Schuldnerländer ins DWSR zu integrieren (vgl. Marazzi 1996)
4. Verflechtung der Wall Street mit Kontrollfunktion über das internationale Finanzsystem: Verstärkte Verbindung von Wall Street und nationalen Finanzsystemen bei Schwächung der staatlichen Kontrolle über das inländische Finanzsystem (Gowan 1999, S. 28 ff.).

Bei diesem von US-amerikanischen Interessen dominierten Restrukturierungsprozess des kapitalistischen Weltsystems durch das DWSR lassen sich doppelte Gesichtszüge erkennen. Einerseits haben die USA durch die Liberalisierung der Finanzmärkte die hegemoniale Position als Global Manager zurückerobert, setzen dadurch weltweit die neue Form der Governance (Shareholder Value) und die wieder belebte alte Rentier-Ideologie des Laisser-faire durch. Andererseits wird das DWSR zwar politisch gefördert, ist mit dem riesigen Umfang der Finanzgeschäfte aufgrund der Dollar-Dominanz¹³⁵ (dank der Hochzinspolitik der FRB in den 80er Jahren) aber quasi zum „Self-Sustaining-Regime“ (ebd., S. 33) geworden, in dem die Politik nicht immer eine dominante Rolle spielen kann. Insofern spiegelt das DWSR ein neues Verhältnis zwischen Staat und Markt im postfordistischen Transformationsprozess wider.

Die weltweite Durchsetzung dieser marktradikalen Wirtschaftsdoktrin, die die transnationale soziale Gleichschaltung verstärkt, ereignet sich durch die internationale Konvergenz im ideologischen Feld. Die ideologische Panazee bei diesem Siegeszug heißt „Washington Consensus“, zu dem sich die Spitzen der amerikanischen Regierung, des IWF, der Weltbank und anderer einflussreicher Institutionen vereinigten, um eine gemeinsame Vorgehensweise gegenüber den lateinamerikanischen Schuldnerländern zu finden. Der Inhalt des „Washington Consensus“

¹³⁵ „In 1995 the dollar still remained overwhelmingly the dominant world currency: it comprised 61.5 per cent of all central bank foreign exchange reserves; it was the currency in which 76.8 per cent of all international bank loans were denominated, in which 39.5 per cent of all international bond issues were denominated, and 44.3 per cent of all Eurocurrency deposits; the dollar also served as the invoicing currency for 47.5 per cent of world trade and was one of the two currencies in 83 per cent of all foreign exchange transactions“ (Gowan 1999, S. 35f.).

geht eigentlich auf die zehn Punkte der 1989 von dem Ökonom John Williamson zusammengestellten wirtschafts- und finanzpolitischen Empfehlungen¹³⁶ zurück. In der Praxis wurden diese 10 Punkte jedoch auf die wesentlichen Bedingungen geschrumpft, unter denen der IWF zur Kreditvergabe an Schuldnerländer bereit war: „1. Die Stabilisierung der Währung nach monetaristischem Muster, also strikte Verknappung des Geldangebotes und Abbau der Defizite von Staatshaushalt und Leistungsbilanz; 2. Deregulierung aller Marktbeschränkungen, insbesondere aller Preise, und Subventionsabbau; 3. rasche Privatisierung der Unternehmungen sowie der Güter und Leistungen produzierenden Einrichtungen und Behörden“ (Matzner 2000, S. 166 f.). Über die Klausel der Kreditvergabe an Schuldnerländer wurde dieses Kernprogramm des „Washington Consensus“ wie ein Gebot des Marktliberalismus – vor allem gemessen mit dem Maßstab monetärer Indikatoren – vorerst unter Reagan und Thatcher in der angelsächsischen Welt in Angriff genommen und dann in internationalen und intergovernmentalen Institutionen wie EU, OECD und WTO durchgesetzt. Insofern ist der Washington Consensus ein wahrer Missionar des DWSR.

Das Feedback zwischen dem sozialökonomischen Wandel in den USA und der Dynamik des DWSR erreichte in der Clinton-Regierung seinen Höhepunkt, wobei die wirtschaftspolitischen Hauptregulatoren in der Regierung von den „Kumpanen“ der Wall Street (der Präsident des FRB Greenspan, Finanzminister Rubin und sein Nachfolger Summer) besetzt waren. Die „Drei Marketiere“ bildeten das „Politbüro der globalisierten Wirtschaft“ („Times“, zit. n. Matzner 2000, S. 190) und wirkten in hohem Maße auf die Weltpolitik der Clinton-Administration ein. Die neoliberalen und monetären Wirtschaftsprinzipien konnten nun mit Hilfe intergovernmentaler Organisationen wie IWF, GATT/WTO, G 8 die Wirtschafts- und Kapitalverwertungsbedingungen nach Art des DWSR tendenziell weltweit vereinheitlichen. Der Wall-Street-zentrierte Finanzmarkt unter der US-Hegemonie wurde somit quasi ein Weltgericht für die einzelnen Volkswirtschaften.

¹³⁶ 1. (strenge) „Fiscal Discipline“ 2. (selektive) „Public Expenditure Priorities“ 3. „Tax Reform“ 4. „Financial Liberalization“ 5. (harmonische) „Exchange Rates“ (für Handelstransaktionen) 6. „Trade Liberalization“ 7. „Foreign Direct Investment“ (bei Abschaffung der Handelsbarriere) 8. „Privatization“ 9. „Property Rights“ 10. „Deregulation“ (Williamson 1994, S. 26ff.).

1.2. „New Economy“ und „flexibel-finanzgetriebenes“ Akkumulationsregime: ein neues Antlitz des Kapitalismus?

Der neoliberale Restrukturierungsversuch der kapitalistischen Akkumulation, der mit varianten strategischen Optionen den „industriellen Komplex“¹³⁷ durch einen Bruch des Nachkriegskompromisses zwischen Geldkapital und produktivem Kapital unter Kontrolle bringen will, scheint trotz und wegen zunehmender Einkommensdisparität und der Zertrümmerung der sozialen Kohäsion zumindest in den kapitalistischen Hauptländern peu à peu erfolgreich durchgesetzt worden zu sein. Während die zentralen Gesellschaftsdiagnosen der 80er Jahre vom Skeptizismus über die Zukunft der modernen Industriegesellschaft – z.B. „Krise der Arbeitsgesellschaft“ (Matthes 1983), „Risikogesellschaft“ (Beck 1986) – geprägt waren, herrscht in den 90er Jahren zumindest in der politischen und öffentlichen Diskussion eine positive Einschätzung der technologischen und wirtschaftlichen Entwicklungsperspektive für die Industriegesellschaft unter den Schlagworten der „Informations-, Wissens- bzw. Netzwerkgesellschaft“ (vgl. Castells 1996; Rifkin 2000; Stehr 1994; Willke 1997) vor, die zunächst eine Zeitlang Futurologienjargon (Bell 1975; Drucker 1969; Toffler 1980) waren.

Dieser diskursive Umschwung verdankt sich letztendlich dem „New Economy“-Phänomen. Dazu zählen zunächst die starke Expansion des Schlüsselsektors der IKT, rasante Produktivitätsfortschritte in diesen Branchen sowie die Spin-off-Effekte beim Einsatz der IKT in den „old economy“-Sektoren, die Auswirkungen für die Kapitalmärkte, ein entsprechender Umbau der Unternehmenslandschaft, der Aktienboom, eine neue Konsumwelle, etc. All dies reflektiert die beeindruckende Wachstumsperformance der US-Kapitalproduktivität (Tabelle 8) mit den Begleiterscheinungen Wirtschaftsaufschwung und Jobwunder in den 90er Jahren. Der Neoliberalismus weist insofern über die Desartikulierung bzw. Dekonstruierung der alten Formation von Korporatismus und keynesianischem Wohlfahrtsstaat hinaus in dem Maße eine neue Konfiguration des postfordistischen Akkumulationsregimes auf, wie die „New Economy“ nicht nur neue Produktivkräfte bzw. neue Prinzipien der Wertschöpfung aufgrund der IKT, sondern auch die betriebliche sowie gesellschaftliche Struktur und ihre Machtverhältnisse tangiert.

¹³⁷ Für den industriellen Komplex zählen Ruigrok und Tulder (1995, S. 7f.) sechs Akteure auf: 1. „core firm“ 2. „supplying firms“ 3. „dealers and distributors“ 4. „workers“ 5. „fianciers“ 6. „local, regional and national (and even supranational) home and host governments“.

Tabelle 8: Gewinnanteil, Rendite und Produktivität des Kapitals

Land	Kapitalrendite (in %)				Produktivität des Kapitals (1982 = 100)				Gewinnanteil (1982 = 100)			
	1982	1987	1993	1997	1982	1987	1993	1997	1982	1987	1993	1997
Vereinigte Staaten	12,6	16,0	17,8	18,3	100	120,7	132,1	140,0	100	105,4	105,6	103,7
Deutschland	9,9	11,6	12,0	14,8	100	102,8	105,0	112,7	100	113,8	117,4	129,3
Frankreich	10,2	13,1	14,1	15,0	100	102,8	104,9	106,8	100	123,7	133,0	137,5

Quelle: Aglietta (2000a, S. 91).

Der Begriff „New Economy“ ist auf den ersten Blick ein Sammelname, der unter Schlagwörtern wie „Informationsgesellschaft“, „Netzwerkökonomie“, „Internetökonomie“, „digitale Ökonomie“ etc. nicht nur den (makro-)ökonomischen, sondern auch den gesellschaftlichen Wandel im Gefolge der Entwicklung der modernen Informationstechnologien aufgreift. Regulationstheoretiker wie Aglietta (2000a) und Boyer (2000) identifizieren den die New Economy begleitenden US-Wachstumsmodus mit Konzepten eines „Akkumulationsregimes des Vermögensbesitzes“ bzw. eines „finanzgetriebenen Akkumulationsregimes“, die im Grunde als die Synthese von einem neuen, auf IKT basierenden Produktionsparadigma¹³⁸ und der Shareholder-Value-orientierten Kapitalverwertung im engen Nexus mit dem DWSR zu verstehen ist. Diese These weist ferner ansatzweise darauf hin, dass eine graduale Überwindung der langwährenden Fordismus-Krise sowie die Emergenz eines neuen Akkumulationsmodus in Bewegung geraten sind. Nach Boyer verhält sich der Sachverhalt so:

„There is one further but nevertheless important alternative vision of the future of capitalist growth, which is becoming increasingly influential in the second half of 1990s. Many giant mergers, capital mobility between countries, pressures on corporate governance, diffusion of equity among a larger fraction of population; all these transformations have suggested the emergence of a finance-led accumulation regime. This would lead to a totally novel regulation mode, currently labelled ‘the new economy’: this regime would combine labour-market flexibility, price stability, developing high tech sectors, booming stock market and credit to sustain the rapid growth of consumption, and permanent optimism of expectations in firms. The capacity of each country to adopt and implement such a model would be a key factor in macro-economic performance and would determine that country’s place in a hierarchical world economy governed by the diffusion of a financialized growth regime” (Boyer 2000, S. 116).

¹³⁸ Anhand des Konzepts der „Informational Economy“ von Castells kann man implizit davon ausgehen, dass die neuen Basistechnologien entsprechend dem technologischen Paradigma die Produktionsverhältnisse und Entwicklung der Produktivkräfte beeinflussen können. In bezug auf das informationstechnologische Paradigma äußert er sich: „for the first time in history, the capitalist mode of production shapes social relationships all over the planet“ (Castells 1996, S. 471).

Aglietta konturiert überdies einen möglichen Funktionsmechanismus dieses neuen Akkumulationsregimes:

„Im Regime des Vermögensbesitzes dagegen ist das Wachstum abhängig von der Kapitalwirtschaft im Dienste der Maximierung des durch Aktien erzielten Profits. Die Investitionen in die Unternehmensorganisation senken Kosten und verringern die von der Produktion benötigten Lagerbestände. Die Produktinnovationen schaffen Profite, die es erlauben, Dividenden auszuschütten, und die den Anstieg der Börsenkurse ankurbeln. Die Entwicklung der Kapitalbeteiligung der Arbeitnehmerschaft erhöht das Vermögen der Haushalte. Die Wirkungen des Vermögens und der Einkommen aus Vermögen verbinden sich mit der Preissenkung, um den Konsum anzuregen. Somit bildet sich der Profit, der die von den Aktionären beanspruchte Eigenkapitalrendite für gültig erklärt“ (Aglietta 2000a, S. 142).

So gesehen schenken die beiden Theoretiker ihre Aufmerksamkeit einer neuen Wachstumsspirale des Shareholder-Kapitalismus, die von erhöhter Kapitalproduktivität, ständigem Zufluss von Risikokapital, kurzfristiger diversifizierter Produktion, permanenter technologischer Innovation und schließlich einer angemessenen Geldpolitik der Zentralbank zur Stabilisierung der Finanzmärkte abhängig ist. In Hinsicht auf den makroökonomischen Aufschwung ist dabei der Zusammenhang zwischen durch den Anstieg der Aktienkurse stimuliertem Vermögenseffekt infolge der Kopplung von Arbeits- und Geldvermögen (z.B. Aktien- sowie Kapitalbeteiligung, Pensionsfonds, etc.) und Aufrechterhaltung der Nachfrage von Belang, so wie zuvor das fordistische Akkumulationsregime mittels Standardlöhnen funktionierte.

Jedoch bleiben die Aussagen über das postfordistische Produktionsmodell und überdies die Regulationsweise im weiten Sinne merkwürdig hohl, obgleich die regulationstheoretische Analyse des Fordismus immer mit dem organischen Komplex von spezifischem Wachstumsmodell und fordistisch-tayloristischer Betriebsweise einhergegangen war. Man kann günstigstenfalls nur vermuten, dass die ökonomischen Imperative (Globalisierung, Shareholder Value) auf die Produktionsverhältnisse als Verdichtung sozialer Verhältnisse einwirken könnten. Gegenüber den behutsamen Protagonisten des neuen Akkumulationsregimes fasst Klaus Dörre diese konzeptionelle Lakune ins Auge. In Anlehnung an Aglietta und Boyer bezeichnet er das in Gang kommende Akkumulationsregime als „flexibel-finanzgetriebenes Modell“, indem er sich unter dem Aspekt der politisch-strategischen Option auf die demokratische Regulierung der industriellen Beziehungen aktiv mit einer endogenen Dynamik des neuen flexiblen Produktionsmodells unter dem Finanzregime befasst (Dörre 2000; 2002). Diesen Zusammenhang umreißt er folgendermaßen: Das neue Regime

„vollzieht den Übergang vom Manager- zu einem Aktionärskapitalismus, der die Stellung der Eigentümer bei der Unternehmenskontrolle und damit auch das Interesse am kurzfristigen Gewinn stärkt. Es basiert in hohem Maße auf der Expansion einer ‚Informational Economy‘ (Castells 1996), einer Informationswirtschaft, deren Basistechnologie alle anderen Branchen durchdringt. Es verdankt seine Dynamik wissensintensiven Leitsektoren (IT-Branche, Telekommunikation, Bio- und Gentechnologie, neue Werkstoffe, elektronische Medien). Es macht Wissen auf neue Weise zum Rohstoff wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit, was eine dramatische Beschleunigung

der Innovationsdynamik bedingt. Es treibt die Tertiarisierung der Wirtschaft voran. Es entstrukturiert die Arbeitsverhältnisse; einem schmelzenden Kern stabiler, geschützter Normarbeitsverhältnisse steht die Expansion verschiedenster Formen flexibler und prekärer Beschäftigung gegenüber. Schließlich transformiert es die gesellschaftlichen Konsumnormen, indem es mittels ‚innerer Landnahmen‘ neue Bedürfnisse weckt. All das geschieht, ohne dass die Tendenz zur Herausbildung von individualistischen Sozialcharakteren, die sich zu allen Formen organisierter Solidarität so überaus zwiespältig verhalten, grundsätzlich umgekehrt wird“ (Dörre 2002, S. 25).

Bemerkenswert ist dabei, dass Dörre – anders als die Prämisse des Fordismus, wo die Hegemonie der Fabrik entsprang – den „postfordistischen Hegemonietyp“ nicht auf organisatorische Rationalitätsprinzipien auf Basis der Informationstechnologien zurückführt, da seiner Ansicht nach den betrieblichen bzw. unternehmerischen Handlungen zwischen Management und Belegschaft vielmehr der Imperativ des Finanzregimes aufgezwungen wird (ebd. S. 382). „Spannungen zwischen einem internationalisierten Eigentümerkapitalismus und den nationalen Arbeitsgesellschaften, von deren Besonderheiten die ‚unsichtbare Hand‘ der Marktsteuerung abstrahiert, bezeichnen einen zentralen Widerspruch innerhalb des postfordistischen Akkumulationsregimes“ (ebd.). In diesem flexiblen Akkumulationsmodell befindet sich ein demokratisches Potential zwischen dem neuen „marktzentrierten Kontrollmodus“ und der „kontrollierten Autonomie“, da sich „Selbstaktivierung“, ständige Innovationsbereitschaft und zielkonformes Verhalten der Belegschaften durch hierarchische Kontrolle des Managements nicht erzwingen lassen können (ebd., S. 22).

Diese Ansicht über die Transformation des Akkumulationsmodus unter dem Markenzeichen „New Economy“ findet weiterhin Befürworter, die differente Akzente setzen (vgl. z.B. Albert 1992, 2000; Candeias 2000a; Haug 2000; Hirsch 2001a). Gleichzeitig herrscht jedoch auch ein gewisser Skeptizismus in der wissenschaftlichen Debatte um das Wesen der gegenwärtigen kapitalistischen Entwicklung, ob diese Revitalisierung des Kapitalismus als eine relativ stabile neue Ordnung bezeichnet werden kann, wobei die Krisendynamik in unterschiedlichen Analyserastern bewertet wird (vgl. z.B. Altvater/Mahnkopf 2000; Bischoff 2001; Brenner 1998; Gordon 2000; Huffs Schmid 1999, 2002; Shiller 2000). Bei den Skeptikern gibt es (z.T. sogar berechnete) Einwände, die sich im Grunde auf zwei Punkte reduzieren lassen: Zum einen geht es um die Nichtentsprechung der makroökonomischen Kausalitäten, zum anderen um den Zweifel an der Möglichkeit eines kohärenten Entwicklungsmodells, das sich auf die Korrelation zwischen Wachstumsraten, Gestalt des Finanzsektors und der Corporate Governance stützt. Darauf werde ich im Folgenden eingehen, um trotz der inneren Widersprüche das „neue Antlitz“ des Kapitalismus zu bilanzieren.

Die US-Wachstumsperformance und die daraus abgeleitete New-Age-Argumentation (mit dem Ende der Konjunkturzyklen, einem permanenten, durch IKT bedingten Anstieg der Produktivität und damit auch der Gewinne) wird vielfach kritisiert. Zunächst wird die angebliche Pro-

duktivitätsentwicklung anhand der IKT als Allzwecktechnologie – außer der auf dem sog. „Moore's Gesetz“¹³⁹ basierten Halbleiter- und Finanzindustrie (vgl. Cohen u.a. 2000) – von dem Anhänger der NAIRU Robert Gordon (2000) unter anderem mit Hinweis auf die enormen Absatzprobleme und damit verbundenen Überkapazitäten als nicht geltend betrachtet. Damit scheint das Solow-Paradox zu gelten: „You can see the computer age everywhere but in the productivity statistics“ (1987, S. 36). Gordon (2000) verweist auf die ökonomische Grenze des Internet, die mit den Phänomenen der Netzwerkexternalitäten (d.h. je mehr Nutzer, desto höher ist der Wert für alle anderen Vernetzten) verbunden ist: Die Anwendung des Internet sei häufig auf Unterhaltung und Informationsbeschaffung eingeschränkt; „e-commerce“ sei für Unternehmen nur ein Zusatzmedium für traditionelle Vertriebswege, etc. Die IKT als Allzwecktechnologie wirkt somit zumeist als Kostenverringerung sowie Rationalisierung, die sie bei Koordinationsprozessen und der Informationsverarbeitung auslöst. Insofern ist die IKT bis heute kein Wegweiser nach Eldorado. Des weitern hat der Schwellenwert der inflationsstabilen Arbeitslosigkeit, deren Quote in der zweiten Hälfte der 90er Jahren unter 6% fiel, mit dem hohen Produktivitätszuwachs¹⁴⁰ wenig zu tun. Die niedrige Inflation lag vielmehr einerseits in „auf die lange Zeit niedrigen Importpreisen, dem festen Dollar und den seit Mitte der 90er Jahre deutlichen Entlastungen bei den durch die Krankenversicherung verursachten Lohnnebenkosten“ begründet (Kotz 2001, S. 12). Andererseits verdankte sich ein Absenken der inflationsstabilen Arbeitsquote der Flexibilisierung des Arbeitsmarktes (vor allem durch die Einwanderungspolitik¹⁴¹) sowie der Deregulierung, die die gewerkschaftliche Verhandlungsmacht schmälerte und damit eine permanente „wage squeeze“ bewirkte. Daraus folgend konnte die Geldpolitik ohne Befürchtung einer anziehenden Inflation einen expansiven Kurs für die Stabilisierung der Aktienkurse fahren. Alles in allem bleibt der angeblich positive Zusammenhang zwischen Gewinnerwartung anhand der Produktivzuwächse und Investition in die IKT schwach.

Eine wichtige Achse des New-Economy-Modells ist die Shareholder-Value-orientierte Corporate Governance, die ursprünglich der Welle feindlicher Übernahmen (durch mit dem Junk-

¹³⁹ Gordon Moore, der Mitbegründer von Intel, hat in den 60er Jahren die These aufgestellt, dass sich die Transistordichte auf den Computerchips alle 18 Monate verdoppelt. Diese Diagnose Moores, die den Ausgangspunkt für das nach ihm benannte Gesetz liefert, beschreibt die Entwicklung der Halbleiterindustrie bis heute zutreffend (vgl. Cohen u.a. 2000).

¹⁴⁰ Scherrer bemerkt zudem, dass es im Zusammenhang mit der informationstechnologischen Revolution erhebliche Messprobleme bei der Bewertung des inflationsneutralen Wirtschaftswachstums in den USA gibt (Scherrer 2001, S. 19ff.).

¹⁴¹ Die (legale und illegale) Neuzuwanderung in die USA betrug zwischen 1990 und 1995 durchschnittlich über 1,1 Millionen pro Jahr. Ganze Industrieregionen und Branchen, darunter auch die IT-Industrie in den Hochburgen der „New Economy“ wie Silicon Valley, sind inzwischen von zugewanderten Arbeitskräften abhängig geworden (vgl. Altvater/Mahnkopf 2000), Lühje 2001).

Bond ausgestattete corporate raider) in den 80er Jahren entsprungen ist, jedoch in den 90er Jahren ihren (zumindest konzeptionell) positiven Sinneswandel in Richtung zukunftsorientierter Unternehmensaktivitäten erlebt (vgl. Copeland, u.a. 1993; Rappaport 1985; Scott 1990). Die Idee der Kombination von ökonomischem Tun der Unternehmen und Aktionärsaktivitäten, d.h. Shareholdern (statt Stakeholdern)¹⁴², ist zwar in den USA nicht neu¹⁴³, treibt aber unter dem Shareholder-Value-Regime in dem Maße einen negativen Trend voran, wie dabei nur monetäre Stellgrößen berücksichtigt werden und die reale Ökonomie vernachlässigt wird, denn der (börsennotierte) Unternehmenswert ist von der Kursentwicklung abhängig. Da sehr große Anteile des Profits als Zinsen und Dividenden an die zunehmend an kurzfristigem Gewinnanteil durch Umschichtung ihrer Portefeuilles interessierten Vermögensbesitzer gezahlt werden müssen, bleibt die Rate der unverteilter, im Unternehmen verbleibenden Gewinne (nach Abzug aller Zahlungen inklusive Zinsen und Dividenden) letztendlich gering. Das Gleiche gilt für die Akkumulationsrate. Aus dieser Unfähigkeit, eine starke Akkumulation herbeizuführen, und auch angesichts der Internationalisierung der Finanzmärkte wird die Eigenfinanzierung der Investitionen nicht-finanzieller großer Unternehmen als „global player“ für die beständige Modernisierung des Unternehmensnetzes sowie seiner Wertschöpfung und für die Steigerung der Eigenkapitalrendite verstärkt (Bühner 1997, S. 14; Duméil/Lévy 2002, S. 159). Wie Carl Christian von Weizsäcker, eine der Hauptfiguren des „Kronberger Kreises“, die Quintessenz des Shareholder-Value-Konzepts als Maximierung des Erfolges der Aktionäre formuliert (1999, S.101), bedient sich die Eigenfinanzierung des Kapitals jedoch letztlich der Maximierung des Marktpreises der Unternehmen gemäß dem Wunsch der Aktionäre. Mit einer Verallgemeinerung der neuen Machtstruktur der Corporate Governance sind mithin Unternehmen, die eigentlich Waren produzieren, „selbst zur Ware“ geworden (Windolf 1997, S. 77). Die Diagnose, dass der Aktienmarkt in der zweiten Hälfte der 90er Jahre in eine „irrational exuberance“ – so US-Notenbankchef Greenspan – geriet (Shiller 2000, S. 17), fand aber bei den Anlegern, wie deren durch Kauf und Halten bekundete „Würdigung“ zeigt, keine Gegenliebe. Die Opportunitätskosten des Nicht-Investierens schienen für sie immens, wie man an der Fusions-

¹⁴² Im strengen Sinne überlagern sich die beiden Gruppen. Man unterscheidet sie dennoch aufgrund ihrer differentiellen Funktionalität im Wirkungszusammenhang. Während die Stakeholder generell als exklusive Gruppen bezeichnet werden, die sich an polyvalenten Unternehmensinteressen beteiligen (z.B. Mitarbeiter, Gewerkschaften, Gläubiger, Lieferanten, politische Öffentlichkeit, etc.), identifizieren sich die Shareholder mit inklusiven Gruppen, die an einer Steigerung des Unternehmenswertes unter der Managementführung interessiert sind (Aktionäre) (vgl. Erdl 2000).

¹⁴³ Die Grundkonzeption der Shareholder-Value-Orientierung ist auf die alte Debatte um einen Interessenwiderspruch zwischen Kapitaleignern und Management zurückzuführen, die in den 30er Jahren nach der „Großen“ Krise von Berle und Means sowie Burnham ausgelöst war. Baumol und Galbraith haben an dieses Argument angeschlossen behauptet, dass die Stakeholderinteressen-orientierte Unternehmensführung des Managements im Manager-Kapitalismus zur Profitmaximierung als Eigeninteresse des Kapitals sogar widersprüchlich sei. Diese Position wurde von Baran und Sweezy als Unfug kritisiert. Zur Übersicht vgl. Larner (1970).

welle Ende der 90er Jahre beobachten kann (vgl. Huffs Schmid 2000). So gesehen bleibt der ursprünglich im Shareholder Value konzipierte, langfristige Zusammenhang zwischen zukunftsorientierter Gewinneinschätzung und Vermögensbildung im Großen und Ganzen verblüffend blass.

Was die Nachfrageseite der „New Economy“ betrifft, ist auf den ersten Blick der positive Zusammenhang zwischen dem Vermögenseffekt steigender Aktienkurse (inklusive einer Erhöhung der Reallohneinkommen) und dem Konsumwachstum (vor allem als starker Luxuskonsum der oberen Klassen) in der zweiten Hälfte der 90er Jahre weitgehend zu bestätigen (Evans 2001, S. 38). Der Haken an dieser Konstellation ist allerdings die ungleiche Verteilung des Aktienbesitzes: die oberen 1% der Haushalte besaßen 1998 etwa die Hälfte aller Aktien, die sich im Besitz der Haushalte befanden, die unteren 80% aber nur 4,1% (ebd., S. 39, Tabelle 1). Dieses verzerrte Problem wurde durch Kreditfinanzierung bei wachsender privater Verschuldung unter dem Ansporn der Aktienkurssteigerung gelöst: die Verschuldung der Haushalte stieg zwischen 1992 und 2000 von 62% des BIP auf 70% an (ebd.). Auf dieser Grundlage stellt sich die Frage, wie das Konsumwachstum trotz dieser prekären Struktur aufrecht zu erhalten ist.

Während das Modell des finanzgetriebenen Akkumulationsregimes mehr oder weniger von der inneren Dynamik in den USA ausgeht und damit von der internationalen Dimension abstrahiert, richtet Robert Brenner (1998, 2000) den Blick auf eine grundsätzliche Dimension der Mitte der 80er Jahre stattfindenden interkapitalistischen Neustrukturierung. In Hinblick auf den wirtschaftlichen Aufschwung der USA (vor allem ein exportgeleitetes Wachstum) markiert er das Plaza-Abkommen von 1985, in dem die Dollarabwertung den übrigen Ländern im Namen der Währungskonzertation aufgezwungen wurde, als eine wesentliche Wende. Diese verdankt sich der herausragenden Stellung des Dollars – um mit Gowan (1999, S. 25) zu sprechen: der „Dollar *Seigniorage*“ –, die Finanzierung des Defizits ihrer Außenbilanz sicherzustellen (d.h. die USA können sich international in ihren eigenen Währung verschulden und die Abwertungskosten ihren Gläubigern auflasten). So haben die Vereinigten Staaten im Laufe des letzten Zyklus ein erhebliches Defizit in Höhe von 9000 Milliarden Dollar angehäuft, davon 229 allein im Jahr 1998. In der gleichen Periode hat Japan 8300 Milliarden Überschüsse erwirtschaftet und die EU 2400 (Husson 2002, S. 177). So gesehen wurde der Wirtschaftsboom der US-Ökonomie im Endeffekt durch japanische und europäische Kapitalexperte finanziert. Zusätzlich wurde die Attraktivität der USA als Investitionsziel auch dank der expansiven Geldpolitik der US-Zentralbank und ihrer gewieften Zinspolitik erhöht, indem diese die US-

Binnenkonjunktur stützte¹⁴⁴, während Japan weiter stagnierte und Europas Wirtschaft sich unter den Konvergenzprogrammen für die Währungsunion kaum erholte (Dräger 2001, S. 187 f.). Diese Entwicklung besagt allerdings, dass die Verteilung des weltwirtschaftlichen Wachstums zwischen den Staaten heutzutage im enormen Maße von den Währungsrelationen abhängig ist. Die Dollaraufwertung von 14% im Jahr 1995 reicht demzufolge aus, um die europäische Ökonomie hauptsächlich über die Exporte anzukurbeln.

Vor dem Hintergrund der bisherigen Ausführungen scheint das auf das „New-Economy“-Postulat Bezug nehmende „finanzgetriebene Akkumulationsregime“ nicht für eine Verallgemeinerung der postfordistischen Vergesellschaftung, sondern vielmehr für die „spezifische Globalisierungsform der US-Wirtschaft“ zu sprechen, in der „die Liberalisierung der Finanzmärkte ihrerseits als Mittel für Investition und für die inflationsdämpfenden Leistungsbilanzdefizite“ bereitgestellt wird (Scherrer 2001, S. 25). Darüber hinaus hört man vom Ende des Aufschwungs, das zu Beginn des Jahres 2000 beginne (Evans 2001). So redet man häufig nicht von New-, sondern „Bubble-Economy“ (z.B. Bischoff 2001; Brenner 2000). Das große Misstrauen gegen ein neues Akkumulationsmodell liegt wohl jedoch in der fehlenden Regulationsweise begründet, die in der fordistischen Phase mit einer Homogenisierung der Konsumnormen eine relative Stabilisierung der Klassenverhältnisse bewirkte. Die Kritik verweist – in aller Kürze – vielfach zu Recht auf soziale Ungleichheiten (inklusive derjenigen zwischen Nord und Süd) und systemische Volatilität, Instabilität und Krisenhaftigkeit sowohl auf der betrieblichen und gesellschaftlichen Ebene, die unter der Shareholder-Value-orientierten Corporate Governance und damit der unternehmerischen Kapitalmarktorientierung mit der „Exit-Option“ verstärkt und intensiviert werden. In dieser Sichtweise ist der Übergang zum Shareholder-Kapitalismus entweder eine „reformpolitische Roll-Back-Strategie des Kapitals“ (Huffs Schmid 2002, S. 40) oder ein Ausdruck der Vertiefung des fordistischen Vergesellschaftungsprozesses (exemplarisch Bischoff 1999, 2001). Gegen diese Schlussfolgerung lassen sich jedoch einige Einwände formulieren.

Frank Deppe hebt zutreffend hervor, dass Formationswechsel nicht allein auf „die strukturellen Umbrüche in der Ökonomie“ reduziert werden dürfen, sondern „dass die jeweils historisch konkreten Resultate dieser Umbrüche (vor allem die institutionellen und rechtlichen Regulationsformen der Klassenbeziehungen sowie die Verteilungsverhältnisse) durch die Kräfteverhältnisse zwischen den relevanten sozialen und politischen Akteuren mit bestimmt werden“

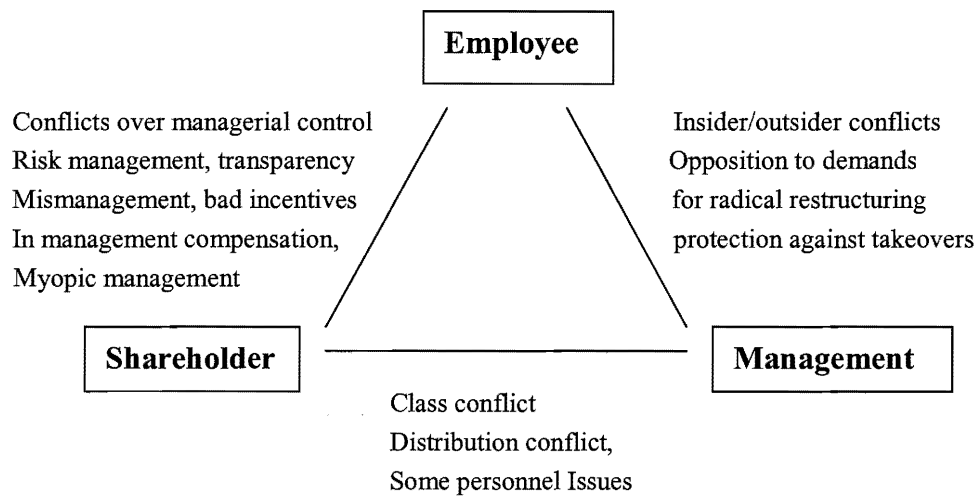
¹⁴⁴ Nach Scherrer (2001, S. 23) gibt es hierfür objektive Gründe: „das fehlende Devisenaufbringungsproblem (die Wirtschaftssubjekte der USA sind in ihrer eigenen Landeswährung verschuldet) und die großenbedingte hohe Liquidität des US-Marktes (die einen raschen Marktaustritt verspricht). Allerdings, so lehrt die Vergangenheit, ist dieses Vertrauen nicht grenzenlos. In den Jahren 1971-73, 1979 und 1985 kam es zu massiven Kapitalrückflüssen, die zu drastischen Abwertungen des US-Dollars führten.“

(Deppe 2001b, S. 51). Um diesbezüglich unter dem Aspekt der Periodisierung die derzeitige Entwicklung des Kapitalismus zu betrachten, müssen drei miteinander verflochtene Ebenen mit berücksichtigt werden: 1) „der Umbruch der Produktionsverhältnisse“; 2) „historische Tendenzen der Technologie und Verteilung“; 3) „die Abfolge spezifischer Machtformationen“ und „ihre Kompromisse mit anderen Klassen“ (Duménil/Lévy 2002, S. 129).

Ad 1) Bezüglich der Produktionsverhältnisse zeigt der Shareholder-Kapitalismus keine wesentliche Umkehr des übergreifenden Prozesses auf. Dennoch ist eine Modifizierung früherer Trends in Hinsicht auf Eigentum und Verfügung über die Produktionsmittel spürbar. Die Shareholder-Value-orientierte Corporate Governance stärkt die Vormachtstellung des Eigentums gegenüber dem Management (vergleichbar der ersten hegemonialen Phase des Finanzkapitals im frühen 20. Jahrhundert). Dabei handelt es sich um Veränderungen der Eigentumsstrukturen großer Kapitalgesellschaften. Die früheren atomisierten Eigentumsstrukturen einer großen Zahl von Kleinaktionären, die sich faktisch nicht in die Unternehmensführung einmischen konnten, werden durch große Privatanleger, vor allem durch institutionelle Anleger wie Investmentfonds, Pensionskassen, Versicherungen und große Banken ersetzt. Diese Großanleger bilden zusammen mit vielen Kleinanlegern, die möglichst risikolose, zugleich aber rentable Anlagemöglichkeiten suchen, „netzwerkförmige Eigentumsstrukturen, in denen ein Unternehmen Eigentümer eines anderen Unternehmens ist“ (Hirsch-Kreinsen 1998, S. 211). Infolgedessen sind den Managern bei Entscheidung und Handlung durch Eigentümer- und Aktionärsinteressen die Hände gebunden. Die Konsequenzen lassen sich in folgender Formel fassen: weg von der Autonomie des Managements innerhalb des Unternehmens, und weg vom korporatistischen Kompromiss. Dadurch wird zwar die Klassenstruktur nicht wesentlich geändert, das Klassenbewusstsein und die Konfliktfelder aber schon. Die Rentiermentalität ist im Shareholder-Kapitalismus prompt auferstanden. Die Flexibilisierung des Arbeitsmarktes gemäß der Shareholder-Value-Orientierung wirkt nicht nur auf die Arbeitsbeziehungen, sondern auch die Erfahrung und Wertorientierung von Arbeit durch die Menschen ein (Sennett 1998). Die Arbeitslosigkeit wird häufig als Hebel für die Kontrolle der Arbeitskosten und die Disziplinierung der Lohnarbeiter genutzt¹⁴⁵. Außerdem wird der alte Konflikt zwischen Lohneinkommen und Profiten schrittweise durch einen neuen zwischen Zinsen, Profiten und Löhnen ersetzt (vgl. Altwater/Mahnkopf 1993, S. 58 ff.) (Abbildung 1).

¹⁴⁵ Der prominente deutsche Apostel des Neoliberalismus, Reiner Hank, klagt über das auf der „Equality of Conditions“ beruhende „Moral-Hazard-Syndrom“ in den europäischen Wohlfahrtsstaaten. Folglich insistiert er darauf, dass die ungleiche Verteilung für „die Revolution der New Economy“ sogar eine notwendige Bedingung sei, und plädiert für eine aktive Flexibilisierung des Arbeitsmarktes: „Eine größere Spreizung der Einkommens- und Lohnstruktur und eine dezentrale betriebliche oder einzelvertragliche Verhandlung der Löhne

Abbildung 1: Drei Typen der Koalitionen und Konflikte zwischen Shareholdern, Beschäftigten und Management



Quelle: Höpner (2001)

Ad 2) Die Einschätzung bezüglich historischer Tendenzen der Technologie und Verteilung (d.h. Akkumulationsprozess) wird in der marxistischen Diskussion normalerweise im Zusammenhang mit der Bewegung der Profitrate, nämlich aus krisentheoretischer Perspektive, betrachtet. Eine der Kuriositäten in der marxistischen Krisenanalyse besteht darin, über die tendenziell fallende Profitrate zu diskutieren, obwohl dies seit 1982 nicht der Fall ist: seitdem stieg die Profitrate in den USA um 43% und in Europa um 32% (vgl. Husson 2002, S. 179 ff., Abbildungen 1, 2; vgl. Duméil/Lévy 2002, S. 142 ff.). Angesichts dieser Konstellation hat Brenner (1998; zur kurzen Einführung vgl. Dräger 2001) einen sehr ungewöhnlichen, aber zugleich aufsehenerregenden Beitrag bereitgestellt. Ungewöhnlich ist, dass er die Ursache des Falls der Profitrate in der konkurrenzbedingten Preissenkung innerhalb einer ein bestimmtes Produkt erzeugenden Branche (d.h. Überproduktion und -kapazitäten) seit Ende der 60er Jahre sieht. Insofern hat seine Analyse kategorisch mit den werttheoretisch bedingten traditionellen Krisenanalysen wie Steigerung der organischen Zusammensetzung, „profit squeeze“ oder Unterkonsumtion infolge der Realisierungsschwierigkeit nichts zu tun. Eine seiner wesentlichen Thesen ist, dass der Fall der Profitrate die Produktivitätsstockung hervorbringt; die Produktivitätsverlangsamung sei also die Folge und nicht der Grund der fallenden Profitrate. Diese ungewöhnliche Hypothese liegt wohl in der heftigen Auseinandersetzung mit der Profit-Squeeze-Theorie darin begründet, dass er die Autonomie der Produktionsfunktion negiert. Damit hat er der Beziehung Akkumulation-Produktivität in der Wechselwirkung von Produktionsfunktion, Markterweiterung und Lohnform keine Aufmerksamkeit geschenkt (Husson 2002, S. 182 f.).

würde den Wettbewerb auch in die Arbeitsmärkte bringen Denn das kann Europa von den USA wirklich lernen: der Arbeitsmarkt ist ein Markt wie jeder andere“ (Hank 2000, S. 941 f.; 947).

Das Gleiche gilt auch für die New Economy, die er schlicht für eine Spekulationsblase hält. Globalisierung und Finanzmarkt stehen überhaupt nicht in seinem Analyseraster. Hingegen betont Husson, dass „die Produktionsfunktion in Wirklichkeit aus zwei wesentlichen, sich an der Schnittstelle zwischen Technologie und sozialen Beziehungen situierenden Aktionen besteht“ (ebd.). Damit erklärt sich das Solow-Paradox zwischen technischem Fortschritt und unmerklicher Produktivitätssteigerung in der New Economy, weil „kein technologisches Potential voll realisiert werden kann, wenn die sozialen Bedingungen dieser Umsetzung, das heißt, eine zahlungsfähige Nachfrage und ihre Übereinstimmung mit der Dynamik gesellschaftlicher Bedürfnisse fehlen“ (ebd., S. 195). Tatsache ist jedoch, dass eine nachgerade effizienter werdende Technologie (vor allem IKT) eine notwendige Bedingung für anhaltendes Wachstum und die Steigerung der Profitrate seit 1982 im Zusammenhang mit ihrer internationalen Verbreitung und der Durchsetzung eines neuen sozialen Kompromisses gewesen ist – das ist entscheidend nicht nur für den Neoliberalismus, sondern auch für den Kapitalismus allgemein (Duménil/Lévy 2002, S. 164 f.). Wie sich die Verbindung zwischen Neoliberalismus und technischem Wandel weiter entwickelt, bleibt eine offene Frage.

Ad 3) Unter dem neuen finanzgetriebenen Akkumulationsregime stehen die Kapitaleigentümer im Mittelpunkt des hegemonialen Machtblocks. Sie zwingen allen anderen Klassen bzw. Schichten (Managern, Angestellten und Produktionsarbeitern) eine neue Disziplin auf und versuchen einen neuen sozialen Kompromiss durchzusetzen, um verschiedene Formen der Krise zu vermeiden und damit Akkumulation sowie Wachstum zu gewährleisten, wenn es auch widersprüchlich klingen mag. Die USA zeigen hierzu musterhafte Beispiele wie das „concession bargaining“ und die Strukturierung des Doppelinkommen-Systems von Niedriglöhnen (als Grundlohn) und (Geld-)Vermögen (Profit-Sharing, Stock- bzw. Aktienoption, Pensionsfonds, usw.) auf. Vor allem die letztere, die Lohnflexibilisierungsmaßnahme, setzte sich trotz der anfänglichen Widerstände der Gewerkschaften (z.T. anlässlich des Rettungsversuchs vor der Pleite stehender Unternehmen) im Auflösungsprozess des „Fordist Bargain“ durch die neoliberale Restrukturierung Anfang der 80er Jahre umfangreich durch. Dazu war die schwache staatliche Rentenvorsorge in den USA für die Arbeitnehmer und die Steuererleichterung für die Unternehmensführung ein zusätzlicher Anlass (Priewe 2001, S. 114; Holley/Jennings 1988, S. 471) beim Vergütungssystem in Form von ESOPs (Employee Stock Ownership Plans: Teilnahme an Unternehmensgewinnen über Aktien), 401k-Plänen (steuerlich begünstigte Investmentfonds auf Unternehmensebene) und GSO (Granted Stock Option: Optionspläne für Mitarbeiter) mitzuwirken (Priewe ebd.). Trotz Redebäumen wie „Volkskapitalismus“, „Teilhaber-Gesellschaft“, „Mit-Unternehmern“ ist der Haken dieses Vermögensbildungssystems die Verteilungsfrage, nämlich die Zerstörung der Tariflöhne im Flächentarifvertrag zugunsten niedri-

ger Primärlöhne und ertragsabhängiger Zusatzlöhne sowie eine starke Einkommens- und Vermögenspolarisierung. Dazu ist, wie selbst Aglietta (2000a, S. 96) zugesteht, „die finanzielle Instabilität“ die Achillesferse des Akkumulationsregimes des Vermögensbesitzes. Dennoch wird das Shareholder-Konzept unter ökonomischen Zwängen als ein neuer Kontrollmodus gegenüber der innerbetrieblichen Kerngruppe angewendet, um die Corporate Identity abzusichern und die Effizienz der Arbeit zu steigern. Gerade hier erkennt Dörre das neue hegemoniale Regime als „Doppelbewegung“: „Die makroökonomische Logik einer markt- und wettbewerbsgetriebenen Restrukturierung der Weltwirtschaft trifft mikroökonomisch auf Versuche einer kooperativen, beteiligungsorientierten Modernisierung der Arbeits- und Betriebsorganisation“ (Dörre 2000, S. 29). Dies besagt, dass der Shareholder-Kapitalismus unter dem Finanzregime „ein produktives Potenzial besitzt, das mit geeigneter Regulationen auf ‚sozialen Fortschritt‘ zu programmieren wäre“ (Dörre 2002, S. 392).

Aus dem Bisherigen lässt sich schließen, dass wir bereits in eine neue Formationsetappe eingetreten sind. Das Kernstück des neuen Akkumulationsmodells, die Unvermeidbarkeit von wirtschaftlicher Ungleichheit und sozialer Unsicherheit als Generator der Wachstumsbeschleunigung, haben sich die EU-Mitgliedsstaaten längst zu Eigen gemacht. Die neue Wachstumsperformance à la US-Modell hat mittlerweile Signalwirkung auf die europäische Ebene: So hat die EU-Kommission 1993 mit dem „Weißbuch für Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung“ diese Entwicklung mit eingeleitet, 1994 auf Initiative des Bangemann-Berichts den Aktionsplan „Europas Weg in die Informationsgesellschaft“ vorgelegt und der europäische Rat von Lissabon im Juni 2000 auf Initiative der Kommission den Aktionsplan „eEurope – eine Informationsgesellschaft für alle“ initiiert (vgl. KOM (1999) 689 endg.; KOM (2000) Aktionsplan).

Deppe zufolge „ist der Shareholder-Value nicht nur eine ökonomische Kategorie. Er umschreibt ein gesellschaftliches Herrschaftsprojekt, das sich auf einen ‚neuen Konstitutionalismus‘, der direkt aus der Ökonomie auf Gesellschaft und Politik wirkt, gründet“ (2000b, S. 188). So gesehen ist eine mögliche Regulationsweise des neuen finanzgetriebenen Akkumulationsregimes, die augenblicklich von einigen Kritikern als das vermeintliche Missing Link angesehen wird, bereits zugkräftig in Gang gesetzt. Eine zukunftsformierende Regulationsweise ist letztendlich von den programmatischen und praktischen Auseinandersetzungen auf der gesellschaftlichen und betrieblichen Ebene abhängig, statt vergeblich beim Büro für „historische Fundsachen“ anzuklopfen.

2. Transformation der Staatlichkeit: Weltmarktorientierte Modernisierungspolitik

2.1. Zum Funktions- und Formwandel des Nationalstaates: Vom keynesianischen Wohlfahrtsstaat zum nationalen Wettbewerbsstaat und internationalen „katalytischen Staat“

Der atlantische Neoliberalismus entstand nicht nur auf der Folie der fordistischen Akkumulations- und Hegemoniekrise, sondern auch der akkumulierten materiellen Bedingungen infolge der erfolgreichen fordistischen Vergesellschaftung. Sein Siegeszug ist insofern als politisches Projekt eines Teils der herrschenden Klassen zu verstehen, um eine weiterhin stabile Akkumulation zu gewährleisten und dafür die passenden institutionellen Rahmenbedingungen sicherzustellen. Der Neoliberalismus als Erneuerung systemischer Regulierung des Kapitalismus wurde bereits in der Nachkriegszeit von einer Reihe ultraliberaler *spin doctors*¹⁴⁶ vorprogrammiert. Die neoliberale Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik wurde als Testfall zum ersten Mal während des Pinochet-Regimes in Chile (1973) praktiziert (wobei Milton Friedman als Ideengeber eine wichtige Rolle spielte) und mit der Regierungsübernahme von Thatcher (1979) und Reagan (1981) als „Gegenrevolution“ (Cockett 1995) mit Erfolg durchgesetzt.

Aufs Ganze gesehen stehen im Mittelpunkt der neoliberalen bzw. postfordistischen Restrukturierungsprogramme als Reflexion über das Fiasko des keynesianischen Krisenmanagements zwei Kernpunkte. Zum einen sind dies ihre wirtschaftspolitische Doktrin, nämlich eine die Inflation hemmende monetaristische Politik (die argumentativ auf das NAIRU-Konzept Bezug nimmt), und die daran anschließende finanzpolitische Austeritätspolitik (die zur Einschränkung der öffentlichen Ausgaben führt und damit Auswirkungen auf Gestalt und Umfang des Wohlfahrtsstaats hat – in neoliberaler Sprache bedeutet sie jedoch Ersparnis zur Investition). Zum anderen sind dies aus mikropolitisch-perspektive eine Reihe praktischer Wirtschaftsmaßnahmen wie Deregulierung, Privatisierung und Flexibilisierung. Wie der Gestaltungsprozess

¹⁴⁶ Friedrich von Hayek, kein Freund des Zeitgeistes, der in der Auseinandersetzung mit dem Sozialismus und Keynesianismus den Primat des sich selbst regulierenden Marktes und freien Wettbewerbs bevorzugte, war hier ein Urheber des neoliberalen Geistes. Für ihn sind Markt und Freiheit (der Einzelunternehmen) deckungsgleich. Entsprechend wird die (reaktionäre) politische und gesellschaftliche Vorstellung in seinem Begriff „Katallaxie“ ausgedrückt: „Eine Katallaxie ist [...] die besondere Art spontaner Ordnung, die vom Markt dadurch hergestellt wird, daß Leute innerhalb der Regeln des Eigentums-, Schadenersatz- und Vertragsrechts handeln“ (Hayek 1981, S. 151, Anm. 10). In diesem Gedankenrahmen werden die Interventionen von Staat, Gewerkschaften und pressure groups in die wirtschaftlichen Akte tabuisiert und die soziale Gerechtigkeit wird heftig angegriffen: „Ungleichheit ist nicht bedauerlich, sondern höchst erfreulich. Sie ist einfach nötig“ (Hayek, zit. n. Brand u.a. 2000, S. 58). Auf diese Weise wird das Axiom des heutigen Neoliberalismus, worunter Deregulierung, Flexibilisierung und Privatisierung bzw. Entstaatlichung gefasst werden, zugrunde gelegt. Hayek und seine Anhänger haben in der Schweiz 1947 mit dem genannten politischen Ziel die Mont-Pèlerin-Society als ein weltumfassendes Netzwerk von Think Tanks gegründet, dessen Mitglieder seit den 70er Jahren den Politikwechsel prägten und prägen. Sieben Mitglieder wurden dafür mit dem Nobelpreis für Ökonomie

des EG-Binnenmarktes deutlich zeigt, richtet sich das Vorgehen wesentlich zugunsten der „transnational managerial class“¹⁴⁷ (Cox 1987, S. 359) auf die Ausdehnung des Marktes in Richtung freier Ein- und Zufluss von Waren, Kapital und Arbeitskräften durch Aufhebung aller tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnisse und damit auf die Aufkündigung der in den internationalen politischen Institutionen eingebetteten fordistischen IPE, die sich in der Formel „Keynes at home and Smith abroad“ (Gilpin 1987, S. 355) ausdrückt. Nach dem neoliberalen Rezept soll all dies Wettbewerb, Investition und damit Produktivitäts- sowie Wachstumszuwachs fördern, an dem die Gesellschaftsmitglieder am Ende durch einen „trickle-down“-Effekt teilnehmen könnten. Perry Anderson stellte in seiner Bilanz des Neoliberalismus fest, dass die neoliberale Doktrin „keinerlei grundlegende Revitalisierung des modernen Kapitalismus erreicht“ habe (Anderson 1997, S. 6). Als soziale Konsequenzen bleiben zumeist eine Verschlechterung der Arbeitsbedingungen und des Lebensstandards sowie ein Zuwachs an atypischen Beschäftigungen und sozialer Ungleichheit übrig. Dennoch hat der Neoliberalismus sein postfordistisches Reengineering „politisch“ und „ideologisch“ so erfolgreich durchgesetzt, „daß es für seine Prinzipien keine Alternative gebe und daß alle, Befürworter oder Gegner, sich an seine Normen anpassen müssen“ (ebd.). Was aber hat diese Entwicklung möglich gemacht? Die wesentlichen Bestandteile des neoliberalen Projekts liegen eigentlich in der Auflösung der etablierten institutionellen Rahmen, Regeln und Normen als Bollwerk der fordistischen Vergesellschaftung („embedded liberalism“) und damit der darin geronnenen gesellschaftlichen Kräfteverhältnisse sowie der sozialen Kompromisse (vor allem der korporatistischen industriellen Beziehungen). So dringt der Neoliberalismus in den 90er Jahren durch die weltweite Durchkapitalisierung der Gesellschaften in das politisch-ideologische Vakuum nach Ende der Systemkonkurrenz ein, und seine Ideologie der Wettbewerbsmodernisierung (Deregulierung, Privatisierung, Steuerwettbewerb, usw.) rückt im Zusammenhang mit der seit Ende des Bretton-Woods-Systems verschärften merkantilistischen Politik des nationalen Kapitalismus (vgl. Harrison/Bluestone 1988) ins Zentrum des politisch-öffentlichen Diskurses. Kurzum, die Globalisierung, die sich aus der fordistischen Akkumulationskrise ergibt, und der entsprechende Bedarf an der Rationalisierungsstrategie haben zur Effloreszenz des Neoliberalismus in der Weltgesellschaft beigetragen. Insofern „lieferte die neoliberale Theorie eine Art grundsätzliches Maximalprogramm, aus dem die Regierungen die gelegentlichen Themen, entsprechend ih-

belohnt, darunter Hayek und Milton Friedman, der führende Vertreter des Monetarismus. Zur Mont-Pèlerin-Society vgl. ausführlich Cockett (1995), Plehwe/Walpen (1999).

¹⁴⁷ Zu dieser Klasse gehören nach Cox „public officials in the national and international agencies involved with economic management and a whole range of experts and specialist who in some way are connected with the maintenance of the world economy“, „international financial management“ und „national bourgeoisie“ (Cox 1987, S. 359f.).

res konjunkturabhängigen politischen oder administrativen Bedarfs, auswählen konnten. Der neoliberale Maximalismus war in diesem Sinne stark funktional. Er bot ein sehr großes Repertoire an möglichen radikalen Maßnahmen, die den Umständen angepasst werden konnten. Und gleichzeitig demonstrierte die weitreichende Wirkung der neoliberalen Ideologie ihre Fähigkeit, alle Aspekte der Gesellschaft einzubeziehen und so die Rolle einer wirklich hegemonialen Vision der Welt zu übernehmen“ (Anderson 1997, S. 6). Dementsprechend wurde das neoliberale Programm je nach dem differenten nationalen Kontext mit unterschiedlicher Radikalität durchgeführt.

Von dieser Warte aus gesehen ist das Durchsetzungsvermögen der neoliberalen Globalisierung letzten Endes mit der Veränderung des Politischen, nämlich der Verhältnisse zwischen Staat und Politik¹⁴⁸, verbunden, wenngleich der ökonomische Transformationsprozess auf den ersten Blick als unmittelbare Triebkraft wirkt. Mit anderen Worten: Die gegenwärtige (interne und externe) Durchkapitalisierung ist im Verhältnis zwischen Staat und Gesellschaft zu verstehen, das durch die organische Beziehung zwischen dem Ökonomischen und dem Politischen projiziert wird. Jene spielt – allerdings phasenweise mit veränderlichem Primat – im Prinzip in den historischen kapitalistischen Vergesellschaftungsprozessen bei der Kristallisierung des Staates mit seinem Klasseninhalt immer eine bestimmende Rolle (Gerstenberger 1990, S. 525 ff.). Diese Veränderlichkeit des Staates begreift Gramsci als den „erweiterten Staat“ (G 1991 ff.) und Poulantzas als die „materielle Verdichtung gesellschaftlicher Kräfteverhältnisse“ (1978, S.119). Diesbezüglich ist wichtig, dass diese Veränderlichkeit des Staates nicht nur mit der Beschreibung der Transformation, sondern auch mit ihrer möglichen Reformperspektive einhergeht, wie Marx in seiner Analyse des Staats als einer historisch spezifischen Form, in der und durch die Kräfteverhältnisse reguliert werden, von einer antietatistischen Perspektive ausgeht (vgl. z.B. MEW Bd. 7, S. 18; MEW Bd. 8, S. 122; MEW Bd. 23, S. 249). In dieser Perspektive ist der Staat nicht einfach das in seinen Apparaten institutionalisierte Gegenüber der Gesellschaft, sondern selbst ein „soziales Verhältnis“ (Poulantzas 1978). In welche Richtung die Staatlichkeit sich weiter entwickelt, hängt in letzter Instanz davon ab, wie sich mit dem Staat die politischen Formen der Auseinandersetzung verändern und welche Effekte diese Änderungen für die sozialen Verhältnisse haben, für die „der Staat“ Regierungsformen bereitstellte.

¹⁴⁸ Das Verhältnis zwischen Staat und Politik in der kapitalistischen Gesellschaft fasst Deppe so auf: „Die Politik und der Staat werden von nun an immer offener und klarer als Produkt menschlichen Handelns, als Verhältnis des positiven Rechts, das dem Willen der Menschen entspringt sowie als rationales Kalkül von Macht und Ressourcen (Boden und Menschen, Geld Waffen, Konsensus) begriffen. Die Kämpfe und Gegensätze spielen sich bald nicht mehr – wie im Mittelalter – auf moralisch religiösem Gebiet, zwischen Gut und Böse, ab, sondern auf weltlichem Boden zwischen Wahrheit und Irrtum, zwischen Wissen und Unwissenheit“ (Deppe 1981, S. 11f.).

Unter dem erörterten Gesichtspunkt betrachtet kann von „Ableben“ (Ohmae 1995), „Aushöhlung“ (Narr/Schubert 1994, S. 156) und „Abschied“ (Voigt 1993) des Nationalstaats nicht die Rede sein, wenngleich im Kontext der neoliberalen Globalisierung tatsächlich „die Entgrenzung des sozialen kompetenten Staats“ (Neyer 1996, S. 92 ff.) zu beobachten ist. Hier geht es vielmehr um den Wandel von „staatlichen Aufgaben“, „Funktion des Staates“ und seiner „Organisationsform“ sowie die „Beziehung zur Gesellschaft“ (Felder 2001, S. 73; vgl. Deppe 1991, S. 107 ff.). Der grundlegende Hebel, der die Veränderung der Staatlichkeit in Bewegung setzt, ist angesichts der Globalisierung des Kapitals das veränderte Verhältnis von Staat (Politik) und Kapital (Ökonomie) in Bezug auf den kapitalistischen Akkumulations- und Verwertungsprozess. Staatliche Politik konzentriert „sich zunehmend darauf, einem global immer flexibler agierenden Kapital in Konkurrenz mit anderen Staaten günstige Verwertungsvoraussetzungen zu verschaffen“ (Hirsch 1995, S. 103). Diesen Wandel der Staatsfunktionen und -Formen bezeichnet Hirsch als „nationalen Wettbewerbsstaat“ (ebd.; vgl. Altvater/Mahnkopf 1996, S. 395ff.; Cerny 1996, S. 124). Im Gegensatz zur These „Abschied vom Nationalstaat“ verbleibt der Nationalstaat dabei ein noch mächtiger Akteur, der letztlich mittels Gewaltmonopol die Geltung unterschiedlicher nationaler Ordnungen gewährleistet, wiewohl seine inhaltlichen Gestaltungsmöglichkeiten zunehmend erodieren. Seine neuen Aufgaben liegen wohl darin begründet, nach den Kriterien der internationalen Wettbewerbsfähigkeit den gesellschaftlichen Interessenausgleich zu regulieren und den politisch-sozialen Zusammenhalt der Gesellschaft sicherzustellen (ebd., S. 119). Darüber hinaus fördert der „nationale Wettbewerbsstaat“ unter dem verhärteten Konkurrenzdruck auf dem Weltmarkt (vor allem in den Hochtechnologiebranchen) Produkt-, Organisations- und Marktinnovation, indem sich sein Handeln unter dem Gesichtspunkt der Leistungsfähigkeit und des internationalen Vergleichs im Rahmen eines „benchmarking“ (vgl. Tidow 1999) zum Gegenstand der Betrachtung macht. Der „nationale Wettbewerbsstaat“ begreift es als seine zentrale, in allen Parteiprogrammen und staatlichen Verlautbarungen explizierte Aufgabe, in der Auseinandersetzung mit anderen nationalen Innovationssystemen der Forschung und Produktion möglichst günstige Standortbedingungen bereitzustellen (vgl. Dolata 1992, S. 282-310; Hirsch 1995, S. 101 ff.; Porter 1990, S. 19; Mayntz 2001).

Ähnlich wie Hirsch erörtert Jessop die Veränderung der Staatlichkeit im postfordistischen Zeitalter mit dem Konzept der Transformation vom „Keynesianischen Wohlfahrtsstaat“ zum „Schumpeterschen Workfare Staat“ (1995; 1996a) bzw. „Schumpeterschen Workfare Regime“ (1997). Die zentralen Elemente dieses neuen Regimes sind zufolge Jessop 1) flexible Produktion, die auf flexibler Arbeitskraft und neuen Technologien wie elektronischen Informations- und Kommunikationsinfrastrukturen oder der Gentechnologie aufbaut, 2) permanente techno-

logische Innovation und globale Orientierung der Produktion, 3) steigende Einkommensdisparitäten innerhalb der Arbeitnehmerschaft, höhere Autonomie für Unternehmen und eine staatliche Förderung für selektive Industriebereiche (vgl. Jessop 1996a, S. 65 ff.). Im Mittelpunkt dieser Transformation stehen die zentralen Staatsprojekte, in denen sich die strategischen Kapazitäten und Selektivitäten des Staates aufgrund von Aufgabenverschiebung in seinen organisatorischen Formen verdichten. Dabei werden die widersprüchlichen Beziehungen zwischen Staats- und Hegemonieprojekt von Jessop als ein „Teil-Ganzes-Paradox“ charakterisiert¹⁴⁹. Auf dieser Erkenntnisbasis nennt Jessop drei zentrale Entwicklungstendenzen dieser Transformation der Staatlichkeit: 1) „die Entstaatlichung des Nationalstaates“, 2) „das Wiederaufleben von regionalem und lokalem Governance“, 3) „die Internationalisierung des Nationalstaates“ (Jessop 1995, S. 19 ff.). Auf diese Weise hat Jessop die vom Konzept Hirschs vernachlässigten äußeren Dimensionen der strukturellen Veränderungen (z.B. Governance auf der lokalen sowie internationalen Ebene und Internationalisierung des Staates) ausgeweitet. Demgegenüber ist sein Verständnis des Hegemonieprojektes einer Grenze ausgesetzt, da dieses Konzept m.E. ein Moment des „Constraint“-Ansatzes (vgl. Becker 1986, S. 141 ff.) enthält, dem zufolge die Gesellschaft bzw. ihre Praxis von der strukturellen Macht des Kapitals abhängig ist. Ein so konstruiertes Hegemoniekonzept hat zwar im Rahmen der Policyproblematik (z.B. Beschäftigungspolitik infolge der politischen Veränderung) seine Aussagekraft, eine mögliche Gegenhegemonie aber kann man sich damit kaum vorstellen.

Wie das Konzept des „Schumpeterschen Workfare Regimes“ schon aufweist, ist die Internationalisierung des Staates einschließlich der neuen Formen der Governance eine der zentralen strukturellen Veränderungen im neoliberalen Globalisierungsprozess. In den Entterritialisierungsprozessen, in denen das Verhältnis zwischen Staaten und transnationalen Akteuren zu einer zentralen Kategorie wird, findet eine Auflösung räumlicher Gewissheiten statt, vor allem der, im Nationalstaat eine funktionale Grenze für die Regulierung gesellschaftlicher Verhältnisse zu finden¹⁵⁰. Die insbesondere ökonomisch vorangetriebene und nutzbare Entgrenzung hinterlässt der territorial fixierten Politik staatlich verfasster Gesellschaften die Bürde, nicht

¹⁴⁹ „Das Paradox rührt daher, daß der Staat innerhalb einer gegebenen gesellschaftlichen Formation eine institutionelle Ordnung unter anderen ist (ein Teil), daß er aber auch die spezielle Verantwortung zur Erhaltung von Integration und Zusammenhalt der umfassenden Gesellschaft (des Ganzen) trägt. Wenn also ‚Staatsprojekte‘ dem Staat, als einem ‚Teil‘ von anderen Teilen der Gesellschaft, eine relative Einheit verleihen, bringen ‚Hegemonialprojekte‘ seine Rolle als ‚offizieller Repräsentant‘ der Gesellschaft zum Ausdruck“ (Jessop 1996a, S. 50).

¹⁵⁰ Habermas umreißt die politische, soziale und ökonomische Konstellation im Nationalstaat sowie die internationalen Beziehungen wie folgt: „Der Nationalstaat war einmal der Rahmen, innerhalb dessen die republikanische Idee der bewußten Einwirkung der Gesellschaft auf sich selbst artikuliert und in gewisser Weise auch institutionalisiert worden ist. Für ihn war [...] ein komplementäres Verhältnis zwischen Staat und Ökonomie einerseits, innerstaatlicher Politik und zwischenstaatlicher Machtkonkurrenz andererseits typisch“ (Habermas 1996, S. 146).

nur die lokalen Folgen der Entgrenzung zu verwalten, sondern auch im globalen Rahmen Gestaltungsfähigkeit wiederzugewinnen. Die seit Jean Bodins ersten Überlegungen zum neuzeitlichen Staat als zentral, hierarchisch und souverän definierte Staatsmacht wird somit zunehmend sub- und transstaatlichen Machtteilungen, der Enthierarchisierung und Dezentralisierung ausgesetzt, so dass der Staat seine Rolle jenseits des klassischen Souveränitätsverständnisses erst wieder neu (er-)finden muss. Im Zentrum dieser Perspektive verwickeln sich die interaktiven Prozesse zwischen nationaler Restrukturierung, Internationalisierung und Transnationalisierung wie in einem Rubik-Würfel.

Robert Cox begreift die Internationalisierung des Staates als „global process whereby national policies and practices have been adjusted to the exigencies of the world economy of international production. Through this process the nation state becomes part of a larger and more complex political structure that is the counterpart to international production“ (Cox 1987, S. 253). Die Umformung von spezifischen Staatsstrukturen gemäß der gesamten internationalen politischen Struktur wird dabei durch eine Verbindung zwischen externem Druck und Neuordnung der internen Machtverhältnisse zwischen den inländischen sozialen Kräften hergesellt. Die drei Hauptmerkmale der Internationalisierung des Staates benennt Cox wie folgt: 1. ein Prozess zwischenstaatlicher Konsensformulierung, 2. die hierarchische Struktur bei Konsensformulierungen, 3. staatsinterne Anpassungsstrukturen für die Umsetzung des Globalkonsenses in nationale Politik und Praxis (ebd., S. 254). Mit dieser Konzeptualisierung verweist Cox als ein Paradebeispiel der intensiven Internationalisierung zwischen den Staaten auf das Projekt des EWS (Europäisches Währungssystem) (ebd. 257 f.).

Michael Lind (1992) hat die Internationalisierung des Staates im Globalisierungsprozess vor allem unter dem Blickwinkel der zunehmenden zwischenstaatlichen Global Governance als Verknüpfung zwischen den polity- und policy-Dimensionen auf internationalen Ebene ins Auge gefasst und die derartig veränderte Staatlichkeit als „katalytischen Staat“ („catalytic state“) zum Ausdruck gebracht, den er der vorangegangenen Staatsform des „integral state“ gegenüberstellt¹⁵¹. Ihm zufolge ist der „katalytische Staat“, um seine Leistung zu vollbringen, weniger auf seine eigenen Ressourcen angewiesen, sondern darauf, eine dominante Rolle in der Koalition von Staaten, transnationalen Institutionen und privaten Gruppen zu übernehmen, indem er seine eigene Identität und sein eigenes Ziel (im Zentrum stehen die Wirtschafts- und Technologiepolitik) behält. Ein „katalytischer Staat“ ist

¹⁵¹ Bei der Definition der Staatsform (z.B. „integral state“) bezieht sich Lind nicht ausdrücklich auf Gramsci oder den Fordismus. Dennoch versteht er im allgemeinen die Veränderung der Staatlichkeit unter dem Aspekt eines „restructuring of state-society relationships“ (1992, S. 8). Insoweit kann man seinen Begriff „integral state“ ohne große Mühe mit dem fordistischen Wohlfahrtsstaat identifizieren.

„one that seeks to the *indispensable* to the success or direction of particular strategic coalitions while remaining substantially *independent* from the other elements of the coalition, whether they are other governments, firms, or even foreign and domestic populations“ (Lind 1992, S. 3; Hervorhebungen i.O.).

Ohne auf das eigene Ziel und die eigene Identität zu verzichten, benutzt der „katalytische Staat“ kollaborative Machtarrangements, um eine größere Kontrolle über seine Wirtschaft (und Sicherheit) zu schaffen. In dieser Hinsicht sollte die Koalition lieber als ein Gambit für die Verstärkung der Staatskapazität, nicht ihre Abschaltung, angesehen werden.

Die Transformation vom „integralen Staat“ zum „katalytischen Staat“ vollzieht sich nun auf zweierlei Art. Erstens suchen die Staaten angesichts neuer Herausforderungen wie der Globalisierung nach Anpassung durch Stärkung der Partnerschaft mit anderen mächtigen (staatlichen und nichtstaatlichen) Akteuren auf regionaler und internationaler Ebene. Die regionalen Abkommen zwischen den Nationalstaaten begünstigen daher das „forum shopping“ (Lind 1992, S. 10) in den internationalen Organisationen – EU, APEC, NAFTA, UNO, GATT/WTO usw. Diesbezüglich spielt die enge „domestic government-business cooperation“ eine zentrale Rolle (Weiss 1998, S. 210). Die zwischenstaatliche Zusammenarbeit marktliberaler Prägung auf den internationalen Finanzmärkten erfährt z.B. durch die Überwachung ausgehandelter Regeln und Sanktionierung von Regelverstößen einen Bedeutungszuwachs im bislang föderal strukturierten Sektor, weil der Nationalstaat „das Bindeglied zur internationalen Gemeinschaft der Finanzmarktregulatoren ist, in der die Spielregeln des internationalen Wettbewerbs ausgehandelt werden“ (Lütz 1997, S. 494). Zweitens verfügen die „katalytischen Staaten“ über differentielle Fähigkeiten, die von jeder inländischen Kapazität (d.h. Koalition zwischen Öffentlichkeit und privaten Sektoren) herrührt. So können Japan und die BRD in ihrer jeweiligen Region eigene Hebelkräfte zugunsten ihrer Interessen anwenden. Die schwachen Länder suchen hingegen einen externen Weg mit dem Ziel, dass die anderen ihre Hands-Off-Politik in Bezug auf Handel und Industrie akzeptieren. Die USA als Hegemonialmacht nutzen ausnahmsweise die internationale Hebelkraft auf Kosten eigener Anpassungskapazität aus. Auf diese Weise strebt der „katalytische Staat“ durch „power-sharing arrangements“ (Weiss 1998, S. 211) ein „Regieren in entgrenzten Räumen“ (Kohler-Koch 1998) an.

Diese Ansicht darf allerdings nicht so weit ausgelegt werden, wie im von der „Scharpf-Mayntz-Schule in Köln oder Luhmann-Schülern in Bielefeld“ (Esser 1998) entworfenen Konzept des „kooperativen Staates“ vorgestellt (exemplarisch vgl. Ritter 1979; Voigt 1995). Laut diesem Konzept wird staatliche Kompetenz infolge des Wandels von Government zu Governance von hoheitlichen Entscheidungen auf die Koordination politischer Prozesse verlagert. Kern dieser Bewegung ist die Einbindung des Staates als kooperativer Akteur in ein Netzwerk

von wirtschaftlichen, sozialen und politischen Akteuren, in dem der Staat nicht länger die hierarchische Rolle der zentralen Steuerungsinstanz wahrnimmt, sondern die organisierende und mediatisierende Rolle eines *primus inter pares*. Folgt man dieser Logik, so ist festzustellen, dass die organisierten Interessen ein größeres Potential zur Durchsetzung ihrer Standpunkte haben, während die nichtorganisierten Interessen eben dieses Potential einbüßen. Daraus lässt sich folgern, dass das Konzept des „kooperativen Staates“ „beim Umgang mit Macht-, Herrschafts- und Kräfteverhältnissen in Wirtschaft, Gesellschaft und Politik völlig blind ist und deshalb ihr Konzept der Verhandlungsdemokratie für eine radikaldemokratische Praxis kaum brauchbar ist“ (Esser 1998, S. 45).

Zusammenfassend lässt sich so feststellen, dass das neoliberale Projekt mit und durch die Transformation vom keynesianischen Wohlfahrtsstaat zum nationalen Wettbewerbsstaat und „katalytischen Staat“ durchgeführt wird. Der Nationalstaat hat einerseits sowohl als Instrument der Anpassung im Interesse der „global players“ als auch als Zugmaschine an der gegenwärtigen Systemgestaltung der globalen Finanzmärkte (vgl. Helleiner 1994b) aktiv mitgewirkt. Die neoliberale Globalisierung ist insoweit nicht nur ein Sachzwang, sondern auch ein ideologisches Konstrukt. Andererseits wird die veränderte Staatlichkeit des Nationalstaates im Zusammenhang mit der Umsetzung und Ausgestaltung der Wettbewerbsfähigkeit von „Kompetenzverschiebungen innerhalb des Mehrebenensystems der Politik“ begleitet (Deppe 1997, S. 137).

Es handelt sich dabei um die politische Steuerungsfähigkeit von Marktprozessen zuungunsten des Nationalstaates. Angesichts der Entgrenzung der Weltwirtschaft haben sich nicht wenige wirtschaftspolitische Kompetenzen auf die supranationale und regionale sowie lokale Ebene verlagert, wie man heute z.B. an der Herausbildung der Policy-Netzwerke beim EU-Integrationsprozess beobachten kann. Wegen der geschrumpften Kompetenzen des Staates spricht Zürn von der politischen und gesellschaftlichen „Denationalisierung“ und plädiert für ein „komplexes Weltregieren“ (1998; vgl. Beisheim u.a. 1999). Daran schließen sich im Prinzip die unterschiedlichen Ansätze über die „Global Governance“ an, die von der Annahme der „Entgrenzung der Politik“ (Jachtenfuchs/Kohler-Koch 1996b, S. 28) ausgehen (vgl. z.B. Gruppe von Lissabon 1997; Messner/Nuscheler 1997; Rosenau/Czempiel 1992; SEF 1995). Dieses Konzept wird wegen seines normativen und utopischen Charakters („Eine Welt“ und „Weltethik“) von Brand u.a. (2000) zu Recht kritisiert. Mit der „changing architecture of politics“ (Cerny 1990) durchläuft der Nationalstaat einen „Entbettungsprozess“ (Altvaeter/Mahnkopf 1996, S. 116), der ihn vom nationalen Territorium zwar entkoppelt, jedoch nicht völlig entfernt. Unübersehbar ist jedenfalls angesichts der Finanzmarktglobalisierung die zunehmende Bedeutung der Rolle „globaler Städte“ wie New York, London und Tokio, die Sas-

kia Sassen als „neue Kommandostellen der Weltwirtschaft“ bezeichnet (1991, S. 338; vgl. Castells 1993). Sie nimmt die Auflösung der exklusiven Territorialität nationalstaatlicher Politik zur Kenntnis, betont aber zugleich die zentralen Implementationsaufgaben der Nationalstaaten bei der Errichtung einer regulativen Infrastruktur für Globalisierungsprozesse. Der Versuch einer derartigen Einbettung der Globalisierungsprozesse in die nationalen Räume war die Konzeption der „systemischen Wettbewerbsfähigkeit“ (vgl. exemplarisch Eßer u.a. 1996). Es gelang dieser Konzeption leider nicht, ein alternatives gesellschaftliches und politisches Konzept gegen das neoliberale Projekt darzustellen, während dieses weiter unter der globalen Wettbewerbslogik subsumiert wird (zur Kritik vgl. ausführlich Mosebach 2000).

Die Entgrenzung des Weltmarktes bedeutet somit gerade nicht die unerschöpfliche Entgrenzung und Verflüssigung von Staat und Gesellschaft, wie der von Hardt und Negri als neues Paradigma der globalen Souveränität konzipierte Begriff „Empire“ postuliert (vgl. Hardt/Negri 2000). Die Zukunft der von der Veränderung der Staatlichkeit hervorgebrachten neuen Widerspruchskonstellation, die sich in den Schnittstellen von Kapitalrentabilität und sozialpolitischen Regulationsformen befindet, hängt jedoch letztendlich von der (Rück-)Gewinnung der „eingebetteten Autonomie“ („embedded autonomy“) des Staates ab und zwar im folgenden Sinne:

„The power of embedded autonomy arises from the fusion of what seem at first to be contradictory characteristics. Embeddedness provides sources of intelligence and channels of implementation that enhance the competence of the state. Autonomy complements embeddedness, protecting the state from piecemeal capture, which would destroy the cohesiveness of the state itself and eventually undermine the coherence of its social interlocutors. The state's corporate coherence enhances the cohesiveness of external networks and help groups that share its vision overcome their own collective action problems. [As] predatory states deliberately disorganize society, developmental states help organize it“ (Evans 1995, S. 248).

2.2. Vom neoliberalen Laissez-faire zum „New Paternalism“ als postfordistischem Wohlfahrtsregime

2.2.1. Neoliberaler Umbau des Sozialstaates

Wie bereits erörtert (Kapitel 1.2.) entwickelte sich der keynesianische Wohlfahrtsstaat entlang der fordistischen „Produktivitätspolitik“, so dass er zur Modernisierung der kapitalistischen Gesellschaft im Rahmen des Nationalstaates entscheidend beitrug, indem er Produktionsweise, Lebensform und Geschlechterverhältnisse neu umgestaltete. Ulrich Beck umschreibt diese Entwicklung als „Fahrstuhl-Effekt“, der alle Klassen gemeinsam durch „ein kollektives Mehr an Einkommen, Bildung, Mobilität, Recht, Wissenschaft, Massenkonsum“ eine Etage nach oben befördert und damit „das Hierarchiemodell sozialer Klassen und Schichten“ durch einen „Prozeß der Individualisierung und Diversifizierung von Lebenslagen und Lebensstilen“ er-

setzt habe (Beck 1986, S. 122). Allerdings hat Beck hierbei dem sozialdemokratisch geprägten *weichen* Herrschaftscharakter des kapitalistischen Systems unter der Systemkonkurrenz wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Claus Offe bemerkt hierzu: „Der Sozialstaat konserviert die Kontrolle des Kapitals über die Produktion und damit die Grundstruktur des industriellen und Klassenkonflikts zwischen Kapital und Arbeit; in keiner Weise begründet er Institutionen, die einer ‚Arbeiter selbstverwaltung‘ ähneln. Zur gleichen Zeit stärkt er aber das Potential der Lohnarbeiter, sich der Kontrolle durch das Kapital zu widersetzen“ (Offe 1984, S. 328). Der Wohlfahrtsstaat hat auf dieser Basis zur wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und zur politischen Stabilität beigetragen, indem er sozialen Frieden stiftete, die Integration und Legitimation einer Gesellschaft mitbewirkte, die sozialen Kosten der Umstrukturierung der Wirtschaft begrenzte, die berufliche Qualifikation der Arbeitskräfte verbesserte und – in Hinsicht auf die Betreuung von Kindern, die Pflege von Behinderten, Alten und das Gesundheitswesen – selbst einen beachtlichen Wirtschaftsbereich bildete¹⁵².

Als sich der keynesianische Wohlfahrtsstaat jedoch mit der anhaltend steigenden Arbeitslosigkeit und der zunehmenden Realisierungsfrage konfrontiert sah, die sich im entwickelten Kapitalismus aus dem Widerspruch zwischen Produktivität und Produktionsverhältnissen ergab, wurden die wohlfahrtsstaatlichen Arrangements in Europa mit dem Aufkommen des Neoliberalismus sukzessive von der Ökonomisierung der Politik bzw. Privatisierung des Politischen¹⁵³ diktiert. Bei diesem Wandel entstand eine neue politische „Grammatik der Härte“ als „neue Herrschaftstechnik“ (Fach 1997, S. 224: Hervorhebung von W.-T. Lim). Deren Hauptgerüst zeichnet sich nach der Vorlage der Kommodifizierung des Ökonomischen und der Dekonstruktion des Politischen ab. Demnach richtet sich die nationale Arbeitsmarktpolitik als ein Stützpunkt des Wohlfahrtsregimes einerseits auf die *Rekommodifizierung* der Arbeit als Abkehr von der im fordistischen Wohlfahrtsstaat durchgeführten Dekommodifizierung des gesellschaftlichen Arbeitsvermögens, andererseits auf den „supply-side-egalitarianism“ (Taegue 1999) – d.h. Verbesserung der flexiblen „workability“ und „employability“ bei individueller Verantwortung – als Deformierung des alten sozialdemokratischen egalitären Prinzips, das einst als ein Grundsatz des „liberalen Sozialismus“ angesehen wurde (vgl. Bobbio 1997).

¹⁵² Die nordeuropäischen Sozialstaaten können dabei als exemplarisch gelten: In Dänemark und Schweden waren im Wirtschaftsbereich Gesundheit, Erziehung und Wohlfahrt 1985 28% bzw. 26% der Beschäftigten, weit überwiegend Frauen, tätig. Aber auch in den Niederlanden (20%), den USA (17%), Großbritannien und Nordirland (16%) sowie Frankreich (15%) war der Anteil hoch, in Italien (12%) und der BRD (11%) noch immer erheblich (vgl. Kolberg/Esping-Andersen 1992, S. 23).

¹⁵³ Bodo Zeuner unterscheidet diesbezüglich drei Arten der Privatisierung: 1. „Staatskapitalprivatisierung“ (Privatisierung von erwerbswirtschaftlichen Unternehmen in Staatsbesitz) 2. „Aufgabenprivatisierung“ (Privatisierung von Infrastruktur) 3. „Staatsprivatisierung“ (Privatisierung der öffentlichen Dienste) (Zeuner 1998, S. 285).

Die neoliberale angebotsorientierte Wirtschaftssteuerung setzte dazu unter dem Imperativ des Finanzkapitals und den Interessen der TNKs ihre Priorität auf die Preisstabilitäts- und finanzielle Austeritätspolitik, die sich prinzipiell auf die Inflationsbekämpfung, Verminderung der Staatsverschuldung und starke Währung einstellte, und überdies mittels der wahnhaften Wettbewerbsideologie und kompetitiven Deregulierung in den kapitalistischen Hauptländern ihre Universalität gewann. So entstand ein System, das Michael Stewart (1984) als „cascading monetarism“ bezeichnet: falls irgendein OECD-Mitgliedsstaat für den Schutz und Ausbau des Wohlfahrtsstaats die Ausgaben der Regierung zu erhöhen versucht – wie das „französische Experiment“ von 1982/83 (vgl. Steinhilber 1999) –, zieht die im kompetitiven Wechselkursystem erlaubte Kapitalflucht ihn auf die Linie der übrigen Mitgliedsstaaten der OECD herunter. Diese monetaristische Politik wurde in Europa zunächst vom Europäischen Währungssystem (EWS) verfolgt und setzte sich im Projekt der Europäischen Währungsunion (EWU) sowie bei den „Maastrichter“ Kriterien der fiskalischen und monetären Konvergenz vollauf durch (vgl. Altvater/Mahnkopf 1983, S. 80 ff.; Busch 1991, S. 194 ff.; Deppe 1993, S. 34 ff.).

Neben der einzelstaatlichen angebotsorientierten Wirtschaftspolitik drängen die Entstofflichung und Entgrenzung der Weltwirtschaft die Nationalstaaten in eine verschärfte Konkurrenz (z.B. Standort- und Steuerwettbewerb). Daraus folgt ein „Wettlauf nach unten“ (race to the bottom) zwischen den Staaten um das niedrigste Regelungsniveau und den Abbau der wohlfahrtsstaatlichen Arrangements, da Sozialstaatlichkeit den Vertretern des Neoliberalismus aus der Perspektive der internationalen Konkurrenz als Standortnachteil gilt. Der angebliche Entstaatlichungs- und Entpolitisierungsprozess wird von den Neoliberalen als angemessene Entwicklung zum „Minimalstaat“ (Nozick 1974) begrüßt, dessen Aufgabe sie darin sehen, die Unternehmen von staatlicher Lenkung zu befreien, um ihnen so den Zugang zum Weltmarkt zu erleichtern und ihre internationalen Wettbewerbsbedingungen zu verbessern. Hierdurch ist das sog. magische Viereck der nationalstaatlichen Wirtschaftspolitik – Wachstum, Vollbeschäftigung, Geldwertstabilität und außenwertwirtschaftspolitisches Gleichgewicht – aus den Fugen geraten (vgl. Scharpf 1987) und hat damit auch die Struktur des „embedded liberalism“ zerrissen, in der der Wohlfahrtsstaat die soziale Funktion des Protektionismus – Gewährleistung der Beschäftigung und (primärer sowie sekundärer) Einkommensverteilung – übernommen hatte und auf dieser Folie die nationale Handelspolitik sich in einer internationalen Arbeitsteilung Vorteile verschaffen konnte. „Standortsicherung“ unter globalen Wettbewerbsbedingungen führt tendenziell zu einer immer ungleicheren Verteilung staatlich bereitgestellter Ressourcen zugunsten derjenigen Sektoren und gesellschaftlichen Gruppen, die durch die gestiegene Mobilität von Kapital an Verhandlungsmacht gewonnen haben und zuungunsten derer, die immobil und dem einzelnen Staat verhaftet bleiben. Dies bedeutet eine fundamentale Umkehrung

des Zweck-Mittel-Verhältnisses von Ökonomie und Sozialpolitik, wie Hans-Jürgen Urban umreißt:

„Nicht der problemadäquate Schutz vor sozialen Risiken und die Korrektur der marktvermittelten Einkommenspolarisierung, sondern der Beitrag der Sozialpolitik zur Konsolidierung der Staatshaushalte, zur Reduzierung der Personalzusatzkosten und zur Deregulierung des Arbeitsrechts- und Tarifsystems avanciert zum Erfolgskriterium einer ‚modernen‘ Sozialpolitik“ (Urban 1995, S. 17).

Die globale Umsetzung der neoliberalen Politik und damit die „Umwertung aller Werte“ – wobei „unsozial zu sein nicht nur als zeitgemäß, vielmehr auch und gerade als sozial gilt“ (Butterwegge 1999b, S. 39) – haben allerdings bei den internen Adaptionsbemühungen der einzelnen Staaten einen immensen „sozialen Streß“ (Altvater/Mahnkopf 1996, S. 45) erzeugt. Die Herrschaft der Märkte und ihre Strukturanpassungsprogramme (d.h. die weitgehenden Deregulierungs- sowie Flexibilisierungsmaßnahmen und die Reduktion der Wohlfahrt aufgrund der Gleichung vom Sozialstaat als Kostenfaktor) haben in hohem Maße die Arbeitsmarktstruktur destruiert. Dies zeigt sich an Phänomenen wie der Erosion der Normalarbeitsverhältnisse (v.a. männliche Vollzeitbeschäftigung und Absicherung über das Tarif-, Arbeits-, Sozialversicherungs- und Streikrecht), zunehmender Erwerbslosigkeit ungeachtet des relativ steigenden Wachstums, Personalabbau aufgrund von Produktionsverlagerungen, Fusionen bzw. feindlichen Übernahmen, Zuwachs der atypischen Beschäftigungsverhältnisse, „Refeudalisierung“ bzw. „Rekommodifizierung“ der Sozialstaatlichkeit (Butterwegge 1999a, S. 116 ff.) und „Hausfrauisierung“ der Arbeit¹⁵⁴ (Claudia Werlhof zit. n. Hirsch 2000, S. 158). So entsteht eine Dualstruktur des Arbeitsmarktes im „Turbokapitalismus“ zwischen den beruflich gut qualifizierten und anpassungsfähigen Modernisierungsgewinnerinnen, die sich in den prosperierenden Sektoren mit steigender Produktivität betätigen, und den Modernisierungsverliererinnen, die sich in prekären Beschäftigungsverhältnissen ohne erforderliche Qualifikationen und existenzsichernde Einkommen befinden (vgl. Luttwak 1999). Differenziert nach der Arbeitsfunktion bezeichnet Reich (1993, S. 232) die erste Gruppe als „Symbol-Analytiker“ und die letzte Gruppe als „Routinearbeiter“.

Die Ausweitung der Marktkräfte bei gleichzeitiger Einschränkung der staatlichen Regulierungsmöglichkeit als Konsequenz der neoliberalen Standortpolitik hat eine Vertiefung der gesellschaftlichen Kluft zwischen Arm und Reich zur Folge, die sich im postfordistischen Zeitalter

¹⁵⁴ Birgit Sauer vertritt hierzu die These, dass Neoliberalismus ein „maskulinistisches Projekt“ sei, das in erster Linie von Männereliten gestaltet werde, obwohl die Feminisierung der Arbeit ihrer Ansicht nach nicht generell als negativ anzusehen ist. Letztendlich wende sich aber die mit der Krise des Fordismus in Gang gesetzte „Feminisierung“ staatlicher Sozialpolitik – die am Familienernährermodell ausgerichtete Sozialpolitik wurde durch eine am Individuum orientierte abgelöst – durch „das neoliberale Staatsprojekt“ in der Tendenz zu einer neuerlichen „Re-Patriarchalisierung“ der Geschlechterverhältnisse (vgl. Sauer 2001).

besonders im Gegensatz von „income-poor“ und „asset-rich“ ausdrückt (Cheal 1996, S. 42 f.). Hierbei ist unter anderem eine wachsende Polarisierung zwischen „high work-intensive“- (Doppeleinkommens-) Familien und „low work-intensive“- (von Sozialhilfe abhängigen) Familien zu beobachten: während die ersteren einen hohen Lebensstandard behaupten, sind die letzteren marginalisiert (ebd., S. 98 ff.). Bei der Armut geht es vor allem um ihre Form im Zusammenhang mit der Emergenz der „underclass“, die nicht nur mit dem Geldmangel, sondern auch mit der sozialen Ausgrenzung, Stigmatisierung und schließlich dem Verlust der politischen Bürgerrechte einhergeht (vgl. Kronauer 1996; Leggewie 1997, S. 68; Mingione 1996)). Angesichts dieser Sachlage ist die „Amerikanisierung“ des *europäischen Wohlfahrtsstaates*¹⁵⁵ deutlich spürbar: „mehr Marktorientierung (auch des Wohlfahrtsstaates), Privatisierung und weniger Regulierung der Wirtschaft durch Staatsintervention“ (Butterwegge 1999a, S. 122). Die wachsende soziale Polarisierung gefährdet außerdem die Demokratie, da Politik (demokratischer Willensbildungsprozess) und gesellschaftliche Sinnstiftung (Solidarität) durch ökonomische Selektionsmechanismen durchlässig geworden sind. „Die Spaltung in eine globale ‚Club-Gesellschaft der Geldvermögensbesitzer‘ und nationale Gesellschaft, die noch immer ‚Arbeitsgesellschaft‘ sind“ (Mahnkopf 1999, S. 120), fördert einerseits „eine autoritäre Regierungsintervention“ (Bruno Trentin nach Deppe 2001a, S. 27), um den „inneren Frieden“ mit Gewalt „anstelle von Konsens“ und „Sozialpolitik“ aufrechtzuerhalten (Mahnkopf 1999, S. 120). Andererseits treibt der neoliberale Wettbewerbswahn als Mischung der hyperliberalen, antibürokratischen und kleinbürgerlichen Ideologie den „Standortnationalismus“ bzw. „Wohlstandschauvinismus“ (Butterwegge 1999a, S. 96 ff.) voran, indem die alte und neue Rechte die „politics of anger“ von einem neuen Lumpenproletariat als Modernisierungs- und Globalisierungsverlierern artikulieren – ausnahmsweise basiert die italienische Lega Nord auf dem Zorn der „Wohlhabenden“.

Alles in allem steht im Zentrum des politischen Handelns unter dem neoliberalen Projekt nicht der Abbau, sondern der „Umbau der Sozialsysteme“, wie die von der Ludwig-Erhard-Stiftung (1994) zielbewusst herausgegebene Schrift lautet. Die neoliberale Globalisierung erfordert sogar eine aktive Struktur-, Beschäftigungs- und Sozialpolitik, weil ihre sozialen Risiken für die betroffenen Arbeitnehmer einerseits als Hindernis für die Legitimation des politischen Projektes wirken können, andererseits der Wohlfahrtsstaat – wie Rieger und Leibfried pointieren –

¹⁵⁵ In Bezug auf die sozial- und arbeitsmarktpolitischen Praxen herrschen nach wie vor die unterschiedlichen Spezifika zwischen den europäischen Ländern. Hartmut Kaeble (1987) beschreibt dennoch unter Hinweis auf den relativ homogenen Modernisierungsprozess (spätestens) in der Nachkriegszeit in Europa eine konvergierende Tendenz. Insoweit kann man in gewissem Sinne über den „europäischen Wohlfahrtsstaat“ sprechen. Demgegenüber hebt Armingeon (1999) in seiner Untersuchung über die Korrelation zwischen Globalisierung und Arbeitsmarktpolitik die unverkennbare Divergenz zwischen den einzelnen Staaten unter den spezifischen institutionellen Bedingungen hervor.

gerade die Chancen eines Wirtschaftsstandorts optimiert, sich am Weltmarkt zu behaupten: „Die Beziehung zwischen der Sozial- und der Handelspolitik – also die zwischen den Strukturen der Wohlfahrtsstaatlichkeit und den außenwirtschaftlichen Verhältnissen – läßt sich am besten als die einer *Wahlverwandtschaft* verstehen“ (Rieger/Leibfried 2001, S. 108: Hervorhebung i.O.; vgl. Rieger/Leibfried 1997, S. 773)¹⁵⁶. Aus diesem Blickwinkel ist der Wandel des keynesianischen Wohlfahrtsstaates im Nexus der Ökonomisierung der Sozialpolitik als ein „capital investment welfare state“ zu kennzeichnen (MacGregor 1999, S. 102).

2.2.2. Sozialdemokratischer Paternalismus

Wie die politische Macht von TNKs, Großbanken, institutionellen Anlegern etc. in Europa es ermöglicht, den umfassenden Diskurs des „disziplinierenden Neoliberalismus“ langfristig politisch und rechtlich sowohl auf der nationalstaatlichen als auch der supranationalen Ebene auszuweiten und damit ihre soziale und wirtschaftliche Verfassung im institutionellen Rahmen zu verankern, erfasst Gill (1995, 1998, 2000) mit dem Begriff eines „neuen Konstitutionalismus“. Dieser bilde an den Schnittstellen zwischen Politik und Ökonomie „einen sowohl regionalen als auch internationalen Governance-Rahmen“ und besorge anstelle der regulativen Politik des Staates eine marktkonforme Ausrichtung der Politik zugunsten der Umverteilung von oben nach unten und der „Freiheit der Investoren“ (Gill 2000, S. 44). Die von den transnationalen Eliten errichteten bzw. beeinflussten Institutionen, eine Reihe von „Think Tanks“¹⁵⁷ als die „epistemic community“ (Haas 1992) von Experten, sind dabei die integrierenden Bestandteile für das neoliberale Policy-Shaping. Die europäische Integration wird in diese Netzwerke nationaler und internationaler Machtstrukturen eingegliedert und die dem EWS nachfolgende Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) – einschließlich der Konvergenzkriterien von Maastricht

¹⁵⁶ Ähnlich plädiert die Weltbank aus einer globalen Perspektive für den Auf- und Ausbau staatlicher Strukturen bei gleichzeitiger Modernisierung (vgl. The World Bank 1997).

¹⁵⁷ Die EU-orientierten Think Tanks werden von Sherrington grob in vier Typen aufgeteilt: 1. die „Forward Studies Unit“ („Cellule de Prospective“), die 1989 von Jacques Delor als ein Insiders Think Tank gegründet wurde; 2. die in Brüssel ansässigen Meinungsforschungsinstitute, die zwar in ihrem ideologischen Standpunkt unterschiedlich sind, sich jedoch exklusiv an EU-Themen orientieren, z.B. das „Centre for European Policy Studies“ (CEPS), das „Belmont European Policy Centre“, das „Philip Morris Institute“ (PMI), das „European Institute for Research and Information on Peace and Security“ (GRIP) etc.; 3. die Plethora der nationalen, auf die Policy-Agenden der EU ausgerichteten Think Tanks, z.B. der „Federal Trust“ – der älteste EU-orientierte Think Tank – in Großbritannien, das „Institute of European Affairs“ (IEA) in Irland, das „European Institute of Public Administration“ (EIPA) in Maastricht, das „Clingendael Institute“ in den Niederlanden, die „Konrad Adenauer Stiftung“ in Deutschland, das „Instituto de Estudos Estrategicos e Internacionais“ in Portugal etc. Die meisten nationalen Think Tanks vernetzen sich durch paneuropäische Strukturen wie z.B. die TEPSA (Trans European Policy Studies Association). Die TEPSA umfasst nicht nur die nationalen Institute aller fünfzehn EU-Mitgliedsstaaten, sondern auch die außerordentlichen Mitglieder aus Zentral- und Osteuropa; 4. einige Interessengruppen, die sich von den bei der EU-Kommission registrierten 680 paneuropäischen „non-profit-making“-Interessenorganisationen (1996) zur Kapazität des Think Tanks entwickeln. Dazu gehören der „European Round Table of Industrialists“ (ERT) und die „Association for the Monetary Union of Europe“ (AMUE). Vgl. Sherrington (2000). Zu ERT und AMUE (vgl. auch Greenwood 1997, S. 128).

– formt das zentrale Projekt, mit dem der Gestaltungsspielraum nationaler Politik, wie Sozial- und Beschäftigungspolitik, weiter einschränkt wird (vgl. Bieling/Steinhilber 2000; Deppe/Felder/Tidow 2000). Gill beschreibt diesen Vorgang wie folgt:

„This constitutional framework involves the separation of the economic and political in ways that lessen the possibility of democratic accountability in economic and social policy making: a key example of this concerns the making and implementation of macroeconomic policy. A significant trend in economic governance is the way that monetary policy world-wide is increasingly placed in the hands of (more) independent central banks, or other mechanisms such as currency boards, that are designed to prevent inflationary monetary policy. In EMU monetary policy would be conducted by an independent central banking system. (...) Such changes involve political agency and active government in a process that is intended to institutionalise the power of capital even more deeply within state-civil society formations, all in the context of economic globalisation, liberalisation and the restructuring of the state” (Gill 1988, S. 9).

Diese Perspektive demonstriert, dass die neoliberale „business civilization“ (Strange 1990) in den europäischen Integrationsprozess eingeordnet wird, eine strukturelle Macht in den bürokratischen Exekutiven der europäischen Union bildet und damit das „Streamlining“ nationaler Standortbedingungen, also die *Regimekonkurrenz* um das „best practice“ („race to top“) diktiert. Gleichwohl wird bei dieser „top-down“-Perspektive der Aspekt der Wechselwirkungen (d.h. Politikverflechtung) zwischen nationaler und europäischer Politik ausgeblendet. Desweiteren werden die sozial-ökonomischen und gesellschaftlich-politischen Prozesse gemäß der objektiv-historischen Entwicklung des Kapitalismus zu sehr auf die voluntaristische Akteurskonstellation reduziert¹⁵⁸. Die Dialektik von „Vereinheitlichung und Fraktionierung“ (Ziebur 1984, S. 29) als ein Verhältnis zwischen ökonomischem Prozess der kapitalistischen Akkumulation und Bewegungsform des politischen Handelns steht daher im Hintergrund, obgleich die „soziale Frage“ im globalen Kapitalismus mit der strukturellen Massenarbeitslosigkeit und der Exklusion eines wachsenden Teils der erwerbsfähigen Bevölkerung vom Arbeitsmarkt und von „Normalarbeitsverhältnissen“ gerade eine „Renaissance“ erlebt (Deppe 1996, S. 222).

Die Brücke zwischen finanzgetriebenem Akkumulationsregime und Wohlfahrtsstaat wird ausgerechnet von Sozialdemokraten geschlagen, die mit der Fordismuskrisis beinahe ihr politisches Schicksal begraben zu haben schienen (vgl. z.B. Dahrendorf 1983; Buci-Glucksmann/Therborn 1982; Przeworski 1985; Scharpf 1987; kritisch dazu vgl. Merkel 1993). Die Sozialdemokraten sehen sich mit einem strukturellen Dilemma konfrontiert, das sich – der oben dargelegte „Thatcher“- bzw. „Reagan“-Effekt – aus dem Scheitern des neoliberalen Laissez-faire ergibt. Ähnlich wie in der Phase nachholender Fordisierung nehmen sie daher das

¹⁵⁸ Während die IPE-Analyse bei Cox noch im Ansatz im untrennbaren Verhältnis zwischen Ökonomie (Produktion) und Politik (hegemoniale Ordnung) begründet ist, bleibt solch ein kapitalismustheoretischer Aspekt bei Gill fast aus. Das politizistisch inspirierte Hegemonie-konzept fällt bei ihm folglich auf die strategische Handlungsebene der „policy“ zurück. Vgl. in der vorliegenden Arbeit Teil I, Kapitel 2.3.

Krisenmanagement des Kapitalismus in die Hand. Der Unterschied zwischen alter und neuer Konstellation besteht jedoch darin, dass das Vorgehen der Sozialdemokraten diesmal wesentlich unter der von neokonservativen intellektuellen wie politischen Strömungen durchgesetzten neoliberalen Hegemonie stattfindet, während in der „Golden-Age-Periode“ die Sozialdemokraten selbst die hegemoniale Initiative inne hatten und sich die Rechten diese Position aneigneten. Aus diesem Grund trägt das neue sozialdemokratische Projekt, das Sassoon (1997, S. 730 ff.) als „New Revisionism“ bezeichnet, einen komplementären Charakter. Der „New Revisionism“ zielt nicht auf die Reformierung, sondern die Verbesserung des Kapitalismus („internationaler Wettbewerbsfähigkeit“) und versucht diese mit den traditionellen Werten der Sozialdemokratie wie sozialer Gerechtigkeit und egalitärem Prinzip zu verbinden¹⁵⁹. Von daher handelt es sich hierbei nicht um eine Alternative zum Neoliberalismus, sondern um einen „Dritten Weg“ (Giddens 1998) zwischen Marktradikalismus und Wohlfahrtsstaat.

Die Programmatik der sozialdemokratischen Politik als Modifizierung des extremen Neoliberalismus zielt einerseits auf das „fine tuning“ des marktliberalen Modernisierungskurses, andererseits auf eine Neubewertung der Staatsrolle („aktivierender Staat“). Beim ersten Punkt zeigt sich vorerst ein Fortgang „mentaler Kolonialisierung“ (Bourdieu/Wacquant 2000) des neoliberalen Gedankengutes: Die antiinflationäre Angebotspolitik, kompetitive Deregulierungs- (Marktliberalisierung) sowie Austeritätspolitik (Konsolidierung der öffentlichen Haushalte), Steuersenkung und Wettbewerbsfähigkeit haben für die Sozialdemokraten genauso wie für die vorgängigen Konservativen wirtschaftspolitisch oberste Priorität¹⁶⁰. Das politische „fine tuning“ der Sozialdemokratie richtet sich jedoch auf die Komplementierung angebotsorientierter Mikroökonomie durch institutionelle Einbettung und kooperative Ausgestaltung der Arbeitsmarkt- und Beschäftigungsstruktur (Korrektur der sozialen Infrastruktur und Verbesserung der Qualifikation der Beschäftigten), um die sozialen Risiken und die Instabilität der Märkte zu minimieren und zugleich die Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaft effektiv zu gestalten. Dieser „angebotsorientierte Neo-Keynesianismus“ konzentriert sich im Gegensatz zu der traditionellen keynesianischen, makroökonomischen Nachfragesteuerung auf die Mini-Steuerung

¹⁵⁹ Sassoon unterscheidet zwischen den rechten Sozialdemokraten und den „Neo-Revisionisten“ in der Sozialdemokratie. Während die ersten pragmatische, gewerkschaftsorientierte, statistische und gradualistische Sozialdemokraten sind und damit den Feminismus sowie das ökologische Problem für eine Marotte der Mittelklasse halten, haben die letzteren ihren Ursprung in der ersten „Neuen Linken“, die stark durch die neue individualistische Politik der 60er und 70er Jahre beeinflusst ist. Die neo-revisionistische Position hat mit ihrer Reform-Doktrin (evolutionärem Kapitalismus) in den 90er Jahren quer durch Europa die Oberhand gewonnen – und zwar auf eine konfuse und unkoordinierte Art, die durch die Eventualität der Alltagspolitik und wahltaktische Überlegungen angetrieben wird (Sassoon 1997, S. 736, 754). Zur konkreten Erklärung der Entstehungsgeschichte der neuen Sozialdemokraten vgl. Unger u.a. (1998).

¹⁶⁰ Der „new labour“ Mandelson äußert sich hierzu: „New Labour’s (...) mission is to move forward from where Margaret Thatcher left off, rather than dismantle every single thing she did“ (Mandelson/Liddle 1996, S. 1).

des Arbeitsmarktes, z.B. die koordinierenden Tarifverhandlungen (d.h. Lohnzurückhaltung), Verbesserung der Arbeitsvermittlung sowie eine Reihe von Maßnahmen für die Langzeitarbeitslosen (Taegue 1994, S. 325).

Das sozialdemokratische Projekt muss trotz seines Charakters vom „compensatory neoliberalism“ (Ryner 1999, S. 46 ff.) erst von einer vorsichtigen Politik der Re-Regulierung, nämlich dem Staat, flankiert werden. Dessen Hauptaufgabe muss in der effektiven Nutzung der sozialen Risiken begründet sein. Anthony Giddens, der Chefideologe des „Dritten Weges“, begründet den Ausgangspunkt mit der Analyse der Spaltungslinie in der postfordistischen Gesellschaft. Hierbei geht es um „zwei Formen der Exklusion“:

„Zwei Formen der Exklusion zeichnen sich in modernen Gesellschaften immer deutlicher ab. Eine ist der Ausschluß derer am unteren Ende, die vom Gros der Gesellschaft angebotenen Chancen abgeschnitten sind. Am oberen Ende findet sich die zweite Form, ein freiwilliger Ausschluß: Die ‚Revolte der Eliten‘ besteht im Rückzug reicherer Gruppen aus den öffentlichen Institutionen und einem vom Rest der Gesellschaft abgeschirmten Leben. Privilegierte Teile der Bevölkerung verschansen sich in ihren Lebensbereichen und ziehen sich aus dem öffentlichen Bildungs- und Gesundheitssystem zurück“ (Giddens 1998, S. 121).

Die zunehmende Kluft zwischen den transnationalen Eliten als archetypischem neoliberalen Homo oeconomicus, die zwar aufgrund der Geldvermögensbildung wiederbelebte Roaring Twenties genießen, jedoch ein „opting out“ der staatsbürgerlichen Verantwortung bekunden (vgl. Lash 1995), und dem „neuen Subproletariat“ aus Arbeitslosen, Überforderten, Alleinerziehenden, schlecht ausgebildeten Jugendlichen zeichnet sich als eine neue Risikoqualität in der zweiten Moderne ab. Da der Sozialstaat mitsamt dem Vollbeschäftigungsziel in seinem Entwicklungszug die eigenen Voraussetzungen untergräbt und mithin die neuen sozialen Risiken nicht auffangen kann, ist nach Giddens eine neuerliche Intervention des Staates erforderlich (Giddens 1994, S. 73 f.; 1998, S. 148). Er plädiert dabei für eine „Politik der zweiten Chance“, die über eine Bildungs- und Qualifizierungsoffensive jeder und jedem die Möglichkeit eröffnen soll, die eigene Berufsbiographie zu korrigieren (1998, S. 128 f.). Die auf dem Prinzip der Gleichheit beruhende „Inklusion“ neuer sozialer Exklusion soll ein Zauberwort für die Problemlösung sein.

Dieses Lösungskonzept, das epistemologisch auf den Kommunitarismus Bezug nimmt (vgl. Bieling 1998), impliziert inhaltlich „eine enge Kopplung von Rechten und Pflichten“, d.h. „eine Kopplung von Transferleistungen an die Bereitschaft, irgendeine Erwerbsarbeit aufzunehmen“ (Mahnkopf 2000, S. 509, 511). Was das sozialpolitische Prinzip anbetrifft, bedeutet dies einen Umwandlungsprozess von Universalismus als „Vollkasko-Gesellschaft“ zu Individualismus, wobei jeder „seines Glückes Schmied“ ist. Wolfgang Streeck spricht hierzu vom „staatszentrierten Irrealsozialismus der westdeutschen Wohlstandsperiode“ und verkündet die Botschaft der deutschen Sozialdemokratie, dass vom Staat „nicht mehr alles, sondern nur noch

immer weniger“ erwartet werden darf; „die Gesellschaft und der Einzelne müssen und können mehr Verantwortung für sich selbst übernehmen, also mehr aus eigener Tasche bezahlen“ (Streeck 2000, S. 28 f.). In der Shareholder-Gesellschaft ist nun statt „welfare“ bzw. „tax and spend“-Politik (Mandelson/Liddle 1996, S. 122) von „workfare“ (Field 1995; Peck 1999) die Rede, für das „New Labour“ in Großbritannien (ebenso wie die „new democrats“ in den USA) ein Musterbeispiel darstellt. Der programmatische Übergang von „welfare“ zu „workfare“ hat mittlerweile die Leitvorstellungen kontinentaleuropäischer Sozialdemokraten durchdrungen. Soziale Unterstützungsleistungen sollen sich folglich nicht mehr auf die „Sicherheit“ des Einkommens und der Lebensumstände, sondern auf die „Nützlichkeit“ des Einzelnen richten, deren Meßlatte die Flexibilität und „Beschäftigungsfähigkeit“ („employability“) bilden: Das Gravitationszentrum der Sozialstaatlichkeit verschiebt sich dabei von einer „Zentralität des gesellschaftlichen Bürgerseins“ zu der „Zentralität der individuellen Produktivität, bei der die Zugehörigkeit zur Gemeinschaft von der Leistung abhängig gemacht wird“ (Ravelli 1999, S. 147). Darüber hinaus spielen die Demoralisierungserscheinungen aufgrund der Abwesenheit von Arbeit in der „Winner take all-Gesellschaft“ (Frank/Cook 1995) eine wesentliche Rolle, um die Marginalisierten zur Zwangsarbeit anzuspornen.

Mit den bisher beobachteten Merkmalen kann das von den Sozialdemokraten ins Werk gesetzte Wohlfahrtsregime im Vergleich zum traditionellen Wohlfahrtsstaat und neoliberalen Wohlfahrtsregime als „New Paternalism“¹⁶¹ bezeichnet werden (vgl. Tabelle 9). Dieser stabilisiert die neuen gesellschaftlichen Machtverhältnisse, in deren Zentrum das Wahlbündnis von Geldvermögensbesitzern, neuen Mittelschichten und einer neuen Art von Arbeiter-Aristokratie (z.B. Symbolanalytikern) steht, und legitimiert ein fundamental unegalitäres System. Unter dem Druck der kompetitiven Deregulierungs- und Austeritätspolitik sowie der antiinflationären Politik hat der „New Paternalism“ zwar die wichtigen Ziele fordistischer Wohlfahrt – Sicherheit gegen ökonomische Risiken, soziales Sicherungsnetz, Umverteilung des Einkommens – erheblich unterminiert; sie sind jedoch wegen des konservativen Charakters der demokratischen po-

¹⁶¹ John Stuart Mill hat frühzeitig unter Hinweis auf die hierarchische Natur der britischen Gesellschaft einen Hauptcharakter des Paternalismus skizziert: „The relation between rich and poor should be only partially authoritative; it should be amiable, moral, and sentimental; affectionate tutelage on the one side, respectful and grateful deference on the other. The rich should be in *loco parentis* to the poor, guiding and restraining them like children. Of spontaneous action on their part there should be no need. They should be called on for nothing but to do their day's work, and to be moral and religious. Their morality and religion should be provided for them by their superiors, who should see them properly taught it, and should do all that is necessary to insure their being, in return for labour and attachment, properly fed, clothed, housed, spiritually edified and innocently amused“ (Mill zit. n. Newby 1977, S. 64). Max Weber hat sich mit dem Paternalismus unter dem Begriff „Patrimonialismus“ befasst (vgl. Weber 1990, S. 485ff., 580ff.). Als allgemeine Einleitung zum Paternalismus vgl. Newby (1997).

litischen Institutionen und der hohen Folgekosten bei der Wahl von Interessengruppen¹⁶² infolge der Austeritätspolitik nicht völlig erodiert (vgl. Pierson 1994). Diese Sachlage spiegelt dennoch eine neue Klassenkonstellation wider. Die Austeritätspolitik der Regierungen geht mit der Politik von „*devide et impera*“ einher: Die soziale Unterstützung für die sog. „A-Bevölkerung“ (Ausländer, Arme, Arbeitslose, Alte) wird weiter reduziert, während zum großen Teil der „neuen Mitte“, die eine „*culture of contentment*“ (Galbraith 1993) erlebt, die Verantwortung der Regierungen gewidmet wird. Der Abschied vom traditionellen Egalitarismus der Sozialdemokratie unter dem Imperativ der Inflation hängt allerdings mit der sozialökonomischen Strukturveränderung und dem entsprechenden Wahlverhalten zusammen, wie Sassoon (1997, S. 453) für die Zeit seit den 70er Jahren schematisch darlegt: „*those who are likely to lose their jobs are more likely to vote for the Left, while those hurt by inflation are more likely to support conservative policies*“. Die letztere Gruppe ist heutzutage eindeutig die Zielgruppe der Sozialdemokratie, die als „Neue Mitte“ etikettiert wird.

¹⁶² Sowohl die linken als auch die rechten Regierungen gehen deshalb mit der Austeritätspolitik vorsichtig um. Die extremen Exekutionen der Austeritätspolitik durch die konservativen Regierungen in Großbritannien und Neuseeland liegen nach Pierson (1994) wohl darin begründet, dass die beiden rechten Regierungen weder christliche Demokraten noch korporatistisch waren.

Tabelle 9: Drei sozialpolitische Regime der spätkapitalistischen Gesellschaften

Welfare State	Neo-Liberal Post-Modern Regime	Paternalistic Social State
Aim to control or reduce inequalities	rising inequality and poverty	aim to opportunity or meritocratic society
government commitment to full employment	acceptance of unemployment in name of freedom of choice	aim at fullest possible employment
collective responsibility for social reproduction	pursuit of profit dominant social value stress on efficiency and productivity stress on international competitiveness	rights for some and obligations for others role of human and social capital emphasised globalization thesis
aim at social cohesion/integration	increase in disintegration and exclusion	social inclusion and social intrusion
universalism	selectivism individualised responsibility	stratified systems of welfare provision
pooling of risks	luck, risk-taking and the lottery	group insurance with basic floor provided on conditions
balance of power between market, state and civil society	the market is the key institution dominance of the enterprise subversion of the public realm	public/private partnerships
influence of professions	undermining of the professions	new managerialism and human resource management

Quelle: MacGregor (1999, S. 92)

Ebenso wie der keynesianische Wohlfahrtsstaat inklusive der Dekommodifizierung des Arbeitsvermögens im engen Zusammenhang mit der Produktivitätspolitik entstand, korrespondiert das „neue paternalistische“ Wohlfahrtsregime mitsamt seiner Rekommodifizierungstendenz mit dem „liberalen Produktivismus“, in dem der „kategorisch gewordene technisch-ökonomische Imperativ“ und der Primat der Wettbewerbsorientierung nicht mehr die gesellschaftliche Inklusion zu benötigen scheinen (Lipietz 1991, S. 682 ff.). An Stelle der auf Produktivitätszuwachs ausgerichteten *gesellschaftlichen* Solidarität in der Produktionsorganisation wird eine „produktivistische Rekonstruktion von Solidarität“ gefordert (Streeck 1999, S. 12). Ihr dient die sozialdemokratische Gesellschaftspolitik, deren Katalog aus „aktivierendem Staat“, „Employability“, „Selbstverantwortung“, „competitive solidarity“ und „supply-side egalitarianism“ besteht (ebd.). Dieser ideologische Mix aus ökonomischer Liberalisierung und politischer Regulierung weicht in dem Maße vom neoliberalen Laissez-faire ab, wie die Ver-

fechter des neuen sozialen Modells im begrenzten Ausmaß versuchen, mit den politischen Maßnahmen eine institutionelle Einbettung der Produktion (z.B. Bildung, soziale Infrastruktur) abzusichern und womöglich eine soziale Kohäsion zu schaffen. Diese Erscheinungen werden mit unterschiedlichen Nuancen als „neue Entwicklungsweise des Kapitalismus“ (Candeias 2000b), „advanced liberalism“ (Dean 1999, S. 149 f.), „communitarian neo-liberalism“ (Bieling 1998) und „embedded liberalism“ (Apeldoorn, zit. n. Bieling 1998) begriffen.

Das neue sozialdemokratische Wohlfahrtsregime, das sich vorerst aufgrund nationalspezifischer Konstellationen wie rechtlichen und institutionellen Rahmenbedingungen entwickelt, macht nun nicht vor der europäischen Ebene halt, wo das Abkommen über die Sozialpolitik in den Vertrag über die EU – durch den Amsterdamer Vertrag – integriert worden ist (Art. 136 bis Art. 148 EGV) und zusammen mit der WWU neue Spielregeln für die soziale Transformation Europas hervorbringt. In der Tat gibt es in der EU eine konvergierende Tendenz der einzelnen Wohlfahrtsstaaten infolge der neoliberalen Modernisierung:

„European social security systems seem to converge on a mixture of Beveridgean universal flat-rate low coverage (Großbritannien, Irland, Dänemark: W.-T. Lim) and a Bismarckian supplementary system (die BRD, Belgien, Frankreich, Italien, Griechenland, die Niederlande, Spanien: W.-T. Lim), based mainly on participation in the labour market“ (Delsen, u.a. 2000, S. 225; vgl. Bieling 1997, S. 365).

Angesichts dieser Situation hat Klaus Busch (1998) ein Konzept für die Weiterentwicklung der EU-Sozialpolitik, das sog. „Korridormodell“, vorgelegt, welches als Bestandteil des Leitantes zur Europapolitik im Dezember 1997 vom SPD-Bundesparteitag in Hannover verabschiedet worden ist. Gegenüber dem „Mindeststandardmodell“ und „Harmonisierungsmodell“ zielt das „Korridormodell“ auf folgende Punkte:

1. Keine Beeinträchtigung der „Wettbewerbsfähigkeit aller EU-Staaten“: Unterbindung des Sozialdumpings in der WWU
2. Aufrechterhaltung der „hohen Standards der reicheren EU-Staaten“
3. Kopplung von „sozialer Angleichung“ und „ökonomischer Angleichung“ in der EU
4. Verfolgung einer regulativen Strategie („Sozialleistungsquoten“) statt der redistributiven Elemente (Busch 1998, S. 280, 284).

Das „Korridormodell“ als eine Art von sozialem Stabilitätspakt auf der EU-Ebene will mit den genannten Elementen ein „wohlfahrtstaatliches *downgrading*“ bzw. die Tendenz zu einem residualen Wohlfahrtsstaat US-amerikanischer Prägung stoppen und zeigt weiter seinen Ehrgeiz im Hinblick auf einen „Sozialstaat EU“ (ebd., S. 285). Das Realisierungsproblem liegt vor allem in der „Diktatur der leeren Kasse“ begründet, also im Problem der Finanzierung, deren Handlungsspielraum von der monetaristischen Geldpolitik der EZB stark beschnitten ist. Außerdem sind die „kompetitive Deregulierung“ des Arbeitsmarktes durch Europa und das „re-

gime shopping“ durch die Unternehmen (Rhodes 1995) ein weiterer Störfaktor für die Koordination solch einer Sozialpolitik.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die sozialdemokratischen Wohlfahrtsprogramme aus kommunitaristischer und paternalistischer Perspektive keine sozial nachhaltige Lösung sind. Die Einführung des Workfare-Systems ist als modularer Komplex von Maßnahmen (z.B. Programme zur Arbeitssuche, Weiterbildungskurse, kurzzeitige Arbeitslosengelder, Formen zeitlich begrenzter Beschäftigung im öffentlichen Sektor etc.) strukturiert, die darauf abzielen, die staatliche Hilfe von der Verfügbarkeit der Empfänger abhängig zu machen und zumindest eine Armutsfalle zu beseitigen. Das diesbezügliche Hauptproblem ist, dass dieses Szenario eine reine Anpassungsmaßnahme an den „disziplinierenden Neoliberalismus“ bleibt. Es kann nur unter gewissen Umständen erfolgreich sein, und zwar dort, wo eine relativ niedrige Massenarbeitslosigkeit herrscht und der externe Druck (z.B. Abwesenheit der TNKs und des multinationalen Kapitals) nicht so groß ist, wie z.B. im Dänemark der 90er Jahre (vgl. Amin/Thomas 1996). Zudem basiert das Workfare-Konzept statt einer tatkräftigen Arbeitsmarktpolitik des Staates in hohem Maße auf der Marktfähigkeit („marketability“), die keine sichere Garantie für Arbeitsplätze anbietet, sondern nur die Flexibilisierung der Arbeitsmärkte, selektive Inklusion sowie Exklusion, und eine starke Differenzierung sowie Absenkung der Löhne im unteren Lohnbereich (Kombilöhne, Schaffung eines Niedriglohnssektors) herbeiführt. Ohne mehr „aktive“ Arbeitsmarktpolitik des Staates für den öffentlichen Sektor fungiert dieses Konzept – zuge-spitzt gesagt – nur als eine paternalistische Verwaltung von Massenarbeitslosigkeit und institutionelle Fortschreibung fragmentierter Beschäftigungsverhältnisse. So wird am Markt letztendlich die Bedarfsgerechtigkeit der Staatsbürger gegen die Leistungsgerechtigkeit als Geisel genommen.

Ob das sozialdemokratische, paternalistische Wohlfahrtsregime, das sicherlich nach der „Post-Maastricht-Krise“ (Deppe/Felder 1993) in Europa einen neuen Schwung bekommen hat, im finanzgetriebenen Akkumulationsregime zur Konsolidierung des Neoliberalismus oder – Bernstein paraphrasierend – zu einem „evolutionären Kapitalismus“ führt, ist trotz der Konvergenz und wegen der Hysterese des bestehenden „Wohlfahrtspluralismus“ (Heinze u.a. 1999, S. 185 ff.; vgl. Tabelle 10) vielmehr unklar. Wie die Entwicklung tatsächlich verlaufen wird, hängt letztendlich von der Dynamisierung der demokratischen Transformation der wohlfahrtsstaatlichen Politik auf der nationalen und supranationalen Ebene durch eine neue Blockbildung demokratischer Kräfte wie Gewerkschaften, soziale Bewegungen etc. ab. Insofern ist die gesellschaftliche Dimension der im Entstehen begriffenen Regulationsweise in der postfordistischen Epoche noch offen.

Tabelle 10: Transformationsmerkmale der arbeitsmarkt- und sozialpolitischen Regulation¹⁶³

	Dominantes Moment der Arbeitsmarktpolitik	Veränderung in der Finanzierung der sozialen Sicherungssysteme	Sozialpolitische Kürzungsschwerpunkte	Sozial-politische „Tabus“
Großbritannien	Teilzeitarbeit, Lohnflexibilisierung und Quasi-Selbständigkeit	Kürzung staatlicher Subvention zur Sozialversicherung und Senkung der Unternehmensbeiträge	Extreme Kürzungen der pauschalen Arbeitslosengeld- und Sozialhilfesätze	NHS (Gesundheitssystem) allerdings: Rationalisierung
Frankreich	Vorruhestand; geminderter Kündigungsschutz; befristete Beschäftigung	Beitragsanhebungen und Senkung der Unternehmensbeiträge bei Einstellung von Problemgruppen	Krankenversicherung (restriktiverer Zugang und stärkere Eigenbeteiligung)	Bildungssystem
Österreich	Arbeitskräfteverknappung (Frühpensionierung, restriktive „Ausländerpolitik“) und Teilzeit	Steuerentlastung der Unternehmen	Stärkung des Versicherungs- und Äquivalenzprinzips, Pensionen und der Abbau sozialer Basisleistungen	
Niederlande	Teilzeitoffensive	Verlagerung der Sozialversicherungsbeiträge von Unternehmen zu den Beschäftigten	Senkung der sozialen Grundversorgung (Mindestlöhne, Arbeitslosenversicherung etc.)	Rentensystem
Schweden	Teilzeitarbeit sowie Lohn- und Einkommensflexibilisierung	Erhöhung indirekter Steuern und Senkung der Sozialversicherungsbeiträge der Unternehmen	Breit angelegte („gestreute“) Kürzungen bei Lohnersatzleistungen und Sozialhilfe	Gesundheitssystem und aktive Arbeitsmarktpolitik
Finnland	Leichter Anstieg der Teilzeitarbeit	Streichung von Arbeitgeberanteilen zur Sozialversicherung	Gesundheit, Ausbildung und soziale Dienste	Aktive Arbeitsmarktpolitik
Irland	Qualifizierung und Teilzeitarbeit	Anhebung der Versicherungsbeiträge	Erwerbslosenunterstützung	Familienunterstützung
Spanien	Befristete Beschäftigung	Steueranhebungen sowie betriebliche und private Rentenmodelle	Einschränkung der Anspruchsberechtigung und Senkung sozialer Leistungen	Gesundheitssystem
Griechenland	Selbständigenförderung und befristete Beschäftigung (Saisonarbeit)	Steuerpolitische Erfassung bislang „unkontrollierter“ Einkünfte und stärkere Steuerfinanzierung	Rationalisierung des öffentlichen Sektors, Einschränkung der Anspruchsberechtigung	

Quelle: Bieling (1997, S. 360)

¹⁶³ Diese Tabelle haben Heinze u.a. (1999) adaptiert und um Deutschland erweitert.

3. Gesellschaftlicher Strukturwandel in der „Weltgesellschaft“¹⁶⁴ und der postfordistische industrielle Komplex

3.1. Transformation der Arbeitsgesellschaft: Tertiarisierung und Wandel der Sozialstruktur

3.1.1. Tertiarisierung

Der seit den 70er Jahren tiefgreifend voranschreitende wirtschaftliche Strukturwandel hatte international weit einschneidende Veränderungen der Industriegesellschaft einschließlich der Arbeitsmarktstruktur und des Beschäftigungssystems zur Folge. Die strukturelle Arbeitslosigkeit, zunehmende soziale Ungleichheit, wachsende Einkommenspolarisierung, merkbare Abweichung vom Normalarbeitsverhältnis (d.h. atypische Beschäftigung) und Segmentierung des Arbeitsmarktes konnten dabei als deren Anzeichen registriert werden. Diese Massierung krisenhafter Veränderungen rief schließlich eine Sinnkrise des lang angehaltenen „Industrialismus“ als „gesellschaftliches Konzept und institutionelles Gefüge der Organisation von Arbeit“ (Baethge 2000, S. 90) hervor. So gab es Anfang der 80er Jahre im soziologischen Diskurs die Rede von der „Krise der Arbeitsgesellschaft“ (vgl. Matthes 1983) im Anschluss an Hannah Arendts technikpessimistische „Aussicht auf eine Arbeitsgesellschaft, der die Arbeit ausgegangen ist“ (Arendt 1997, S. 13). Während Arbeit damals noch ein zentrales gesellschaftliches und politisches Thema war, wird seither in zahlreichen schillernden Gesellschaftsmodellen (z.B. „Dienstleistungs-“, „Erlebnis-“, „Freizeit-“, „Informations-“, „Netzwerk-“, „Risiko-“, „Wissensgesellschaft“ usw.), die mehr oder weniger auf die Vermächtnisse fordristischer Vergesellschaftung Bezug nehmen, deren Halbwertszeit jedoch zumeist lediglich kurz ist, das „Ende der Arbeitsgesellschaft“ und das „Ende des Normalarbeitsverhältnisses“ angekündigt.

¹⁶⁴ Der Begriff der „Weltgesellschaft“, die ideengeschichtlich auf das Kantianische Ideal eines „Ewigen Friedens“ zurückzuführen ist, zeigt als sozialwissenschaftlicher Topos eine analytische Unschärfe und Oberflächlichkeit. Tudyka (1989, S. 68) beanstandet diesen Begriff daher als „modischen Ersatz“ oder „dünne Worthülse zur Bergung unterschiedlicher und keinesfalls neuer abstrakter und empirischer Komponenten“. Als Alternative wendet Czempiel (1991) den Begriff der „Gesellschaftswelt“ an. Keohane/Nye (1977) sprechen analog von einer „complex interdependence“. Ich übernehme dennoch den Begriff „Weltgesellschaft“, weil er trotz der inhaltlichen Begrenztheit auf die globale Dimension des Vergesellschaftungsprozesses in der postfordistischen Epoche im Kontext des Zusammenwirkens von Koalitionen aus staatlichen, zwischenstaatlichen und nicht-staatlichen Akteuren hinweist, wobei Staaten zwar nach wie vor die zentralen politischen Akteure sind, auch wenn ihnen heutzutage kein Ausschließlichkeitsanspruch in der Repräsentation der politischen Interessen von sozialen Gruppen mehr zukommt. Gesellschaft lässt sich daher nach Harvey (1997, S. 35 f.) heute nicht mehr in territorialen Einheiten begreifen. Eine komplex verflochtene Weltgesellschaft unterscheidet sich insofern von einem transnationalen System, das auf dem westfälischen Prinzip (der Doktrin von *cujus regio, ejus religio*) basiert. Eine Weltgesellschaft ist entsprechend eine Interaktionsstruktur, in der nichtstaatlichen und nicht-territorialen Interaktionen nicht nur eine zentrale Bedeutung für die Gestaltung und Veränderung der Lebensweise von Menschen zukommen, sondern in der die Gestaltungsmacht (wessen auch immer sie sein mag) auch politisch angeleitet ist.

Muss man daraus schließen, dass der Arbeitsgesellschaft die Arbeit (d.h. Lohnarbeit bzw. Erwerbsarbeit) ausgeht? Das wäre mit Sicherheit falsch, denn die Behauptung der allmählichen Auflösung des Normalarbeitsverhältnisses ist zunächst trotz einer Tendenz der Pluralisierung von Beschäftigungsformen empirisch nicht zu konstatieren. Wie unten weiter ausgeführt werden soll, geht es hierbei vielmehr um eine Modifizierung des Normalarbeitsverhältnisses aufgrund des „Hinzukommen(s) von etwas Neuem, nämlich der wachsenden Erwerbstätigkeit von Frauen, längeren Ausbildungszeiten, der Differenzierung der Erwerbverläufe und der angespannten Arbeitsmarktlage“ (Wagner 2000, S. 479). Gegen die These vom „Ende der Arbeit“ konstatiert Gerhard Willke,

„daß sowohl in Deutschland als auch in den Industrieländern insgesamt Anfang der 90er Jahre ein historischer *Höchststand der Erwerbsarbeit* erreicht worden ist, und zwar nicht nur ein Höchststand an entlohnter Arbeit, sondern auch an befriedigender und gut bezahlter Erwerbsarbeit. Ein Charakteristikum der Entwicklung der letzten Jahrzehnte ist also darin zu sehen, daß sowohl die Erwerbsarbeit als auch die Arbeitslosigkeit zugenommen haben. Der Eindruck, daß die Arbeit ausgehen könnte, erklärt sich daraus, daß die Zahl der arbeitssuchenden Menschen (sowie auch der Anteil der Menschen im erwerbsfähigen Alter) schneller zugenommen hat als die Zahl der Arbeitsplätze, so daß die Diskrepanz zwischen beiden Entwicklungen größer geworden ist“ (1998, S. 23; Hervorhebung i.O.).

Außerdem liegt die These vom „Ende der Arbeitsgesellschaft“ in einem „grundsätzliche(n) ökonomischtheoretische(n) Missverständnis“ begründet, weil die Arbeit unter der kapitalistischen Akkumulation ohne den fundamentalen Systemumbruch als „Quelle von Mehrwert“ überhaupt nicht „ausgehen“ kann (Hirsch 2000, S. 154). Wenn die Endzeit der Arbeit gekommen wäre, würde dies eine Überwindung der kapitalistischen Formation bedeuten. Es gibt aber keine empirischen Indizien dafür, dass wir soweit gekommen wären. Statt solch einer Träumerei hat die als „Krise“ wahrgenommene Veränderung der Arbeitsgesellschaft mit den Krisenerscheinungen der fordistischen Formation und mit einem neuen Charakter der postfordistischen Vergesellschaftung zu tun. In der kapitalistischen Gesellschaft als „System materieller Produktion“ (Tjaden 1990)¹⁶⁵ findet im Allgemeinen die permanente Umwälzung der Produktionsverfahren und Arbeitsbedingungen in Verbindung mit einer flexiblen Ausnutzung der industriellen Reservearmee statt. Folglich gehören Arbeitslosigkeit und Arbeitsplatzunsicherheit mit zeitweiliger Abweichung (z.B. der „Golden-Age-Periode“) zu den grundsätzlichen Strukturmerkmalen des Kapitalismus.

¹⁶⁵ Die gesellschaftliche Entwicklung ist nach Tjaden die „Evolution der Interaktionen zwischen den menschlichen Lebewesen und der außermenschlicher (sic!) Biosphäre überhaupt“ (1990, S. 19). Vergesellschaftung kann insofern nicht auf ökonomische Produktionsverhältnisse beschränkt werden. Zugleich betont er, dass „Vergesellschaftung überhaupt“ und darüber hinaus die Hervorbringung verschiedener Formen von Gesellschaft durch „die gesellschaftliche Gesamt-Arbeit“ ermöglicht werden (ebd., S. 34). Gesellschaftsformationen gehen insoweit zunächst von „Arbeitsgesellschaften“ aus.

In Bezug auf die Umstrukturierung der Arbeits- und Klassenverhältnisse im Weltmaßstab besteht eine grundlegende Dimension des postfordistischen Strukturwandels in der Ausweitung des „tertiären Sektors“. Diese stellt einerseits einen säkularen Trend dar, andererseits wird letzterer durch die umfassende Rationalisierung noch verstärkt: Neue Technologien, Vernetzung und Flexibilisierung der Produktion, verlängerte Betriebsnutzungszeiten usw. führen zu einer weiteren Minimierung der lebendigen Arbeit im produktiven Bereich und damit zu einer relativen Aufstockung der Dienstleistungen. Angesichts dieser Sachlage – mehr als zwei Drittel der Gesamtbeschäftigten in den EU-15-Ländern sind dienstleistende Arbeitnehmer (vgl. Tabelle 11) – wird ein Wandel von der Industrie- zur Postindustrie- bzw. Dienstleistungsgesellschaft thematisiert. Die These der „Tertiarisierung“ ist zwar durchaus umstritten, doch hat sie angesichts des US-amerikanischen „Jobwunders“ in der Öffentlichkeit an Attraktivität gewonnen: Arbeitsplätze im Dienstleistungsbereich werden in zunehmendem Maße als Alternative zu den entweder bereits ausgelagerten oder von Auslagerung bedrohten Arbeitsplätzen in der Industrie diskutiert (vgl. z.B. Bullinger 1999). Im Zentrum der theoretischen Diskussion steht die Unterscheidung zwischen „*produktionsorientierten*“ Dienstleistungen (Angebotsseite), die mittelbar oder unmittelbar der industriellen Güterproduktion dienen, und „*konsumorientierten* Dienstleistungen“ (Nachfrageseite), die mittelbar oder unmittelbar im Endverbrauch dem Genuss und der Konsumtion dienen (Häußermann/Siebel 1995, S. 13, Hervorhebungen i.O.; vgl. Albach 1989). Dieser Kontrast reflektiert zudem angesichts der Globalisierung der Kapitalmärkte das Verhältnis zwischen der „realen“ und der „symbolischen“ Ökonomie (Cox 1996f)¹⁶⁶. Da das Bestehen der Dienstleistungsgesellschaft als solche keine Spezifik des postfordistischen Strukturwandels der Arbeitsgesellschaft aufweist, muss die Bestimmung und Neuheit der Tertiarisierung im Sinne der Veränderung im Arbeitseinsatz unter die Lupe genommen werden.

Nach der anfänglichen Studie von Colin Clark (1940) stellte Jean Fourastié (1954), der als Vater der Theorie der Dienstleistungsgesellschaft gilt, die sog. „Drei-Sektoren-Theorie“ (primärer, sekundärer und tertiärer Sektor) auf und sagte den Industriegesellschaften des 20. Jahrhunderts einen grundsätzlichen sektoralen Wandel voraus, der in einer postindustriellen Gesellschaft münden würde. Dabei nannte er das Produktivitätswachstum infolge des technischen Fortschritts als Ursache dafür, dass primäre und sekundäre Arbeit nahezu überflüssig würden, während der damit einhergehende Einkommenszuwachs eine Nachfrageverschiebung von se-

¹⁶⁶ Der Management-Guru Peter Drucker (1994) stellt diesbezüglich die These einer Verselbständigung der „symbolischen“ Ökonomie auf. Im Prinzip betrachtet auch Susan Strange (1986) die weltwirtschaftliche Entwicklung in dieser Richtung. Cox (1996f) argumentiert dagegen, dass die Verselbständigung der symbolischen Ökonomie als eine bestimmte historische Konjunktur zu betrachten sei und darüber hinaus die Trennung zwischen der „realen“ und „symbolischen“ Ökonomie langfristig nicht anhalten werde.

kundären hin zu tertiären Gütern bewirke (Fourastié 1954, S. 274 ff.). Fourastié legt diesen sektoralen Wandel als zivilisatorische Entwicklung gemäß der Bedürfnisstruktur der Menschen („Hunger nach Tertiärem“) aus, die sich in allen Ländern in gleicher Richtung vollziehe und sich „dem Menschen mit solcher Übermacht“ aufdränge, „daß er sie zwar möglicherweise verzögern, jedoch auf lange Sicht keineswegs aufhalten kann“ (Fourastié 1954, S. 112). Auf diese Weise hat er eine optimistische Vision der Dienstleistungsgesellschaft vorgelegt (vgl. dazu Bell 1975). Angesichts des Beschäftigungswachstums bei Banken und Versicherungen, Erziehungs-, Gesundheits- und sozialpflegerischen Diensten erscheint die Argumentation Fourastiés zunächst plausibel. Gegen die Theorie der Dienstleistungsgesellschaft gibt es aber Einwände. Mit seiner These von der „Selbstbedienungsgesellschaft“ argumentiert Gershuny (1981), dass die Einkommenszuwächse eine Verschiebung der Konsumausgaben von privaten Haushalten auf die Dienstleistungen nicht voranbringen würden. Auch Baumol (1967) hat mit seiner These von der „Kostenkrankheit“ („cost-disease problem“) von Dienstleistungen den Weg in die Dienstleistungsgesellschaft skeptisch beurteilt, denn die Dienstleistungen werden letztendlich zu teuer, da die Produktivitätszuwächse im Dienstleistungssektor langsamer voranschreiten als im industriellen Sektor.

Bei näherem Hinsehen ist die These der „Tertiarisierung“ von Fourastié trotz der gängigen statistischen Bestätigungen problematisch. Dreh- und Angelpunkt dieser Effekte ist die Aufhebung der viktorianischen Rolle der Frauen. Kurzum, der Weg in die Dienstleistungsgesellschaft wird dem Eintritt der Hausfrauen in ein „reguläres“ Beschäftigungsverhältnis (überwiegend in „tertiäre“ Frauenberufe) dank der Anschaffung moderner Hausgeräte und Expansion des sekundären Sektors geschuldet (vgl. Baethge 2000; Esping-Andersen 1993; Häußermann/Siebel 1995; Wagner 2000). Dieser Prozess der Verberuflichung ändert die Form des organisierten Arbeitsvermögens der Frauen, jedoch kaum die Inhalte. Im Beruf üben Frauen weitgehend die gleichen Aufgaben aus, die sie bereits als Hausfrauen innehatten: Kindererziehung, Altenpflege, Putzen, die heute als haushalts-, personen- oder konsumorientierte Dienstleistungen bezeichnet werden (Häußermann/Siebel 1995, S. 15)¹⁶⁷. Es ist dennoch mit dem postfordistischen Strukturwandel zu beobachten, dass die Profile der Lebenszyklen von Männern und Frauen

¹⁶⁷ Die Integrationsformen und Erwerbsquoten der Frauen im Dienstleistungssektor sind je nach der nationalen Kultur, der sozialstaatlichen Konzipierung und der Arbeitsmarktlage unterschiedlich. Gemeinsam ist, dass sich die Erwerbstätigkeit der Frauen in kapitalistischen Hauptländern weitgehend unabhängig von derjenigen der Männer entwickelt hat. Dies liegt wohl in der geschlechtsspezifischen Segregation der Arbeitsmärkte begründet: der männerzentrierte Arbeitsmarkt um die (privatwirtschaftlich organisierte) Produktion und der frauenzentrierte Arbeitsmarkt um die (öffentlich organisierten) Konsumdienste. Beispielsweise beträgt die Erwerbsquote der Frauen im Dienstleistungssektor in den EU 1999 80,9%, während die Erwerbsquote der Frauen im industriellen Sektor nur 15,6% beträgt (vgl. Häußermann/Siebel 1995, S. 175 ff.); Tabelle 11.

trotz der politisch initiierten Hausfrauisierungstendenz dank der Flexibilisierung des Beschäftigungssystems im Ansatz konvergieren (vgl. Esping-Andersen 1993, S. 17 f.).

Tabelle 11: Schlüsselindikatoren der Beschäftigung in den EU-15-Ländern

Total	Excl. the new German Länder				Incl. the new German Länder					
	1975	1985	1990	1991	1991	1994	1996	1997	1998	1999
Total population (000)	332391	342153	348398	350307	366217	370888	373060	374162	374830	375593
Population of working-age (15-64) (000)	206477	224122	229683	231411	242023	244180	245927	246284	246826	247296
Total employment (000)	133925	134906	144761	145219	153142	148699	150332	151443	153416	155499
Annual change in employment (%)	-	0.1	1.4	0.3	na	-1.0	0.4	0.7	1.3	1.4
Employment rate (% working-age population)	63.3	59.3	62.2	61.9	62.4	60.1	60.3	60.7	61.4	62.1
FTE employment rate (% working-age population)	na	0.0	0.0	0.0	58.0	55.5	55.3	55.5	56.0	56.6
Self-employed (% total employment)	15.8	15.1	15.4	15.2	14.7	15.0	15.0	14.9	14.7	14.4
Employed part-time (% total employment)	na	13.1	13.8	14.1	13.8	15.6	16.4	17.0	17.4	17.7
Employed on fixed term contracts (%)	na	8.3	10.3	10.2	10.3	11.1	11.9	12.4	12.8	13.2
Share of employment in agriculture (%)	11.1	8.3	6.7	6.3	6.3	5.5	5.1	5.0	4.7	4.4
Share of employment in industry (%)	39.5	34.4	33.3	32.9	33.3	30.7	29.9	29.6	29.6	29.3
Share of employment in services (%)	49.4	57.3	60.1	60.8	60.3	63.7	65.0	65.4	65.7	66.3
Activity rate (% working-age population)	67.2	66.7	68.2	68.1	68.8	68.3	68.4	68.6	68.9	69.2
Total unemployed (000)	5094	14783	12035	12663	13568	18409	18086	17851	16909	15763
Unemployment rate (%)	3.7	9.9	7.7	8.0	8.2	11.1	10.8	10.6	9.9	9.2
Youth unemployed (% population 15-24)	na	11.7	8.2	8.5	8.5	10.7	10.3	9.8	9.2	8.4
Long-term unemployment rate (% labour force)	na	5.2	3.7	3.6	3.5	5.3	5.3	5.3	4.8	4.3
1975	1985	1990	1991	1991	1994	1996	1997	1998	1999	
Men										
Total population (000)	161670	166349	169734	170773	178379	180961	182143	182762	183115	183527
Population of working-age (15-64) (000)	101674	110521	114049	115070	120282	121781	122679	122896	123282	123478
Total employment (000)	86971	83436	87246	87003	91192	87252	87529	88011	89076	89669
Annual change in employment (%)	-	-0.4	0.9	-0.3	na	-1.5	-0.1	0.6	1.2	0.7
Employment rate (% working-age population)	83.4	74.3	75.3	74.5	74.7	70.6	70.3	70.5	71.2	71.6
FTE employment rate (% working-age population)	na	0.0	0.0	0.0	75.2	70.8	70.4	70.6	71.2	71.6
Self-employed (% total employment)	na	18.8	19.1	18.9	18.3	18.9	18.9	18.8	18.5	18.3
Employed part-time (% total employment)	na	3.7	4.0	4.2	4.1	4.9	5.1	5.8	6.1	6.1
Employed on fixed term contracts (%)	na	7.5	9.2	9.0	9.2	10.2	11.2	11.7	12.0	12.4
Share of employment in agriculture (%)	na	8.7	7.1	6.8	6.9	6.1	5.7	5.7	5.4	5.1
Share of employment in industry (%)	na	42.8	42.1	42.0	42.5	40.1	39.6	39.4	39.5	39.3
Share of employment in services (%)	na	48.5	50.7	51.2	50.7	53.7	54.7	55.0	55.1	55.6
Activity rate (% working-age population)	88.4	82.6	81.5	81.0	81.3	79.4	78.8	78.8	78.9	78.8
Total unemployed (000)	2967	8002	5796	6334	6697	9566	9232	8982	8357	7746
Unemployment rate (%)	3.3	8.8	6.2	6.8	7.0	10.0	9.6	9.3	8.6	7.9
Youth unemployed (% population 15-24)	na	11.9	7.9	8.4	8.4	11.1	10.3	9.8	9.2	8.4
Long-term unemployment rate (% labour force)	na	4.6	2.9	2.9	2.8	4.5	4.4	4.3	3.9	3.5
Women										
Total population (000)	170720	175805	178665	179534	187838	189927	190917	191400	191715	192066
Population of working-age (15-64) (000)	104803	113601	115634	116341	121741	122398	123258	123387	123541	123818
Total employment (000)	46954	51470	57516	58216	61950	61449	62802	63432	64340	65829
Annual change in employment (%)	-	0.9	2.2	1.2	na	-0.3	1.2	1.0	1.4	2.3
Employment rate (% working-age population)	43.8	44.7	49.1	49.5	50.3	49.7	50.4	50.8	51.5	52.6
FTE employment rate (% working-age population)	na	0.0	0.0	0.0	41.1	40.2	40.1	40.4	40.8	41.7
Self-employed (% total employment)	na	9.3	9.6	28.9	28.2	9.4	9.5	9.5	9.4	14.4
Employed part-time (% total employment)	na	28.1	28.7	28.7	26.7	30.8	31.7	32.5	33.2	33.5
Employed on fixed term contracts (%)	na	9.7	11.8	11.8	11.9	12.4	12.9	13.3	13.8	14.2
Share of employment in agriculture (%)	na	7.7	5.9	5.6	5.6	4.6	4.2	4.0	3.7	3.5
Share of employment in industry (%)	na	20.9	19.8	19.4	20.0	17.3	16.4	16.0	16.0	15.6
Share of employment in services (%)	na	71.6	74.2	75.0	74.5	78.1	79.4	80.0	80.3	80.9
Activity rate (% working-age population)	46.7	51.2	55.0	55.4	56.4	57.3	58.0	58.5	58.9	59.6
Total unemployed (000)	2128	6782	6239	6329	6872	8843	8855	8869	8552	8018
Unemployment rate (%)	4.3	11.6	9.8	9.8	10.0	12.7	12.4	12.3	11.7	10.9
Youth unemployed (% population 15-24)	na	11.5	8.6	8.5	8.6	10.3	10.2	9.8	9.2	8.4
Long-term unemployment rate (% labour force)	na	6.2	4.9	4.7	4.4	6.0	6.1	6.1	5.6	5.0

The annual change in employment for 1985 relates to the average change 1975-85 and for 1990 to the average change 1985-90.

Quelle: European Commission (2000, S. 85).

Ein anderes Problem des „Drei-Sektoren-Modells“ bezieht sich auf das „Uno-actu-Prinzip“ (die Gleichzeitigkeit von Produktion und Konsum der Dienstleistung). Diese Art der Dienstleistungen (z.B. Arzt, Lehrer, Masseur, McJob etc.) nimmt tendenziell zu, ihr Anteil an der

Gesamtproduktion des tertiären Sektors ist aber noch minoritär. Außerdem wird das Uno-actu-Prinzip aufgrund der personenbezogenen Dienstleistungen durch technische Entwicklungen aufgelöst (z.B. Sprachlabor ohne Lehrer statt Sprachunterricht, CD/Platte statt Konzert, Videokassette statt Theateraufführung etc.). „Durch die Aufhebung des Uno-actu-Prinzips werden auch in den ‚mentalen‘, verbraucherbezogenen Dienstleistungen Produktivitätssteigerungen möglich, die denen im industriellen Sektor mindestens gleichkommen oder sie sogar noch übertreffen“ (Scharpf 1986, S. 17; ähnlich kritisch vgl. Häußermann/Siebel 1995, S. 141 ff.; eine positive Wertung findet sich dagegen bei Schwenker 1989; Voswinkel 2000).

Obendrein hängt die Skepsis gegenüber der „Tertiarisierung“ mit den Mängeln der statistischen Erhebungsmethoden zusammen. Tertiäre Tätigkeiten ausübende Beschäftigte fallen in der Regel als solche aus der Statistik heraus, wenn der Betrieb zum sekundären Sektor gezählt wird. Obwohl in der BRD beispielsweise 1993 schon mehr als 40% der Tätigkeiten im sekundären Sektor Dienstleistungstätigkeiten waren, wurden sie statistisch nicht berücksichtigt: Zusammengerechnet auf alle Erwerbstätigen ergibt sich für die BRD genauso wie für die USA ein Dienstleistungsanteil von über 70% (vgl. Altvater/Mahnkopf 1996, S. 281).

So gesehen lässt sich das Konzept der Tertiarisierung auf den ersten Blick mit dem wachsenden Volumen der tertiären Tätigkeiten bestätigen. Nichtsdestotrotz widerlegt das Beispiel dieses Konzept, denn das Drei-Sektoren-Schema weist auf Differenzen zwischen den Sektoren und damit in gewisser Weise auf ihre Eigendynamik hin. Dagegen wird ein Querschnitt-Konzept, d.h. die wechselseitige Abhängigkeit sowie Komplementarität zwischen sekundärem und tertiärem Sektor, geltend gemacht. Angesichts der Internationalisierung der Produktion, der Herstellung globaler Wertschöpfungsketten und des verstärkten internationalen Wettbewerbs sind die Dienstleistungen mehr denn je mit der Entwicklung und Dynamik des materiellen Produktionsprozesses verbunden. Schamp (2000, S. 124 f.) verweist bezüglich der unternehmensbezogenen Dienstleistungen auf vier Betätigungsbereiche:

1. „Komplementarität in neuen Produkten“: „complex package“-Konzept mit Unterstützung von Systemprogrammierern (z.B. Design, Wartung)
2. „Auslagerung“: „outsourcing“ nach dem „lean production“-Konzept – „Routine-Tätigkeiten der Dienstleistung (z.B. Bewachung, Transport, Kantine, Reinigung)“
3. „Regulierung“: Artikulation gesellschaftlicher Ansprüche an eine sozial- und umweltverträgliche Produktion – Wirtschafts-, Rechts- und Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung (für „Rechtssetzung zu Fragen der Arbeitsbeziehungen“, „Offenlegung der Bilanz“, „Umwelt-Lobby“, etc.)

4. „Modernisierung der Produktionsprozesse“: „Verwissenschaftlichung der industriellen Produktion“ aufgrund der IKT, „die neuen Organisationskonzepte der Flexibilisierung und der ‚schlanken‘ Produktion“ – „Beraterdienste und Schulungsdienste für Software“, „Logistik-, Marketing- und Distributions-Dienste“, „neue Finanzdienstleistungen (z.B. Factoring, Leasing)“.

In der Automobilindustrie beispielsweise werden inzwischen im Schnitt 40% der Kosten für Designer, Ingenieure, Stylisten, Planer, Strategen, Finanzexperten, Manager, Anwälte, Werbe- und Absatzfachleute etc. ausgegeben (Reich 1993, S. 118 f.). Aus dieser Konstellation zieht Reich den Schluss, „dass sich in sämtlichen Industriebetrieben zunehmend Dienstleistungsbereiche entwickeln“ (ebd., S. 108). Die industrielle Produktion bleibt weiterhin ein wichtiger Motor zur Prosperität der Industrieländer (Cohen/Zysman 1987). Von dieser Warte aus gesehen spricht dieses enge Verhältnis zwischen industrieller Produktion und Dienstleistungen vielmehr für ein neues, postfordistisches Akkumulationsregime, als für den sektoralen Strukturwandel von der „Industriegesellschaft“ zur „Dienstleistungsgesellschaft“ (vgl. z.B. Fourastié 1954; Bell 1975; Häußermann/Siebel 1995).

Der „Prozess der Tertiarisierung der industriellen Produktion“ (Schamp 2000, S. 125) hat im Marxschen Sinne die Umstrukturierung des Verhältnisses von produktiver und unproduktiver Arbeit zur Folge. Die produktive Arbeit ist für Marx die im Produktionsprozess aufgewandte Arbeit, die zur Kapitalverwertung und zur Produktion sowie Aneignung von Mehrwert/Profit beiträgt, während die unproduktive die im Realisierungs- bzw. Zirkulationsprozess verausgabte Arbeit ist, deren Kosten als „faux frais“ der kapitalistischen Produktion gelten: „Das allgemeine Gesetz ist, daß *alle Zirkulationskosten, die nur aus der Formverwandlung der Ware entspringen, dieser letzten keinen Wert hinzusetzen*. Es sind bloß Kosten zur Realisierung des Werts oder zu seiner Übersetzung aus einer Form in die andere“ (MEW, Bd. 24, S. 150; Hervorhebung i.O.). Dabei macht Marx beim „Transport“ eine Ausnahme: „Produktionsmassen vermehren sich nicht durch ihren Transport. (...) Aber der Gebrauchswert von Dingen verwirklicht sich nur in ihrer Konsumtion, und ihre Konsumtion mag ihre Ortsveränderung nötig machen, also den zusätzlichen Produktionsprozeß der Transportindustrie“ (ebd., S. 151). Diese Trennung von Produktionssphäre und Zirkulation gilt unter den gegenwärtigen Bedingungen der Internationalisierung der Produktion nicht mehr, wobei es insbesondere innerhalb der kapitalistischen Betriebe zu einer Verlagerung weg von der unmittelbaren Arbeit im Produktionsprozess hin zu den Bereichen Marketing, Handel, Vertrieb, Finanzierung, Forschung usw. kommt. Hierbei geht es nicht um eine veränderte Proportionierung der produktiven und unproduktiven Arbeit, sondern um eine Umstrukturierung des Wertschöpfungsprozesses. So wird die

immateriale Arbeit, die mit „Wissen“ und „Information“ zu tun hat und unter der Perspektive des dogmatischen Marxismus-Leninismus nicht als produktive Arbeit gilt, in produktive Arbeit umgesetzt. Auf diese Weise ist „der Dienstleistungsbereich, innerhalb dessen ‚Wissen‘ und ‚Information‘ produziert werden und zirkulieren, integraler Bestandteil des materiellen Produktionsprozesses. Allerdings resultiert aus den Rationalisierungsschüben eine starke Veränderung der Kapitalzusammensetzung zugunsten des konstanten Kapitals, verbunden mit einer erheblichen Vergrößerung der relativen Mehrwertrate“ (Hirsch 2000, S. 159 f.). Kurzum: Der Dienstleistungssektor (allerdings nicht alle tertiären Beschäftigungen), den einst Gramsci als „Sphäre“ des „Parasitentums“ bezeichnete¹⁶⁸, scheint im finanzgetriebenen Akkumulationsregime nicht mehr bestandsbedrohende Restriktion der Kapitalverwertung zu sein.

Nichtsdestoweniger ergibt sich eine Folge für die Arbeitsplätze entgegen früheren Beschäftigungserwartungen an den tertiären Sektor. Barnett und Cavanagh (1994, S. 17) bemerken hierzu: „A huge and increasing proportion of human beings are not needed and will never be needed to make goods or to provide services (...)“. Auch Zinn bewertet die Tertiarisierungstendenz durch divergierende Rationalisierungstempi im sekundären und tertiären Sektor kritisch: „In dem Maße, in dem Dienstleistungen rationalisierbar werden (...), ist es äußerst riskant, von (...) Dienstleistungen einen längerfristigen Beitrag zur Lösung der Beschäftigungsprobleme zu erwarten. (...) Die als Deregulierung, Privatisierung, angebotspolitische Stärkung der Marktkräfte usw. bekannten Maßnahmen bewirken einen allmählichen Abbau der direkt oder indirekt vom Staat gestützten tertiären Beschäftigung“ (Zinn 1997b, S. 3, 6). Diese Trendaussage zur quantitativen Beschäftigungswirkung der Tertiarisierung macht sogar bei dem heute ins Zentrum der ökonomischen und öffentlichen Aufmerksamkeit gerückten sog. „Zukunftssektor“ Telekommunikation keine Ausnahme. So ging die Beschäftigung beispielsweise zwischen 1993 und 1994 in den zehn weltweit größten Telekom-Unternehmen um 3,8% (55.000 Arbeitsplätze) zurück. In Großbritannien wurde die Zahl der Beschäftigten zwischen 1984 und 1993 von 284.000 auf 238.000 reduziert. Jedoch entwickeln sich die einzelnen Teilbereiche unterschiedlich und zeitweise sowie regionalspezifisch auch in entgegengesetzte Richtung. Im Mobilfunkbereich sind die Arbeitsplätze in Deutschland zwischen 1990 und 1995 von 1.600 auf 37.500 angestiegen. Bei der Deutschen Telekom dagegen schrumpfte die Beschäftigung 1994 im Vergleich zum Vorjahr von 231.000 auf 225.000 und im folgenden Jahr auf 213.000 (Rittershofer 1996, S. 563).

¹⁶⁸ „Gewiß, je ausgedehnter der Anteil ‚Dienstleistungen‘ ist, desto schlechter ist eine Gesellschaft organisiert. Eines der Ziele der ‚Rationalisierung‘ ist sicherlich, die Sphäre der Dienstleistungen auf das rein Notwendige zu begrenzen. Das Parasitentum entwickelt sich besonders in dieser Sphäre. Der Handel und die Distribution im allgemeinen gehören dieser Sphäre an. Die ‚produktive‘ Arbeitslosigkeit verursacht ‚Inflation‘ von Dienstleistungen (Vermehrung des Kleinhandels)“. Gramsci (G 5, S. 1003).

3.1.2. Krise des Normalarbeitsverhältnisses und Wandel der Sozialstruktur

So wie das Beispiel des mangelnden Arbeitskräftebedarfs zeigt, brachten strukturelle und funktionale Änderungen des kapitalistischen Verwertungsprozesses letztendlich erhebliche soziale Konsequenzen für die Arbeits- und Klassenverhältnisse hervor. Die auffälligste Erscheinung ist die Erosion des fordistischen Normalarbeitsverhältnisses, das die folgenden Charakteristika enthält:

- „abhängige, vollzeitige und unbefristete Arbeitsverträge für die Männer als ‚Ernährer‘ der Familie;
- stabile Entlohnung der Arbeitsleistung nach Arbeitszeit, beruflichem Status und familiärer Stellung;
- betriebsförmige Organisation der Arbeit und häufig lebenslange Anstellung in einem Betrieb;
- weitgehende Unkündbarkeit sowie generöse soziale Absicherung im Falle der Arbeitslosigkeit oder vorzeitigen Verrentung“ (Schmid 2000, S. 269).

Im Grunde geht es hierbei um die Krise der Lohnarbeit und zwar im quantitativen wie qualitativen Sinne. Trotz der begrifflichen Unstimmigkeit¹⁶⁹ des Normalarbeitsverhältnisses: Wenn man die Bezugsgröße und die Anzahl der Beschäftigungsverhältnisse erweitert rechnet, sieht zunächst die Beschäftigtenzahl des Normalarbeitsverhältnisses relativ stabil aus (zumindest in Deutschland, vgl. Bosch 2001). Nimmt man jedoch die lebenslange Vollzeitbeschäftigung der Männer in Europa als Bezugsgröße, ergibt sich ein etwas anderes Bild. Die Häufigkeit des Normalarbeitsverhältnisses in manchen EU-Ländern ist demnach mittlerweile unter 50% gesunken (in Deutschland noch nicht) und sinkt in der Tendenz weiter (vgl. Rubery u.a. 1996). Demgegenüber nehmen die atypischen („non-standard work“ und „contingent work“) Beschäftigungen wie Teilzeitarbeit, geringfügige Beschäftigung, Leiharbeit, Arbeit auf Abruf, Telearbeit bis zu sog. scheinselfständiger Erwerbstätigkeit stark zu (vgl. Kalleberg u.a. 1997; Rodgers/Rodgers 1989; Tálos 1999).

Die Erosion des Normalarbeitsverhältnisses ist wesentlich auf die mit der Krise der fordistischen Vergesellschaftung verbundene, strukturelle Arbeitslosigkeit (die als jüngste Entwick-

¹⁶⁹ Der Begriff des Normalarbeitsverhältnisses ist trotz der genannten Elemente noch höchst unterschiedlich definiert. Wagner bemerkt diesbezüglich: „Es liegt auf der Hand: Je detaillierter und stringenter die Merkmale für das Normalarbeitsverhältnis gefasst werden und je mehr diese Elemente als konstitutiv angesehen werden, desto leichter ist es, empirisch seine Auflösung zu begründen“ (Wagner 2000b, S. 209). Neben der unklaren Definition des Oberbegriffs für atypische Beschäftigung wird diese in den einzelnen Ländern statistisch unterschiedlich erfasst. In der Regel wird atypische Beschäftigung in den meisten Ländern als eine Beschäftigung definiert, „die kürzer ist als die Arbeitszeit, die gesetzlich oder tariflich festgelegt ist. Statistisch wird meist auf Beschäftigungsverhältnisse von weniger als 35 Stunden, in Großbritannien davon abweichend von weniger als 30 Stunden abgestellt. Einige Länder differenzieren Teilzeitarbeit insofern, als explizit eine spezifische Form, nämlich geringfügige Beschäftigung, abgegrenzt wird“ (Tálos 1999, S. 419).

lung jedoch dank der atypischen Beschäftigung rückläufige Trends aufweist; vgl. Tabelle 11) und auf die Erosion bzw. Segmentierung der lang anhaltenden internen Arbeitsmärkte (vgl. Sengenberger 1987) zurückzuführen. Dazu war die Einschränkung des beschäftigungspolitischen Gestaltungsspielraums der EU-Mitgliedsländer im Rahmen des neoliberalen EG-Binnenmarktprojektes ein zusätzlicher Anlass gewesen (vgl. Tidow 1998). Die wachsende Ausbreitung der atypischen Beschäftigungsformen steht mit offensiven wettbewerbsorientierten Strategien der Unternehmen in Zusammenhang. Ihre Forderungen nach Deregulierung im Bereich arbeits- und sozialrechtlicher Regelungen einerseits, nach Flexibilisierung des Arbeitseinsatzes und der Arbeitsbedingungen sowie weiterhin nach besserer Anpassung der personellen Kapazitäten andererseits, wurden/werden von der (Arbeits-)Politik flankiert (vgl. Opolzer u.a. 1986). In den letzten Jahren untersuchten die Arbeitsmarktforscher auf Seiten der Beschäftigten Gründe und Motive für die Akzeptanz solcher Beschäftigungsformen, oder anders ausgedrückt: die Angebots- und Nachfrageseite der Arbeitskräfte (De Griep u.a. 1997; Schmid 2000, S. 275 ff.). Zur ersteren gehören der bereits betrachtete Strukturwandel der Produktion und Dienstleistungen, die Veränderung der Produktionsweise infolge der wissenschaftlich-technologischen Revolution sowie das damit verbundene Prinzip des „high skill/low cost/high tech“, die Entzeitlichung sowie die Enträumlichung der Produktion („outsourcing“) und ein zunehmender Qualifikationsbedarf. Die letztere umfasst die Veränderung des Geschlechterverhältnisses sowie der Altersstruktur, den Zuwachs an wechselnden Berufswünschen im Laufe einer Erwerbsbiographie und wachsende Anforderungen an den Arbeitsplatz (z.B. Arbeitsklima, gesundheitliche Belastungen, angenehme örtliche Umgebung, Verknüpfung der Erwerbsarbeit mit der Freizeit oder Hausarbeit usw.).

Vergleicht man die Entwicklung der atypischen Beschäftigung auf der europäischen Ebene, ergibt sich folgendes: Der Anteil der Teilzeitarbeit (als geläufigste Beschäftigungsform neben dem Normalarbeitsverhältnis) an der Gesamtbeschäftigung hat in den letzten Jahren enorm zugenommen (vgl. Tabelle 12). Während in den Niederlanden, die zunehmend als Trendsetter gelten (vgl. Visser/Hemerijck 1997), der Anstieg und das Ausmaß am erheblichsten sind, zeigen Dänemark und Schweden, die bereits in den 70er Jahren ein hohes Niveau an Teilzeitbeschäftigung erreichten – 17% bzw. 23,6% –, eine stagnierende Tendenz. Im Ganzen gesehen ist der Veränderungsprozess auf der Ebene der Teilzeitarbeit beachtlich, oder wie es Delsen (1995, S. 54) ausdrückt: „part-time employment is becoming typical“. Die Teilzeitbeschäftigten in den 15 EU-Ländern sind dabei überwiegend im Dienstleistungssektor (86%) beschäftigt (Eurostat 1998, S. 128).

Tabelle 12: Teilzeitarbeit: Teilzeitquoten in % aller Beschäftigten und Anteil von Frauen

Land	Teilzeitquoten in % aller Be- schäftigten	Teilzeitquoten		Anteil von Frau- en an allen Teil- zeitbeschäftigten
		Männer	Frauen	
Belgien	1990: 10,9	1973: 1,0	1973: 15,6	1997: 86,9
	1997: 14,7	1997: 3,3	1997: 29,8	
Bundesrepublik Deutschland	1990: 15,2	1970: 0,6	1970: 18,1	1997: 86,3
	1997: 17,5	1997: 4,2	1997: 35,1	
Dänemark	1973: 23,3	1973: 1,9	1973: 40,3	1973: 93,4 1997: 70,3
	1997: 22,3	1997: 12,1	1997: 34,5	
Frankreich	1990: 11,9	1973: 1,7	1973: 12,9	1997: 82,0
	1997: 16,8	1997: 5,5	1997: 30,9	
Großbritannien	1990: 21,7	1973: 2,3	1973: 39,1	1973: 90,9 1997: 80,6
	1997: 24,9	1997: 8,8	1997: 44,9	
Italien	1990: 4,9	1995: 2,9	1995: 12,7	1997: 70,0
	1997: 7,1	1997: 3,0	1997: 13,7	
Niederlande	1990: 31,8	1979: 6,0	1979: 44,0	1975: 76,0 1997: 73,7
	1997: 38,0	1997: 17,0	1997: 67,9	
Österreich	1990: 8,5 ¹	1974: 0,9 ³	1974: 14,6 ³	1974: 91,0 1997: 85,0
	1997: 13,9 ²	1997: 4,1 ⁴	1997: 28,1 ⁴	
Portugal	1990: 6,0	1979: 2,5	1975: 16,5	1979: 80,4 1997: 68,3
	1997: 9,9	1997: 5,7	1997: 15,0	
Schweden	1993: 24,9	1979: 5,4	1979: 46,0	1979: 87,5 1997: 79,9
	1997: 25,5	1997: 9,3	1997: 41,4	
Spanien	1990: 4,8	1988: 1,9	1988: 12,4	1988: 74,3 1997: 74,5
	1997: 8,2	1997: 3,2	1997: 17,4	

1. Nach Lebensunterhaltskonzept: 13 bis 35 Wochenstunden

2. Nach Labour-Force-Konzept 1 bis 35 Wochenstunden (österreichische Berechnung, nach Eurostat: 14, 9%)

3. Nach dem Lebensunterhaltskonzept

4. Nach dem Labour-Force-Konzept (österreichische Berechnung: Eurostat: 4,0 bzw. 29,0 bzw. 84,6%)

Quelle: Tálos (1999, S. 422, 429): Die Angaben sind von mir zusammengestellt.

Der Anteil der häufig als Zugang zum Arbeitsmarkt geltenden befristeten Beschäftigung an der Gesamtbeschäftigung in den EU-Ländern bewegt sich zwischen 6% (Belgien) und 13% (Frankreich) (vgl. Tálos 1999, S. 423, Tabelle 3). Spanien bildet dabei mit sehr hoher Quote (33,6%) eine Ausnahme.

Die Leiharbeit hat einen verhältnismäßig geringen Anteil an der Gesamtbeschäftigung (vgl. Panorama der EU-Industrie 1997). In einigen Ländern wie Schweden (0%), Dänemark (0,1%), Deutschland (0,5%) und Portugal (0,1%) hat diese Beschäftigungsform im Verhältnis zur Gesamtbeschäftigung kaum noch Bedeutung. Nur die Niederlande (2,7%) und Großbritannien (3,3%) markieren ein höheres Niveau.

Die geringfügige Beschäftigung als eine Form der Teilzeitarbeit wird je nach dem Land entlang von Zeit- und Einkommensgrenzen unterschiedlich gewertet (Tálos 1999, S. 425 f.). In Portugal, Spanien und Italien gibt es keine Grenzen. Die geringfügige Beschäftigung bei den Teilzeitbeschäftigten ist in Großbritannien und Dänemark weit verbreitet. In Deutschland (630 DM-Job) ist die Zahl der geringfügig Beschäftigten zwischen 1992 und 1997 (nach einer Schätzung des Arbeitsministeriums aus dem Jahr 1999) von rund 4,5 Millionen auf rund 5,6 Millionen Personen gestiegen.

Am auffälligsten bei der atypischen Beschäftigung ist jedoch der hohe Frauenanteil in allen Ländern (von 70% bis 91%) (vgl. Tabelle 12). In Bezug auf den Anteil der Teilzeitarbeit an der Gesamtbeschäftigung gibt es ebenfalls beachtliche Unterschiede bei der Quote zwischen Männern und Frauen: Während die männlichen Quoten 1997 zwischen 3,2% und 17% (Niederlande) schwanken, bewegt sich die Quote der Frauen zwischen 13,7% (Italien) und 67,9% (Niederlande). Demgegenüber sind die Konsequenzen für Frauen erheblich: Frauen in Teilzeitarbeit (zumeist in den Niedriglohnsektoren) werden im Vergleich zur Vollzeitbeschäftigung gering bezahlt und haben verhältnismäßig geringe Berufs- und Aufstiegschancen (Klein 1993, S. 8).

Alles in allem ist mit der Ausbreitung und Vertiefung der atypischen Beschäftigungsformen ein neuer Arbeitstyp, der an dem Normalarbeitsverhältnis nagt, zu konstatieren. Trotz seiner pluralen Formen geht es bei diesem neuen Arbeitstyp hauptsächlich um die interne und externe Flexibilisierung der Arbeit unter dem postfordistischen Akkumulationsregime, die letztlich den Raum, die Zeit, die Aufgaben und die Organisationsformen umfasst. Dieser neue Typ flexibler Arbeit hat einerseits die Flexibilisierung des Arbeitsmarkts beschleunigt, andererseits fungiert er als Triebkraft, die unqualifizierten und unflexiblen Arbeitskräfte aus dem Arbeitsmarkt zu drängen. Die Folge im ersteren Fall ist die Extensivierung der Arbeit, nämlich eine Erhöhung der Arbeitszeit, die durch ideologische (z.B. „individuelles Management“) und materielle (z.B. „Teilhabe an Shareholder Value“) Verstärkungsmittel von den Unternehmern ausgeglichen wird. Die Folge im letzteren Fall ist die erhebliche Reduzierung des Quantums der für die materielle Produktion notwendigen Arbeit, was zur sozialen Exklusion (auf dem Arbeitsmarkt, aus den wohlfahrtsstaatlichen Leistungen etc.) führt. Das flexible Zeitregime hat mithin eine

massive soziale „Auswirkung auf die *alltägliche Lebensführung* aller Beschäftigten“ (Hildebrandt 2001, S. 114; Hervorhebung i.O.) und der Arbeitssuchenden. Dies wird insbesondere durch die veränderten gesellschaftlichen Rahmenbedingungen, die keine Sicherheit der Lebensperspektive garantieren und zugleich auf die Erwerbstätigen einen permanenten Veränderungsdruck ausüben, weiter verstärkt (vgl. ebd.). Daraus resultieren nicht nur die Prekarisierung der Arbeit, sondern auch „neue soziale Ungleichheiten“ (vgl. Berger 1987; Dangschat 1994; Kreckel 1992), die gewiss auch mit der vom sozialen Habitus und Milieu bedingten Individualisierung und Differenzierung der Lebensstile zusammenhängen.

Die Spaltung zwischen „Insidern“ als Gruppe der schrumpfenden, weitgehend männlichen, gut qualifizierten und relativ privilegierten Erwerbstätigen und „Outsidern“ als Gruppe der mehr oder weniger chronisch Erwerbslosen und Marginalisierten (Esping-Andersen 1993; vgl. auch Engbersen 1993; Harrison/Bluestone 1988; Kuttner 1983; Rodgers/Rodgers 1989) hat im Kontext von „Wachstum ohne Arbeit“ die Arbeits- und Klassenverhältnisse stark verändert, die in der „Golden-Age-Periode“ als „democratic class struggle“ (Lipset 1960) bzw. „nivellierte Mittelstandsgesellschaft“ (Schelsky 1965) an Stelle der eingefrorenen Klassenkluft gekennzeichnet wurden. Diese neue „Insider-Outsider-Spaltung“ („insider-outsider divide“) hat mit der Emergenz der „neuen sozialen Frage“ (Geißler 1976) die kapitalistischen Industrieländer heimgesucht; diese Erscheinung wird unterschiedlich zum Ausdruck gebracht: „A-Team (Gewinner), B-Team (Verlierer), C-Team (Marginalisierte)“ in Dänemark, „Zwei-Drittel-Gesellschaft“ (Glotz 1985) in Deutschland, „société à deux vitesses“ in Frankreich, „Underclass“ in den USA und Großbritannien, „Uitkeringstrekkers“ (Sozialhilfe-Empfänger) in den Niederlanden usw.

Im Zentrum dieser strukturellen Veränderung stehen die verschwindende (fordistische) Mittelklasse als standardisierte Arbeitskräfte in Normalarbeitsverhältnissen (sowohl Fabrikarbeiter, als auch Angestellte) und zunehmend Benachteiligte, die sich in den atypischen Beschäftigungsformen betätigen (vgl. Berger 2000; Esping-Andersen 1993). Betrachtet man diese Entwicklung unter dem Aspekt des Beschäftigungsmusters, hat sie jedoch mit dem Horrorszenario vom „Ende der Arbeit“ (Rifkin 1997; vgl. Forrester 1997) wenig zu tun. Der amerikanische Soziologe Martin Carnoy beschreibt dagegen seine Forschungsergebnisse wie folgt:

„Wenn es im Untersuchungszeitraum [in den letzten 15 Jahren] irgendeinen Effekt der Investitionen in neue Technologien gegeben hat, so bestand er darin, die Zahl der Arbeitsplätze auf der mittleren Ebene im Produktionssektor zu reduzieren, vor allem aber darin, die Zahl der besser bezahlten Arbeitsplätze zu vergrößern und – im geringeren Umfang – auch die der schlechter bezahlten. In der Mehrzahl der übrigen untersuchten Länder wurden ebenfalls mehr besser bezahlte Arbeitsplätze geschaffen, als Arbeitsplätze mit mittlerem Einkommen zerstört wurden (Carnoy, zit. n. Berger 2000, S. 90).

Drei Tendenzen sind also zu beobachten: die Entstehung einer großen Zahl von besser bezahlten Arbeitsplätzen für relativ gut ausgebildete Angestellte und Facharbeiter, die Entstehung neuer schlecht bezahlter Jobs sowie der tendenzielle Niedergang der mittelgut bezahlten Fabrikarbeitskräfte. Nach diesem Bild findet der größte Terrainwechsel bei den (zumeist angelernten) Fabrikarbeitern im sekundären Sektor statt, die in der fordistischen Periode als Hauptarmee für das sozialdemokratische Wohlfahrtsprojekt galten. Mit der Krise des Fordismus und der postfordistischen Umstrukturierung des Kapitalismus schrumpft nicht nur die Größenordnung, sondern auch ihre Klassenidentität (vgl. Negt 1987, S. 121 ff.). André Gorz (1980) hat mitten in der Krise des Fordismus deswegen diesen Prozess in überzogener Art als „Abschied vom Proletariat“ erfasst. Hingegen hat Sassoon (1997, S. 656) den Wandel folgenderweise zutreffend beschrieben: „The change in size and composition of the European (and North American) working class was a major feature of the end of the ‚Fordist‘ phase of modern capitalism, that of the mass production of standardized commodities“.

Das tendenzielle Verschwinden der „Working Class“ im engen Sinne bedeutet allerdings nicht das unmittelbare „Ende der Klasse“ (vgl. z.B. Lipset 1960; Lipset/Rokkan 1967). Die These vom „Ende der Klasse“ oder „Kapitalismus ohne Klassen“ (Beck 1986, S. 140; zur Kritik vgl. Dörre 1987), deren Argumente trotz unterschiedlicher Begründungen wohl auf die Auflösung der traditionellen homogenen und kollektiven Erfahrung der Arbeit und die Umwandlung in Individualisierung und Differenzierung der Lebensweise Bezug nehmen, ist hier ein ambivalenter Beleg. Einerseits hat die Individualisierung als wohlfahrtsstaatlich regulierter Vergesellschaftungsprozess tatsächlich im Sinne einer „wohlfahrtsstaatlichen Enttraditionalisierung sozialer Klassen“ (Beck 1986, S. 154) stattgefunden. Die Individualisierung enthält jedoch „sowohl emanzipatorische Potenz (Freisetzung von tradierten Abhängigkeiten, Rollenzuschreibung etc.) wie auch neue Verunsicherungen (politische Aufladung des Privaten, Lebensweisekonflikte)“ (Deppe/Dörre 1991, S. 756). Ungeachtet dieses postmaterialistischen Wertwandelprozesses¹⁷⁰ (Inglehart 1977) ist andererseits die These der Klassendisartikulation durch die Klassenmobilität mittels der Bildungsexpansion nicht einleuchtend. Nach einer Studie von Erikson und Golthorpe (1992) bleibt die zwischengenerationelle Überlieferung der väterlichen Klasse trotz des sozialen Aufstiegs dank Schul- und Ausbildung im Grunde stabil. Die berufliche Mobilität von Arbeiterkindern – entweder innerhalb des sekundären Sektors oder vom sekundären (manuelle Tätigkeit) in den tertiären Sektor (Angestelltenjob) – ist häufig eher eine

¹⁷⁰ Es ist zu vermerken, dass sich mit dem postmaterialistischen Wertewandel bei der jüngeren Generation die Vorstellung vom Wunschberuf stark verändert hat. Der Pop-Art-Künstler Andy Warhol hat solch eine Einstellung einmal überspitzt formuliert: „Der Beruf der Zukunft ist nicht Autoschlosser, sondern einmal berühmt zu werden“ (zit. n. Schmid 2000, S. 282).

positionelle als eine Klassenmobilität, denn diese Beweglichkeit nach oben verdankt sich vielmehr dem beruflichen Strukturwandel infolge der Umwandlung des kapitalistischen Akkumulationsmodus als gesellschaftlicher Offenheit (Erikson/Golthrope 1992; ein differenzierter Blick findet sich bei Dörre 1995, S. 98 ff.). So gesehen bleiben Habitus der Arbeiter und Klassenethos als Vermittlungsglieder zwischen der Klassenlage und den im individuellen Lebensstil realisierten Praxisformen bestehen (vgl. Bourdieu 1994, S. 277 ff.). Die Klassenpolitik aufgrund der „Differenz der Soziallagen“ (ebd., S. 272), die in den europäischen Wohlfahrtsstaaten in der Regel durch die gewerkschaftlichen Tarifsysteme durchgeführt wird, ist derzeit zwar erheblich abgeschwächt, jedoch nicht verschwunden, obgleich sogar vom „Tod der Klasse“ (Pakulski/Waters 1996) die Rede ist.

Die neue Dimension der Klassenpolitik in der postfordistischen Epoche wird vor allem im Kontext von „Wachstum ohne Arbeit“ in der „Insider-Outsider-Spaltung“ auf dem Arbeitsmarkt verschärft. Während die Insider (gut qualifizierte Arbeiter, Professionals, Meritokraten etc.) im geschlossenen Arbeitsmarkt relativ hohe Löhne und Arbeitsplatzsicherheit erhalten können, sind die Outsider (atypisch Beschäftigte, langfristige Arbeitslose, überforderte und entmutigte Arbeiter, Jugendliche und Frührentner) im Umbauprozess des Sozialstaates in ihren Lebenschancen stark benachteiligt. Die letzteren sind ständig der Gefahr ausgesetzt, aus der Gesellschaft ausgeschlossen zu werden („soziale Exklusion“). Auf diese Weise entsteht in den kapitalistischen Metropolen ein „Zentrum-Peripherie“-Verhältnis (Kreckel 1992, S. 42). Neben der ohnehin hohen Jahresarbeitslosenquote (9,2% 1999; vgl. Tabelle 11) in den EU-15-Ländern ist die Quote der Langzeitarbeitslosen noch dramatischer. Nach der OECD-Statistik (2000) 1988 liegen die Quoten der Langzeitarbeitslosen – mehr als 12 Monate – von Belgien (61,7%), Deutschland (52,6%), Griechenland (54,9%), Irland (57,9%), Italien (59,6%), Spanien (54,1%) höher als die durchschnittliche Quote der EU-15-Länder (49,2%) sowie der OECD-Mitgliedsländer (33,3%) – den letztgenannten Durchschnittswert überschreiten darüber hinaus auch Frankreich (44,1%), die Niederlande (47,9%), Portugal (44,7%) und Schweden (33,5%). Fast zwei Drittel der EU-Mitgliedsländer sehen sich mit dem Problem der strukturellen Arbeitslosigkeit konfrontiert. Insofern ist die Redistribution der Arbeit neben der Einkommensumverteilung eines der wichtigsten Themen der Klassenpolitik geworden.

Die Segmentierung des Arbeitsmarkts führt schließlich zur Fragmentierung der Gesellschaft, indem sich die Differenz zwischen der „wohlfahrtsstaatlichen Klasse“ („Modernisierungsgewinnern“) und den Marginalisierten („Modernisierungsverlierern“) in den „Life-chance Regimes“ (Esping-Andersen 1993, S. 14) vergrößert. Die Chance der Anerkennung, Subjektentwicklung und Selbstentfaltung der gesellschaftlichen Individuen durch die Arbeit im Marx-

schen Sinne wird unter dem Neoliberalismus durch neue unternehmerische Wertorientierungen wie Selbstdisziplin, Autorität und persönliche Leistung weggespült. Die Lohnarbeit ist somit mehr denn je ein grundlegendes Herrschafts- und Disziplinierungsmittel geworden. Die Existenz der Massenarbeitslosigkeit und die Ausweitung der atypischen, personenbezogenen Beschäftigungsformen sind in diesem Zusammenhang eine große Gefahr für die Aufrechterhaltung der Gesellschaft, jedoch ein effektives Mittel, die in „Angst vor dem Absturz“ (Ehrenreich 1992) befangenen Arbeitnehmer weiter zu disziplinieren. *„Angst ist das entscheidende sozialpsychologische Potential von Herrschaft. Wären die Menschen von ihren Ängsten befreit, hätten Herrschaft und Unterdrückung keinerlei Grundlage, mit der Folgebereitschaft von Massen zuverlässig zu kalkulieren“* (Negt 1987, S. 51; Hervorhebung i.O.). Die „Outsider“ als unteres Drittel in der Zwei-Drittel-Gesellschaft haben dabei einen zunehmend schweren Zugang zum neoliberalen und paternalistischen Wohlfahrtsregime; vor allem die Diskriminierung von Frauen und ausländischen Immigranten wirkt hier verstärkend. Deleuze begreift diese gesellschaftliche Veränderung als Wandel von der disziplinären zur Kontrollgesellschaft:

„In disciplinary societies you were always starting all over again (as you went from school to barracks, from barracks to factory), while in control societies you never finish anything – business, training, and military service being coexisting metastable states of a single modulation, a sort of universal transmutation“ (Deleuze 1995, S. 179).

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die „Insider-Outsider-Spaltung“ infolge der Erosion des fordistischen Normalarbeitsverhältnisses und Segmentierung des Arbeitsmarktes in der europäischen postfordistischen Gesellschaft ein generelles Bild darstellt, das stark abweicht von der Vorstellung der pluralistischen klassenlosen „Postindustriegesellschaft“. Ob sich diese Spaltung in Zukunft zum Prototyp eines neuen Klassenmodells entwickeln wird, kann man schwer sagen. Jedoch ist diese Sachlage – überspitzt formuliert – einer potentiellen Gefahr ausgesetzt, sich den Phänomenen von „Two Nations“ bzw. „Mezzogiorno“ innerhalb der Gesellschaft anzunähern.

3.2. Flexibilisierung der Produktion und neue Betriebsweise

Der Fordismus bezeichnet, mit dem regulationstheoretisch geschulten Blick gesehen (Kapitel II.1.), ein System der Massenproduktion und des Massenkonsums, das im Bereich der Produktion durch die konsequente und systematische Nutzung der Skaleneffekte (economies of scale) zu charakterisieren ist. Dabei werden hochspezialisierte Maschinen in einem relativ starren Mensch-Maschinen-System eingesetzt, deren Monofunktionalität mit den von überwiegend angelernten Arbeitskräften versehenen standardisierten Abläufen tayloristisch organisierter Arbeit einhergeht. Die fordistische Kapitalakkumulation stützt sich auf den nur wenig indivi-

dualisierten Konsum standardisierter Güter, der die Realisierung von Skaleneffekten zulässt. Die Reproduktion der Arbeit erfolgt im Rahmen eines (bestimmten) „gesellschaftlichen Vertrags“ (d.h. des „fordistischen Kompromisses“ zwischen Kapital und Arbeit), der einen dem Wachstum der Arbeitsproduktivität entsprechenden Lohnzuwachs garantiert.

Die Krise des fordistischen Akkumulationsmodus im Gefolge der Erschöpfung ihrer immanenten Dynamik hat nicht nur die Veränderung der externen Rahmenbedingungen der kapitalistischen Akkumulation (wie bereits erörtert; Kapitel IV 1. 2.), sondern auch die Revision ihrer inneren funktionalen Logik zur Entwicklung der materiellen Produktivkräfte, nämlich der Produktionsweise und Arbeitsorganisationen erzwungen. Im Zentrum einer Erneuerung der kapitalistischen Produktionsweise stehen die Entwicklung der Mikroelektronik und die wachsende Bedeutung des gesellschaftlichen Wissens. Der Einsatz der IKT als Schlüsselfaktoren bewirkt, dass die Unternehmen ihre Produktivität, Qualität, Logistik und betriebliche Wertschöpfung optimieren¹⁷¹. Die „New Economy“ als möglicher Idealtypus des postfordistischen Industriesektors soll beruhend auf dem technischen Fortschritt, dem damit verbundenen Rückgang der Transaktionskosten in den Beschaffungs- sowie Vertriebsprozessen und zunehmender Vernetzung des Weltmarktes einen Anstieg der Produktivität erzielen. Darüber hinaus ist die Integration der IKT in die alte Ökonomie als allgemeine Entwicklungstendenz festzustellen. Diese Tendenz wirkt auf die Umwälzung der gesellschaftlichen Betriebsweise einschließlich der Veränderung der technisch-organisatorischen Grundlage (z.B. Digitalisierung, Automatisierung und Verwissenschaftlichung der Produktion) ein. Hinsichtlich einer neuen gesellschaftlichen Betriebsweise zeichnet sich die Akkumulation des gesellschaftlichen Wissens als ein integrierter Teil der Wertschöpfung ab. „Das akkumulierte gesellschaftliche Wissen erscheint nicht mehr nur außerhalb der unmittelbaren Produzenten in der Maschinerie als fremdes inkorporiert, sondern die Herrschaftsstruktur zeigt sich innerhalb der lebendigen Arbeit selbst“ (Bischoff 2001, S. 60). Die zunehmende Immaterialität bzw. Entstofflichung der Arbeit bedeutet dennoch nicht das Verschwinden der in den Kapitalverhältnissen mystifizierten gesellschaftlichen Arbeit („Fetischismus“). Marx beschreibt dies folgendermaßen:

¹⁷¹ Nach Marx ist „die technische Basis“ in der Produktionsweise „revolutionär, während die aller früheren Produktionsweisen wesentlich konservativ war. Durch Maschinerie, chemische Prozesse und andre Methoden wälzt sie beständig mit der technischen Grundlage der Produktion die Funktionen der Arbeiter und die gesellschaftlichen Kombinationen des Arbeitsprozesses um. Sie revolutioniert damit beständig ebenso die Teilung der Arbeit im Inneren der Gesellschaft“ (Marx MEW Bd. 23, S. 512).

„Der grobe Materialismus der Ökonomen, die gesellschaftlichen Produktionsverhältnisse der Menschen und die Bestimmungen, die Sachen erhalten, als unter diese Verhältnisse subsumiert, als natürliche Eigenschaften der Dinge zu betrachten, ist ein ebenso grober Idealismus, ja Fetischismus, der den Dingen gesellschaftliche Beziehungen als ihnen immanente Bestimmungen zuschreibt und sie so mystifiziert. (...) Die Entwicklung des Arbeitsmittels zur Maschinerie ist die historische Umgestaltung des traditionell überkommenen Arbeitsmittels als dem Kapital adäquat umgewandelt. Die Akkumulation des Wissens und des Geschicks, der allgemeinen Produktivkräfte des gesellschaftlichen Hirns, ist so der Arbeit gegenüber absorbiert in dem Kapital und erscheint daher als Eigenschaft des Kapitals, und bestimmter des *capital fixe*, soweit es als eigentliches Produktionsmittel in den Produktionsprozess eintritt“ (Marx 1974, S. 579, 586).

Mit der neuen Qualität der Produktionsmittel werden nicht nur das Produktionssystem, sondern auch die Bedingungen der Kapitalverwertung stark verändert. Insbesondere wird die reale Vergesellschaftungsform der Arbeit aufgrund des erhobenen Bildungsniveaus und der Veränderung der Bedürfnisse dem sichtbaren Wandel unterworfen. In der Tat haben sich die industrielle Geographie und die unternehmerische Tektonik in den letzten zwei Jahrzehnten dank der schwungvollen technischen Entwicklungen, der Verbesserung der Logistik und auch der verhärteten Konkurrenz auf dem Weltmarkt stark verändert. Es handelt sich um einen Wandel, den Piore und Sabel (1984) als eine „zweite industrielle Wegscheide“ gewertet haben. Neue Produkte, neue Produktionsverfahren, neue Materialien oder neue Wege der Organisation von Produktion und Vertrieb zerstören dabei alte industriellen Strukturen: die „schöpferische Zerstörung“ im Sinne Schumpeters. Ihr Erfolg zeigt sich in höheren Gewinnen, woraufhin Nachahmer erscheinen. Grundlegende Frage ist diesbezüglich, wie der für die Dynamik des Kapitalismus konstitutiv innovative Prozess zustande kommt, wie sich dieser Prozess durchsetzt und warum die dauernde Suche nach Neuem?

Einer der populärsten Erklärungsansätze der zyklischen Bewegungsform innovativer Dynamik ist die auf den sog. Kondratieff-Wellen beruhende, von Schumpeter und Kuznets entwickelte Theorie der Langen Wellen. In einem heute als neo-schumpeterianisch bezeichneten Konzept versuchen Mensch (1975), Dosi (1983) und Freeman/Perez (1988) die Bewegungsform des technischen Fortschritts als notwendige Bedingung für die Durchsetzung einer Langen Welle¹⁷² zu apostrophieren, indem sie bei der Erklärung der innovativen Aktivitäten die Einseitigkeit sowohl der ökonomischen „demand-pull“-Theorie als auch der „technology-push“-These zurückweisen. Das Konzept des technisch-ökonomischen Paradigmas bzw. die „technikkonstruktivistische Sichtweise“ (Deutschmann 1998) verweist hingegen nicht nur auf die Dynamik

¹⁷² Die langen Wellen, deren Zyklen etwa 50 bis 60 Jahren dauern sollen, gehen von jeweils einer neuen Leittechnologie aus, die auf andere Sektoren ausstrahlt und damit die gesamte Wirtschaft erfasst. Heute unterscheidet man insgesamt fünf Kondratieff-Wellen seit Beginn der ersten industriellen Revolution: 1. Die frühe Mechanisierung (1770/80-1830/40); 2. Die Epoche der Dampfmaschine und der Eisenbahn (1830/40-1880/90); 3. Die Phase der Elektro- und Schwermaschinen (1880/90-1930/40); 4. Die Phase der fordistischen Massenproduktion (1930/40-1980/90); 5. Die Ära der Informations- und Kommunikationstechnologien (ab 1980/90) (vgl. Dicken 1998, S. 148, Freeman/Perez 1988, S. 50-57).

des technischen Fortschritts, sondern auch auf die Qualifikation der Arbeitskräfte, Investitionsstruktur der Produktion, neue Konsumgewohnheiten und schließlich neue institutionelle Arrangements. Insoweit bezieht sich das technologische Paradigma auf die Technikgenese sowie Dynamik des technischen Fortschritts, die Marktlage und die organisatorische Rationalität bzw. eine spezifische Gestaltung von Organisationen, die sich im Endeffekt aus der Rekonstruktion der Kommunikation zwischen den beteiligten Akteuren ergibt (vgl. DiMaggio/Powell 1991; Ortmann 1995; Kieser 1998).

Technik wird insofern als „eine in selbstreferentiellen Handlungskreisläufen entfaltete, durch Leitbilder und Paradigmen gesteuerte ‚soziale Konstruktion‘ begriffen, gleichsam als eine Fortsetzung zirkulärer sozialer Handlungsketten mit anderen, physikalischen, chemischen, biologischen oder elektronischen Mitteln“ zu interpretieren (Deutschmann 1998, S. 89). In einem langfristigen Zyklus gibt es jedoch unterschiedliche Typen von Innovationen mit jeweils verschiedener Wirkmächtigkeit auf Wirtschaft und Gesellschaft (vgl. Freeman/Perez 1988, S.50 ff.):

1. „incremental innovations“, die aufgrund der Erfahrung in der täglichen Arbeit mehr oder weniger im Produktionsprozess ständig eingeführt werden;
2. „radical innovations“, die meist als Folge eines gezielten Entwicklungs- und Forschungsprozesses in wenigen Sektoren unregelmäßig vorkommen und zum Strukturwandel einer Wirtschaft beitragen;
3. „changes of technology systems“, die durch Bündel von incremental innovations und radical innovations in den verschiedenen Sektoren durchgesetzt werden. Daraus entsteht eine Breitenwirkung in einer Volkswirtschaft und schließlich ein neues technologisches Regime, so dass der Cluster von Verbesserungs- und Basisinnovationen seine Breitenwirkung entfalten kann. Da der technologische Wandel in den Köpfen der Manager, Ingenieure und auch der unmittelbaren Produzenten stattfinden soll, entsteht ein neuer „*common sense for best productivity*“ (Freeman/Perez 1988, S. 49; Hervorhebung i.O.). Zugleich geht ein kollektiver Lernprozess vor sich, von bisherigen Normen und Regeln abzuweichen.

Aus diesem Blickwinkel verweist das technologische Paradigma im Grunde auf die reflexive Natur, Akkumulation und (Dis-)Kontinuität innovativer Aktivitäten. Einerseits vollzieht sich im Paradigma eine kognitive Orientierungsfunktion wie die Genese unterschiedlicher Techniken und die Option bestimmter Technik. Andererseits motiviert das technologische Paradigma dementsprechend über die Grenze der funktional ausdifferenzierten Handlungssysteme hinweg eine zielgerichtete kollektive Problemlösung und Kooperation durch die Verbindung von vorhandenen Techniken, gesichertem Wissen und neuen Fertigkeiten. Technische Innovation ist daher „eine kumulative, gerichtete, reflexiv durch Leitbilder strukturierte und zulänglich allein im historischen Kontext zu analysierende Aktivität“. Mit anderen Worten: Die Entwicklung neuer Produkte und Technologien beschränkt sich nicht auf das ökonomische System im enge-

ren Sinne, vielmehr ist sie „ein Prozeß, der weite Bereiche der (sic!) gesellschaftlichen Handelns über den Markt hinaus (Staat, Wissenschaft, Bildung, Kultur) einbezieht und strukturell verändert“ (Deutschmann 1998, S. 88 f.). Das technisch-ökonomische Paradigma verfestigt sich im Lauf der Zeit in der Verriegelung („lock-in“) und weist die historisch einmalige Pfadabhängigkeit („trajectories“) technologischer Innovation auf (Freeman/Perez 1988, S. 58). Diese technologischen Entwicklungspfade setzen sich dabei in der Wirtschaftsgeographie und Regionalökonomik durch, wobei die entstehenden neuen Industrien neue, „junge“ Standorte suchen, an denen sie sich ihr eigenes institutionelles und infrastrukturelles Umfeld schaffen. Erst mit den vergleichsweise steigenden Kosten in alten Industriesektoren bzw. regionalen Standorten kommt es zum Ausbreitungsprozess, d.h. einem „filtering down“ in der Hierarchie des technologischen Paradigmas bzw. der Langen Welle (vgl. Malecki 1991, S. 173).

Auf diese Weise hat die Lange-Welle-Theorie, die neue industrielle Techniken als den Basisfaktor wirtschaftlicher Entwicklung betrachtet, einen unmittelbaren Bezug zur Industriegeographie. Sie zeigt in dem Maße vorzugsweise eine Stärke auf, weshalb die kapitalistische Dynamik in konkretes Innovations- und Rationalisierungshandeln umgewandelt wird. Die Schwächen des neoschumpeterianischen Ansatzes liegen jedoch einerseits in seiner Technik-Zentriertheit, andererseits in der Tatsache begründet, dass die Regelmäßigkeit des Auftretens neuer technisch-ökonomischer Paradigmen ungeklärt bleibt. Ferner wird die Vermittlung von gesellschaftlichen Subjekten, ihren politischen Willensverhältnissen und schließlich gesellschaftlichen Strukturen außer Acht gelassen, indem die Konzeption der Theorie der Langen Welle den kapitalistischen Akkumulationsprozess in gewissem Maße der Zufälligkeit historischer Konstellationen überlässt. Die empirische Darstellung langfristiger ökonomisch-gesellschaftlicher Entwicklung erweist sich somit wenig kohärent¹⁷³.

Die Herangehensweise der Kritik der Politischen Ökonomie, welche die Bewegung der Profitrate als Treiber der dynamischen kapitalistischen Akkumulation erfasst, kann hingegen erklären, wie sich technische und organisatorische Systeme über einen Wachstums- und Konjunkturzyklus zu einer spezifischen *gesellschaftlichen Betriebsweise* verknüpfen, deren Entwicklung der einflussreichste Bestimmungsfaktor für die Kapitalakkumulation ist, warum sich Strukturen für eine gesellschaftliche Betriebsweise stets nur temporär etablieren können und immer wieder durch „schöpferische Zerstörung“ hinweggespült werden. Die Antriebskraft

¹⁷³ „Vor dem Hintergrund fundamentaler methodischer Schwierigkeiten beim Nachweis Langer Wellen überrascht es nicht, dass bis in die jüngste Zeit hinein verschiedene ökonomische Untersuchungen von Langer Wellen zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen gekommen sind: Je nachdem, welche Reihen gerade zur Grundlage der Untersuchung gemacht und welche Filterverfahren und Zerlegungstechniken angewendet wurden, kommt ein Teil der durchgeführten neueren Tests zu dem Ergebnis, dass von erheblich kürzeren Wellenlängen als den ursprünglich angenommenen 40 bis 60jährigen Wellen auszugehen sei“ (Reuter 2000, S. 44).

hierfür ist allerdings die Sicherung der individuellen Profitrate bzw. Eigenkapitalrendite und Optimierung einer möglichst hohen Verwertung des eingesetzten Kapitals. Die Ausweitung des gesellschaftlichen Mehrwerts als Ziel der kapitalistischen Konkurrenz verwirklicht sich in einem Prozess der Verallgemeinerung der Produktivitätsentwicklung und der spezifischen Betriebsweise. Im Mittelpunkt dieser Sichtweise befinden sich die Wechselwirkung von permanenter Veränderung der Produktivität, stufenweisem Umbau der gesellschaftlichen Betriebsweise und einer Entwicklungstendenz der gesamtgesellschaftlichen Durchschnittsprofitrate. All dies ergibt sich aus den Konsequenzen des unternehmerischen Handelns und des darin eingeschlossenen Wettbewerbs.

Gerade vor dem Hintergrund der Dysfunktionalität fordistischer Praxis¹⁷⁴ kommt das zum Einsatz, was unter dem Sammelbegriff „neue Produktionskonzepte“ als Synthese von Produktivkraftentwicklung, Arbeitsintensivierung, Arbeitsverbilligung und Materialökonomie konzipiert und praktiziert wird. Diese strategischen Varianten werden hierzu je nach der gegebenen Konstellation vielgestaltig angewendet. Eine derartige Rationalisierung in der Unternehmens- und Betriebsführung erfolgt häufig entweder bei Kalkulation der Kostenelemente (Löhne, Zulieferungen, Investitionen, Transport, Abgaben etc.) oder bei Kostreduktion durch Maßnahmen zur Intensivierung sowie Effektivierung der jeweiligen Produktionsprozesse statt einseitiger Kostenreduktion und Kostenüberwälzung (Lohnkürzungen, Preisdiktate gegenüber Zulieferungen, Durchsetzung der Senkung von Steuern und Abgaben, etc.). Das „Lean Production“-Konzept (Womack/Jones/Ross 1990) war der vorübergehende Höhepunkt einer Reihe von Trial-and-Error-Methoden. Trotz des hohen Stellenwertes in der Öffentlichkeit handelt es sich hierbei jedoch nicht vorrangig um eine rationale „Verschlankung“ des Produktionsverfahrens, wie sie als aufsehenerregender Kern dieses Konzeptes bekannt ist, sondern um Verschlankung der umfassenden Produktionskosten inklusive der Zirkulationskosten. Außerdem spielt in den einschlägigen Diskussionen die Variante „arbeitskraftzentrierter Rationalisierung“ eine unübersehbare Rolle. Dazu gehört nicht nur die betriebssituationsabhängige Assoziierung der Arbeitskräfte (z.B. Team- bzw. Gruppenarbeit und Qualitätszirkel), sondern auch die Gestaltung neuer Lohnsysteme, die des Öfteren mit den entsprechenden Leistungsergebnissen ver-

¹⁷⁴ Summa summarum gehören dazu der Anstieg des Ausmaßes fixer Produktionskosten, die Verringerung der Disponibilität von Lohnkosten sowie der Rigidität der Arbeitsbedingungen durch Tarifverträge und Gesetze, die Erweiterung und Intensivierung der binnen- und außenwirtschaftlichen Konkurrenz infolge der Sättigungserscheinungen in wesentlichen Marktsegmenten sowie eine allgemeine und langfristige Konjunktur- und Wachstumsschwäche der kapitalistisch entwickelten Hauptländer.

bunden sind (Conert 1998, S. 342). Es geht im Endeffekt um eine Gestaltung der notwendigen gesellschaftlichen Arbeit¹⁷⁵.

In der gegenwärtigen kapitalistischen Produktionsweise, in der Produktivkraftentwicklung als wesentliche Form der Verwertungsstrategie des Kapitals erfolgt, wird Arbeitszeit de facto erübrigt, jedoch nicht in Form von Einsparung derselben für alle unter die jeweiligen Einzelkapitale ‚subsumierten‘ Lohnabhängigen, sondern, wie selbst von Gewerkschaften und der Mehrzahl der potentiell Betroffenen grundsätzlich akzeptiert wird, als ‚Freisetzung‘ eines Teils der Beschäftigten überhaupt bei Beibehaltung (und teilweise sogar unter Nutzung von Formen der Verlängerung) der bisherigen Arbeitszeit für die „glücklichen Überlebenden“. Die Dominanz des Finanzregimes und die verschärfte Konkurrenz auf dem Weltmarkt verstärken diese Tendenz und tragen fernerhin zu einer Verzerrung des tradierten Verwertungsprozesses bei. Diese Sachlage weist darauf hin, dass

„das Maß der Kapitalverwertung in mehrfacher Hinsicht nicht notwendiger oder gar zuverlässiger Indikator der gesellschaftlichen Produktivkraftentwicklung (ist). Einzelkapitale, deren Produktivität unter dem Branchendurchschnitt lag und die z.B. durch technische Modernisierung ihren Rückstand aufholen, tragen zur Verallgemeinerung, aber nicht zur Steigerung des Standes der gesellschaftlichen Produktivkräfte bei. In jüngerer Zeit findet Kapitalverwertung vermehrt anders als im ökonomischen Sinne z.B. von Marx, sondern eher nominell in vielfältigen Formen von Finanztransaktionen und -spekulationen statt“ (Conert, 1998, S. 341).

Auf dieser epistemologischen Basis kann man den möglichen Paradigmenwechsel zu einer neuen Betriebsweise auf der Betriebs- sowie der Unternehmensebene näher betrachten. Das Leitwort, das bei dieser Wandlung Regie führt, ist die Flexibilisierung von Produktion und Management. Dies tangiert Unternehmensstruktur und Produktions- sowie Arbeitsorganisation und zwar in der sowohl nationalen als auch weltlichen Dimension.

Die Globalstrategien der transnational aktiven Unternehmen, die angesichts der „Internationalisierung der Märkte“ (Moldaschl/Sauer 2000) unter enormem Konkurrenzdruck stehen, spielen dabei eine Schrittmacherrolle. Im Zentrum stehen die Rationalisierungsstrategien der Unter-

¹⁷⁵ Unter dem Aspekt des Marx'schen Doppelcharakters der kapitalistischen Produktion als Verwertungs- und Arbeitsprozess (d.h. der Erzeugung von Wert und von Gebrauchswerten) (vgl. MEW Bd. 23, Kapitel 5) gesehen, drückt sich die Vervollkommnung der gesellschaftlichen Produktivkräfte normalerweise in der „Ökonomie der Zeit“ (Marx 1974, S. 89, 592 ff.) aus: entweder in der Reduktion der für die Erzeugung einer bestimmten Gebrauchswertmasse gesellschaftlich notwendigen Arbeitszeit oder in der Erhöhung der Gebrauchswertmasse in der gegebenen Arbeitszeit. Beide Folgen von Produktivkraftentwicklung sollen dementsprechend im Bereich von Arbeitsprozess und Gebrauchswertproduktion stattfinden. Lebendige Arbeit, die in der kapitalistischen Ökonomie entweder mit höherer Produktivkraft ausgestattet ist oder in der Anwendung des konstanten Kapitals (Rohstoffe, Maschinerie etc.) oder in den günstigeren Zirkulationskosten (Transport, Kommunikation etc.) fungiert, wirkt also in bestimmten Zeiträumen als verstärkte Arbeit oder produziert höheren Wert als vergleichbare gesellschaftliche Arbeit. Eine alternative Produktionsweise würde sich stattdessen darauf richten, die „freie Entfaltung der Individualitäten, und daher nicht das Reduzieren der notwendigen Arbeit um Surplusarbeit zu setzen, sondern überhaupt die Reduktion der notwendigen Arbeit der Gesellschaft zu einem Minimum“ (ebd., S. 593).

nehmen, die jedenfalls widersprüchliche Anforderungen in gleichem Atemzug erfüllen müssen: sie müssen einerseits wegen wachsender Konkurrenz auf permanente Produktivitätssteigerung und Kostensenkung weiterhin die fordistischen Skaleneffekte (Standardisierung, Massenproduktion bestimmter Produkte) verfolgen, andererseits wegen der steigenden Umsätze und der riskanten Währungsturbulenzen auf die regionalisierten „economies of scope“ (eine marktbedingte flexible Produktion) abzielen (Hirsch-Kreinsen/Behr 2000, S. 170). Der strategische Wechsel wird vor allem durch die FDI (Foreign Direct Investment: Direktinvestitionen) infolge der Internationalisierung des Kapitalmarktes ermöglicht (Dicken u.a. 1994, S. 14 f.; Dunning 1981, S. 32). Bis in die 80er Jahre verfolgten die Internationalisierungsstrategien der Unternehmen wie z.B. der europäischen elektrotechnischen Industrie und Nahrungsmittelindustrie entweder die auf eine Erschließung des Marktanteils auf dem Weltmarkt gerichtete „Exportstrategie“ (vgl. Vernon 1979) oder eine „multinationale Strategie“ (vgl. Dunning 1998), die auf einem losen Konglomerat von Zentrale und ausländischen Tochtergesellschaften eines Konzerns beruhte.

Jedoch sind die Konzernstrategien in den 90er Jahren weitgehend ausgefeilt. Zum einen ist eine „globale Strategie“, wie sie bei den japanischen Konzernen (Automobil- sowie Photoindustrie und Unterhaltungselektronik) exemplarisch ist, zu nennen. Im Kern dieser Strategie steht die globale Standardisierung von Produktion und Produkten sowie einer Verschlankung des Produktionssystems („Lean Production“) durch eine Verringerung der Fertigungstiefe in den jeweiligen Produktionsstätten, eine gezielte Nutzung regionaler und länderspezifischer Kostenvorteile und den Aufbau globaler Zulieferbeziehungen (Hirsch-Kreinsen/Behr 2000, S. 171). Die „globale Strategie“ aufgrund modularer Fabrikstrukturen, in denen die zwischen den Großunternehmen (Kapitalkraft) und Zulieferfirmen (spezifisches technisches Know-how) scheinbar bestehenden komparativen Vorteile gegenseitig genutzt werden können, verfolgt auf diese Weise einen Skaleneffekt.

Demgegenüber richtet sich die „transnationale Strategie“ auf die netzwerkförmige Unternehmensstruktur regionalisierter und dezentralisierter Betriebseinheiten, in der Standardisierung, Zentralisierung der Forschung und Entwicklung sowie Beschaffung eine nachgeordnete Rolle spielen (Hirsch-Kreinsen/Behr 2000, S. 172). Der Konkurrenzvorteil besteht hier in der Marktnähe, wobei eine synergetische Nutzung regionaler Kompetenzen sowie die Flexibilität und Innovativität der KMU (Klein- und mittlere Unternehmen) von Nutzen sind. Netzwerkbeziehungen sind durch vier Eigenschaften geprägt: „Reziprozität“ (Grabher 1993), „Interdependenz“ (Grabher 1994), „strategische Allianz“ (Sydow 1994) und eine dauerhafte „Kooperation“ (Semlinger 1993) zwischen den „fokalen“ Unternehmen (Großunternehmen) und den

KMUs. Die Konkurrenzvorteile der „transnationalen Strategie“, die vor allem von der Investitionsgüterindustrie verfolgt wird, bestimmen demgemäß die economies of scope.

Die beiden Internationalisierungsstrategien der Unternehmen neigen trotz des Unterschiedes tendenziell zu einer „Dezentralisierung“ der hierarchisch strukturierten Unternehmenskomplexe und zu einer „Vermarktlichung“ als „Koordination und Steuerung durch den Markt“ (d.h. „marktliche Sanktion anstelle hierarchischer Kontrolle – marktorientierte Anreizsysteme“) (Moldaschl/Sauer 2000, S. 207).

Diese unternehmerischen Rationalisierungsstrategien der „old economy“ sind in der „new economy“ in stärkerem Maße vertreten. Borrus/Zysman (1997) haben im Vergleich zum Universalismusanspruch auf die Konvergenz des managerialen Wachstumsmodells (vgl. Chandler 1980), das von den beiden als das „chandlerianische Unternehmensmodell“ zu bezeichnen ist, den „Wintelismus“¹⁷⁶ mit InfoCom-Industrie als vermeintlich neue „Führungsbranche“ identifiziert, wobei eine neue projektförmig dezentralisierte Unternehmensstrategie über Unternehmensgrenzen hinweg gang und gäbe ist (vgl. auch Naschold u.a. 1999). Ob diese die dezisionistisch bestimmte „Führungsbranche“ in der Tat Vorbildcharakter für eine Mehrheit aller Industriezweige hat, ist empirisch jedoch genauso unvollständig begründet wie die Frage, ob sich die gefundene Neuerung mittel- oder langfristig durchsetzen wird (Beyer 2001; vgl. Moldaschl/Sauer 2000).

Auf das Ganze gesehen ist zu konstatieren, dass bei den Unternehmen im Sog der Globalisierung eine international und wettbewerbsorientierte Strategie sowie entsprechend ein nach der „Best-Praxis“ suchender organisatorischer Aufbau stattgefunden hat. Diese unternehmerische Internationalisierung ist dabei nicht nur auf den „kapitalmarktorientierten“, sondern auch auf einen „realwirtschaftlichen“ Grund angewiesen (zu den zwei Dimensionen der Unternehmensinternationalisierung, vgl. Hassel u.a. 2000). Dies besagt, dass es bei der Internationalisierung der Unternehmen kein einheitliches Muster zwischen strategischer Entscheidung und strukturellem Aufbau der Produktionsorganisation gibt. Im Gegenteil herrscht bezüglich der Rationalisierungsstrategie eine patchworkartige „Unbestimmtheit“, die deswegen sogar als zentrales Merkmal der postfordistischen Umbruchsituation zu kennzeichnen ist (Hirsch-Kreinsen/Behr 2000, S. 166 ff.). Beyer (2001, S. 29) spricht an der Stelle des „one best way“ zur Konvergenz hinsichtlich des organisatorischen Aufbaus von einer „Tendenz zu größerer Varietät“ bei den Unternehmensstrukturen, die von der Anpassungs- und Wettbewerbsfähigkeit zur Marktlage inklusive der Informations- und Integrationskapazität abhängig sind. Im Mittelpunkt dieser „Varietät“ des unternehmerischen Organisationsaufbaus steht unabhängig von der

jeweiligen Unternehmensstrategie die „Flexibilisierung von Produktion und Arbeitsorganisation“.

Dieser Umbruchprozess als Restrukturierung des Verhältnisses von Unternehmen und Markt bezieht sich sowohl auf die Mikroebene der frühen tayloristischen Arbeitsorganisation, als auch auf die Mesoebene der institutionellen Arrangements der industriellen Beziehungen (z.B. Tarifpolitik und Mitbestimmung), in denen eine Vermittlung zwischen unterschiedlichen ökonomischen, politischen und sozialen Konflikten in den Betrieben stattfindet. Hierbei geht es um das Verhältnis zwischen Kapital und Arbeit: die Anwendungsformen der Arbeitskraft und der Gestaltung von Arbeitsverhältnissen. Stichwörter wie Flexibilisierung und Selbstorganisation zeigen, dass die moderne Rationalisierung nicht das Re-engineering der Produktionsorganisationsstruktur infolge der Technikanwendung, sondern in letzter Instanz die *Arbeitsvermögen selbst* als die notwendige gesellschaftliche Arbeit ins Visier nimmt. Etliche Konzepte um Rationalisierungsparadigmen wie z.B. „flexible Spezialisierung“ (Piore/Sabel 1984), „Neue Produktionskonzepte“ (Kern/Schumann 1984), „neuer Rationalisierungstyp“ (Altmann u.a. 1986), „Lean Produktion“ unter dem Nimbus von Japanolatry (Womack u.a. 1991) und die jüngste These vom „Arbeitskraftunternehmer“ (Voß/Pongratz 1998) beziehen sich mit unterschiedlichen Akzenten im Grunde auf die Arbeitsorganisation in der unmittelbaren Produktion, in erster Linie auf die im Kontext technischer Innovation veranlasste Umgestaltung. Es handelt sich dabei um eine Modifizierung produktionsbezogener Verwertungsstrategien überhaupt, die weniger eine Ökonomisierung der „lebendigen“ als eine der „vergegenständlichten“ Arbeit anstrebt. Unter diesem Aspekt lässt sich die Umwandlung des postfordistischen Produktionsmodells nachvollziehen (vgl. Tabelle 13).

¹⁷⁶ Ein Akronym vom Betriebssystem Windows des Herstellers Microsoft und dem Chiphersteller Intel.

Tabelle 13: Produktions- und Arbeitsorganisation in der Automobilindustrie

	Fordistisch-tayloristisches Modell	Postfordistisches Modell
Produktionsorganisation	komplexe, aber starre Einzwecktechnologien, zeitaufwendige und teure Umstellung auf neue Produkte	flexible Mehrzwecktechnologien, relativ schnelle und kostengünstige Umstellung auf neue Produkte
	hohe vertikale Integration (Fertigungstiefe)	abnehmende vertikale Integration
	funktional und räumlich lockere Beziehungen zu Lieferanten	funktional organisierte Zuliefersysteme (single sourcing, modular sourcing and global sourcing)
	viele direkte Zulieferer	starke Abnahme der Zahl der Direktlieferanten, Just in time-Anlieferung
	große Lagerhaltung	geringe, jedoch störanfällige Lagerhaltung
	Fließband	Fließband und Arbeitsgruppen
Arbeitsorganisation	Entwicklung der Produkte durch relativ eng qualifizierte Fachkräfte, Fertigung durch an- und ungelernte Arbeitskräfte, relativ einfache Arbeiten in vorgegebener Folge, Trennung von Fertigung, Qualitätskontrolle und Wartung	Entwicklung in Gruppen, Gruppenarbeit, Integration von Fertigung, Qualitätskontrolle, Wartung und Reparatur, zunehmende Anforderung an die Qualifikation der Arbeitskräfte
Produkte	wenige, standardisierte Produkte (hohe Stückzahlen)	zunehmende Produktdifferenzierung
	economies of scale Relativ geringe Produktdifferenzierung	economies of scope
Wettbewerb	Oligopol	Oligopol, Strategische Allianzen
Produktionsräume	Nordamerika, Europa, Lateinamerika	Europa, Nordamerika

Quelle: Dicken (1998, S. 282): Die Angaben sind von mir übersetzt.

Der Kernkonsens der Flexibilisierung der Produktion besteht in der Verknüpfung von Produkt- und Prozessstrategien, um mit der Volatilität des Marktes umzugehen und Marktnischen zu eröffnen. Die Flexibilisierungsstrategien der Produktion werden vorerst aus der Perspektive des einzelnen Unternehmens konzipiert, jedoch setzt ihre Umsetzung sowohl gesellschaftliche (institutionelle Einbettung) als auch räumliche Qualitäten voraus. Aus diesem Grund sind die Wege der Flexibilisierung realiter je nach Standortbedingung sehr unterschiedlich. Nichtsdestoweniger liegen ihre Komponenten im Allgemeinen im Einsatz flexibler Technologien, flexibler Arbeit und der Neuordnung von Beziehungen zu anderen Unternehmen (sowohl eine vertikale in der Zulieferkette, als auch eine horizontale zu Konkurrenten).

Die Optimierung der Produktionsprozesse in Hinblick auf ein zunehmend flexibilisiertes Marktgeschehen ersetzt nun das Prinzip der Rationalisierung. Dabei tritt an die Stelle einer Zerlegung und der arbeitsteiligen Organisation der Arbeitsprozesse der Versuch ihrer Integration. Bislang getrennte Funktionen wie Produktentwicklung, Produktion und Marketing werden bei postfordistischer Arbeitsorganisation miteinander verknüpft. So wird die moderne Fabrik als eine Art gelehriges Laboratorium gestaltet. Wirkungen dieser Flexibilisierung der Arbeit sind Effizienzsteigerung und Zeiteinsparungen infolge der Reduzierung von Schnittstellen zwischen den Arbeitsschritten, Verringerungen des innerbetrieblichen Logistikaufwands, aber auch ein infolge der Parallelschaltung von Aufgaben höherer Prozessaufwand und somit ein Anstieg der Qualifikationsanforderungen. Die Kooperation von Produktentwicklung sowie Qualitätsmanagement und partizipativem Management, produktionsbegleitende Qualitätskontrollen (z.B. „Fertigungsinsel“, „Gruppenarbeit“, „Qualitätszirkel“) und die Flexibilisierung des Produktionsprozesses durch den Einsatz computergestützter multifunktionaler Maschinen (CAD und CNC-Technik) sowie EDV-gesteuerter Produktionstechniken ermöglichen eine flexible Spezialisierung. Computer und darauf beruhend entwickelte IKT besitzen hierzu nicht einfach einen funktionalen (als schlicht angewendete Werkzeuge), sondern einen prozesssteuernden Charakter. Die IKT haben seitens der Produktion durch die Informationsvermittlung und entsprechende Verflüssigung des Entscheidungsprozesses das integrierte Fabriksystem von Produktionsapparat und Verwaltung vervollständigt (vor allem die „Corporate Governance“). Sie ermöglichen zudem die Entgrenzung der Unternehmensstruktur, nämlich die Bildung eines Netzwerks infolge ihrer raum-zeitlichen Entkopplung. Damit haben sie die ökonomische Verwertungspotenz erweitert¹⁷⁷. Ein derartiger Einsatz der flexiblen und qualifizierten Arbeitskräfte und multifunktionaler Maschinen ermöglicht die Realisierung einer schnellen Reaktion auf ein zunehmend individualisiertes Marktgeschehen – die sog. „Diversified Quality Production“ (Streeck 1991) – mit zunehmendem Dienstleistungsanteil in den Produkten.

Die Flexibilisierung der Produktion bringt zudem „Rationalisierungsmaßnahmen zur Optimierung von Fertigungsabläufen bzw. zur Erhöhung von Lieferabrufflexibilität“ (Doleschal 1989, S. 158) durch die Neudefinition von Zulieferbeziehungen mit sich. Im Postfordismus entstehen neue, systematische Kooperationsbeziehungen mit zunehmender vertikaler Arbeitsteilung und einer Bildung von flexiblen Netzwerken formell selbständiger kleiner und mittlerer Produktionsstätten. Die Überkomplexität fordistischer Fertigung wird dabei durch eine weitgehende

¹⁷⁷ Die IKT haben jedoch auch auf Seiten des Konsums beispielsweise durch das „Internet“ den Horizont eines unersättigten Marktes erweitert. Was das „Internet“ betrifft, ist der unmittelbare wirtschaftliche Effekt jedoch nicht so groß wie erwartet (vgl. Kapitel IV 1.2.); die potentielle Stärke befindet sich eher in personaler, sozialer und kultureller Hinsicht. Insofern haben die IKT zur Entstofflichung der individuellen und kollektiven Bedürfnisbefriedigung und damit des Charakters der Gebrauchswertproduktion geführt.

Konzentration auf die Kernaktivitäten der Unternehmen aufgrund der Kosten-Nutzungs-Abwägung ersetzt. Die Rahmenrichtlinien bestehen nach dem Vorbild des japanischen Kanban-Systems aus der Verringerung der Fertigung bei den Endherstellern und der Just-In-Time-Logistik. Im Unterschied zu früherer erhöhter Lagerhaltung nach dem Just-In-Case-Prinzip, mit der sich die meisten Unternehmen in der fordistischen Ära „durch Bildung von Puffern gegen Störungen in der Prozesskette“ (Jürgens 1993, S. 26) abzusichern versuchten und die wegen der damit verwobenen Kapitalmittel scheiterte, versucht das Konzept der Fertigungssegmentierung die Kosten- und Produktivitätsvorteile der Fließfertigung mit der hohen Flexibilität der Werkstattfertigung zu vereinigen, dessen Leitmotiv die Kundenorientierung ist. Hierbei ist als oft genannte Kasernenhofblüte das sog. „Null Lager-/Null Puffer“-System das Ziel¹⁷⁸. Auf diese Weise wird die moderne Fabrik in eine „focussed factory“ (Hayes/Pisano 1994, S. 78) umgewandelt.

Das industrielle Paradigma des Postfordismus ist darüber hinaus durch Veränderungen der sozialen Formen industrieller Arbeit gekennzeichnet. Wie erwähnt liegt der Hauptkern der Flexibilisierung der Produktion letztlich in der Rationalisierung der Arbeitskräfte. Der Hebel zu Produktivitätserhöhungen wird deshalb unmittelbar bei innerbetrieblich assoziierten Arbeitskräften angesetzt. In diesem Kontext gewinnen einerseits die individuellen und kollektiven Fähigkeiten (das sog. „Human Kapital“) an Bedeutung. Da die Arbeitsweise unter der Erhöhung des Wettbewerbsdrucks und zudem der Konjunkturschwankungen flexibilisiert werden muss, ohne die Gewinnzone zu verlassen, wird die Standardisierung von Arbeitsprozessen im Rationalisierungsprozess der Arbeitsorganisation demgemäß von einem „sozialen Modell der Produktivität“ (Lecher 1991) ersetzt, das als eine ökonomisch überlegene Form der Ausschöpfung des subjektiven Faktors der Arbeit (z.B. Nutzung von Erfahrungswissen und Verleihung von Motivation) gilt. Anders als der frühere Kampf um die Seele des Arbeiters in der Weimarer Republik bzw. die Human-Relations-Bewegung, die sich mit sozialpsychologisch und sozialpolitisch manipulativen Motivierungsmaßnahmen verbanden, steht dieses Modell in Verbindung mit „einer realen Veränderung von Arbeitsstrukturen, von Arbeitshandeln, Leistungsverausgabung sowie Kooperationsformen und Dispositionschancen als Voraussetzung zur Bewältigung der neuen Flexibilitätsanforderungen“ (Sperling/Hilbert 1991, S. 211). Demgegenüber gibt es auch einige situative Gründe dafür, weshalb das angebotene Beteiligungskonzept auf

¹⁷⁸ Das war eine der aufsehenerregenden Behauptungen von MIT-Studie (Womack u.a. 1991). Jedoch ist der methodische Zugriff sehr ambivalent, denn er von Lagerzustand unter Umständen verschieden interpretiert werden kann: „The work-in-progress (or wip)/turnover ratio measures factory flow while the stock/turnover ratio measures overall company flow, including stocks of raw material and finished goods: firms which score high on the one measure do not necessarily score high on the other. (...) [Die japanische Überlegenheit ist übertrieben], because it compares Western stock turns from consolidated accounts with Japanese core activity stock turns taken from the *Japan Business Directory*“ (Williams, u.a. 1992, S. 325: Hervorhebung i.O.).

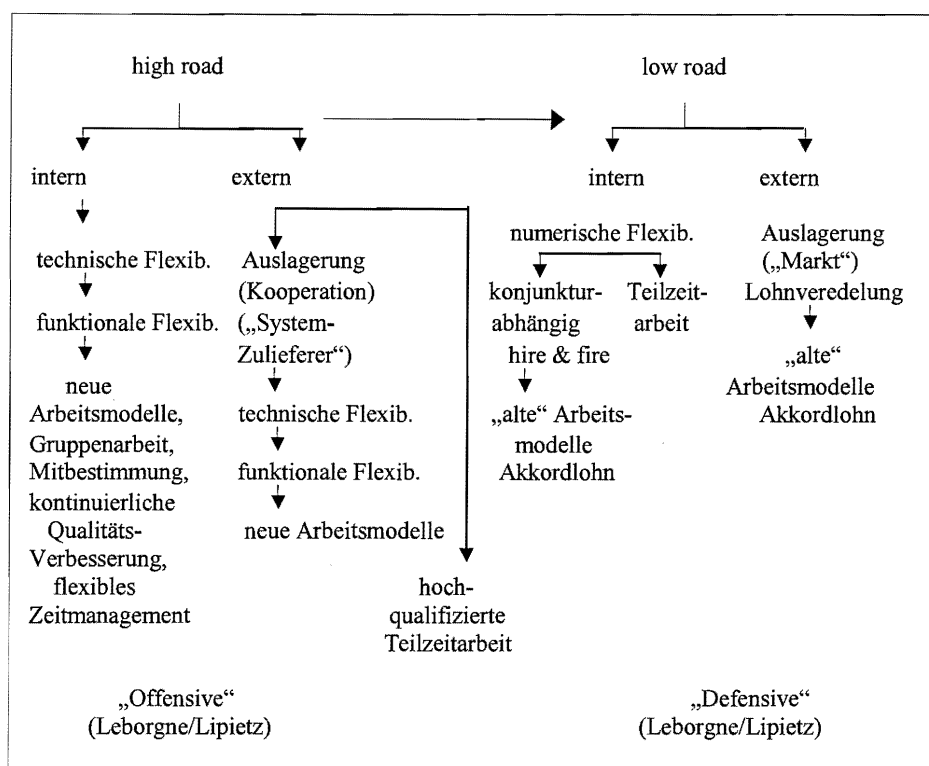
der Seite der Arbeitnehmer selbst mehr oder weniger unausweichlich wird. Insbesondere begleitet die Reformmanöver des Produktionsverfahrens die Veränderung des Arbeitsprozesses, wodurch einschneidende Differenzierungen des betrieblichen Arbeitskörpers erzeugt werden – z.B. durch die Entstehung des sog. „Arbeiters von morgen“ (Reich zufolge: „Symbol-Analytiker“) wie Softwarespezialist, Systembetreuer und Systemanalytiker (Beckenbach 1991, S. 182 ff.). Zugleich wird die soziale Identität der Lohnabhängigen differenzierter, die überwiegend von der Zugehörigkeit zu einer bestimmten Berufsgruppe, einem bestimmten Qualitätsniveau oder bestimmten Betrieben und Abteilungen abhängig ist. In diesem Kontext nimmt besonders für die qualifizierten Arbeiter und Angestellten das Interesse daran zu, sich positiv auf ihre Arbeitsinhalte, auf Partizipation an betrieblichen Problemlösungen und auf Erweiterung ihres berufsfachlichen Wissens zu beziehen, obwohl das Lohninteresse das vorrangige Motiv ihrer Erwerbsarbeit bleibt. Dementsprechend wird die Weiche für die Wertorientierungen an die Arbeitsplätze neu gestellt. Insoweit gilt das partizipatorische Angebot, das absolut im Interesse der Handlungsfähigkeit und der Selbstkoordinierung des Managements liegt, (in letzter Instanz ein neuer Kontrollmechanismus) nicht einfach als Spielwiese des Kapitals, denn wenn von Unternehmerseite her bei dem modernen Produktionsprozess menschliche Initiative nachgefragt wird, qualifizierte Arbeitskräfte eingefordert werden, dann können sich die Möglichkeiten für Partizipation, Gestaltung und Kontrolle durch die „unmittelbaren Produzenten“ (Marx) ergeben.

Im Ganzen gesehen wirken die verschiedenen Formen der Flexibilisierung zusammen. Der kombinierte Weg von computergestützten flexiblen Technologien sowie Maschinen, unternehmerischen Produkt- und Prozessstrategien ist schließlich von einem gewissen Flexibilitätsgrad unternehmensinterner Arbeitsorganisationen infolge der Implementation partizipativer Managementprinzipien abhängig und demgemäß zeigt er realiter ein breites Spektrum. Idealtypisch kann man bezüglich der Flexibilisierung zwei gegensätzliche Fälle nachweisen, nämlich eine „high-road“- und eine „low-road“-Variante (vgl. Abbildung 2; Schamp 2000, S. 127 f.; Dörre, 2001, S. 85 ff.). Eine high-road-Variante der Flexibilisierung ist die Kombination von Innovation diversifizierter Qualitätsproduktion, Flexibilisierung, funktionaler Flexibilisierung der Arbeit und institutionalisierter Mitbestimmung. Charakteristisch ist hierfür, dass diese Variante Teilautonomie bzw. Direktpartizipation der Arbeitsgruppe mit gewählten Gruppensprechern und deren große Entscheidungsspielräume auf relativ hohem Niveau realisiert. Dieser Variante steht eine low-road-Variante der Flexibilisierung gegenüber, „die auf der Suche nach

Kostenersparnissen unter anderem durch numerische Flexibilisierung der Arbeit¹⁷⁹, oft verbunden mit einem *deskilling*, und Auslagerung in Lohnfertigungsbetriebe gekennzeichnet ist“. Es ist allerdings vorstellbar, dass innerhalb eines Produktionssystems beide Wege der Flexibilisierung untereinander auf verschiedenen Stufen des Produktionssystems verknüpft sind. Ein musterhaftes Beispiel stellt hier die Autoindustrie dar: Die high-road-Flexibilisierung wird häufig bei den Hauptherstellern durchgeführt, während die low-road-Flexibilisierung bei den Zweigwerken der Zulieferer der zweiten und dritten Stufen angewendet werden.

Von regulationstheoretisch geschultem Standpunkt aus gesehen sind gesellschaftlich bestimmte Flexibilisierungsstrategien, mit denen verschiedene nationale Akkumulationsregime zur Überwindung der ‚Krise des Fordismus‘ führen können, maßgeblich auf die institutionellen Bedingungen der Standortregionen angewiesen. Insoweit bezieht sich die „flexible Spezialisierung“ nicht nur auf die unternehmerischen Strategien, sondern auch auf den Wandel der gesellschaftlichen Strukturen, in die sie eingebettet sind (Piore/Sabel 1984). Makroökonomisch bedeutet dies, dass das unternehmerische Gelingen in Formen der high-road-Flexibilisierung die Möglichkeit eines gesamtgesellschaftlichen Wachstums eröffnen soll. Leborgne und Lipietz (1991) nennen die high-road-Variante eine „offensive“, auf steigende Qualität setzende Flexibilisierung und die low-road-Variante eine „defensive“. Das Dilemma zwischen den beiden Varianten besteht vor allem darin, dass der Schwerpunkt der low-road-Flexibilisierung in der kurzfristigen Kostensenkung liegt, derjenige der high-road-Flexibilisierung dagegen in den langfristigen Machtchancen.

¹⁷⁹ „Numerische Flexibilisierung“ kennzeichnet „die Anpassung der Anzahl der Arbeiter an die jeweilige Marktsituation, funktionale Flexibilisierung die breite Verwendbarkeit des Arbeiters in verschiedenen Tätigkeiten, externe Flexibilisierung und die Auslagerung von Arbeiten, z.B. durch Lohnfertigung“ (Schamp, 2000, S. 127).

Abbildung 2: Arten der Flexibilisierung

Quelle: Schamp (2000, S. 128)

Es ist dennoch unübersehbar, dass große Unternehmen und *economies of scale* noch weitgehend die industrielle Produktion bestimmen, weil die Bedeutung von „increasing returns“ (Arthur 1996) trotz der veränderten Marktlage und der zunehmenden Flexibilität in der Massenproduktion nicht verschwindet. Mit der Einführung der neuen Betriebsweise ist es möglich, die Vorteile der Massenproduktion mit den Vorteilen der *economies of scope* zu verbinden. Im gleichen Atemzug eröffnen sich hier Innovationspotentiale für die Produktivität, die eine dynamische Weiterentwicklung von Produktionssystemen erlauben. In den 90er Jahren werden beispielsweise die Bodengruppen für verschiedene Automodelle desselben Konzerns in ihrer Vielfalt reduziert, um Skaleneffekte zu erzielen, so dass am Ende der Produktionskette Autos in höchster Variantenvielfalt montiert werden, um die Marktvorteile der Vielfalt auszunutzen. In dieser dynamischen Flexibilisierung kommt es nicht mehr nur auf die räumliche Nähe der verbundenen Unternehmen an, sondern auf neue Formen der Vertragsgestaltung mit den Zulieferern (vertikale Kooperation) und Mitbewerbern (horizontale Kooperation). Damit erschließt sich eine globale Dimension.

Das neue Rationalitätsprinzip bzw. Produktionsmodell aus den Betrieben im Zusammenhang mit ihren unsicheren und umkämpften Märkten beinhaltet jedoch nicht nur technisch-ökonomischen, sondern auch politisch-gesellschaftlichen Sinn als Kontrollmodus der Produk-

tionsverhältnisse für das flexibel-finanzmarktgetriebene Akkumulationsregime. Die postfordistischen Spezifika bestehen insbesondere in der Deformation des in der Gesellschaft als „social factory“ (Cleaver 2000, S. 70) aufgefassten fordistischen Rationalisierungsprinzips, das einst den sozialen Fortschritt garantieren konnte. Dies bedeutet, dass sich die Herausbildung des neuen Produktionsmodells nicht vollzieht, indem ein überlegenes Rationalitätsprinzip aus den Betrieben heraus in der Gesellschaft verallgemeinert wird (vgl. Dörre 2000, 2002). Umgekehrt zwingt die makroökonomische Lage Betriebe und Unternehmen zu Anpassungsleistungen, die darauf hinauslaufen, dass sich die am besten an die Ökonomie der Zeit (vgl. Gorz 2000) und die kurzfristige Shareholder-Value-Orientierung angepassten, jedoch nicht unbedingt die wirtschaftlich effizienten Arbeits- und Produktionsformen durchsetzen.

Das neue Produktionsmodell berührt zugunsten der Eigentümerinteressen die Machtverhältnisse in den Unternehmen und Betrieben. Zugleich anonymisiert es die betrieblichen Herrschaftsmechanismen. Die Macht des Marktes fungiert in Gestalt von Gewinnmargen und Standortkonkurrenz als quasi exekutive Gewalt. Angesichts dieser Sachlage werden die Unternehmensorganisation und Betriebsräte allmählich für den Imperativ deregulierter Märkte geöffnet. Abweichungen zwischen Aktivitäten der Unternehmen bzw. Betriebe und den Aktienkursen fördern nicht nur spekulative Blasen, sondern veranlassen auch übertriebene Ad-hoc-Reaktionen der Manager, deren Interessen besonders eng mit Zielvereinbarungen der Unternehmen und neuen Anreizsystemen (z.B. stock options, Beteiligung an Unternehmensgewinnen) verbunden sind. Die Innovationsanreize werden in dieser Konstellation nur in dem Maße geweckt, wie es rasch Kapitalien für neue Produkte sowie Unternehmen und somit für den sektoralen Wandel bereitstellt. Dabei fehlen qualitative Steuerungskriterien für die Innovation, nach denen kontinuierliche Prozessinnovationen auf betrieblicher Ebene angemessen bewertet werden können. Demzufolge geht der postfordistische Kontrollmodus mit einem vom Lean-Produktion-Konzept angestoßenen „spezifische(n) Paradoxon partizipativen Managements“ einher, das von jener „zyklischen Bewegungsform“ des Managementhandelns als einem „mühsame(n), ständig von Rückschlägen und Revisionen begleitete(n) Prozess“ geprägt ist (Dörre 2001, S. 89). Die Tendenz zur kurzfristigen Profitsucherei schränkt somit den betrieblichen Akteuren den Handlungsspielraum ein, der nötig wäre, um langfristig ausgerichtete arbeitspolitische Kompromissbildungen zu stabilisieren.

Auf der Seite der Arbeitnehmer bedeutet die wiederhergestellte Dominanz der Markt- über die Produktionsökonomie einen Terrainwechsel auf betrieblicher Ebene. Die Teilautonomen Arbeitsgruppen, die ihr Tätigkeitsspektrum durch funktionale Integration der verschiedenen Tätigkeiten (z.B. Qualitätssicherung, Instandhaltung, Logistik, Feinsteuerung der Arbeit, Auf-

tragsakquisition und -gestaltung) ausdehnen, gefährden die herausgehobene Position betrieblicher Führungskräfte. Das besagt: „Je anspruchsvoller das Partizipationsniveau der Fertigungskollektive ist und je weiter die Tätigkeitsintegration voranschreitet, desto heftiger fallen die Erschütterungen in jener betrieblichen Ära ihr spezifisches Gesicht verliehen hat“ (ebd.). Die übrig bleibenden, die noch mit tayloristischer Arbeitsorganisation und fordistischer Unternehmensbürokratie verhaftet sind und quasi als Gegenkräfte wirken, verteidigen demgegenüber ihren betrieblichen und damit auch gesellschaftlichen Sonderstatus. Darin liegt eine strukturelle Widersprüchlichkeit der „Pendelbewegung“ partizipativen Managements.

Trotz der gegenwärtig unscharfen Kontur der Arbeits- und Produktionsweise ist der marktzentrierte Kontrollmodus produktiv, weil er die Spezialisierung von Unternehmen fördert, den sektoralen Wandel forciert und den Produktionszyklus verkürzt, in denen die erwarteten Renditen erwirtschaftet werden müssen. Dörre spricht daher von einer „flexibel-marktzentrierten Produktionsweise“ (Dörre 2001, 2002) als einer neuen Qualität industrieller Produktion, während Schumann (1998) von einer „Rekonventionalisierung der Arbeitsgestaltung“ spricht und eine vorübergehende Rückkehr zum Taylorismus andeutet. Diese These bestätigt sich vor allem durch die Produktivitätssteigerungen (vgl. Kapitel IV.1.2.). Charakteristisch dafür ist jedoch, dass man bei dieser partizipativen Rationalisierung keine Entsprechung zwischen ökonomischen Zielen und organisierten Arbeitsinteressen finden kann. Wo die Übertreibung des Marktes zur wesentlichen Triebkraft der Restrukturierung wird, ist die aktive Beteiligung der Beschäftigten bei der Rationalisierung zum Ersatz des bloßen Arbeitsplatzerhalts zu haben. Insoweit ist die Erhöhung wirtschaftlicher Leistungen der unweigerliche Zweck für die Beteiligung. Hingegen bleiben die restlichen Ziele, z.B. eine Verbesserung der Arbeitsbedingungen, weit hinten zurück. Dennoch beeinflusst die neue Produktionsweise in den 90er Jahren eine gravierende Veränderung in den industriellen Beziehungen, die man heutzutage als Wettbewerbskorporatismus bezeichnet.

3.3. Wettbewerbskorporatismus und Sachzwang zum gewerkschaftlichen Organisationswandel: „Fighting for Partnership?“

Das korporatistische Arrangement der europäischen industriellen Beziehungen, die im keynesianischen Wohlfahrtsstaat repräsentiert wurden, stieß in den letzten beiden Jahrzehnten angesichts des neoliberalen Restrukturierungsprozesses an seine Grenzen. Wie im vorherigen Hauptkapitel gesehen (Kapitel III.3), beruhte der Korporatismus auf dem Zuwachs der Massengewerkschaften und dem Wohlfahrtsstaat infolge der fordistischen Vergesellschaftung. Dabei verbanden sich Arbeitgeberorganisationen, Gewerkschaften und Staat in einem umfassen-

den regulativen Komplex. Das Tarifvertragssystem war zentralisiert und der Staat spielte eine relevante Rolle, wobei er beispielsweise für ein Vertretungsmonopol (bei den öffentlichen Ämtern in Italien) oder legale Rechte auf Mitbestimmung (in Deutschland) sorgte. Die zentralen Merkmale dieses Systems waren zentralisierte Tarifvertragsverhandlungen und der generalisierte Austausch zwischen Arbeitgebern, Gewerkschaften und Staat. Eine substantielle Option für korporatistische Strategien ist die Bewerkstelligung eines politischen und ökonomischen Austauschs in verschiedenen Märkten unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen ‚leads and lags‘. Unabhängig von der jeweiligen Staatsform war der Korporatismus weiterhin mehr als ein reiner Solidaritätspakt bezüglich der Stabilisierung der industriellen Beziehungen. Die zentralisierte Konzertation und die Sucherei nach Kompromissen haben es erleichtert, die Volkswirtschaft zu modernisieren und zumindest die sozialen Kosten der Modernisierung zu reduzieren.

Der Korporatismus ist dennoch im Grunde nicht als ein anfänglich sorgfältig bedachter Entwurf zu betrachten, sondern eher als ungeplantes Ereignis unterschiedlicher Interessenkonflikte und politischer Krisen, in denen jede der tripartistischen Parteien in der Pattsituation stand, die von ihr bevorzugte Lösung den anderen nicht aufzuzwingen (vgl. Grant 1985, S. 7). Daher resultierten die korporatistischen Lösungen oft aus zweitbesten Kompromissen, die eigentlich niemand tatsächlich wollte oder aufrichtig verteidigte. Insofern war der korporatistische Entwurf kein unantastbares Gesellschaftsmodell von Interessenvermittlung und Kontrolle, sondern stellte vielmehr zeiträumlich beschränkte Problemlösungsvarianten dar, die sich teilweise unabhängig von den Rahmenbedingungen der Makroebene in spezifischen Sektoren und auf verschiedenen Ebenen durchsetzen konnten (vgl. Williamsen 1989, S. 17). Die unübersehbare Schwäche dieses korporatistischen Konzeptes lag vornehmlich in der Anpassungskapazität der nationalen Wirtschaft zu einer neuen Bedingung im Weltmarkt. Wiewohl der Korporatismus auf längere Zeit zur Stabilisierung der Volkswirtschaft beitrug, schien er im Lauf der Zeit zu rigide für weitere Innovationen zu sein (Grande/Müller 1985, S. 25; Crouch 1993). Parallel dazu hat er nach und nach seine Kapazität in Hinsicht auf das Problem Solving für die Modernisierung verloren. Was diesbezüglich innerhalb des korporatistisch „organisierten Kapitalismus“ am tiefsten betroffen hat, war die verschwindende Kontrollfähigkeit zu den zentrifugalen Tendenzen der industriellen Beziehungen. Das Dilemma bestand vor allem darin, dass die marginalisierten Arbeitergruppen, die von der Modernisierung am stärksten betroffen waren, unter den veränderten politökonomischen Bedingungen den Rahmen des zentralisierten Tarifsystems unterhöhlt und teilweise die ‚beggar-my-neighbour‘-Haltung gezeigt haben.

Vor diesem Hintergrund hat mit dem wirtschaftlichen Abschwung und der finanziellen Krise des Wohlfahrtsstaates die korporatistische Arrangierung des Kapitalismus der industriellen

Beziehungen ihren Geltungsanspruch verloren. Die diesbezüglichen offenbaren Merkmale sind augenscheinlich die Dezentralisierung der kollektiven Tarifverhandlungen, Umkehrung der antagonistischen Beziehungen zwischen Management und Gewerkschaften durch einen kooperativen Stil der Tarifverhandlungen und Ersatz der vertraglichen Beziehungen durch eine innere Vereinbarung zwischen individuellen Arbeitnehmern (bzw. Gruppen der Arbeitnehmer) und Management. Diese Erosions- bzw. Umwandlungsprozesse waren ohne weiteres den komplexen Restrukturierungsprozessen des kapitalistischen Systems. Wie in den vorherigen Kapiteln gesehen (Kapitel 3.1., 3.2.), resultierte dies im Wesentlichen aus einer neuen „strategischen Beweglichkeit“ (Deppe 2000b, S. 196 ff.) des Kapitals. Die allgemeinen Beweggründe waren jedoch in den komplexen, strukturellen Veränderungen der ökonomischen, sozialen und politischen Reproduktionszusammenhänge verflochten und zwar auf mehrdimensionalen Ebenen:

1. auf der Mikroebene: die Umbrüche der Arbeits- und Produktionsorganisation inklusive der Technologien, Rationalisierung, Flexibilisierung der Arbeitsbedingungen, neuen logistischen Konzepte, etc.;
2. auf der Mesoebene: eine beschleunigte Regionalisierung bzw. Transnationalisierung der Produktion, des Handels sowie der Finanzmärkte; berufliche Strukturveränderung infolge der zunehmenden Bedeutung des Dienstleistungssektors besonders im transnationalen Finanzsektor; eine zunehmende Differenzierung der Arbeitnehmerinteressen sowie eine hohe Fragmentierung der Arbeiterschaft; dementsprechende Schwächung der Solidarität der Arbeiter sowie der gewerkschaftlichen Position im traditionellen Tarifvertragsrahmen;
3. auf der Makroebene: ein niedriges ökonomisches Wachstum sowie eine anhaltend hohe Arbeitslosigkeit; eine „Rückentwicklung“ („Retrenchment“) des Wohlfahrtsstaates (Pier-son 1994); schließlich eine umfassende Neustrukturierung der regionalen bzw. globalen Kapitale auf der europäischen Ebene und eine dementsprechende makroökonomische Regulierung der Politik.

Es scheint auf den ersten Blick so, dass sich die oben erwähnten jeweiligen Dimensionen z.T. zeiträumlich je nach eigener Logik bewegten. Insoweit hatte jede Dimension ein eigenes Trägheitsmoment. Dennoch waren alle Dimensionen in den gesamten Verwertungsprozessen faktisch sehr komplex verschlungen, wie sowohl der regulationstheoretische als auch neogramscianische Ansatz dies bei der retrospektiven Analyse der fordistischen Akkumulationsprozesse unter Beweis stellen konnte. Diese Prozesse wurden überdies seit Mitte der achtziger Jahre zumeist vom wirtschaftspolitischen Kurswechsel in den westeuropäischen Ländern intensiv vorangetrieben: von der keynesianischen Regulation auf eine neoliberale Deregulierung der Wirtschaft. Das war einerseits der scheinbar unweigerliche Anpassungsversuch der Volkswirt-

schaft an neue sozioökonomische Umweltbedingungen in der Weltwirtschaft und andererseits die zunehmende Restrukturierung der einzelnen nationalen Staaten. Im Mittelpunkt stand/steht die aktive Rolle des Staates zugunsten der Kapitaleseite. Die Umwandlung der staatlichen Funktion und Rolle, die sich sowohl auf spezifische Restriktionen in den politisch-gesellschaftlichen Bereichen als auch technisch-ökonomische Innovationen richtet, ist als eine Transformation des „keynesianischen Wohlfahrtsstaates“ in den „nationalen Wettbewerbsstaat“ (Hirsch 1995) bzw. ‚internationalen katalytischen Staat‘ zu begreifen. Einige westeuropäische Regierungen zogen dabei die bis dahin für den industriellen Frieden relativ kooperativ eingesetzte Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik zurück, denn sie fühlten sich nicht mehr allein für das Beschäftigungsniveau verantwortlich, als die tripartistische, zentralisierte Konzertation ‚ein leerer Kasten‘ wurde. Fasst man diese Wandlungsprozesse zusammen, kann man daraus die vorübergehende Schlussfolgerung ziehen, dass die Transformation im Endeffekt auf Machterweiterung des transnationalen Kapitals und Schwächung der Gewerkschaften gezielt hat.

Dies besagt jedoch nicht, dass das Arrangement der industriellen Beziehungen unter der Perspektive der makroökonomischen Regulierung antediluvianisch ist. Das Gegenteil ist der Fall: Aus realistischen und polit-technischen Gründen greifen die Regierungen in gewissem Sinne aktiv auf zentrale Vereinbarungen mit Tarifparteien zur Lösung des Beschäftigungsproblems zurück, wenn man die Politikfelder und Akteurkonstellationen unter die Lupe nimmt. Was in diesen Prozessen faktisch beachtlich ist, ist eine neue Gestaltung der Tauschgeschäfte innerhalb der industriellen Beziehungen sowohl auf nationaler als auch auf europäischer Ebene. Dies bezieht sich auf deren Inhalt (Flexibilisierung der Arbeitsmärkte bzw. Beschäftigungsverhältnisse und der neue soziale Gehalt der industriellen Beziehungen), Form (Abweichung der Tarifverträge als Dezentralisierung der Lohnfindung) und Subjekte (neue Rollenbestimmung des politischen Tausches zwischen Regierungen und Tarifparteien). Insofern kann interpretiert werden, dass die Umstellung der bisher vorhandenen industriellen Beziehungen entsprechend dem Bedarf des transnationalen Kapitals an der Produktivitätssteigerung eine notwendige Bedingung ist. Darüber hinaus reflektiert dies ein vorübergehendes Ergebnis der Machtverhältnisse zwischen Kapital und Arbeit. Zugleich markiert dies den Wendepunkt der postfordistischen industriellen Beziehungen. Im Folgenden werde ich näher auf diesen Zusammenhang eingehen.

Als wichtiger Ansatzpunkt für die Wende zu den postfordistischen industriellen Beziehungen können ohne weiteres die Umbruchprozesse um ein neues Produktionsmodell auf der Mikroebene der Akkumulation betrachtet werden, obwohl die Breite und Geschwindigkeit dieses postfordistischen Wandels im wesentlichen außerhalb der Betriebe kräftig vorangetrieben wird.

Dies betrifft in erster Linie die arbeitspolitischen Veränderungen in den Betrieben. Während der Taylorismus den Arbeitern seiner Zeit „ein von außen kommendes Regime“ auferlegte, „das ihre Nützlichkeit für den Produktionsprozess steigern sollte und oft auch steigerte“ (Zilian 2000, S. 88), erleben wir heute einen neuen Entwicklungsschub, der Disziplinierungsmechanismen, die der Abwehr von Gefahren und Übeln dienten, durch eine Disziplin als „Funktionszusammenhang“ ablöst, „der die Ausübung der Macht verbessern, d.h. beschleunigen, erleichtern, effektiver machen soll: ein Entwurf subtiler Zwangsmittel für eine künftige Gesellschaft“ (Foucault 1994, S. 269)¹⁸⁰. Die Macht, die ehemals im Taylorismus eine stärker instrumentelle Haltung gegenüber der Arbeit aufgewiesen hat, wandert in Richtung auf intrinsischen Motiven basierter sozialer Kompetenzen. Die Arbeitnehmer, die früher mit den taylorisierten Seelen ihre Mehrarbeit anstrengend aus ihnen herauspressen mussten, werden heutzutage mit hohen Anforderungen der Freiwilligkeit konfrontiert, womit sie unaufhörlich an sich arbeiten müssen. Voraussetzungen dafür sind „die als sozial kompetent geltenden Verhaltensweisen“ (Zilian 2000, S. 89) und die Bereitschaft, mit Begeisterung einer nicht-entfremdeten Arbeit nachzugehen. Angesichts dieser Situation spricht man von einer „Totalisierung der Arbeitswelt“ (a.a.O., S. 82). „Die Totalisierung der Arbeitswelt“ bedeutet dabei nicht nur, „dass die Arbeitswelt ihre Ansprüche ausdehnt, sondern auch, dass die Normen der Arbeitswelt sich (vorerst) hinlänglich von jenen der Alltagswelt unterscheiden“ (a.a.O., S. 84; Hervorhebung i.O.). Die Konsequenz dieser Totalisierung besteht darin, dass die Normen der Arbeitswelt zu jenen der Lebenswelt werden¹⁸¹. Im Mittelpunkt dieses Prozesses stehen die Bemühungen um ‚Mitarbeiterorientierung‘, wobei der Versuch unternommen wird, die ‚privaten‘ Fähigkeiten des Arbeitnehmers für den Betrieb nutzbar zu machen. Dazu gehören Eigenverantwortung, selbständiges Arbeitsverhalten, Selbstorganisation von Arbeitseinsätzen sowie Gruppenhandeln. Es handelt sich hier um eine neue Formulierung des unternehmerischen Verhältnisses der Arbeitskräfte zu ihrer eigenen Arbeitskraft und um sich daraus ergebende Konsequenzen für die gesellschaftliche Verfassung von Arbeitskraft. „Die für den Arbeitsvertrag bislang konstitutive Trennung von Arbeitskraft und Person muss (folgich) aufgehoben oder zumindest aufgeweicht werden“ (Moldaschl 1997, S. 101).

Diese neue Entwicklung fassen Voß und Pongratz (1998) neuerdings mit dem Begriff des „Arbeitskraftunternehmers“. Sie nehmen damit an, dass der „verberuflichte Arbeitnehmer“ im Ge-

¹⁸⁰ Wie Gramsci die gesellschaftliche Erweiterung der von der Fabrik ausgehenden Macht betont, beschreibt Foucault ähnlich hierzu, dass „die Macht durch Vermehrung ihrer Kräfte die Kräfte der Gesellschaft stärken (können: W.-T. Lim), anstatt sie zu enteignen oder zu fesseln“ (Foucault 1994, S. 267).

¹⁸¹ Dies deutet an, dass die gesamte Arbeitswelt zu einer totalen Veranstaltung in der Lebenswelt wird, wie ehemals Erving Goffman mit dem Begriff der „totalen Institution“ als Aufhebung der Grenzen zwischen Arbeits- und Lebenswelt indiziert hat (vgl. Goffman 1972, S. 17).

folge einer Erweiterung der „Selbst-Kontrolle der Arbeitenden“ und der stark markförmigen Ausgestaltung der Arbeitsbeziehungen zum „Arbeitskraftunternehmer“ wandert. Die Beschäftigten seien demnach gezwungen, eigenständig einen voll motivierten Einsatz und einen aus betrieblicher Sicht möglichst effektiven Nutzen ihrer eigenen Arbeitskraft zu verwirklichen: „Der Arbeitskraftunternehmer übernimmt derart weitgehend betriebliche Kontroll- und Führungsfunktionen, daß er, wie bisher allein das Management, nahezu schon das Lager gewechselt hat und seine objektive Interessenlage als Arbeitskraft kaum noch erkennbar ist“ (Voß/Pongratz 1998, S. 152).

In der Tat hat der überwiegende Teil der Beschäftigten eine völlig neue betriebliche Selbstdefinition vorgenommen. Während für die durchgängigen Industriearbeiter eine strikte Rollenteilung kennzeichnend war, wobei die Produktionsrationalisierung, Prozessoptimierung und das effektive Management des Unternehmens alleinig beim Unternehmer lagen, verändert die neue innovative Arbeitspolitik diese Wahrnehmung in den Betrieben. Aktives Mitspielen im Rationalisierungsprozess und selbst motivierte Produktivitätsverbesserungen werden von den Arbeitnehmern faktisch internalisiert. Die Arbeitnehmer können aufgrund dieser Aufgabenerweiterung sogar mit einer doppelten Chance rechnen: einerseits mit einer Prozessoptimierung zur Steigerung der wirtschaftlichen Effizienz und andererseits mit einer Erweiterung der Spielräume für professionelles Arbeiten sowie zum Aufbau einer eigenen Arbeitskraft- und Zeitökonomie, die die Bewältigung ihrer Arbeitsanforderungen zu erleichtern vermag. Für die Arbeiter wird es durch die zunehmende Handlungsfreiheit erst möglich, jene Ineffizienzen und Irrationalitäten der tayloristischen Arbeitsgestaltung zu berichtigen. Insofern sehen die Arbeitnehmer die neuen innovativen Gestaltungskonzepte als Chance, ihre vorhandene Kompetenz sachgerecht einsetzen, nutzen und in die Arbeit einbringen zu können. Diese neue Herausforderung kann möglicherweise zur Stabilisierung des Selbstbewusstseins beitragen. Die abweichenden Durchsetzungen in den Betrieben weisen jedoch darauf hin, dass diese Wirkung um so nachhaltiger wird, je mehr die Handlungsspielräume der Arbeitnehmer erweitert werden (vgl. Schumann 1999; Dörre 2002).

Außerdem verbindet sich die Bewerkstelligung des derartigen Pilotprojektes im Betrieb mit der Verbesserung der Wirtschaftlichkeit. In diesem Kontext ist der Erfolg der Betriebe davon abhängig, wie der Konkurrenzdruck auf dem Markt, unter dem Unternehmen agieren, als Handlungsforderung bis in die Werkstatt durchzusetzen ist. Die Arbeitnehmer befassen sich dabei mehr denn je mit „ihrem“ Unternehmen in einer verhärteten Marktkonkurrenz, zu dessen erfolgreichem Bestehen der eigene Leistungsbeitrag konstitutiv ist. Der Wettbewerb des Unternehmens wird daher *nolens volens* zur eigenen Sache der Arbeitnehmer, denn ihre Beschäfti-

gungssicherheit und die betrieblichen Gratifikationen sind durchaus davon abhängig. Der Imperativ für einen erfolgreichen Fortbestand des Unternehmens auf dem Markt durch Prozessrationalisierung und Produktionsinnovation zwingt die Arbeitnehmer dabei zur Einordnung in eine Schicksalsgemeinschaft mit dem Unternehmen.

Diese Sachlage ist für Voß und Pongratz als Emergenz einer neuen Grundform der Ware Arbeitskraft im Zusammenhang mit den sog. *postfordistischen* Nutzungsstrategien der Arbeitskraft im Betrieb anzusehen, die sich in ihrem Arbeitsverhalten sowie in ihrem Selbstverständnis gegenüber dem „proletarisierten Lohnarbeiter der Frühindustrialisierung“ und dem „verberuflichten Massenarbeiter des Fordismus“ völlig neu definiert. Dies soll besagen, dass „neue Strategien der betrieblichen Vernutzung von Arbeitsfähigkeiten“ zu einem „grundlegenden Wandel der gesellschaftlichen Verfassung von Arbeitskraft“ führen. „Der verbetrieblichte Arbeitskraftunternehmer des Postfordismus“ sei zusammenfassend durch „hoch individualisierte Patchwork-Identität“, „entwickelte Verbürgerlichung“ und „hoch individualisierte kontingente Lebensstile“ charakterisiert (Voß/Pongratz 1998, S. 150). Demgemäß diagnostizieren Voß und Pongratz diese Entwicklung als „eine neue Stufe der Dämpfung und Abstraktifizierung des Kapital-Arbeits-Konflikts“ (a.a.O., S. 152). Dies impliziert, dass die neuen postfordistischen Arbeitseinsatzstrategien letztendlich einen Wandel des Arbeiterbewusstseins zur Folge haben, dessen relative Einheitlichkeit in den letzten Periode des expandierenden Fordismus und damit auch die politisch brisanten Verhaltensdispositionen der Arbeiter allmählich verschwunden war, indem die Habitustypen der Arbeiter im Gefolge der Modernisierung divergierten und entsprechend auch das politische Verhalten, Parteienpräferenzen, Konsumverhalten der Arbeiter, usw. (vgl. Vester 1998).

Ungeachtet der Tatsache, dass sich die arbeitspolitische Umgestaltung vor Ort mehr oder weniger durchsetzt, ist eine derartige Diagnose allerdings nicht unumstritten. Zunächst bleibt die Beurteilung über die neue Definition der Arbeiter trotz der rhetorischen Verschönerung beim Alten. Obwohl sich der sog. neue Arbeitertyp durch die neue Rationalisierungspartnerschaft als etabliert behauptet, ist dies keine Garantie für die Gleichstellung und Harmonisierung der Interessen zwischen Kapital und Arbeit. Aktive Beteiligung der betrieblichen Rationalisierung und Selbstidentifizierung der Arbeiter mit dem Betriebserfolg leisten leider keinen realen Beitrag zur Überwindung von Arbeitsvernutzung, Statusbenachteiligung, Entlohnungsungerechtigkeit und Beschäftigungsunsicherheit als Bedrohungen der Lohnarbeiterexistenz. Diese Ereignisse verstärken im Gegenteil den Charakter des „doppelt freien Lohnarbeiters“ im Marxschen Sinne, denn die angebliche „relative Autonomie“ der Arbeitnehmer beruht im Prinzip auf der Modernisierung der Wirtschaft und der Reduzierung der sozialen Kosten der Modernisierung. Die

Autonomie („autogestion“), und Dezentralisierung, die die Schlüsselwörter der französischen Gewerkschaftsbewegung seit den 60er Jahren waren (Mallet 1970; Peter 1985, S. 79-86), wurden von den Neoliberalen übernommen, um ihre Vorstellungen von einer neuen Verpflichtung und einer dezentralisierten Marktgesellschaft anzutreiben. Gewerkschaften forderten dabei Autonomie für die Partizipation und Selbstbestimmung für die Arbeiter in den Unternehmen. In neoliberaler Terminologie beziehen sich diese Konzepte auf die Deregulation und Marktwettbewerb zwischen autonomen Gruppen. Es ist nicht schwer vorzustellen, dass sich der sog. Arbeitskraftunternehmertyp gemäß diesem Marktimperativ entwickelt hat.

„Flexibilisierung“ ist dabei ein Stichwort für den zielstrebigem Wandel der Managementstrategie, worunter sich die wichtigen Themen wie Arbeitszeit, Löhne, interne Mobilität, Beschäftigungssicherheit, etc. den partikularen Umständen der Unternehmen anpassen lassen. Demgegenüber sind die qualitativen Forderungen auf Seiten der Arbeitnehmer relevant. Ansprüche auf Information, Beratung und Partizipation werden dabei gegen die managerialen Bestrebungen für den Produktwechsel und Einführung der neuen Technologie in den Mittelpunkt gestellt. Bei verschiedenen Gelegenheiten ist das Management bereit, mit solchen Ansprüchen zu verhandeln, weil Partizipation an der unternehmerischen Beschlussfassung die Konfliktkultur der Gewerkschaften in einen kooperativeren Stil der Tarifverhandlungen verwandeln lässt. Vor diesem Hintergrund entstehen die unterschiedlichen Formen der Partizipation zwischen beiden Seiten, obwohl die Partizipation der Arbeitnehmer an der Unternehmensbeschlussfassung und modifizierte Mitbestimmung die Gefahr einer managerialen Gegen-Sozialisation bedeuten, die langfristig zur Zerstörung der Solidarität und damit auch der Gewerkschaftsbewegung als einer unabhängigen Macht in der Gesellschaft führen kann.

Unabhängig von den mulmigen Argumenten erleben die partizipativen Modelle unter den Krisenbedingungen mit dem breiten Spektrum der Implementation eine Blütezeit in den europäischen Betrieben. Bei einigen bildet sich eine stabile und institutionalisierte Basis heraus, bei den übrigen aber bleibt das partizipative Modell noch ein experimentelles Pilotprojekt. Dörre beschreibt die gegenwärtig polyvalente Implementation betrieblicher Beteiligungsansätze als „arbeitspolitische Pendelbewegung“ (vgl. Dörre 2002)¹⁸². So gesehen scheint der Begriff „Par-

¹⁸² Dörre begründet diese These folgendermaßen: „Die Tendenz zur ‚Kurzfristerei‘ nimmt den betrieblichen Akteuren den Atem, der nötig wäre, um längerfristig ausgerichtete arbeitspolitische Kompromissbildung zu stabilisieren. Mit der Einschränkung der Fähigkeit, asymmetrische Machtverhältnisse zugunsten der Beschäftigten zu korrigieren, gehen die Minimalvoraussetzungen für partizipative Lösungen, die dem hohen Weg industrieller Restrukturierung entsprechen, mehr und mehr verloren. Ein auf den kurzfristigen Profit festgelegtes Management ohne regionale Bodenhaftung droht gegenüber den Wettbewerbsvorteilen lokaler Ökonomien zu erblinden. Wo die Devise ‚nichts Langfristiges‘ (...) das Managementhandeln bestimmt, wird der Zusammenhalt anspruchsvoller betrieblicher Modernisierungsallianzen erschwert. Es fehlt an Ressourcen, die für ausreichend qualifizierte und motivierte Belegschaften sorgen könnten. Und wo solche Ressourcen noch vorhanden sind, scheut das betriebliche Management ihren Einsatz für arbeitspolitische Experimente mit ungewissem

tizipation“ nicht nur mit rudimentären Formen der Konsultation, sondern auch hoch institutionalisierte Formen der Mitbestimmung mit dem Vetorecht zu bedecken. Die variablen Formen der Partizipation zeigen insofern zuerst, wie Gewerkschaften und Management mit dem Dilemma der dezentralisierten Interessenvertretungen umgehen und entsprechend ihren hoch selektiven Charakter.

Die Selektivität der partizipativen Modelle, die sich seit den 90er Jahren durchsetzen, resultiert nicht nur aus ökonomischen Zwängen wie Globalisierung und Shareholder-Value-Orientierung, sondern auch aus einer inneren Widersprüchlichkeit der betrieblichen Restrukturierungsprozesse durch externe Wirkung, nämlich einer Verschmelzung des flexiblen Produktionsregimes mit seinem marktzentrierten Kontrollmodus. Letzteres heißt nichts anderes als eine widersprüchliche Doppelbewegung von „Marktgesteuerter Dezentralisierung“ (Sauer/Döhl 1997) und partizipativer Rationalisierung. Diese Wechselwirkung endogener und exogener Ursachen hängt ferner eng mit weiteren institutionellen Bedingungen zusammen: zunächst eine faktische Ersetzbarkeit der zentralisierten Verhandlungen durch Partizipation innerhalb der korporatistischen Institutionen oder Integrierbarkeit der verschiedenen Forderungen an den differenzierten Arbeitsplätzen; zweitens die Kontrollierbarkeit der Partizipation durch die Gewerkschaften – und zwar unabhängig davon, ob das partizipative Modell mit, ohne oder gegen die Gewerkschaften eingeführt worden ist.¹⁸³

Die in den 90er Jahren durchgesetzte „Managementrevolution“ retrospektiv betrachtet, scheint ihr partizipatives Managementkonzept keine generelle Revidierung von Herrschaftsmitteln und Rationalisierungsinstrumenten zu sein, für die die Protagonisten plädiert haben. Noch bleibt das Humanisierungs- und Demokratisierungsversprechen bei den Partizipationsansätzen fremd und überdies verstärkt sich eine Tendenz zur Polarisierung und Fragmentierung von Arbeitsbedingungen, während das im Korporatismus geltend gemachte Mutualitätsprinzip sukzessiv verschwunden ist.

Ausgang. Kurzum: Die ‚Abrissbirne‘ pendelt sich nicht beim arbeitspolitischen Optimum ein. Sie vollzieht eine chaotische Bewegung, die gleichwohl auf rationale Weise mit der inneren Logik des flexiblen Kapitalismus korrespondiert“ (Dörre 2002, S. 397).

¹⁸³ Um dies zu überprüfen, wendet Paul Windolf (1990, S. 299) vier Kriterien an: 1. das Niveau der Partizipation (vom Einfluss auf die marginale Beschlussfassung des Managements bis auf die strategische Entscheidung des Unternehmens), 2. das Niveau der Formalität (von der Abweichung der betrieblichen Praxis zur kollektiven Vereinbarung – italienische „comitati paritetici“ bzw. Institutionalisierung durch Verrechtlichung), 3. das Niveau der Konfliktkultur der Gewerkschaften (eine Modifizierung der antagonistischen Interessenvertretung oder eine kooperativere Kultur des Joint Managements), 4. Machtgröße der Gewerkschaften für eine vermutliche Missverwaltung des Managements (Ausmaß des Sanktionsmittels gegen den Vertragsbruch), 5. das Niveau der institutionellen Implementation der Partizipation (Bildung eines neuen Ausschusses oder eine integrierte Partizipation an dem bereits existierenden Aufsichtsrat).

Diesbezüglich spielt die ideologische Dimension wirtschaftlicher Internationalisierung eine wichtige Rolle. Denn die Tendenz zur Kurzfrist-Ökonomie nötigt die Arbeitnehmer zur Stabilisierung der längerfristig ausgerichteten Kompromissbildungen. So fördert das flexible Produktionsregime, das in der Regel eine Umgestaltung des Leistungs- und Zeitregimes der Betriebe enthält, eine „*neuartige Subjektivität* der Arbeitenden“ (Dörre 2002, S. 388; Hervorhebung. i.O.), indem es den fordistischen Regulationsmodus modifiziert, der die vertikalen und horizontalen Beziehungen der verschiedenen Teilfelder zueinander bestimmt. Vor dieser Folie weitet sich je nach betriebsspezifischen Bedingungen die organisatorische Autonomie betrieblicher Praxis aus. Dies geschieht vor allem, wo betriebliche Interessenallianzen von Partizipationsbefürwortern („Co-Management“) stark sind, um das Marktrisiko aufzufangen. In den Betrieben, in denen sich eine kollektive Interessenvertretung verfestigt, bleiben die Betriebsräte das Zentrum der Arbeitsbeziehungen, wenn sich arbeitsplatznahe Partizipationsformen durchsetzen. Tradierte Mitbestimmungskultur besteht in dem Maße fort wie die Erfahrungen, welche die Interessenparteien mit institutionskonformen Praktiken sammeln, im kollektiven Gedächtnis abgespeichert werden und diese Institution den Akteuren im Betrieb angemessene Verhaltensweisen vorgeben. Traditioneller institutioneller Rahmen und Handlungsschemata nach dem postfordistischen Imperativ koordinieren sich einigermaßen. Jedoch gibt es hier eine deutliche Regelveränderung gegenüber dem fordistischen Zeitalter. Während die soziale Integration der Arbeiterschaft im Fordismus durch die Partizipation der Beschäftigten an der Produktivitätspolitik und den so gewährleisteten sozialen Frieden als entscheidender Hebel zur Steigerung ökonomischer Leistungsfähigkeit diente, fungiert die postfordistische Sozialintegration und Arbeitnehmerbeteiligung nur noch in dem Maße, wie sie zur Vermehrung einzelwirtschaftlicher Wettbewerbsfähigkeit beiträgt. Dafür ist die flexible Verbetrieblichung der Mitbestimmungspraxis eine wichtige Voraussetzung (vgl.; Streeck 1998). Die gemeinsame „Kommission Mitbestimmung“ der Bertelsmann Stiftung und der Hans-Böckler-Stiftung aus dem Jahre 1998 formuliert dies thesenartig: „Am Ende der neunziger Jahre ist Mitbestimmung in keiner denkbaren Zukunft mehr etwas anderes als ein Element der einzelwirtschaftlichen Leitungs- und Entscheidungsstruktur („corporate governance“) von am Markt konkurrierenden Unternehmen, unter Berücksichtigung der Interessen und Bedürfnisse aller Beteiligten“ (Bertelsmann Stiftung/Hans-Böckler-Stiftung 1998, S. 7). Diese Umkehrung der Prioritäten macht den Unterschied zwischen der fordistischen und postfordistischen Arbeitspolitik. Wolfgang Streeck geht auf diesen Werdegang zum Wettbewerbskorporatismus sehr adaptiv ein:

„Eine Alternative zu der neuen Orientierung der Betriebsräte an Produktivität und Wettbewerb scheint es allerdings nicht zu geben. Wo Betriebsräte früher den Preis hochtreiben konnten, den die Unternehmen für den Konsens der Belegschaft zu zahlen hatten, hängt ihr Erfolg heute, in der Welt des grenzlosen Wettbewerbs, davon ab, dass es ihnen gelingt, die Unterstützung der Belegschaft für Reorganisationskonzepte zu beschaffen, von denen sie trotz aller Beteiligung an ihrer Entwicklung und Umsetzung letztlich nicht wissen können, ob sie diese verdienen. ‚Das Beste für die Belegschaft herausholen‘ heißt heute, diese dazu zu bringen, Strategien und Maßnahmen ihr Vertrauen zu schenken, die ohne dieses keine Chance hätten, deren Ergebnis aber auch im besten Fall eine erheblich verkleinerte Belegschaft mit auf lange Zeit stagnierenden oder gar sinkenden Löhnen sein wird.“

Auf diese Art und Weise plädieren Streeck und die neuen Sozialdemokraten offenkundig für eine Friedensformel des Wettbewerbskorporatismus, der sich auf eine konsequente Verbetrieblichung der gewerkschaftlichen Interessenvertretung richtet, und dessen Praxis mit der Bildung der „sozialen Pakte“ (vgl. Hassel 1998; vgl. Tabelle 14) auf nationaler Ebene umgesetzt wird (zur Kritik vgl. Bieling/Deppe 1999). Soziale Pakte beziehen sich dabei nicht nur auf einen Themenbereich, sondern auch auf eine Reihe von Politikfeldern wie moderate Lohnpolitik sowie Sozialpolitik, Arbeitsmarktpolitik, Steuerpolitik und Bildungspolitik (Hassel 1998). Im Zentrum dieser temporären Koalition steht die moderate Lohnpolitik bzw. Dezentralisierung der Tarifverhandlung für die ökonomische Wettbewerbsfähigkeit. Eine wichtige Voraussetzung dafür ist die Inkorporierung von gewerkschaftlichen Spitzenfunktionären in den nationalen Gremien. Dies wird zudem durch die Vernetzung zwischen progressiven betrieblichen Vereinbarungen und der Entstehung einer regionalen Entwicklungscoalition ergänzt (vgl. Dörre 1999). Alles in allem handelt es sich hierbei um die Anpassung der Arbeitsbeziehungen an das „game of profit making“ (Ruigorok/van Tulder 1995, S. 2). Insofern ist die vom Wettbewerbskorporatismus angebotene Friedensformel sehr risikoreich für die industriellen Beziehungen.

Tabelle 14: Soziale Pakte in Europa

<i>Länder</i>	<i>Jahr</i>	<i>Name</i>
Vereinbarungen	über soziale Pakte	
Niederlande	1982	Abkommen über „Allgemeinverbindliche Empfehlung zu Fragen der Beschäftigungspolitik“ (Wassenaar)
	1990	Mehr Beschäftigung für ethnische Minderheiten
	1993	Ein neuer Kurs: Agenda für Tarifverhandlungen 1994
	1997	Agenda 2000
Irland	1987	Programme for National Recovery
	1990	Programme for Economic and Social Progress
	1994	Programme for Competitiveness and Work
	1997	Partnership 2000 for Inclusion, Employment and Competitiveness
Italien	1992	Dreiseitige Vereinbarung zur Abschaffung der Scala Mobile
	1993	Ciampi Protokoll
	1996	Beschäftigungspakt (Accordo per il Lavoro)
Norwegen	1992	Solidarische Alternative
Portugal	1996	Tarifvertrag über den öffentlichen Dienst
	1996	Acordo de Concertado Social de Curto Prazo (ACSCP)
	1997	Strategischer Sozialer Pakt (Acordo de Concertacao Estrategica)
Gescheiterte	soziale Pakte	
Belgien	1993	Globaler Plan
	1996	Verhandlungen über einen Vertrag über die Zukunft der Beschäftigung
	1998	Versuch einer nationalen Übereinkunft über nationale Beschäftigungen
Deutschland	1996	Bündnis für Arbeit und Standortsicherung

Zuerst öffnet das concession bargaining als eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg der von den Arbeitgebern angebotenen neuen Friedensformel die Schleuse des „race to the bottom“ der Tarifpolitik, in dem standardisierte Entlohnung, regulierte Arbeitszeit und soziales Sicherungsnetz links liegengelassen werden. Damit besteht die Gefahr, dass die Differenz zwischen den Modernisierungsgewinnern und den Modernisierungsverlierern größer wird. Zweitens wird durch die Wettbewerbskoalition auf Betriebsebene die gewerkschaftliche Tarifpolitik auf der Mesoebene systematisch abgewertet, weil die Friedensformel des Wettbewerbskorporatismus in dem Maße nachhaltig ist, wie die Dezentralisierung der Tarifverhandlung für die Wettbewerbsfähigkeit des Einzelunternehmens positiv wirkt. Die Meßlatte für den Erfolg der sozialen Pakte ist deshalb an einer moderaten Lohnpolitik ausgerichtet. Drittens entwapfnet die Verinnerlichung der neuen Sozialpartnerschafts-Ideologie bei den gewerkschaftlichen Spitzenfunktionären, die sich eigentlich von den ungleichen Kräfteverhältnissen in Betrieb und Gesellschaft ableitet, die gewerkschaftliche Kampfbereitschaft geistig und politisch, „denn mit dem Glauben an ‚Diskurs‘ und ‚deliberative Demokratie‘ wächst die Bereitschaft, sich aus den Fesseln des Klassen- und Klassenkampfdenkens zu lösen“ (Deppe 2000b, S. 204). Angesichts dieser Sachlage darf man nicht von einer Kapitalismuskritik bzw. einer Gegenmachtspolitik sprechen, die mit den Widerspruchspotenzialen des kapitalistischen Akkumulationsmodells zu tun hat. Stattdessen geht es hier um ein bloßes „Fighting for Partnership“ (Turner 1998).

Einige Analytiker sehen bei den partizipativen Managementkonzepten trotz der Erweiterung und Vertiefung der unsicheren Beschäftigungsverhältnisse und des Verlustes der kollektiven Regulierungen die Möglichkeit, dass die dezentralisierte Partizipation auf demokratische Weise die Stabilisierung der industriellen Beziehungen zur Geltung bringen kann. Dörre vertritt exemplarisch diese These. Er identifiziert den neuen Kontrollmodus¹⁸⁴ in der flexiblen Produktionsweise mit der „kontrollierten Autonomie“ (Dörre 2002, S. 22, 383). Nach seiner Ansicht ergibt sich diese „kontrollierte Autonomie“ aus dem Kontext der Re-Kommodifizierung der Arbeitskraft, wobei das Marktrisiko als Triebkraft für die aktive Beteiligung der Beschäftigten an den betrieblichen Rationalisierungsprozessen fungiert.

„Die neuen Kontrollformen sind (jedoch) kein *zwangsläufiges* Resultat einer makroökonomisch wirkenden Marktvergesellschaftung. Sie entstehen als Ergebnis aktiver Anpassung betrieblich oder unternehmensweit agierender Akteure an das finanzgetriebene Akkumulationsregime. Erst im Verlauf der Restrukturierung fügen sich die einzelnen Elemente postfordistischer Kontrolle zu einem mehr oder minder kohärenten Ganzen zusammen“ (a.a.O., S. 395).

¹⁸⁴ Dörre (2002, S. 395) benennt als ihre konstitutiven Merkmale die folgenden: „Stärkung interner Marktmechanismen; Intensivierung der Konkurrenz; Benchmarking; Shareholder-Value-Orientierung; straffe Profitsteuerung mittels Gewinnvorgaben; Zielvorgaben; Zielvereinbarungen und elektronische Kontrolle; Anonymisierung von Herrschaft; Interessenparallelitäten von Betriebsräten und Firmenleitungen; Stärkung der vertikalen (betrieblichen) zu Lasten der horizontalen (Arbeitnehmer-)Solidarität“.

Mit der Erkenntnis akzeptiert Dörre, dass direkte Beteiligung, Marktsteuerung, flexible Arbeitsweise, anonymer Kontrollmodus, neue Subjektivität der Arbeitenden und betriebliche Wettbewerbspakte starke Indizien für die Herausbildung einer postfordistischen Konfiguration aus Managementprinzipien und Arbeitsbeziehungen sind. Ihm zufolge muss jedoch die instabile Regulationsweise ihre Demokratisierungsansprüche erfüllen, damit das Shareholder-Value-orientierte, flexible Akkumulationsregime prinzipiell funktionieren kann. Er glaubt, dass die Demokratisierung des flexiblen Kapitalismus machbar sei, weil seine politischen Konsequenzen letztendlich antagonistisch sind. Dazu plädiert Dörre für eine „Politik der Teilhaberechte“ (Dörre 2002, S. 408 ff.; Kelly u.a. 1997; Tretin 1999), die auf Zonen kontrollierter Autonomie basiert und „das Freiheitsversprechen des neoliberalen Dogmas ernstnehmen (muss), um es in einem Gegenentwurf kritisch aufzuheben“ (Dörre, a.a.O.). In diesem Kontext sollte „die solidarische Abfederung von Marktrisiken stärker an die Bereitschaft zur Selbstaktivierung gekoppelt werden“. Von daher muss das Ziel solch einer „Politik der Teilhaberechte“ sein, die „vom Management gewährte Beteiligung in *verallgemeinerbare, institutionell garantierte, jederzeit einklagbare industrielle Rechte* zu verwandeln“ (a.a.O., S. 409). Die kontrollierte Autonomie ist diesbezüglich ein Ausgangspunkt.

Abgesehen von der Verwirklichungsmöglichkeit ihrer politischen Ambition ist diese Leitidee problematisch: Sie nimmt stillschweigend einen systemtheoretischen Ansatz an, nämlich dass die Dezentralisierung ein einziger Weg für die Stabilisierung der industriellen Beziehungen sei und die Interessen und Beweggründe der Gewerkschaftler zu heterogen seien, um durch ein zentralisiertes Handeln repräsentiert zu werden¹⁸⁵. Dies betrifft besonders das Konzept der „kontrollierten Autonomie“. Zwar stellt Dörre sich mit diesem Konzept eine weitere Verrechtlichung bzw. Re-Regulierung der industriellen Beziehungen vor, jedoch betrachtet er dabei nicht die prozedurale Substanz der Verrechtlichungsprozesse. Früher waren Wohlfahrtsstaat, Korporatismus und Verrechtlichung die komplementären Institutionen, wodurch Standardisierung und Normen zum Korrektiv der Ergebnisse von Marktkonkurrenz fungierten (z.B. Redistribution der Einkommen, Tarifpolitik, Arbeitszeit, soziale Sicherung, etc.). Jedoch waren die Verrechtlichungsprozesse keine automatische Sache, die Standardisierung und Normen garantiert. Inzwischen werden die Institutionen und verschiedene Prozeduren bei den industriellen Beziehungen zu selbstregulierten Organen, die über autonome Subsysteme strukturali-

¹⁸⁵ Der Systemtheoretiker Teubner (1983, S. 272) argumentiert, dass „functional differentiation requires a displacement of integrative mechanisms from the level of the society to the level of the subsystems. Centralized social integration is effectively ruled out today and cannot be achieved by legal, economic, moral, or scientific mechanisms.“

siert sind. Die autonomen Subsysteme müssen daher zentral kontrolliert werden, um Desintegrationstendenzen zu verhindern.

Ein weiteres Problem des Konzeptes der kontrollierten Autonomie liegt darin, dass es keine Re-Regulierung der industriellen Beziehungen vorantreibt. Dieses Konzept ist eigentlich eine Wiederbelebung von Voluntarismus und liberalem Pluralismus. In den meisten europäischen Ländern sind die industriellen Beziehungen schon lange durch die „kontrollierte Autonomie“ regiert. Stone vertritt in seiner historischen Forschung über die Wurzeln des amerikanischen Pluralismus die Ansicht, dass die führenden Ideologen in den USA das System der industriellen Beziehungen für „mini-democracy with self-government and autonomous regulation“ gehalten haben; „industrial pluralism is the view that collective bargaining is self-government by management and labor: management and labor are considered to be equal parties who jointly determine the conditions of the sale of labor power“ (Stone 1981, S. 1509).

Aus diesem Blickwinkel gesehen eröffnet das Konzept der kontrollierten Autonomie keinen neuen Horizont für die Entwicklung der industriellen Beziehungen. Die historischen Erfahrungen stehen demgegenüber eher für eine umfassende hoch zentralisierte Interessenorganisation.

V. Verzeichnis der Abkürzungen

AFL-CIO:	American Federation of Labor-Congress of Industrial Organizations (Amerikanischer Gewerkschaftsbund und Amerikanischer Industriearbeiterverband)
AIFLD:	Institute for Free Labor Development
APEC:	Asian-Pacific Economic Cooperation (Asiatisch-Pazifische Wirtschaftliche Zusammenarbeit)
ASEAN:	Association of South East Asian Nations (Vereinigung südostasiatischer Nationen)
BIZ:	Bank für Internationalen Zahlungsausgleich
CAD:	Computer Added Design
CNC:	Computerized Numeric Control
CC.OO.:	Comisiones Obreras (Arbeiter-Kommission)
CGIL:	Confederazione Generale Italiana del Lavoro (Allgemeiner Bund der Arbeit Italiens: Kommunistische Gewerkschaften)
CGT:	Confédération Générale du Travail (Allgemeiner Bund der Arbeit)
CFDT:	Confédération Française des Démocratique du Travail (Französischer demokratischer Bund der Arbeit)
CFTC:	Confédération Française des Travailleurs Chrétiens (Französischer Bund der christlichen Arbeiter)
CISL:	Confederazione Italiana dei Sindacati Lavoratori (Christdemokratische Gewerkschaft Italiens)
CNV:	Christelijk Nationaal Vakverbond (Christlicher Nationalbund)
DGB:	Deutscher Gewerkschaftsbund
EBR:	Europäische Betriebsräte/Europäischer Betriebsrat
EDV:	Elektronische Datenverarbeitung
EGB:	Europäischer Gewerkschaftsbund
EGV:	Vertrag über die Europäische Gemeinschaft
EU:	Europäische Union
EUV:	Vertrag über die Europäische Union
EWS:	Europäisches Währungssystem
EWU:	Europäische Währungsunion
EZB:	Europäische Zentralbank
FDI:	Foreign Direct Investment
FO:	Force Ouvrière (Arbeitermacht)
GATT/WTO:	General Agreement on Tariffs and Trade (allgemeines Zoll- und Handelsabkommen)/ World Trade Organization (Welthandelsorganisation)
G 7/G 8:	Weltwirtschaftsgipfel
ICFTU:	International Confederation of Free Trade Unions
IKT:	Informations- and Kommunikationstechnologien

ILO:	International Labor Organization (Internationale Arbeitsorganisation)
IWF:	Internationaler Währungsfonds
KMU:	Klein- und Mittlere Unternehmen
LO:	Landesorganisation i Sverige (Schwedischer Gewerkschaftsbund)
MERCOSUR:	Mercado Común del Cono Sur (Gemeinsamer Markt im südlichen Lateinamerika)
NAIRU:	Non-Accelerating-Inflation-Rate-of-Unemployment (Inflationsstabile Arbeitslosenquote)
NAFTA:	North American Free-Trade Area (Nordamerikanische Freihandelszone)
OECD:	Organization for Economic Co-operation and Development (Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung)
ÖGB:	Österreichischer Gewerkschaftsbund
SAF:	Svenska Arbetsgivareföreningen (Schwedischer Arbeitgeberverband)
SAP:	Socialdemokratiska Arbetarepartiet (Schwedische Sozialdemokratische Partei)
TNKs:	Transnationale Konzerne
TUC:	Trade Union Congress (Britischer Gewerkschaftsbund)
UIL:	Unione Italiana del Lavoro (Sozialdemokratisch-republikanische Gewerkschaft Italiens)
UNO:	United Nations Organization (die Vereinten Nationen)
WFTU:	World Federation of Trade Unions
WWU:	Wirtschafts- und Währungsunion

VI. Literaturverzeichnis

- Aglietta, M. (1979) [1976]: *A theory of capitalist regulation*, London.
- Aglietta, M. (1982): *World Capitalism in the Eighties*, in: *New Left Review*, No. 136, pp. 5-41.
- Aglietta, M. (1998): *Capitalism at the Turn of the Century: Regulation Theory and the Challenge of Social Change*, in: *New Left Review*, No. 232, pp. 41-90.
- Aglietta, M. (2000a): *Ein neues Akkumulationsregime. Die Regulationstheorie auf dem Prüfstand*, Hamburg.
- Aglietta, M. (2000b): *Shareholder value and corporate governance: a comment and some tricky questions*, in: *Economy and Society*, Vol. 29, No. 1, pp. 146-159.
- Albach, H. (1989): *Dienstleistungen in der modernen Industriegesellschaft*, München.
- Albert, M. (1992): *Kapitalismus contra Kapitalismus*, Frankfurt am Main.
- Albert, M. (2000): *Der europäische Kapitalismus im Rahmen der Globalisierung: Konvergenzen und Differenzen*, in: ders./Bischoff, J./Candeias, M. u.a.(Hg.): *Ein neuer Akkumulationstyp? Vom Manager- zum Aktionärskapitalismus*, Hamburg, Supplement der Zeitschrift *Sozialismus* H.5, S. 5-19.
- Albert, M./Brock, L./Hessler, S./Menzel, u./Neyer, J. (1999): *Die Neue Weltwirtschaft. Entstofflichung und Entgrenzung der Ökonomie*, Frankfurt am Main.
- Albrow, M. (1996): *The Global Age*, Cambridge.
- Althusser, L. (1971) [1969]: *Ideology and Ideological State Apparatus*, in: ders.: *Lenin and Philosophy and other Essays*, New York/London, pp. 127-186.
- Althusser, L./Balibar, E. (1972): *Das Kapital lesen*, Reinbek bei Hamburg.
- Altmann, N./Deiß, V./Döhl, D./Sauer, D. (1986): *Ein „Neuer Rationalisierungstyp“*. Neue Anforderungen an die Industriesoziologie. in; *Soziale Welt*, Heft 2/3, S.191-206.
- Altvater, E. (1987): *Sachzwang Weltmarkt. Verschuldungskrise, blockierte Industrialisierung, ökologische Gefährdung – der Fall Brasilien*, Hamburg.
- Altvater, E. (1997) [1991]: *Die Zukunft des Marktes. Ein Essay über die Regulation von Geld und Natur nach dem Scheitern des „real existierenden Sozialismus“*, Münster, 3. Aufl.
- Altvater, E./Hoffmann, j./Semmler, W. (1979): *Vom Wirtschaftswunder zur Wirtschaftskrise*, Berlin.
- Altvater, E./Hübner, K./Stanger, M. (1983): *Alternative Wirtschaftspolitik jenseits des Keynesianismus. Wirtschaftspolitische Optionen der Gewerkschaften in Westeuropa*, Opladen.
- Altvater, E./Mahnkopf, B. (1993): *Gewerkschaften vor der europäischen Herausforderung. Tarifpolitik nach Mauer und Maastricht*, Münster.
- Altvater, E./Mahnkopf, B. (1996): *Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft*, Münster.
- Altvater, E./Mahnkopf, B. (2000): *„New Economy“ – nichts Neues unter dem Mond?*, in: *WSI-Mitteilungen*, H. 12, S. 770-778.
- Alvarez, M./Garrett, G./Lange, P. (1991): *Government Partisanship, Labor Organization and Macro-Economic Performance*, in: *American Political Science Review*, 85(2), pp. 539-556.
- Amin, A. (1994): *Post-Fordism: Models, Fantasies and Phantoms of Transition*, in: ders. (ed.): *Post-Fordism. A Reader*, Oxford, pp. 1-39.

- Amin, A./Thomas, D. (1996): The negotiated economy: state and civic institutions in Denmark, in: *Economy and Society*, No. 2, pp. 255-281.
- Amin, A./Thrift, N. (1994): Living in the Global, in: dies. (eds.): *Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe*, Oxford, pp. 1-22.
- Anderson, P. (1997): Neoliberalismus. Bilanz und Perspektiven für die Linke, *Bibliothek der 90er Jahre. Beilage zur Sozialistischen Zeitung – SoZ*, Nr. 22.
- Arendt, H. (1958) [1951]: *Elemente totaler Herrschaft*, Frankfurt am Main.
- Arendt, H. (1997) [1958]: *Vita activa oder vom tätigen Leben*, München/Zürich.
- Armingeon, K. (1983): Neo-korporatistische Einkommenspolitik. Eine vergleichende Untersuchung von Einkommenspolitiken in westeuropäischen Ländern in den 70er Jahren, Frankfurt am Main.
- Armingeon, K. (1994): *Staat und Arbeitsbeziehungen*, Opladen.
- Armingeon, K. (1999): Politische Reaktionen auf steigende Arbeitslosigkeit, in: Busch, A./Plümper, T. (Hg.): *Nationaler Staat und internationale Wirtschaft. Anmerkungen zum Thema Globalisierung*, S. 169-195.
- Armstrong, P./Glyn, A./Harrison, J. (1984): *Capitalism since World War II.*, London.
- Arrighi, G. (1994): *The Long Twentieth Century. Money, Power, and the Origins of Our Times*, London/New York.
- Arrighi, G./Beverly Silver, J. (1984): Labor Movements and Capital Migration: The United States and Western Europe in World-Historical Perspective, in: Berquist, C. (ed.): *Labor in the Capitalist World-Economy*, Beverly Hills, pp. 183-216.
- Baethge, M. (2000): Abschied vom Industrialismus: Konturen einer neuen gesellschaftlichen Ordnung der Arbeit, in: SOFI (Soziologisches Forschungsinstitut Göttingen) *Mitteilungen*, Nr. 28, Göttingen, S. 87-102.
- Baglioni, G. (1990): Industrial Relations in Europe in the 1980s, in: ders./Crouch, C. (eds.): *European Industrial Relations. The Challenge of Flexibility*, London/Newbury Park/New Delhi, pp. 1-41.
- Bairoch, P. (1996): Globalization Myths and Realities. One Century of external Trade and foreign Investment, in: Boyer, R./Drache, D. (eds.): *States against Markets*, London/New York, pp. 173-192.
- Baldwin, P. (1990): *The Politics of Social Solidarity: Class and Choice in European Welfare State*, Cambridge.
- Barnet, R. J./Cavanagh, J. (1994): *Global Dreams. Imperial Corporations and the New World Order*, New York.
- Barrata, G. (1990): „Die Hegemonie geht aus der Fabrik hervor“. Gramsci zu Amerikanismus und Sozialismus, in: Hirschfeld, U./Rügemer, W. (Hg.): *Utopie und Zivilgesellschaft. Rekonstruktionen, Thesen und Informationen zu Antonio Gramsci*, Berlin, S. 157-177.
- Baumol, W. J. (1967): Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis, in: *American Economic Review*, 57 (3), pp. 415-426.
- Beaud, M./Dostaler, G. (1995) [1993]: *Economic Thought Since Keynes. A History and Dictionary of Major Economists*, Aldershot/Vermont.
- Beck, U. (1986): *Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne*, Frankfurt am Main.
- Beck, U. (1997): *Was ist Globalisierung?*, Frankfurt am Main.
- Beckenbach, N. (1991): *Industriesoziologie*, Berlin/New York.

- Becker, U. (1986): Kapitalistische Dynamik und politisches Kräftespiel. Zur Kritik des klas-sentheoretischen Ansatzes, Frankfurt am Main/New York.
- Becker, U. (1989): Akkumulation, Regulation und Hegemonie. Logische Korrespondenz oder historische Konstellation?, in: Politische Vierteljahres-schrift, H.2, S. 230-253.
- Beisheim, M./Dreher, S./Walter, G./Zangl, B./Zürn, M. (1999): Im Zeitalter der Globalisie-rung? Thesen und Daten zur gesellschaftlichen und politischen Denationalisierung, Ba-den-Baden.
- Bell, D. (1975): Die nachindustrielle Gesellschaft, Frankfurt am Main/New York.
- Bendix, R. (1963) [1956]: Work and Authority in Industry. Ideologies of Manage-ment in the Course of Industrialization, New York.
- Bendix, R. (1964): Nation-Building and Citizenhip, New York.
- Benetti, C./Cartelier, J. (1980): Marchands, salariat et capitalistes, Paris.
- Berger, P. (1987): Klassen und Klassifikationen. Zur „neuen Unübersichtlichkeit“ in der so-ziologicalischen Ungleichheitsdiskussion, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozial-psychologie, H. 1, S. 40-58.
- Berger, S. (2000): Globalisierung und die Zukunft der Arbeit, in: Krull, W. (Hg.): Zukunfts-streit, Weilerswist, S. 87-100.
- Beyer, J. (2001): “One best way” or Varietät? Strategischer und organisatorischer Wandel von Großunternehmen im Prozess der Internationalisierung, Max-Planck-Institut für Gesell-schaftsforschung (MPIfG) Discussion Paper 01/2, Köln.
- Bieling, H.-J. (1997): Arbeitsmarkt- und sozialpolitische Regulation in West-europa – zwi-schen wohlfahrtsstaatlicher Konvergenz und institutioneller Vielfalt, in: ders./Deppe, F. (Hg.): Arbeitslosigkeit und Wohlfahrtsstaat in Westeuropa. Neun Länder im Vergleich, Opladen, S. 351-374.
- Bieling, H.-J. (1998): Neo-Liberalism and Communitarism: towards a new type of employment policy in Western Europe?, Amsterdam International Studies Working Paper No. 54, Amsterdam.
- Bieling, H.-J./Deppe, F. (1996 a): Internationalisierung, Integration und politische Regulie-rung, in: Jachtenfuchs, M./Kohler-Koch, B. (Hg.): Europäische Integration, Opladen, S. 481-511.
- Bieling, H.-J./Deppe, F. (1996 b): Gramscianismus in der internationalen Politischen Ökono-mie, in: Das Argument, Nr. 217, S. 729-740.
- Bieling, H.-J./Steinhilber (Hg.) (2000): Die Konfiguration Europas. Dimensionen einer kriti-schen Integrationstheorie, Münster.
- Bischoff, J. (1999): Der Kapitalismus des 21. Jahrhunderts. Systemkrise oder Rückkehr zur Prosperität?, Hamburg.
- Bischoff, J. (2001): Mythen der New Economy. Zur politischen Ökonomie der Wissensgesell-schaft, Hamburg.
- Blanpain, P. (Hg.) (1987): Comparative Labour Law and Industrial Relations, Deventer u.a.
- Bobbio, N. (1997): Left and Right. The Significance of a Political Distinction, Chicago.
- Böckler, S. (1991): Kapitalismus und Moderne, Opladen.
- Bonefeld, W. (1991): The Reformulation of State Theory, in: Bonefeld, W./Holloway, J. (eds.): Post-Fordism and Social Form. A Marxist Debate on the Post-Fordist State, London, pp. 35-68.
- Boothman, D. (1991): Gramsci als Ökonom, in: Das Argument, Nr. 185, S. 57-70.

- Borras, M./Zysman, J. (1997): Globalization with Borders: The Rise of Wintelism as the Future of Global Competition, in: *Industry and Innovation*, 4, pp. 141-166.
- Bosch, G. (2001): Konturen eines neuen Normalarbeitsverhältnisses, in: *WSI-Mitteilungen*, H. 4, S. 219-230.
- Bourdieu, P. (1994) [1982]: *Die feinen Unterschiede*, Frankfurt am Main, 7. Aufl.
- Bourdieu, P./Wacquant, L. (2000): *Schöne neue Begriffswelt*, in: *Le Monde Diplomatique*, Mai, S. 7.
- Bowles, S./Boyer, R. (1990): A Waged-led Employment Regime: Income Distribution, Labour Discipline, and Aggregate Demand in Welfare Capitalism, in: Marglin, S. A./Schor, J. B. (eds.): *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*, Oxford, pp. 187-217.
- Bowles, S./Gintis, H. (1982): The Crisis of Liberal-Democratic Capitalism, in: *Politics and Society* 11, pp. 9-45.
- Bowles, S./Gintis, H. (1986): *Democracy and Capitalism*, New York.
- Bowles, S./Gintis, H. (1990): *Umkämpfter Tausch. Eine neue Mikroforchung der politischen Ökonomie des Kapitalismus*. In: *Prokla*, H.4, S. 8-65.
- Bowles, S./Gordon, D./Weisskopf, T. E. (1983): *Beyond the Wasteland: A Democratic Alternative to Economic Decline*, Garden City, N.J.
- Boyer, R. (1979): Wage Formation in Historical Perspective: the French Experience, in: *Cambridge Journal of Economics*, H. 2, pp. 99-118.
- Boyer, R. (1990) [1986]: *The Regulation School: A Critical Introduction*, New York.
- Boyer, R. (2000): Is a finance-led growth regime a viable alternative to Fordism? A preliminary analysis, in: *Economy and Society*, Vol. 29, No. 1, pp. 111-145.
- Boyer, R. (Hg.) (1988): *The Search for Labour Market Flexibility: The European Economies in Transition*, Oxford.
- Boyer, R./Drache, D. (Hg.) (1996): *States Against Markets. The limits of globalization*, London/New York.
- Brand, U./Brunnengräber, A./Schrader, L./Stock, C./Wahl, P. (2000): *Global Governance. Alternative zur neoliberalen Globalisierung?*, Münster.
- Brandt, G. (1990): *Arbeit, Technik und gesellschaftliche Entwicklung. Transformationsprozesse des modernen Kapitalismus. Aufsätze 1971-1987*, Frankfurt am Main.
- Braudel, F. (1984) [1958]: *Geschichte und Sozialwissenschaft – Die longue durée*, in: Wehler, H.-U. (Hg.): *Geschichte und Soziologie*, Königstein/Ts., 2. Aufl., S. 189-215.
- Braudel, F. (1986) [1985]: *Die Dynamik des Kapitalismus*, Stuttgart.
- Braverman, H. (1974): *Labor and Monopoly Capital*, New York.
- Brenner, R. (1998): The Economics of Global Turbulence, in: *New Left Review*, No. 229.
- Brenner, R. (2000): The Boom and the bubble, in: *New Left Review*, No. 6, pp. 5-43.
- Brenner, R./Glick, M. (1991): The Regulation Approach: Theory and History, in: *New Left Review*, No. 188, pp. 45-119.
- Breuer, S. (1977): *Die Krise der Revolutionstheorie. Negative Vergesellschaftung und Arbeitsmetaphysik bei Herbert Marcuse*, Frankfurt am Main.
- Briefs, G. (1959) [1931]: *Betriebssoziologie*, in: Vierkandt, A. (Hg.): *Handwörterbuch der Soziologie*, Stuttgart, S. 31-52.
- Brown, G. (1977): *Sabotage*, Nottingham.

- Brühl, T./Debiel, T./Hamm, B./Hummel, H./Martens, J. (Hg.) (2001): Die Privatisierung der Weltpolitik. Entstaatlichung und Kommerzialisierung im Globalisierungsprozess, Bonn.
- Bruno, M./Sachs, J. D. (1985): Economics of Worldwide Stagflation, Cambridge.
- Buci-Glucksmann, C. (1977): Über die politischen Probleme des Übergangs: Arbeiterklasse, Staat und passive Revolution, in: Sozialistische Politik, H. 3, S. 13-35.
- Buci-Glucksmann, C. (1979): Über die aktuellen Aufgaben einer marxistischen Kritik, in: Altwater, E./Kallscheuer, O. (Hg.): Den Staat diskutieren, Berlin, S. 164-178.
- Buci-Glucksmann, C./Therborn, G. (1982): Der Sozialdemokratische Staat. Die „Keynesianisierung“ der Gesellschaft, Hamburg.
- Bühner, R. (1997): Shareholder Value schuldlos am Pranger?, in: Mitbestimmung, H. 11, S. 12-16.
- Bullinger, H.-J. (1999): Dienstleistungen – Innovation für Wachstum und Beschäftigung. Herausforderungen des internationalen Wettbewerbs, Wiesbaden.
- Bünning, J./Fobbe, G./Höfkes, U. (1984): Zur aktuellen Neustrukturierung des Kapital- und Klassenverhältnisses. Der Betrieb als Formationsbasis sozial-ökonomischen Strukturwandels, in: Institut für Marxistische Studien und Forschungen (Hg.): Marxistische Studien. Jahrbuch des IMSF 7, Frankfurt am Main, S. 282-298.
- Burawoy, M. (1979): Manufacturing consent: changes in the labor process under monopoly capitalism, Chicago.
- Burawoy, M. (1985): The politics of production. Factory Regimes Under Capitalism and Socialism, London.
- Burnham, J. (1948) [1941]: Das Regime der Manager, Stuttgart.
- Burnham, P. (1991): Neo-Gramscian Hegemony and the International Order, in: Capital & Class 45, pp. 73-93.
- Busch, K. (1991): Umbruch in Europa, Köln.
- Busch, K. (1996): Spill-over-Dynamik und Spill-back-Potential in der euro-päischen Währungsintegration – ein Beitrag zur Integrationstheorie, in: Jachtenfuchs, M./Kohler-Koch, B. (Hg.): Europäische Integration, Opladen, S. 281-312.
- Busch, K. (1998): Das Korridormodell – ein Konzept zur Weiterentwicklung der EU-Sozialpolitik, in: Schmid, J./Niketta, R. (Hg.): Wohlfahrtsstaat: Krise und Reform im Vergleich, Marburg, S. 273-295.
- Butterwegge, C. (1999a): Wohlfahrtsstaat im Wandel. Probleme und Perspektiven der Sozialpolitik, Opladen.
- Butterwegge, C. (1999b): Neoliberalismus, Globalisierung und Sozialpolitik: Wohlfahrtsstaat im Standortwettbewerb, in: ders./Kutscha, M./Berghahn, S. (Hg.): Herrschaft des Marktes – Abschied vom Staat? Folgen neoliberaler Modernisierung für Gesellschaft, Recht und Politik, Baden-Baden, S. 26-44.
- Calmfors, L./Driffill, J. (1988): Bargaining structure, corporatism and macroeconomic performance, in: Economic Policy, No. 4, pp. 14-61.
- Camagni, R. (1994): Space-time in the concept of ‘milieu innovateur’, in: Blien, U./Hermann, H./Koller, M. (Hg.): Regionalentwicklung und regionale Arbeitsmarktpolitik. Konzepte zur Lösung regionaler Arbeitsmarktprobleme, Nürnberg, S. 74-89.
- Cameron, D. R. (1984): Social Democracy, Corporatism, Labour Quiescence, and the Representation of Economic Interest in Advanced Capitalist Society, in: Goldthorpe, J. H. (ed.): Order and Conflict in Contemporary Capitalism, Oxford, pp. 143-178.

- Candeias, M. (2000a): B2B or not to be. Transnationale Unternehmensrestrukturierung im Zeitalter des Intra- und Internets, in: *Das Argument* Nr. 238, S. 708-719.
- Candeias, M. (2000b): Der Neoliberalismus als neue Entwicklungsweise des Kapitalismus, in: Albert, M./Bischoff, J./Candeias, M. u.a. (Hg.): *Ein neuer Akkumulationstyp? Vom Manager- zum Aktionärskapitalismus*, Hamburg, Supplement der Zeitschrift *Sozialismus* H.5, S. 20-37.
- Carchedi, G. (2001): *For Another Europe. A Class Analysis of European Economic Integration*, London/New York.
- Carew, A. (1987): *Labor under the Marshall Plan*, Detroit.
- Cartelier, J./De Vroey, M. (1988): Der Regulationsansatz: Ein neues Paradigma?, in: *Prokla*, H. 72, S. 72-92.
- Castells, M. (1993): *The Information City. Information Technology, Economic Restructuring and the Urban-Regional Process*, Oxford.
- Castells, M. (1996): *The Rise of the Network Society*, Oxford.
- Cavalcanti, P./Piccone, P. (1975): *History, Philosophy and Culture in the Young Gramsci*, St. Louis.
- Cerny, P. G. (1990): *The Changing Architecture of Politics*, London.
- Cerny, P. G. (1996): What Next for the State, in: Kofman, E./Youngs, G. (ed.): *Globalization. Theory and Practice*, London, pp. 123-137.
- Chandler, A. D. Jr. (1977): *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge.
- Cheal, D. (1996): *New Poverty: Families in Postmodern Society*, Westport, Conn./London.
- Clark, C. (1940): *The Conditions of Economic Progress*, London.
- Clarke, J. (1985): The Juridification of Industrial Relations – A Review Article, in: *The Industrial Law Journal*, XV, pp. 69-90.
- Clarke, S. (1988): Overaccumulation, class struggle and the regulation approach, in: *Capital and Class*, 36, pp. 59-92.
- Cleaver, H. (2000) [1979]: *Reading Capital Politically*, Leeds.
- Clegg, S./Dunkerley, D. (1980): *Organization, Class and Control*, London/Boston/ Henley.
- Cockett, R. (1995): *Thinking the Unthinkable. Think-Tanks and the Economic Counter-Revolution 1931-1983*, London.
- Cohen, B. (1997) [1977]: A Brief History of international Monetary Relations, in: Frieden, J./Lake, D. (Hg.): *International Political Economy. Perspectives on global power and wealth*, London/New York, 3. Aufl., pp. 209-229.
- Cohen, B. J. (2000): Money and Power in World Politics, in: Lawton, T. C./ Rosenau, J. N./Verdun, A. C. (eds.): *Strange Power. Shaping the parameters of international relations and international political economy*, Aldershot/ Burlington, pp. 91-113.
- Cohen, L. (1990): *Making a New Deal*, Cambridge.
- Cohen, S./DeLong, B./Zysman, J. (2000): Tools for Thought: What is New and Important About the ‚E-economy‘, BRIE Working Paper No. 128.
- Cohen, S./Zysman, J. (1987): *Manufacturing Matter. The Myth of the Post-Industrial Economy*, New York.
- Coleman, J. S. (1970): Political Money, in: *Political Science Review*, 64(4), pp. 1074-1087.
- Collins, R. M. (1982): American Corporatism: The Committee for Economic Development 1942-1964, in: *Historian* 44 (2), pp. 151-173.

- Conert, H. (1998): Vom Handelskapital zur Globalisierung. Entwicklung und Kritik der kapitalistischen Ökonomie, Münster.
- Copeland, T./Koller, T./Murrin, J. (1993): Unternehmenswert. Methoden und Strategien für eine wertorientierte Unternehmensführung, Frankfurt am Main/New York.
- Cox, R. W. (1983): Gramsci, Hegemony and International Relations: An Essay in Method, in: Millennium, Vol.12, No.2, pp. 162-175.
- Cox, R. W. (1987): Production, Power, and Word Order. Social Force in the Making of History, New York.
- Cox, R. W. (1995): Critical Political Economy, in: Hettne, B. (ed.): International Political Economy. Understanding Global Disorder, London/New Jersey, pp. 31-45.
- Cox, R. W. (1996b) [1977]: Labor and Hegemony, in: ders.; Sinclair, T. J.: Approaches to world order, Cambridge, pp. 420-470.
- Cox, R. W. (1996c) [1981]: Social Forces, States, and World Orders, in: ders.; Sinclair, T. J.: Approaches to world order, Cambridge, pp. 85-123.
- Cox, R. W. (1996d) [1986]: Realism, positivism, and historicism, in: ders.; Sinclair, T. J.: Approaches to world order, Cambridge, pp. 49-59.
- Cox, R. W. (1996e): Influences and commitments, in: ders.; Sinclair, T. J.: Approaches to world order, Cambridge, pp. 19-38.
- Cox, R.W. (1996f) [1992]: „Take six eggs“: theory, finance, and the real economy in the work of Susan Strange, in: ders.; Sinclair, T. J.: Approaches to world order, Cambridge, pp. 174-188.
- Cox, R. W./Sinclair, T. J. (1996a): Approaches to world order, Cambridge
- Crosland, A. (1957): The Future of Socialism, London.
- Crouch, C. (1985): Conditions for Trade-Union Wage Restraint, in: Lindberg, L. N./Maier, C. S. (eds.): The Politics of Inflation and Economic Stagflation, Washington D.C., pp. 105-139.
- Crouch, C. (1990): Generalized Political Exchange in Industrial Relations in Europe during the Twentieth Century, in: Marin, B. (ed.): Governance and Generalized Exchange: Self-Organizing Policy Networks in Action, Frankfurt am Main, pp. 69-115.
- Crouch, C. (1993): Industrial Relations and European State Traditions, Oxford.
- Crouch, C./Pizzorno (Hg.) (1978): The Resurgence of Class Conflict in Western Europe since 1968. Vol. II. Comparative Analysis, London.
- Crouch, C./Streeck, W. (Hg.) (1997): Political Economy of Modern Capitalism, London/Thousand Oaks/New Delhi.
- Currie, R. (1979): Industrial Politics, Oxford.
- Czempiel, E.-O. (1991): Weltpolitik im Umbruch. Das internationale System nach dem Ende des Ost-West-Konfliktes, München.
- Dahrendorf, R. (1983): Die Chancen der Krise: über die Zukunft des Liberalismus, Stuttgart.
- Dangschat, J. S. (1994): Soziale Ungleichheit und die Armut der Soziologie, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, H. 7, S. 872-885.
- David, P. (1985): „Clio and the Economics of QWERTY“, in: American Economic Review, 75(2), pp. 332-337.
- Davis, M. (1978): ‘Fordism’ in Crisis: a review of Michel Aglietta’s ‘Régulation et crises: L’expérience des Etats-Unis’, in: Review, No. 2, pp. 207-269.

- Davis, M. (1986a): *Prisoners of the American Dream: Politics and Economy in the History of the U.S. Working Class*, London.
- Davis, M. (1986b): *Phoenix im Sturzflug. Zur politischen Ökonomie der Vereinigten Staaten in den achtziger Jahren*, Berlin.
- Deleuze, G. (1995): *Postscript on Control Societies*, in: ders.: *Negotiations, 1972-1990*, New York, pp. 177-182.
- De Vroey, M. (1981): *Value, Production and Exchange*, in: Steedman, I. (ed.): *The Value Controversy*, London, pp. 173-201.
- Dean, M. (1999): *Governmentality. Power and Rule in Modern Society*, London/Thousand Oaks/New Delhi.
- De Griep, A./Hoevenberg, J./Willems, E. (1997): *Atypical Employment in the European Union*, in: *International Labour Review*, No. 1, pp. 49-71.
- Delorme, R. (1984): *A New View on the Economic Theory of the State: A Case Study of France*, in: *Journal of Economic Issues*, Vol. 18, pp. 715-744.
- Delorme, R. (1992): *Staat und ökonomische Entwicklung*, in: Demirovič, A./Krebs, H.-P./Sablowski, T. (Hg.): *Hegemonie und Staat. Kapitalistische Regulation als Projekt und Prozess*, Münster, S. 158-181.
- Delorme, R./André, C. (1983): *L'État et l'économie, 1870-1980: un essai d'explication de l'évolution des dépenses publiques en France*, Paris.
- Delsen, L. W. M. (1995): *Atypical Employment: An International Perspective*, Groningen.
- Delsen, L./Gestel, N. v./Vugt, J. v. (2000): *European Integration: Current problems and future scenarios*, in: Vugt, J. P. A.v./Peet, J. M. (Hg.): *Social Security and Solidarity in the European Union. Facts, Evaluations, and Perspectives*, Heidelberg, pp. 223-253.
- Demirovič, A. (1992): *Regulation und Hegemonie. Intellektuelle, Wissenspraktiken und Akkumulation*, in: Demirovič, A./Krebs, H.-P./Sablowski, T. (Hg.) (1992): *Hegemonie und Staat. Kapitalistische Regulation als Projekt und Prozess*, Münster, S. 128-157.
- Demirovič, A. (1997): *Demokratie und Herrschaft. Aspekte kritischer Gesellschaftstheorie*, Münster.
- Deppe, F. (1981): *Eigentum und Staat als Gegenstand der Gesellschaftstheorie und Politik in der Epoche der Herausbildung des Kapitalismus*, in: IMSF (Hg.): *Der Staat im staatsmonopolistischen Kapitalismus der Bundesrepublik*, Bd. 1: *Staatsdiskussion und Staatstheorie*, Frankfurt am Main, S. 8-48.
- Deppe, F. (1982): *Vergesellschaftung und Politik. Zur politischen Theorie von Karl Marx*, in: IMSF (Hg.): *„... Einen großen Hebel der Geschichte“*. Zum 100. Todestag von Karl Marx, Frankfurt am Main, S. 86-109.
- Deppe, F. (1987): *Niccolò Machiavelli. Zur Kritik der reinen Kritik*, Köln.
- Deppe, F. (1990): *Lebenswelt und Politik*, in: Gerkeler, G./Wetzels, K. (Hg.): *Subjektivität und Politik*, Marburg, S. 71-104.
- Deppe, F. (1991): *Jenseits der Systemkonkurrenz. Überlegungen zur neuen Weltordnung*, Marburg.
- Deppe, F. (1993): *Von der „Europhorie“ zur Erosion – Anmerkungen zur Post-Maastricht Krise der EG*, in: ders./Felder, M. (Hg.): *Zur Post-Maastricht-Krise der Europäischen Gemeinschaft (EG)*, Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften (FEG) Arbeitspapier Nr. 10, Marburg, S. 7-62.
- Deppe, F. (1996): *Die Renaissance der „soziale Frage“ im globalen Kapitalismus*, in: Ingraio, P./Rossanda, R., *Verabredungen zum Jahrhundertende. Eine Debatte über die Entwick-*

- lung des Kapitalismus und die Aufgaben der Linken, hrsg. von Heine, H., Hamburg, S. 218-225.
- Deppe, F. (1997): *Fin de Siècle. Am Übergang ins 21. Jahrhundert*, Köln.
- Deppe, F. (1999): *Politisches Denken im 20. Jahrhundert. Die Anfänge*, Hamburg.
- Deppe, F. (2000a): Introduction, in: Bieling, H.-J./Steinhilber, J. (Hg.): *Dimensions of a critical theory of European Integration*. Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften (FEG) Studie Nr. 13, Marburg, pp. 7-14.
- Deppe, F. (2000b): Sozialpartnerschaft ohne Alternative? Anmerkungen zur neueren Debatte um die industriellen Beziehungen, in: Klitzke, U./Heinrich, B./Möreke, M. (Hg.): *Vom Klassenkampf zum Co-Management? Perspektiven gewerkschaftlicher Betriebspolitik*, Hamburg, S. 179-213.
- Deppe, F. (2001a): Vom keynesianischen Wohlfahrtsstaat zum neoliberalen Wettbewerbsregime. Zur Entwicklung der Sozialpolitik in der Europäischen Union, in: Appelt, E./Weiss, A. (Hg.): *Globalisierung und der Angriff auf die europäischen Wohlfahrtsstaaten*, Argument-Sonderband Nr. 279, Hamburg/Berlin, S. 21-45.
- Deppe, F. (2001b): Neue Formation – neue Epoche – neue Politik? Anmerkung zu einer offenen Debatte, in: Candeias, M./ders. (Hg.): *Ein neuer Kapitalismus?*, Hamburg, S. 48-66.
- Deppe, F./Dörre, K. (1999): Klassenbildung und Massenkultur im 20. Jahrhundert, in: Tenfelde, K. (Hg.): *Arbeiter im 20. Jahrhundert*, Stuttgart.
- Deppe, F./Felder, M. (Hg.) (1993): *Zur Post-Maastricht-Krise der Europäischen Gemeinschaft (EG)*, Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften (FEG) Arbeitspapier Nr. 10, Marburg.
- Deppe, F./Felder, M./Tidow, S. (2000): Strukturierung des Staates. Das Beispiel europäischer Beschäftigungspolitik, in: Deppe, F./Tidow, S. (Hg.): *Europäische Beschäftigungspolitik*, Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften (FEG) Studie Nr. 15, S. 31-57.
- Deppe, F./Lange, H./Peter, L. (1970): Einleitung, dies. (Hg.): *Die neue Arbeiterklasse*, Frankfurt am Main, S. 8-42.
- Deppe, F./Weiner, K.-P. (Hg.) (1991): *Binnenmarkt '92. Zur Entwicklung der Arbeitsbeziehungen in Europa*, Hamburg.
- Despax, M./Rojot, J. (1987): France, in: Blanpain, R. (Hg.): *International Encyclopedia for Labour Law and Industrial Relations*, Vol. 5, Deventer.
- Deutschmann, C. (1998): Technikkonstruktivismus und Kritik der politischen Ökonomie, in: Hirsch-Kreinsen, H./Wolf, H. (Hg.): *Arbeit, Gesellschaft, Kritik. Orientierungen wider den Zeitgeist*, Berlin, S. 81-99.
- Deutschmann, C. (2002): *Postindustrielle Industriesoziologie. Theoretische Grundlagen, Arbeitsverhältnisse und soziale Identitäten*, Weinheim/ München.
- Dicken, P. (1998) [1988]: *Global Shift. Transforming the World Economy*, London, 3. Aufl.
- Dicken, P./Quévit, M./Savary, J./Desterbecq, H./Nauwelaers, C. (2000): Strategies of transnational corporations and european regional restructuring: some conceptual bases, in: Dicken, P./Quévit, M. (eds.): *Transnational Corporations and European Regional Restructuring*, Utrecht, pp. 9-28.
- DiMaggio, P. J./Powell, W. W. (1991): The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields, in: Powell, W. W./DiMaggio, P. J. (eds.): *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago/London, pp. 63-82.
- Dolata, U. (1992): *Weltmarktorientierte Modernisierung. Die ökonomische Regulierung des wissenschaftlich-technischen Umbruchs in der Bundesrepublik*, Frankfurt am Main/New York.

- Dolata, U. (1997): Das Phantom der Globalisierung, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, H. 1, S. 100-104.
- Doleschal, R. (1989): Systemischer Rationalisierung und Zulieferindustrie, in: Altmann, N./Sauer, D. (Hg.): Systemische Rationalisierung und Zulieferindustrie. Sozialwissenschaftliche Aspekte zwischenbetrieblicher Arbeitsteilung, Frankfurt am Main/New York, S. 155-205.
- Dörr, G. (1985): Nachwort, in: Brödner, P., Fabrik 2000. Alternative Entwicklungspfade in die Zukunft der Fabrik, Berlin, S. 189-196.
- Dörre, K. (1987): Risikokapitalismus. Zur Kritik von Ulrich Becks „Weg in eine andere Moderne“, Marburg.
- Dörre, K. (1995): Junge GewerkschafterInnen. Vom Klassenindividuum zum Aktivbürger? Gewerkschaftliches Engagement im Leben junger Lohnabhängiger, Münster.
- Dörre, K. (2000): Arbeit, Partizipation und Solidarität im Aktionärskapitalismus, in: Widerspruch, H. 39, S. 28-40.
- Dörre, K. (2002): Kampf um Beteiligung. Arbeit, Partizipation und industrielle Beziehungen im flexiblen Kapitalismus, Wiesbaden.
- Dosi, G. (1983): Technological Paradigms and Technological Trajectories. The Determinants and Directions of Technical Change and the Transformation of the Economy, in: Freeman, C. (ed.): Long Waves in the world economy, London, pp. 78-101.
- Dräger, K. (2001): Baustelle Neomarxismus. Die Regulationsschule und Robert Brenner zu den Turbulenzen in der Weltwirtschaft, in: Prokla, H. 123, S. 177-202.
- Drainville, A. C. (1994): International Political Economy in the Age of Open Marxism, in: Review of International Economy, 1(1), pp. 105-132.
- Drucker, P. (1969): The Age of Discontinuities, London.
- Drucker, P. (1994): Lessons from the World Economy, in: Foreign Affairs, No. 1, pp. 99-108.
- Duménil, G./Glick, M./Rangel, J. (1988): Theories of the Great Depression: Why did profitability matter?, in: The Review of Radical Political Economics, No. 2, pp. 16-42.
- Duménil, G./Lévy, D. (2002): Das Wesen und die Widersprüche des Neoliberalismus, in: Aglietta, M./Bischoff, J./Boccarda, P. u.a. (Hg.): Umbau der Märkte. Akkumulation-Finanzkapital-Soziale Kräfte, Hamburg, S. 127-170.
- Dunlop, J. T. (1950) [1944]: Wage Determination under Trade Unions, New York.
- Dunlop, J. T. (1958): Industrial Relations System, New York.
- Dunning, J. H. (1981): Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Toward a Dynamic or Developmental Approach, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Nr. 117, pp. 30-64.
- Dunning, J. H. (1998): Location and the multinational Enterprise. A neglected Factor?, in: Journal of International Business Studies No. 29, pp. 45-66.
- Ebbinghaus, B./Visser, J. (1998): When Institutions matter: Union Growth and Decline in Western Europe, 1950-95, Arbeitspapiere Arbeitsbereich I/30 des MZES (Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung).
- Edgren, G./Faxén, K.-O./Odhner, C. E. (1973): Wage Formation and the Economy, London.
- Edwards, P. (1981) [1979]: Herrschaft im modernen Produktionsprozeß, Frankfurt am Main.
- Eichengreen, B. (1995) [1989]: The Political Economy of the Smoot-Hawley Tariff, in: Frieden, J. A./Lake, D. A. (eds.): International Political Economy. Perspectives on global power and wealth, London/New York, pp. 37-46.
- Ehrenreich, B. (1992): Angst vor dem Absturz. Das Dilemma der Mittelklasse, München.

- Engbersen, G./Schuyt, K./Timmer, J./Waarden, F. v. (1993): *Cultures of Unemployment*, Boulder, Colo.
- Enloe, C. (1990): *Bananas, Beaches, and Bases: making Feminist Sense of International Politics*, Berkeley.
- Erd, R. (1978): *Verrechtlichung industrieller Konflikte. Normative Rahmenbedingungen des dualen Systems der Interessenvertretung*, Frankfurt am Main/New York.
- Erdl, M. F. (2000): Von Dolchstößen und Regenschirmen. Aus der Fabelwelt der Shareholder und Stakeholder, in: *Blätter für deutsche und internationale Politik*, H. 4, S. 465-475.
- Erikson, R./Goldthorpe, J. H. (1992): *The Constant Flux: Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford.
- Esping-Andersen, G. (1985): *Politics against Markets*, Princeton, NJ.
- Esping-Andersen, G. (1990): *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Oxford.
- Esping-Andersen, G. (1993): Post-industrial Class Structures: An Analytical Framework, in: ders. (Hg.): *Changing Classes. Stratification and Mobility in Post-industrial Societies*, London, pp. 7-31.
- Esser, J. (1998): Konzeption und Kritik des Kooperativen Staates, in: Görg, C./Roth, R. (Hg.): *Kein Staat zu machen. Zur Kritik der Sozialwissenschaften*, Münster, S. 38-48.
- Eßer, K. u.a. (1996): *Globaler Wettbewerb und nationaler Handlungsspielraum. Neue Anforderungen an Wirtschaft, Staat und Gesellschaft*, Köln.
- Europäische Kommission (1993): *Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung. Herausforderungen der Gegenwart und Wege ins 21. Jahrhundert. Weißbuch*, Brüssel.
- Europäische Kommission (1999): *eEurope – Eine Informationsgesellschaft für alle*, KOM (1999) 687 endg., Brüssel.
- Europäische Kommission (2000): *eEurope 2002 – Eine Informationsgesellschaft für alle, Aktionsplan*, Brüssel 14.6. 2000.
- Eurostat (1998): *Erhebung über Arbeitskräfte. Ergebnisse 1997*, Luxemburg
- Evans, P. (1995): *Embedded Autonomy. States and Industrial Transformation*, Princeton, NJ.
- Evans, T. (2001): Die Rolle finanzieller Faktoren im US-amerikanischen Wirtschaftsboom der 90er Jahre, in: *Prokla*, H. 122, S. 31-45.
- Ewen, S. (1976): *Captains of Consciousness: advertizing and the social roots of the consumer culture*, New York.
- Fach, W. (1997): Die Sehnen der Macht. Zur Physiognomik des „schlanken Staates“, in: *Blätter für deutsche und internationale Politik*, H. 2, S. 222-231.
- Fayol, H. (1949) [1916]: *General and Industrial Management*, London.
- Fees-Dörr, E. (1989): *Die Redundanz der Mehrwerttheorie. Ein Beitrag zur Kontroverse zwischen Marxisten und Neoricardianern*, Marburg.
- Felder, M. (2001): *Die Transformation von Staatlichkeit. Europäisierung und Bürokratisierung in der Organisationsgesellschaft*, Wiesbaden.
- Ferguson, T. (1984): From Normalcy to New Deal, in: *International Organization*, Vol. 38 (1), pp. 41-94.
- Ferner, A./Hyman, R. (1992a): Introduction: Industrial Relations in the New Europe, in: dies. (eds.): *Industrial Relations in the New Europe*, Oxford.
- Ferner, A./Hyman, R. (1992b): Italy: Between Political Exchange and Micro-Corporatism, in: dies. (eds.): *Industrial Relations in the New Europe*, Oxford, pp. 524-600.
- Field, F. (1995): *Making Welfare Work*, London.

- Flanagan, R. J./Soskice, D. W./Ulman, L. (1983): *Unionism, Economic Stabilization and Incomes Policies: European Experience*, Washinton, D.C.
- Foley, D. K. (1982): *The Value of Money, the Value of Labor Power and the Marxian Transformation Problem*, in: *Review of Radical Political Economics*, Vol.14, No. 2, pp. 37-46.
- Ford, H. (1923) [1922]: *Mein Leben und Werk*, Leipzig.
- Forgacs, D. (Hg.) (1988): *An Antonio Gramsci Reader: Selected Writings, 1916-1935*, New York.
- Forrester, V. (1997) [1996]: *Terror der Ökonomie*, Wien.
- Fourastié, J. (1954) [1949]: *Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts*, Köln.
- Frank, R. H./Cook, P. J. (1995): *The Winner-Take-All Society*, New York u.a.
- Freeman, R./Medoff, J. (1984): *What Do Unions Do?*, New York.
- Freeman, C./Perez, C. (1988): *Structural Crises of Adjustment, Business Cycles and Investment Behavior*, in: Dosi, G. u.a. (eds.): *Technical Change and Economic Theory*, London, pp. 38-66.
- Friedmann, G. (1959) [1955]: *Grenzen der Arbeitsteilung*, Frankfurt am Main.
- Fulcher, J. (1987): *Labour Movement Theory versus Corporatist Social Democracy in Sweden*, in: *Sociology* 21(2), pp. 231-252.
- Fürstenberg, F. (2000): *Arbeitsbeziehungen im gesellschaftlichen Wandel*, München.
- Galbraith, J. K. (1968): *The New Industrial State*, New York.
- Galbraith, J. K. (1993): *The Culture of Contentment*, London.
- Gale, F. (1998): *Cave 'Cave! Hic dragones': a neo-Gramscian deconstruction and reconstruction of international regime theory*, in: *Review of International Political Economy*, 5:2 Summer, pp. 252-283.
- Ganßmann, H. (1990): *Kommunikation und Arbeit. Zum Arbeitsbegriff bei Habermas*, in: König, H./Greiff, B. von/Schauer, H. (Hg.): *Sozialphilosophie der industriellen Arbeit*, Opladen, S. 227-239.
- Garbarino, J. W. (1984): *Unionism Without Unions: The New Industrial Relations?*, in: *Industrial Relations*, Vol. 23, No. 1, pp. 40-51.
- Gassert, P. (2000): *Was meint Amerikanisierung? Über den Begriff des Jahrhunderts*, in: *Mercur* H. 9/10, S. 785-796.
- Gear, D. (1981): *European labour Protest, 1848-1939*, London.
- Geiger, T. (1949): *Die Klassengesellschaft im Schmelztiegel*, Köln/Hagen.
- Geißler, H. (1976): *Die Neue Soziale Frage. Dokumente und Analysen*, Freiburg.
- Gerschenkron, A. (1962): *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge, Mass.
- Gershuny, J. I. (1981) [1978]: *Die Ökonomie der nachindustriellen Gesellschaft. Produktion und Verbrauch von Dienstleistungen*, Frankfurt am Main.
- Gerstenberger, H. (1990): *Die subjektlose Gewalt. Theorie der Entstehung bürgerlicher Staatsgewalt*, Münster.
- Giddens, A. (1979): *Central Problems in Sociological Theory*, London.
- Giddens, A. (1984) [1973]: *Die Klassenstruktur fortgeschrittener Gesellschaften*, Frankfurt am Main.
- Giddens, A. (1990): *The Consequences of Modernity*, Cambridge.
- Giddens, A. (1994): *Beyond Left and Right. The Future of Radical Politics*, Cambridge.

- Giddens, A. (1995) [1988]: *Die Konstitution der Gesellschaft*, Frankfurt am Main, 2. Aufl.
- Giddens, A. (1998): *Der dritte Weg. Die Erneuerung der sozialen Demokratie*, Frankfurt am Main.
- Gill, S. (1990): *American hegemony and the Trilateral Commission*, Cambridge/New York.
- Gill, S. (1993a): Gramsci and global politics: towards a post-hegemonic research agenda, in: ders. (ed.): *Gramsci, Historical Materialism and international Relations*, Cambridge, pp. 1-18.
- Gill, S. (1993b): Epistemology, Ontology and the 'Italian School', in: ders. (Hg.): *Gramsci, Historical Materialism and international Relations*, Cambridge, pp. 21-48.
- Gill, S. (1995): Globalization, Market Civilization, and Disciplinary Neoliberalism, in: *Millennium: Journal of International Studies*, 24 (3), pp. 339-423.
- Gill, S. (1998): European Governance and New Constitutionalism: Economic and Monetary Union and Alternatives to Disciplinary Neoliberalism in Europe, in: *New Political Economy*, No.1, pp. 5-26.
- Gill, S. (2000): Theoretische Grundlagen einer neogramscianischen Analyse der europäischen Integration, in: Bieling, H.-J./Steinhilber, J. (Hg.): *Die Konfiguration Europas. Dimensionen einer kritischen Integrationstheorie*, Münster, S. 23-50.
- Gill, S./Law (1993): Global Hegemony and the Structural Power of Capital, in: Gill, S. (Hg.): *Gramsci, Historical Materialism and international Relations*, Cambridge, pp. 93-124.
- Gills, B. K. (Hg.) (2000): *Globalization and the Political Resistance*, London.
- Gilpin, R. (1987): *The Political Economy of International Relations*, Princeton.
- Glotz, P. (1985): *Manifest für eine Neue Europäische Linke*, Berlin.
- Glyn, A./Hughes, A./Lipietz, A./Singh, A. (1990): The Rise and Fall of the Golden Age, in: Maglin, S. A./Schor, J. B. (eds.): *The Golden Age of Capitalism*, Oxford, pp. 39-125.
- Goetschy, J./Rozenblatt, P. (1992): France: The Industrial Relations System at a Turning Point?, in: Ferner, A./Hyman, R. (eds.): *Industrial Relations in the New Europe*, Oxford, pp. 404-444.
- Golden, M. A./Wallerstein, M./Lange, P. (1999): Postwar Trade-Union Organization and Industrial Relations in Twelve Countries, in: Kitschelt, H./Lange, P./Marks, G./Stephens, J. D. (eds.): *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*, Cambridge, pp. 194-230.
- Goldthorpe, J. H. (1984b): Market-Independent Income Distribution: Efficiency and Legitimacy, in: ders. (ed.): *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Oxford, pp. 315-343.
- Goldthorpe, J. H. (Hg.) (1984a): *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Oxford.
- Goldthorpe, J. H./Lockwood, D./Bechofer, F./Platt, J. (1968): *The Affluent Worker: Industrial Attitudes and Behavior*, Cambridge.
- Goldthorpe, J. H./Lockwood, D./Bechofer, F./Platt, J. (1969): *The Affluent Worker in the Class Structure*, Cambridge.
- Gordon, D. (1978): Up and Down the Long Roller Coaster, in: *Union for Radical Political Economics* (ed.): *U.S. Capitalism in Crisis*, New York, pp. 22-35.
- Gordon, D./Edwards, R./Reich, M. (1982): *Segmented Work, Divided Workers*, Cambridge.
- Gordon, R. J. (2000): Does the 'New Economy' Measure up to the Great Inventions of the Past?, in: *Journal of Economic Perspectives*, 14(4), pp. 49-74.
- Gorz, A. (1980): *Abschied vom Proletariat*, Frankfurt am Main.
- Gourevitch, P./Markovits, A./Martin, A./Ross, G. (1984): *Unions, Change and Crisis*, London.

- Gowan, P. (1999): *The Global Gamble. Washington's Faustian Bid for World Dominance*, London/New York.
- Grabher, G. (1993): *Rediscovering the social in the economies of interfirm relations*, in: ders. (ed.): *The embedded firm. On the socioeconomics of industrial networks*, London, pp. 1-31.
- Grabher, G. (1994): *Lob der Verschwendung. Redundanz in der Regionalentwicklung: Ein sozioökonomisches Plädoyer*, Berlin.
- Grahl, J./Teague, P. (2000): *The Régulation School, the employment relation and financialization*, in: *Economy and Society*, Vol. 29, No. 1, pp. 160-178.
- Gramsci, A. (1967): *Philosophie der Praxis, Eine Auswahl*, Hg. und übersetzt von Riechers, C. mit einem Vorwort von Wolfgang Abendroth, Frankfurt am Main.
- Gramsci, A. (1977): *Selections from Political Writings (1910-1920)*, Auswahl und hrsg. v. Hoare, Q., London.
- Gramsci, A. (1991 ff.): *Gefängnishefte*. Hrsg. vom Deutschen Gramsci-Projekt unter der wiss. Leitung von K. Bochmann und W. F. Haug, Kritische Gesamtausgabe, Hamburg (Bände zit. n. G.).
- Grande, E./Risse, T. (2000): *Bridging the Gap. Konzeptionelle Anforderungen an die politikwissenschaftliche Analyse von Globalisierungsprozessen*, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen*, H. 2, S. 235-266.
- Greenwood, J. (1997): *Representing Interests in the European Union*, London.
- Greenwood, J./Grote, J. R./Ronit, K. (1992): *Introduction: Organized Interests and the Transnational Dimension*, in: dies. (eds.): *Organized Interests and the European Community*, London, pp. 1-41.
- Gruppe von Lissabon (1997): *Grenzen des Wettbewerbs. Die Globalisierung der Wirtschaft und die Zukunft der Menschheit*, München.
- Guttman, R. (1996): *Die Transformation des Finanzkapitals*, in: *Prokla*, H. 103, S. 165-196.
- Haas, P. M. (1992): *Introduction: Epistemic Communities and International Policy Coordination*, in: *International Organization*, No. 1, pp. 1-36.
- Habermas, J. (1968a): *Technik und Wissenschaft als ‚Ideologie‘*, Frankfurt am Main.
- Habermas, J. (1968b): *Erkenntnis und Interesse*, Frankfurt am Main.
- Habermas, J. (1981): *Theorie des kommunikativen Handelns*, 2 Bände, Frankfurt am Main.
- Habermas, J. (1985): *Die neue Unübersichtlichkeit. Kleine Politische Schriften V*, Frankfurt am Main.
- Habermas, J. (1990) [1980]: *Die Moderne – ein unvollendetes Projekt*, in: ders., *Die Moderne – ein unvollendetes Projekt. Philosophisch-politische Aufsätze 1977-1990*, Leipzig, S. 32-54.
- Habermas, J. (1996): *Der europäische Nationalstaat – Zu Vergangenheit und Zukunft von Souveränität und Staatsbürgerschaft*, in: ders., *Die Einbeziehung des Anderen. Studien zur politischen Theorie*, Frankfurt am Main, S. 128-153.
- Hank, R. (2000): *„Amerika ist der Ofen, in dem die Zukunft geschmiedet wird“*. *Europas Wirtschaftsverfassung ist kein Modell*, in: *Merkur*, H. 9/10, S. 929-947.
- Hardt, M./Negri, A. (2000): *Empire*, Cambridge, MA.
- Harrison, B./Bluestone, B. (1988): *The Great U-Turn*, New York.
- Härtel, H.-J./Jungnickel, R. u.a. (1996): *Grenzüberschreitende Produktion und Strukturwandel – Globalisierung der deutschen Wirtschaft*, Baden-Baden

- Harvey, D. (1990): *The Condition of Postmodernity. An Enquiry into the Origins of Cultural Change*, Cambridge/Oxford.
- Harvey, D. (1997): *Betreff Globalisierung*, in: Becker, S./Sablowski, T./Schumm, W. (Hg.): *Jenseits der Nationalökonomie. Weltwirtschaft und Nationalstaat zwischen Globalisierung und Regionalisierung*, Argument Sonderband Nr. 249, Berlin/Hamburg, S. 28-49.
- Hass, E. B. (1968) [1958]: *The Uniting of Europe*, Stanford.
- Hassel, A. (1998): *Soziale Pakte in Europa*, in: *Gewerkschaftliche Monatshefte*, H. 10, S. 626-637.
- Hassel, A./Höpner, M./Kurdelbusch, A./Rehder, B./Zugehör, R. (2000): *Zwei Dimensionen der Internationalisierung. Eine empirische Analyse deutscher Großunternehmen*, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, H. 3, S. 500-519.
- Haug, W. F. (1985): *Pluraler Marxismus*, Bd. 1, Berlin.
- Haug, W. F. (1991): *Vorwort*, in: ders./Bochmann, K. (Hg.): *Antonio Gramsci: Gefängnishefte*, Bd. 1, Hamburg, S. 7-14.
- Haug, W. F. (2000): *Prolegomena zu einer Kritik der Neuen Ökonomie*, in: *Das Argument*, Nr. 238, S. 619-645.
- Häusler, J./Hirsch, J. (1987): *Regulation und Parteien im Übergang zum Post-Fordismus*, in: *Das Argument*, Nr. 165, S. 651-671.
- Häußermann, H./Siebel, W. (1995): *Dienstleistungsgesellschaften*, Frankfurt am Main.
- Hayek, F. v. (1981): *Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit*, Landsberg am Lech.
- Hayes, R. H./Pisano, G. P. (1994): *Beyond the World-Class: The New manufacturing Strategy*, in: *Harvard Business Review*, No. 1, pp. 77-84.
- Heine, M. (1998): *Konsequenzen der Deglobalisierung für Wachstum und Beschäftigung*, in: Stötzel, R. (Hg.): *Ungleichheit als Projekt. Globalisierung-Standort-Neoliberalismus*, Marburg, S. 157-167.
- Heine, M./Herr, H. (1996): *Money Makes the World Go Round. Über die Verselbständigung der Geldsphäre und andere Mißverständnisse*, in: *Prokla*, H. 103, S. 197-225.
- Heine, M./Herr, H. (1998): *Keynesianische Wirtschaftspolitik – Missverständnisse und Ansatzpunkte*, in: Heise, A. (Hg.): *Renaissance der Makroökonomik*, Marburg, S. 51-82.
- Heinrich, M. (1991): *Die Wissenschaft vom Wert. Die Marxsche Kritik der politischen Ökonomie zwischen wissenschaftlicher Revolution und klassischer Tradition*, Hamburg.
- Heinze, R. G./Schmid, J./Strünck, C. (1999): *Vom Wohlfahrtsstaat zum Wettbewerbsstaat. Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik in den 90er Jahren*, Opladen.
- Heise, A. (1996): *Arbeit für Alle – Vision oder Illusion? Zu den Bestimmungsgründen der Beschäftigungsentwicklung in der Bundesrepublik Deutschland während der letzten beiden Dekaden*, Marburg.
- Held, D. (1995): *Democracy and the Global Order: From the Modern State to Cosmopolitan Governance*, Cambridge.
- Held, D./McGrew, A./Goldblatt, D./Perraton, J. (1999): *Global Transformations. Politics, Economics and Culture*, Cambridge.
- Helleiner, E. (1994a): *From Bretton Woods to Global Finance: A World Turned Upside Down*, in: Stubbs, R./Underhill, G. R. D. (eds.): *Political Economy and the Changing Global Order*, Houndmills/Basingstoke/London, pp. 163-175.
- Helleiner, E. (1994b): *States and the Reemergence of Global Finance*, Ithaca.
- Hellpach, W./Lang, R. (1922): *Gruppenfabrikation*, Berlin.

- Hepple, B. (1986): Introduction, in: ders. (ed.): *The Making of Labour Law in Europe. A Comparative Study of Nine Countries up to 1945*, London/New York, pp. 1-30.
- Hibbs, D. (1978): The political economy of long-term trends in strike activity, in: *British Journal of Political Science*, No. 8, pp. 153-177.
- Hickel, R. (1996): Internationalisierung der Produktion und Globalisierung der Finanzmärkte, in: Binus, G./Bischoff, J./Deppe, F. u.a. (Hg.): *Internationalisierung-Finanzkapital-Maastricht II. Aktuelle Entwicklungstendenzen und Alternativen*, IMSF Forschung & Diskussion 12, Frankfurt am Main, S. 9-19.
- Hildebrandt, E. (2001): Arbeit, Zeit und Lebensführung, Steinrück, M./Spitzley, H./Raasch, S./Mückenberger, U./ders. (Hg.): *Neue Zeit – Neue Gewerkschaften. Auf der Suche nach einer neuen Zeitpolitik*, Berlin, S. 113-118.
- Hirsch, J. (1980): *Der Sicherheitsstaat. Das „Modell Deutschland“, seine Krise und die neuen sozialen Bewegungen*, Frankfurt am Main.
- Hirsch, J. (1985): Fordismus und Postfordismus. Die gegenwärtige gesellschaftliche Krise und ihre Folgen, in: *Politische Vierteljahresschrift*, H. 2, S. 160-182.
- Hirsch, J. (1990): *Kapitalismus ohne Alternative?*, Hamburg.
- Hirsch, J. (1993): Internationale Regulation - Bedingungen von Dominanz, Abhängigkeit und Entwicklung im globalen Kapitalismus, in: *Das Argument*, Nr. 198, S. 195-222.
- Hirsch, J. (1995): *Der nationale Wettbewerbsstaat. Staat, Demokratie und Politik im globalen Kapitalismus*, Berlin/Amsterdam.
- Hirsch, J. (2000): Zukunft der Arbeitsgesellschaft, in: Krebs, H.-P./Rein, H. (Hg.): *Existenzgeld. Kontroversen und Position*, Münster, S. 154-169.
- Hirsch, J. (2001a): Postfordismus: Dimension einer neuen kapitalistischen Formation, in: ders./Jessop, B./Poulantzas, N., *Die Zukunft des Staates: Denationalisierung, Internationalisierung, Renationalisierung*, Hamburg, S. 171-209.
- Hirsch, J. (2001b): Weshalb Periodisierung?, in: Candeias, M./Deppe, F. (Hg.): *Ein neuer Kapitalismus?*, Hamburg, S. 41-47.
- Hirsch, J./Roth, R. (1986): *Das neue Gesicht des Kapitalismus*, Hamburg
- Hirsch-Kreinsen, H. (1998): Shareholder Value: Unternehmensstrategien und neue Strukturen des Kapitalmarktes, in: ders./Wolf, H. (Hg.): *Arbeit, Gesellschaft, Kritik. Orientierung wider den Zeitgeist*, Berlin, S. 195-222.
- Hirsch-Kreinsen, H./Behr, M.v. (2000): Arbeit in der globalisierten Produktion, in: Lutz, B. (Hg.): *Entwicklungsperspektiven von Arbeit: Ergebnisse aus dem Sonderforschungsbereich 333 der Universität München/Deutsche Forschungsgemeinschaft*, Berlin, S. 165-182.
- Hirst, P./Thompson, G. (1996): *Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities of Governance*, Cambridge.
- Hobsbawm, E. J. (1975): *The Age of Capital, 1848-1875*, London.
- Hobsbawm, E. J. (1984): Der New unionism – Eine komparative Betrachtung, in: Mommsen, W./Husung, H. G. (Hg.): *Auf dem Wege zur Massengewerkschaft*, Stuttgart, S. 19-45.
- Hobsbawm, E. J. (1998) [1990]: *Nationen und Nationalismus. Mythos und Realität seit 1780*, Frankfurt am Main, 2. Aufl.
- Hobsbawm, E. J. (1995) [1994]: *Age of Extremes. The Short Twentieth Century 1914-1991*, London, reprinted.
- Hodges, D. C. (1970): Cynicism in the labor movement, in: Zeitlin, M. (ed.): *American Society Inc.*, Chicago, pp. 448-462.

- Hodgson, G. M. (1991): *After Marx and Sraffa. Essays in Political Economy*, London et.al.
- Hofmann, W. (1988): *Industriesoziologie für Arbeiter. Klassenverhältnis und Arbeitsverfassung*, hrsg. von H. Claas und R. Rilling, Heilbronn.
- Hofstadter, R. (1963): *Anti-Intellectualism in American Life*, New York.
- Hogan, M. (1987): *The Marshall Plan*, Cambridge.
- Holland, S. (1980): *Uncommon Market. Capital, Class and Power in the European Community*, London.
- Holley, W. H./Jennings, K. M. (1988): *The Labor Relations Process*, Chicago u.a., 3. Aufl.
- Hollingsworth, J. R. (1997): The institutional embeddedness of American Capitalism, in: Crouch, C./Streeck, W. (eds.): *Political Economy of Modern Capitalism*, London/Thousand Oaks/New Delhi, pp. 133-147.
- Hollingsworth, J. R./Boyer, R. (Hg.) (1997): *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*, Cambridge.
- Hollingsworth, J. R./Schmitter, P./Streeck, W. (Hg.) (1994): *Governing Capitalist Economies*, New York.
- Holloway, J. (1991): Capital is Class Struggle (And Bears are not Cuddly), in: Bonefeld, W./Holloway, J. (eds.): *Post-Fordism and Social Form. A Marxist Debate on the Post-Fordist State*, London, pp. 170-175.
- Holman, O. (1999): *Neoliberale Restrukturierung, transnationale Wirtschaftsbeziehungen und die Erweiterung der EU nach Mittel- und Osteuropa*, Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften (FEG) Arbeitspapier Nr. 19, Marburg.
- Hoogvelt, A. (1997): *Globalization and the Postcolonial World: The New Political Economy of Development*, London.
- Höpner, M. (2001): *Corporate Governance in Transition: Ten Empirical Findings on Shareholder Value and Industrial Relations in Germany*, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung (MPIfG) Discussion Paper 01/5, Köln.
- Hoxie, R. F. (1923): *Trade Unionism in the United States*, New York.
- Hübner, K. (1987): *Neue Gesichtszüge?*, in: *Sozialismus*, H. 4, S. 39-44.
- Hübner, K. (1988): *Flexibilisierung und die Verselbständigung des monetären Weltmarktes. Hindernisse für einen neuen langen Aufschwung?*, in: *Prokla* H. 71, S. 49-65.
- Hübner, K. (1990): *Theorie der Regulation. Eine kritische Rekonstruktion eines neuen Ansatzes der Politischen Ökonomie*, Berlin, 2. Aufl.
- Hübner, K./Mahnkopf (1988): *Einleitung*, in: dies. (Hg.): *Der gewendete Kapitalismus. Kritische Beiträge zur Theorie der Regulation*, Münster, S. 7-28.
- Huffschnid, J. (1994): *Wem gehört Europa? Wirtschaftspolitik und Kapitalstrategien – Wirtschaftspolitik in der EG (Bd.1), Kapitalstrategien in Europa (Bd. 2)*, Heilbronn.
- Huffschnid, J. (1997): *Globalisierung – das Ende von Wirtschaftspolitik?*, in: *BEIGEWUM – Beirat für Gesellschafts-, Wirtschafts-, und Umwelt-politische Alternativen (Hg.): Wege zu einem anderen Europa*, Köln, S. 230-253.
- Huffschnid, J. (1999): *Politische Ökonomie der Finanzmärkte*, Hamburg.
- Huffschnid, J. (2000): *Megafusion und „neue Ökonomie“*, in: Bischoff, J./ Boccara, P./Zinn, K. G. u.a. (Hg.): *Die Fusionswelle. Die Großkapitale und ihre ökonomische Macht*, Hamburg, S. 57-74.
- Huffschnid, J. (2002): *Verteilungsfrage, Finanzmärkte und Gegenreform*, in: Aglietta, M./Bischoff, J./Boccara, P. u.a. (Hg.): *Umbau der Märkte. Akkumulation-Finanzkapital-Soziale Kräfte*, Hamburg, S. 40-49.

- Huffs Schmid, J./Altvater, E. (1998): Ein Gespräch über „politischen Kapitalismus“, „Stamokap“, Wettbewerbsfähigkeit und vieles andere, in: Prokla, H. 113, S. 651-669.
- Hughes, H. S. (1958): *Consciousness and Society*, New York.
- Hurtienne, T. (1988): Entwicklungen und Verwicklungen – methodische und entwicklungstheoretische Probleme des Regulationsansatzes, in: Hübner, K./Mahnkopf, B. (Hg.): *Der gewendete Kapitalismus. Kritische Beiträge zur Theorie der Regulation*, Münster, S. 182-224.
- Husson, M. [1999] (2002): Surfen auf der langen Welle, in: Aglietta, M./Bischoff, J./Boccaro, P. u.a. (Hg.): *Umbau der Märkte. Akkumulation-Finanzkapital-Soziale Kräfte*, Hamburg, S. 171-199.
- Hyman, R. (1989): *The Political Economy of Industrial Relations*, London.
- Hyman, R. (1991): Plus ça change? The Theory of Production and the Production of Theory, in: Pollert, A. (ed.): *Farewell to Flexibility?*, Oxford, pp. 259-283.
- Hyman, R. (1994): Changing Trade Union Identities and Strategies, in: ders./Ferner, A. (eds.): *New Frontiers in European Industrial Relations*, Oxford, pp. 108-139.
- Hyman, R. (1995): Industrial Relations in Europe: Theory and Practice, in: *European Journal of Industrial Relations*, Vol.1, No.1, pp. 17-46.
- Hyman, R. (2001): *Understanding European Trade Unionism. Between Market, Class & Society*, London/Thousand Oaks/New Delhi.
- Hyman, R./Ferner, A. (Hg.) (1994): *New Frontiers in European Industrial Relations*, Oxford.
- Imber, M. F. (1989): *The USA, ILO, UNESCO and IAEA: Politicization and Withdrawal in the Specialised Agencies*, London.
- Inglehardt, R. (1977): *The Silent Revolution. Changing Values and Political Styles Among Western Publics*, Princeton.
- Ingrao, P./Rossanda, R. (1996): *Verabredungen zum Jahrhundertende. Eine Debatte über die Entwicklung des Kapitalismus und die Aufgaben der Linken*, Hamburg.
- Jachtenfuchs, M./Kohler-Koch, B. (1996a): *Europäische Integration*, Opladen.
- Jachtenfuchs, M./Kohler-Koch, B. (1996b): Einleitung: Regieren im dynamischen Mehrebenensystem, in: dies. (Hg.): *Europäische Integration*, Opladen, S. 15-44.
- Jacobitz, R. (1991): Antonio Gramsci – Hegemonie, historischer Block und intellektuelle Führung in der internationalen Politik, Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften (FEG) Arbeitspapier Nr. 5, Marburg.
- Jacoby, R. (1981): *Dialectic of Defeat: Contours of Western Marxism*, Cambridge.
- Jacoby, S. M. (1991): American exceptionalism revisited: The importance of management, in: ders. (Hg.): *Masters to managers. Historical and comparative perspectives on American employers*, New York, pp. 173-241.
- James, H. (1996): *International Monetary Cooperation Since Bretton Woods*, Washington, D.C.
- Jessop, B. (1990a): Regulation theories in retrospect and prospect, in: *Economy and Society*, H. 2, pp. 153-216.
- Jessop, B. (1990b): *State Theory. Putting Capitalist States in Their Place*, Cambridge.
- Jessop, B. (1992): Regulation und Politik, in: Demirovič, A./Krebs, H.-P./Sablowski, T. (Hg.): *Hegemonie und Staat. Kapitalistische Regulation als Projekt und Prozess*, Münster, S. 232-262.
- Jessop, B. (1995): Die Zukunft des Nationalstaats: Erosion oder Reorganisation? – Grundsätzliche Überlegungen zu Westeuropa, in: Jessop, B. u.a.: *Europäische Integration und poli-*

- tische Regulierung – Aspekte, Dimensionen, Perspektiven, Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften (FEG) Studie Nr. 5, Marburg, S. 9-47.
- Jessop, B. (1996a): Veränderte Staatlichkeit, in: Grimm, D. (Hg.): Staatsaufgaben, Frankfurt am Main, S. 43-73.
- Jessop, B. (1996b): Politik in der Ära Thatcher: Die defekte Wirtschaft und der schwache Staat, in: Grimm, D. (Hg.): Staatsaufgaben, Frankfurt am Main, S. 353-389.
- Jessop, B. (1997): Nationalstaat, Globalisierung, Gender, in: Kreisky, E./Sauer, B. (Hg.): Geschlechterverhältnisse im Kontext politischer Transformation, PVS-Sonderheft 28, Opladen, S. 262-292.
- Jürgens, U. (1993): Lean Production in Japan: Mythos und Realität, in: IAT/IGM /IAO/HBS (Hg.): Lean Production. Neue Produktionskonzepte humanerer Arbeit?, Düsseldorf, S.25-34.
- Kaelble, H. (1987): Auf dem Weg zu einer europäischen Gesellschaft. Eine Sozialgeschichte Europas 1880-1980, München.
- Kaldor, M. (1986): The Global Political Economy, Alternatives. Social Transformation and Humane Governance, Vol. 11, pp. 431-460.
- Kaldor, N. (1960): Essays on Value and Distribution (Collected Economic Essays, Vol. 1), London.
- Kalecki, M. (1954): Theory of Economic Dynamics: An Essay on Cyclical and Long-Run Changes in Capitalist Economy, London.
- Kalleberg, u.a. (1997): Nonstandard Work, Substandard Jobs, Washington.
- Kant, I. (1984) [1796]: Zum ewigen Frieden. Ein philosophischer Entwurf. Texte zur Rezeption 1796-1800, Leipzig.
- Käsler, D. (1978): Max Weber, in: Klassiker des soziologischen Denkens. Von Weber bis Mannheim, 2. Band, München, S. 40-177.
- Katz, H. C. (1985): Shifting Gears: Changing Labor Relations in the U.S. Automobile Industry, Cambridge, M. A.
- Katzenstein, P. J. (1985): Small States in World Markets. Industrial Policy in Europe, Ithaca, NJ/London.
- Keller, B. (1997): International vergleichende Arbeitsbeziehungen: USA-Deutschland, in: Heidack, C. (Hg.): Arbeitsstrukturen im Umbruch. Festschrift für Prof. Dr. Dr. h.c. Fürstenberg, München/Mering, 2. verb. und erw. Aufl., S. 227-250.
- Kennedy, D. M. (1999): Freedom from Fear. The American people in depression and war, 1929-1945, New York u.a.
- Kennedy, P. (1987): The Rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000, New York.
- Kenworthy, L. (2000): Quantitative Indicators of Corporatism: A Survey and Assessment, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung Discussion Paper 00/4.
- Keohane, R. O. (1984): After hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy, Princeton, NJ.
- Keohane, R. O./Nye, J. S. (1977): Power and Interdependence: World Politics in Transition, Boston.
- Kern, H./Schumann, M. (1984): Das Ende der Arbeitsteilung? Rationalisierung in der industriellen Produktion: Bestandsaufnahme, Trendbestimmung, München.

- Kerr, C. (1994a): Introduction. Labor in the Course of the Development of Economic Thought, in: ders./Staudohar, P. D. (eds.): Labor Economics and Industrial Relations. Markets and Institutions, Cambridge, Mass./London, pp. xvii-xxx.
- Kerr, C. (1994b): The Social Economics Revisionists: The "Real World" Study of Labor markets and Institutions, in: ders./Staudohar, P. D. (eds.): Labor Economics and Industrial Relations. Markets and Institutions, Cambridge, Mass./London, pp. 66-108.
- Kerr, C./Dunlop, J. T./Harbison, F. H./Myers, C. A. (1960): Industrialism and Industrial Man, Cambridge.
- Keyman, E. F. (1994): Problematizing the State in International Relations Theory, in: Sjolander, C. T./Cox, W. S. (eds.): Beyond Positivism. Critical Reflections on International Relations, Boulder/London, pp. 153-181.
- Keynes, J. M. (1973) [1936]: The General Theory of Employment, Interest and Money, London/Basingstoke.
- Kieser, A. (1998): Über die allmähliche Verfertigung der Organisation beim Reden, in: Industrielle Beziehungen, H. 1, S. 45-75.
- Kindleberger, C. (1973): The World in Depression 1929-39, Berkeley.
- Kirshner, J. (1995): Currency and Coercion: The Political Economy of International Monetary Power, Princeton, NJ.
- Kitschelt, H./Lange, P./Marks, G./Stephens, J. D. (Hg.) (1999a): Continuity and Change in Contemporary Capitalism, Cambridge.
- Kitschelt, H./Lange, P./Marks, G./Stephens, J. D. (1999b): Convergence and Divergence in Advanced Capitalist Democracies, in: dies. (eds.): Continuity and Change in Contemporary Capitalism, Cambridge, pp. 427-460.
- Klein, M. (1993): Zur Ambivalenz von Teilzeitarbeit, „Teilzeitfallen“ und die Notwendigkeit emanzipatorischer Gewerkschaftspolitik, in: dies. (Hg.): Nicht immer, aber immer öfter, Marburg, S. 8-25.
- Kohler-Koch, B. (Hg.) (1998): Regieren in entgrenzten Räumen, PVS Sonderheft 29, Opladen.
- Kolakowski, L. (1989): Die Hauptströmungen des Marxismus. Entstehung · Entwicklung · Zerfall, Bd. 3, München/Zürich, 3. Aufl.
- Kolberg, J. E./Esping-Andersen, G. (1992): Welfare States and Employment Regimes, in: Kolberg, J. E. (ed.): The Study of Welfare Regimes, Armonk, pp. 3-36.
- Kondratieff, N. D. (1935): The Long Waves in Economic Life, in: Review of Economic Statistics, 17 (6), pp. 105-115.
- Korpi, W. (1983): The Democratic Class Struggle, London.
- Kotz, D./McDonough, T./Reich, M. (Hg.) (1994): Social Structures of Accumulation. The Political Economy of Growth and Crisis, Cambridge.
- Kotz, H.-H. (2000): New Economy und Geldpolitik – waren wir im Eldorado? Bundesbank Arbeitspapier Nr. 7.
- Krasner, S. D. (1982): Structural causes and regime consequences: Regime as intervening variables, in: International Organization 36, No.2, Spring, pp. 185-206.
- Krasner, S. D. (1994): International Political Economy: Abiding Discord, in: Review of International Political Economy, No. 1, pp. 13-19.
- Krätke, M. R. (1997): Globalisierung und Standortkonkurrenz, in: Leviathan, Juni, S. 202-232.
- Krätke, M. R. (1998): Antonio Gramscis Beiträge zu einer kritischen Ökonomie, in: Hirschfeld, U. (Hg.): Gramsci-Perspektiven, Argument-Sonderband Nr. 256, Berlin, S. 53-93.

- Kreckel, R. (1992): Politische Soziologie der sozialen Ungleichheit, Frankfurt am Main/New York.
- Kritsantonis, N. D. (1992): Greece: From State Authoritarianism to Modernization, in: Ferner, A./Hyman, R. (eds.): Industrial Relations in the New Europe, Oxford, 1. Aufl. pp. 601-628.
- Kronauer, M. (1996): Soziale Ausgrenzung und Underclass: Über neue Formen der gesellschaftlichen Spaltung, in: SOFI (Soziologisches Forschungsinstitut Göttingen) Mitteilungen, Nr. 24, Göttingen, S. 53-69.
- Kuttner, R. (1983): The Declining Middle, in: Atlantic Monthly, July, pp. 60-72.
- Laclau, E./Mouffe, C. (1991): Hegemonie und radikale Demokratie, Wien.
- Larner, R. J. (1970): The Effect of management-control on the profits of large corporations, in: Zeitlin, M. (ed.): American Society, Inc. Studies of the Social Structure and Political Economy of the United States, Chicago, pp. 251-262.
- Lash, C. (1995): The Revolt of the Elites and the Betrayal of Democracy, New York/London.
- Lash, S./Urry, J. (1987): The End of Organized Capitalism, Oxford.
- Lecher, W. (1991): Den Tiger reiten. Soziale Produktivität und direkte Mitbestimmung, in: Gewerkschaftliche Monatshefte, H. 2, S. 103-109.
- Legare, G. J. (1994): Neorealism or Hegemony? The Seven Sisters' Energy regime, in: Sjolander, C. T./Cox, W. S. (eds.): Beyond Positivism: Critical Reflections on International Relations, Boulder/London, pp. 81-104.
- Leggewie, C. (1997): America first? – Der Fall einer konservativen Revolution, Frankfurt am Main.
- Lenin, W. I. (1981) [1917]: Staat und Revolution, in: ders.: Lenin Werke Bd. 25, Berlin/DDR (zit. n. LW).
- Lenin, W. I. (1987) [1918]: Die nächsten Aufgaben der Sowjetmacht, in: ders.: Lenin Werke Bd. 27, Berlin/DDR.
- Lichtheim, G. (1980) [1961]: Marxism: An Historical and Critical Study, London/Henley.
- Lind, M. (1992): The Catalytic State, in: The National Interest, Spring, pp. 3-12.
- Lindblom, C. E. (1980) [1977]: Jenseits von Markt und Staat. Eine Kritik der politischen und ökonomischen Systeme, Frankfurt am Main.
- Lipietz, A. (1985): Akkumulation, Krisen und Auswege aus der Krise: Einige methodische Überlegungen zum Begriff „Regulation“, in: Prokla, H. 58, 109-137.
- Lipietz, A. (1987): Mirages and Miracles. The Crises of Global Fordism, London.
- Lipietz, A. (1991): Demokratie nach dem Fordismus, in: Das Argument, Nr. 181, S. 677-694.
- Lipietz, A. (1992a): Vom Althusserismus zur „Theorie der Regulation“, in: Demirovič, A./Krebs, H.-P./Sablowski, T. (Hg.): Hegemonie und Staat. Kapitalistische Regulation als Projekt und Prozeß, Münster, S. 9-54.
- Lipietz, A. (1992b): Allgemeine und konjunkturelle Merkmale der ökonomischen Staatsintervention, in: Demirovič, A./Krebs, H.-P./Sablowski, T. (Hg.): Hegemonie und Staat. Kapitalistische Regulation als Projekt und Prozeß, Münster, S. 182-202.
- Lipietz, A. (1992c): Towards a New Economic Order. Postfordism, Ecology and Democracy, London.
- Lipset, S. M. (1960): Political Man, New York.
- Lipset, S. M. (1979): American Exceptionalism, in: Novak, M. (ed.): Capitalism and Socialism. A theoretical Inquiry, Washinton, D.C., pp. 34-52.

- Lipset, S. M./Rokkan, S. (Hg.) (1967): *Party Systems and Voter Alignments: Cross-National Perspectives*, New York.
- Lopez, F. M. (2001): Die Modernisierung der Gewerkschaften in Spanien, in: Waddington, J./Hoffmann, R. (Hg.): *Zwischen Kontinuität und Modernisierung. Gewerkschaftliche Herausforderungen in Europa*, Münster, S. 348-369.
- Ludwig-Erhard-Stiftung (Hg.) (1994): *Umbau der Sozialsysteme*, Krefeld.
- Lüthje, B./Scherrer, C. (1994) [1993]: Neue Unternehmensstrategien, Gewerkschaften und Arbeitskämpfe in den USA, in: dies. (Hg.): *Jenseits des Sozialpaktes. Neue Unternehmensstrategien, Gewerkschaften und Arbeitskämpfe in den USA*, Münster, 2. Aufl., S. 9-30.
- Lütje, B. (2001): Silicon Valley: Vernetzte Produktion, Industriearbeit und soziale Bewegungen im Detroit der „New Economy“, in: Prokla, H. 122, S. 79-102.
- Lutwak, E. (1999): *Turbo-Kapitalismus. Gewinner und Verlierer der Globalisierung*, Hamburg/Wien.
- Lutz, B. (1984): *Der kurze Traum immerwährender Prosperität*, Frankfurt am Main/New York.
- Lutz, B./Schmidt, G. (1977): *Industriesoziologie*, in: König, R. (Hg.): *Handbuch der empirischen Sozialforschung*, Bd. 8: Beruf, Industrie, Sozialer Wandel, Stuttgart, S. 101-263.
- Lütz, S. (1997): Die Rückkehr des Nationalstaats? Kapitalmarktregulierung im Zeichen der Internationalisierung von Finanzmärkten, in: *Politische Vierteljahresschrift*, H. 3, S. 475-497.
- Luxemburg, R. (1970) [1923]: *Die Akkumulation des Kapitals*, Frankfurt am Main, 4. Aufl.
- MacGregor, S. (1999): Welfare, Neo-Liberalismus and New Paternalism: Three Ways for Social Policy in Late Societies, in: *Capital & Class*, No. 67, pp. 91-118.
- Macpherson, C. B. (1962): *The Political Theory of Possessive Individualism*, Oxford.
- Macpherson, C. B. (1973): *Democratic Theory: Essays in Retrieval*, Oxford.
- Maddison, A. (1982): *Phases of Capitalist Development*, Oxford.
- Mahnkopf, B. (1999): Soziale Demokratie in Zeiten der Globalisierung? Zwischen Innovationsregime und Zähmung der Marktkräfte, in: Eichel, H./Hoffmann, H. (Hg.): *Ende des Staates – Anfang der Bürgergesellschaft. Über die Zukunft der sozialen Demokratie in Zeiten der Globalisierung*, Reinbek/Hamburg, S. 110-130.
- Mahnkopf, B. (2000): Formel 1 der neuen Sozialdemokratie: Gerechtigkeit durch Ungleichheit. Zur Neuinterpretation der sozialen Frage im globalen Kapitalismus, in: Prokla, H. 121, S. 489-525.
- Maier, C. (1970): Between Taylorism and Technocracy: European Ideologies and the Vision of Industrial Productivity in the 1920s, in: *Journal of Contemporary History*, 5, pp. 27-61.
- Maier, C. (1987): *In Search of Stability*, Cambridge.
- Malecki, E. (1991): *Technology and Economic Development. The Dynamics of Local, Regional and National Change*, Harlow/Essex.
- Malle, S. (1970) [1965]: Sozialismus und neue Arbeiterklasse, in: Deppe, F./Lange, H./Peter, L. (Hg.): *Die neue Arbeiterklasse*, Frankfurt am Main, S. 98-115.
- Mandel, E. (1974) [1972]: *Der Spätkapitalismus*, Frankfurt am Main, 3. Aufl.
- Mandelson, P./Liddle, R. (1996): *The Blair Revolution*, London.
- Mannheim, K. (1970): *Wissenssoziologie*, Neuwied am Rhein/Berlin, 2. Aufl.

- Marazzi, C. (1996) [1977]: Money in the World Crisis: The New Basis of Capitalist Power, in: Bonefeld, W./Holloway, J. (eds.): Global Capital, National State and the Politics of Money, London, pp. 69-91.
- Marcuse, H. (1972b): Counterrevolution and Revolt, Boston.
- Marcuse, H. (1972a) [1966]: Industrialisierung und Kapitalismus, Käsler, D. (Hg.): Max Weber. Sein Werk und seine Wirkung, München, S. 68-87.
- Marglin, S. A. (1974): What Do Bosses Do?, in: Review of Radical Political Economics, 6 (2), pp. 60-112.
- Marglin, S. A. (1990): Lessons of the Golden Age: An Overview, in: ders./Schor, J. B. (eds.): The Golden Age of Capitalism, Reinterpreting the Postwar Experience, Oxford, pp. 1-38.
- Marglin, S. A./Schor, J. B. (Hg.) (1990): The Golden Age of Capitalism, Reinterpreting the Postwar Experience, Oxford.
- Marin, B. (1990a) [1985]: Generalized Political Exchange: Preliminary Considerations, in: ders. (ed.): Generalized Political Exchange, Frankfurt am Main, pp. 37-66.
- Marin, B. (1990b): Introduction, in: ders. (ed.): Governance and Generalized Exchange, Frankfurt am Main, pp. 13-35.
- Marshall, T. H. (1992) [1950]: Staatsbürgerrechte und soziale Klassen, in: ders., Bürgerrechte und soziale Klassen. Zur Soziologie des Wohlfahrtsstaates, Frankfurt am Main/New York, S. 33-94.
- Martin, A. (1994): Labour, the Keynesian Welfare State, and the Changing International Political Economy, in: Stubbs, R./Underhill, G. R. D. (eds.): Political Economy and the Changing Global Order, Houndmills/Basingstoke/Hampshire/London, pp. 60-74.
- Marx, K. (1969) [1863/1865]: Resultate des unmittelbaren Produktionsprozesses, Frankfurt am Main.
- Marx, K. (1974) [1857/1858]: Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie, Berlin, 2. Aufl.
- Marx, K./Engels, F. (1958ff.): Marx-Engels-Werke, Berlin (zit. n. MEW).
- Matthes, J. (Hg.) (1983): Krise der Arbeitsgesellschaft? Verhandlungen des 21. Deutschen Soziologentages in Bamberg 1982, Frankfurt am Main/New York.
- Matzner, E. (2000): Monopolare Weltordnung. Zur Sozioökonomie der US-Dominanz, Marburg.
- Mayntz, R. (2001): Triebkräfte der Technikentwicklung und die Rolle des Staates, in: Simonis, G./Martinsen, R./Saretzki, T. (Hg.): Politik und Technik. Analysen zum Verhältnis von technologischem, politischem und staatlichem Wandel am Anfang des 21. Jahrhunderts, Wiesbaden, S. 3-17.
- Mayo, E. (1945): The Social Problem of an Industrial Civilization, Cambridge
- McGrew, A. G./Lewis, P. (1992): Global Politics. Globalization and the Nation-State, Cambridge.
- Meer, M. v. (1996): Aspiring corporatism? Industrial relations in Spain, in: Ruysseveldt, J. v./Visser, J. (eds.): Industrial Relations in Europe. Tradition and Transitions, London/Thousand Oaks/New Delhi, pp. 311-336.
- Mensch, G. (1975): Das technologische Patt. Innovation überwinden die Depression, Frankfurt am Main.
- Merkel, W. (1993): Ende der Sozialdemokratie? Machtressourcen und Regierungspolitik im westeuropäischen Vergleich, Frankfurt am Main/New York.

- Messner, D./Nuscheler, F. (1997): Global Governance. Herausforderungen an der Schwelle zum 21. Jahrhundert, in: Senghaas, D. (Hg.): Frieden machen, Frankfurt am Main, S. 337-361.
- Michels, R. (1989) [1911] : Soziologie des Parteiwesens in der modernen Demokratie. Untersuchungen über die oligarchischen Tendenzen des Gruppenlebens, Stuttgart, 4. Aufl.
- Mills, C. W. (1948): The New Men of Power: America's Labor Leaders, New York.
- Mingione, E. (Hg.) (1996): Urban Poverty and the Underclass. A Reader, Oxford.
- Minssen, H. (Hg.) (2000): Begrenzte Entgrenzung. Wandlungen von Organisation und Arbeit, Berlin.
- Mishel, I./Voos, P. B. (Hg.) (1992): Unions and Economic Competitiveness, Armonk, New York.
- Mistral, J. (1986): Régime international et trajectoires nationales, in: Boyer, R. (Hg.): Capitalismes fin de siècle, Paris, S. 167-202.
- Moldaschl, M./Sauer, D. (2000): Internationalisierung des Marktes – Zur neuen Dialektik von Kooperation und Herrschaft, in: Minssen, H. (Hg.): Begrenzte Entgrenzungen. Wandlungen von Organisation und Arbeit, Berlin, S. 205-224.
- Moody, K. (1997): Workers in a Lean World. Unions in the International Economy, London/New York.
- Morton, A. D. (2001): The Sociology of Theorising and Neo-Gramscian Perspectives: The Problems of 'School' Formation in IPE, in: Bieler, A./ders. (eds.): Social Forces in the Making of the New Europe. The restructuring of European social relations in the Global Political Economy, Houndmills u.a., pp. 25-43.
- Mosebach, K. (2000): Grenzen nachholender Modernisierung im globalen Kapitalismus: Zur Kritik der Konzeption systemischer Wettbewerbsfähigkeit des Deutschen Instituts für Entwicklungspolitik (DIE), in: Peripherie, Nr. 80, S. 59-84.
- Mückenberger, U./ Schmidt, E./Zoll, R. (1996): Einleitung: Die Modernisierung der Gewerkschaften in der Europäischen Union, in: dies., (Hg.): Die Modernisierung der Gewerkschaften in Europa, Münster, S. 9-28.
- Müller, H.-P. (1993): Sozialstruktur und Lebensstile, Frankfurt am Main.
- Müller-Jentsch, W. (1986): Soziologie der Industriellen Beziehungen, Frankfurt am Main/New York.
- Müller-Jentsch, W. (Hg.) (1999): Konfliktpartnerschaft. Akteure und Institutionen der industriellen Beziehungen, München/Mering, 3. Aufl.
- Nairn, T. (1982): Antonu Su Gobbu, in: Sassoon, A. S. (ed.): Approaches to Gramsci, London.
- Narr, W.-D./Schubert, A. (1994): Weltökonomie. Die Misere der Politik, Frankfurt am Main.
- Naschold, F./Jürgens, U./Lippert, I./Renneke, L. (1999): Vom chandlerischen Unternehmensmodell zum Wintelismus? WZB (Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung) Discussion Paper FS II 99-204.
- Nau, H. R. (1990): The Myth of America's Decline, New York.
- Negt, O. (1987) [1984]: Lebendige Arbeit, enteignete Zeit. Politische und kulturelle Dimension des Kampfes um die Arbeitszeit, Frankfurt am Main/New York, 3. Aufl.
- Newby, H. (1977): Paternalism and Capitalism, in: Scase, R. (ed.): Industrial Society – Class, Cleavage and Control, New York, pp. 59-73.
- Neyer, J. (1996): Spiel ohne Grenzen. Weltwirtschaftliche Strukturveränderungen und das Ende des sozial kompetenten Staates, Marburg.

- Niederhoffs, H.-U. (1995): Mitbestimmung in den Staaten der Europäischen Union, Köln, 2. Aufl.
- Nonet, P./Selznick, P. (1978): Law and Society in Transition – Toward Responsive Law, New York.
- Nozick, R. (1974): Anarchy, State and Utopia, New York.
- Nye, J. S. (1990): Die Debatte über den Niedergang der Vereinigten Staaten, in: Europa-Archiv, Folge 13-14, S. 421-427.
- O’Brian, R. (1992): Global Financial Integration: The End of Geography, London.
- O’Connor, J. (1974) [1973]: Die Finanzkrise des Staates, Frankfurt am Main.
- OECD (2000): OECD in Figures. Statistics on the Member Countries, 2000 edition, Paris.
- Offe, C./Wiesenthal, H. (1980): Two logics of collective action: theoretical notes on social class and organizational form, in: Zeitlin, M. (ed.): Political Power and Social Theory, Vol.1, Greenwich, Conn., pp. 67-115.
- Ohmae, K. (1995): The End of the Nation State, New York.
- Olson, M. (1965): The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups, Cambridge, Mass.
- Olson, M. (1982): The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities, New Haven.
- Ominami, C. (1986): Chili: échec du monétarisme périphérique, in: Boyer, R. (ed.): Capitalismes fin de siècle, Paris, pp. 109-139.
- Oppolzer, A. u.a. (Hg.) (1986): Flexibilisierung. Deregulierung. Arbeitspolitik in der Wende, Hamburg.
- Ortmann, G. (1995): Formen der Produktion. Organisation und Rekursivität, Opladen.
- Overbeek, H. (1990): Global capitalism & national decline. The Thatcher decade in perspective, London.
- Overbeek, H./Pijl, K. v. (1993): Restructuring Capital and Restructuring Hegemony: Neo-Liberalisms and the Unmaking of the Post-War World Order, in: Overbeek, H. (ed.): Restructuring Hegemony in the Global Political Economy, London/New York, pp. 1-27.
- Pakulski, J./Waters, M. (1996): The Death of Class, London/Thousand Oaks/New Delhi.
- Palloix, C. (1976): The Labour Process: from Fordism to Neo-Fordism, in: CSE Pamphlet No. 1, The Labour Process and Class Struggle, London, pp. 46-67.
- Panitch, L. (1981): Trade Unions and the Capitalist State, in: New Left Review, No. 125, pp. 21-43.
- Panitch, L. (1994): Globalization and the State, in: Miliband/ders. (eds.): Socialist Register, pp. 60-93.
- Panitch, L. (1998): Die Verarmung der Staatstheorie, in: Görg, C./Roth, R. (Hg.): Kein Staat zu machen. Zur Kritik der Sozialwissenschaft, Münster, S. 20-37.
- Panorama der EU-Industrie (1997), Europäische Kommission, Bd. 2, Luxemburg.
- Parker, W. N. (1991): Europe in an American mirror: reflections on industrialization and ideology, in: Sylla, R./Toniolo, G. (eds.): Patterns of European Industrialization. The nineteenth century, London/New York, pp. 80-91.
- Parkin, F. (1979): Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique, New York.
- Peck, J. (1999): „Help and hassle“: Mittel, Motive und Methoden lokaler Workfare-Strategien, Lang, S./Mayer, M./Scherrer, C. (Hg.): Jobwunder USA – Modell für Deutschland?, Münster, S. 192-209.

- Pelkmans, J. (1995): *Condemned to Conflicts, Cooperation and Consensus: The EU and the US in the Uruguay Round*, in: Breuss, F. (ed.): *The World Economy after the Uruguay Round*, Wien, pp. 113-137.
- Perlman, S. (1928): *The Theory of the Labor Movement*, New York.
- Petit, P. (1999): *Structural forms and growth regimes of the post-Fordist era*, in: *Review of Social Economy*, No. 2, pp. 220-243.
- Petrella, R. (1996): *Globalization and Internationalization. The dynamics of the emerging world order*, in: Boyer, R./Drache, D. (eds.): *States Against Markets. The limits of globalization*, London/New York, pp. 62-83.
- Pierson, P. (1994): *Dismantling the Welfare State? Reagan, Thatcher and the Politics of Retrenchment*, Cambridge.
- Pierson, P. (1996): *The New Politics of the Welfare State*, in: *World Politics*, No. 2, pp. 143-179.
- Pijl, K. v. d. (1984): *The making of an atlantic ruling class*, London.
- Pijl, K. v. d. (1995): *The Second Glorious Revolution: Globalizing Elites and Historical Change*, in: Hettne, B. (ed.): *International Political Economy. Understanding Global Disorder*, London/New Jersey, pp. 100-128.
- Pinto, M. (1990): *Trade Union Action and Industrial Relations in Portugal*, in: Baglioni, G./Crouch, C. (eds.): *European Industrial Relations. The Challenge of Flexibility*, London/Newbury Park/New Delhi, pp. 243-264.
- Piore, M. J./Sabel, C. F. (1984): *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*, New York.
- Pizzorno, A. (1978): *Political Exchange and Collective Identity in Industrial Conflict*, in: Crouch, C./ders. (eds.): *The Resurgence of Class Conflict in Western Europe since 1968. Vol.II. Comparative Analysis*, London, pp. 277-298.
- Platzer, H.-W. (1991): *Gewerkschaftspolitik ohne Grenzen? Die transnationale Zusammenarbeit der Gewerkschaften im Europa der 90er Jahre*, Bonn.
- Plehwe, D./Walpen, B. (1999): *Wissenschaftliche und wissenschaftspolitische Produktionsweisen im Neoliberalismus*, in: *Prokla*, H. 115, S. 203-235.
- Polanyi, K. (1977) [1944]: *The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*, Wien.
- Poletayev, A. V. (1994): *Stages, Cycles, and periodization of European economic development in the eighteenth-twentieth centuries*, in: Maddison, A./Wee, H. van der (eds.): *Economic growth and structural change. Comparative approaches over the long turn*, Milano, pp. 131-147.
- Pollard, R. (1985): *Economic Security and the Origins of the Cold War, 1945-1950*, New York.
- Pollock, F. (1941): *Is national Socialism a New Order?*, in: *Studies in Philosophy and Social Science* 9, pp. 440-455.
- Pontusson, J. (1992): *Introduction: Organizational and Political-Economic Perspectives on Union Politics*, in: Golden, J./ders. (eds.): *Bargaining for Change. Union Politics in North America and Europe*, Ithaca/New York, pp. 1-41.
- Porter, M. E. (1990): *The competitive Advantage of Nations*, London.
- Poulantzas, N. (1975): *Klassen im Kapitalismus heute*, Berlin.
- Poulantzas, N. (1978): *Staatstheorie*, Hamburg.
- Przeworski, A. (1985): *Capitalism and Social Democracy*, Cambridge.

- Putnam, R. D. (2000): *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*, New York.
- Pyke, F./Sengenberger, W. (Hg.) (1992): *Industrial districts and local economic regeneration*, Geneva.
- Rammert, W. (1983): Kapitalistische Rationalität und Organisierung der Arbeit, in: Littek, W./Rammert, W./Wachtler, G. (Hg.): *Einführung in die Arbeits- und Industriesoziologie*, Frankfurt/New York, 2. erweiterte Aufl., S. 37-61.
- Rappaport, A. (1985): *Creating Shareholder Value*, New York.
- Ravelli, M. (1997): Vom „Fordismus“ zum „Toyotismus“. Das kapitalistische Wirtschafts- und Sozialmodell im Übergang, *Supplement der Zeitschrift Sozialismus*, H. 4.
- Ravelli, M. (1999): *Die gesellschaftliche Linke. Jenseits der Zivilisation der Arbeit*, Münster.
- Regini, M. (1984): The Conditions for Political Exchange, in: Goldthorpe, J. (ed.): *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Oxford, pp. 124-142.
- Regini, M. (1992): Introduction: the Past and Future of Social Studies of Labour Movements, in: ders. (ed.): *The Future of Labour Movements*, London, pp. 1-16.
- Reich, R. B. (1993) [1991]: *Die neue Weltwirtschaft. Das Ende der nationalen Ökonomie*, Frankfurt am Main/Berlin.
- Reuter, N. (2000): *Ökonomik der langen Frist*, Marburg.
- Reuther, V. (1976): *The Brothers Reuther and the Story of the UAW: A Memoir*, Boston.
- Rhodes, M. (1995): Subversive Liberalism: Market Integration, Globalization and the European Welfare State, in: *Journal of European Public Policy*, No. 3, pp. 384-406.
- Ricardo, D. (1987) [1817]: *The Principles of Political Economy and Taxation*, London.
- Rieger, E./Leibfried, S. (1997): Die sozialpolitischen Grenzen der Globalisierung, in: *Politische Vierteljahresschrift*, H. 4, S. 771-796.
- Rieger, E./Leibfried, S. (2001): *Grundlagen der Globalisierung. Perspektiven des Wohlfahrtsstaats*, Frankfurt am Main.
- Rifkin, J. (1997) [1995]: *Das Ende der Arbeit und ihre Zukunft*, Frankfurt am Main.
- Rifkin, J. (2000): *Access. Das Verschwinden des Eigentums*, Frankfurt am Main.
- Ritter, E. H. (1979): Der Kooperative Staat, in: *Archive des öffentlichen Rechts*, Bd. 104, S. 389-413.
- Rittershofer, W. (1996): Telekommunikationsmärkte im Umbruch. Visionen werden Wirklichkeit, in: *WSI-Mitteilungen*, H.9, S. 555-564.
- Robertson, R. (1992): *Globalization. Social Theory and Global Culture*, London.
- Robles, Jr. A. C. (1994): *French Theories of Regulation and Conceptions of the International Division of Labour*, New York.
- Rode, R. (2000): *Internationale Wirtschaftsbeziehungen*, Halle.
- Roderick, R. (1989) [1986]: *Habermas und das Problem der Rationalität. Eine Werkmonographie*, Hamburg.
- Rodgers, G./Rodgers, J. (Hg.) (1989): *Precarious jobs in labour market regulation: The Growth of Atypical Employment in Western Europe*, Genf.
- Rogowski, R. (1999): Kollektives und individuelles Arbeitsrecht, in: Müller-Jentsch, W. (Hg.): *Konfliktpartnerschaft. Akteure und Institutionen der industriellen Beziehungen*, München/Mering, 3. Aufl., S. 213-232.
- Rose, M. (1975): *Industrial Behavior: Theoretical Developments Since Taylor*, London.

- Rosenau, J. (1990): *Turbulence in World Politics*, Brighton.
- Rosenau, J. (1997): *Imposing global orders: a synthesised ontology for a turbulent era*, in: Gill, S./Mittelman, J. H. (eds.): *Innovation and transformation in International Studies*, Cambridge, pp. 220-235.
- Rosenau, J./Czempiel, E.-O. (Hg.) (1992): *Governance without Government. Order and Change in World Politics*, Cambridge.
- Ross, G. (1981): *What is Progressive about Unions?*, in: *Theory and Society*, Vol. 10, No. 5, pp. 609-643.
- Ross, G. (1992): *Confronting the New Europe*, in: *New Left Review*, No. 191, pp. 49-68.
- Rostow, W. (1960): *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*, London.
- Rothstein, B. (1987): *Corporatism and Reformism: The Social Democratic Institutionalisation of Class Conflict*, in: *Acta Sociologica*, 30 (3/4), pp. 295-311.
- Röttger, B. (1996): *Hegemonie und Weltmarktmacht. Kritische Theorie global-kapitalistischer Regulation*, in: Bieling, H.-J./Deppe, F./ders., *Weltmarkt, Hegemonie und europäische Integration. Kritische Beiträge zur Theorie der internationalen Beziehung*, Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften (FEG) Arbeitspapier Nr. 15, Marburg, S. 5-44.
- Röttger, B. (1997): *Neoliberale Globalisierung und eurokapitalistische Regulation. Die politische Konstitution des Marktes*, Münster.
- Rubery, J./Smith, M./Fagan, C. (1996): *Trends and Prospects für Women's Employment in the European Union in the 1990s*, Brüssel.
- Ruggie, J. (1982): *Embedded liberalism and the postwar economic regimes*, in: *International Organization*, 36, No. 2, pp. 379-416.
- Ruggie, J. (1997): *Globalization and the Embedded Liberalism Compromise: The End of an Era?* Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung (MPIfG) Working Paper 97/1, Köln.
- Ruigrok, W./van Tulder, R. (1995): *The Logic of International Restructuring*, London/New York.
- Rupert, M. (1995): *Producing Hegemony. The Politics of Mass Production and American Global Power*, Cambridge.
- Ruysevelt, J. V./Visser, J. (1996): *Constation and state intervention forever? Industrial relations in France*, in: dies. (eds.): *Industrial Relations in Europe. Traditions and Transitions*, London/Thousand Oaks/New Delhi, pp. 82-123.
- Sablowski, T./Rupp, J. (2001): *Die neue Ökonomie des Shareholder Value. Corporate Governance im Wandel*, in: *Prokla*, H. 122, S. 47-78.
- Salowsky, H./Schäfer, K. (1992): *Sozialraum Europa – Arbeitslosenversicherung, Krankenversicherung, Unfallversicherung, Rentenversicherung, Mitbestimmung, Arbeitsbedingungen*. Dossier des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln Nr. 11, Köln.
- Salvati, M. (1989): *A long cycle in industrial relations, or: regulation theory and political economy*, in: *Labour*, 3(1), pp. 41-72.
- Sassen, S. (1991): *Global City*. New York, London, Tokio, Princeton.
- Sassen, S. (1996): *Losing Control? Sovereignty in an Age of Globalization*, New York.
- Sassoon, D. (1997) [1996]: *One Hundred Years of Socialism. The West European Left in the Twentieth Century*, London.
- Sauer, B. (2001): *„Feminisierung“ eines männlichen Projekts? Sozialstaat im Zeitalter der Globalisierung*, in: Appelt, E./Weiss, A. (Hg.): *Globalisierung und der Angriff auf die*

- europäischen Wohlfahrtsstaaten, Argument-Sonderband Nr. 279, Hamburg/Berlin, S. 67-83.
- Schamp, E. W. (2000): Vernetzte Produktion. Industriegeographie aus institutioneller Perspektive, Darmstadt.
- Scharpf, F. W. (1986): Strukturen der postindustriellen Gesellschaft oder: Verschwindet die Massenarbeitslosigkeit in der Dienstleistungs- und Informations-Ökonomie?, in: Soziale Welt, H. 1, S. 3-25.
- Scharpf, F. W. (1987): Sozialdemokratische Krisenpolitik in Europa, Frankfurt am Main.
- Schattschneider, E. E. (1960): The Semi-Sovereign People, New York.
- Schelsky, H. (1965): Auf der Suche nach Wirklichkeit, Düsseldorf/Köln.
- Scherrer, C. (1992): Im Bann des Fordismus. Die Auto- und Stahlindustrie der USA im internationalen Konkurrenzkampf, Berlin.
- Scherrer, C. (1999): Globalisierung wider Willen? Die Durchsetzung liberaler Außenwirtschaftspolitik in den USA, Berlin.
- Scherrer, C. (2001): New Economy: Wachstumsschub durch Produktivitätsrevolution?, in: Prokla, H. 122, S. 7-30.
- Schmid, G. (2000): Arbeitsplätze der Zukunft: Von standardisierten zu variablen Arbeitsverhältnissen, in: Kocka, J./Offe, C. (Hg.): Geschichte und Zukunft der Arbeit, Frankfurt am Main/New York, S. 269-292.
- Schmiede, R./Schudlich, E. (1981): Die Entwicklung von Zeitökonomie und Lohnsystem im deutschen Kapitalismus, in: Institut für Sozialforschung (Hg.): Gesellschaftliche Arbeit und Rationalisierung, Leviathan Sonderheft 4, S. 57-99.
- Schmitter, P. C. (1974): Still the Century of Corporatism?, in: Review of Politics, 36 (1), pp. 85-131.
- Schmitter, P. C. (1981): Interest Intermediation and Regime Governability in Contemporary Western Europe and North America, in: Berger (ed.): Organizing Interests in Western Europe, Cambridge, pp. 287-330.
- Schmitter, P./Lehmbruch, G. (Hg.) (1979): Trends toward Corporatist Intermediation, Beverly Hills u.a.
- Scholte, J. A. (1996): Beyond the Buzzword. Toward a Critical Theory of Globalization, in: Kofman, E./Youngs, G. (eds.): Globalization. Theory and Practice, London, pp. 43-57.
- Schreyögg, G./Oechsler, W. A./Wächter, H. (1995): Managing in a European Context. Human Resources – Corporate Culture – Industrial Relations, Wiesbaden.
- Schumm, W. (Hg.) (1989): Zur Entwicklungsdynamik des modernen Kapitalismus. Beiträge zur Gesellschaftstheorie, Industriesoziologie und Gewerkschaftsforschung. Symposium für Gerhard Brandt, Frankfurt/New York.
- Schumpeter, J. (1939): Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process, New York.
- Schwenker, B. (1989): Dienstleistungsunternehmen im Wettbewerb, Wiesbaden
- Scott, J. (1990): Corporate control and corporate rule, in: The British Journal of Sociology, No. 1, pp. 351-373.
- SEF (Hg.) (1995): Nachbarn in Einer Welt. Der Bericht der Kommission für Weltordnungspolitik. The Commission on Global Governance, Bonn.
- Semlinger, K. (1993): Effizienz und Autonomie in Zuliefernetzwerken. Zum strategischen Gehalt von Kooperationen, in: Managementforschung, H. 3, S. 309-354.

- Sengenberger, W. (1987): Struktur und Funktionsweise von Arbeitsmärkten, Frankfurt am Main/New York.
- Sennett, R. (1998): Der flexible Mensch. Die Kultur des neuen Kapitalismus, Berlin.
- Servan-Schreiber, J.-J. (1968) [1967]: Die amerikanische Herausforderung, Hamburg.
- Sherrington, P. (2000): Shaping the Policy Agenda: Think Tank Activity in the European Union, in: *Global Society*, No. 2, pp. 173-189.
- Shiller, R. J. (2000): *Irrational Exuberance*, Princeton.
- Shonfield, A. (1969): *Modern Capitalism*, New York.
- Shorter, E./Tilly, C. (1974): *Strikes in France 1830-1968*, London.
- Simitis, S. (1984): Zur Verrechtlichung der Arbeitsbeziehungen, in: Kuebler, F. (Hg.): *Verrechtlichung von Wirtschaft, Arbeit und sozialer Solidarität*, Baden-Baden, S. 63-165.
- Sims, B. (1992): *Workers of the World Undermined: American Labor's Role in US Foreign Policy*, Boston.
- Sjolander, C. T. (1994): The Discourse of Multilateralism: U.S. Hegemony and the Management of International Trade, in: dies./Cox, W. S. (eds.): *Beyond Positivism: Critical Reflections on International Relations*, Boulder/London, pp. 37-58.
- Skocpol, T. (1980): Political Responses to Capitalist Crisis: Neo-Marxist Theories of the State and the Case of the New Deal, in: *Politics and Society*, 10(2), pp. 155-201.
- Skocpol, T. (1985): Bringing the State Back In: Strategies of Analysis in Current Research, in: Evans, P. B./Rueschemeyer, D./dies., (eds.): *Bringing the State Back In*, New York, pp. 3-43.
- Skowronek, S. (1982): *Building A New American State*, Cambridge.
- Sohn-Rethel, A. (1970): *Geistige und körperliche Arbeit. Zur Theorie der gesellschaftlichen Synthesis*, Frankfurt am Main.
- Sohn-Rethel, A. (1972): *Die ökonomische Doppelnatur des Spätkapitalismus*, Neuwied.
- Solow, R. M. (1987): We'd Better Watch Out, in: *New York Review of Books*, July 12, pp. 36.
- Sombart, W. (1955) [1916 ff.]: *Der moderne Kapitalismus. Historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart*, 3 Bände, Berlin, Nachdruck.
- Soskice, D. (1978): Strike Waves and Wage Explosions, 1968-1970: An Economic Interpretation, in: Crouch, C./Pizzorno (eds.): *The Resurgence of Class Conflict in Western Europe since 1968. Vol. II. Comparative Analysis*, London, pp. 221-246.
- Soskice, D. (1990): Wage Determination: The Changing Role of Institutions in Advanced Industrialized Countries, in: *Oxford Review of Economic Policy*, 6 (4), pp. 36-61.
- SPD (1959): *Grundsatzprogramm der Sozialdemokratischen Partei Deutschlands*, Bad Godesberg.
- Sperling, H./Hilbert, J. (1991): Soziale Innovation und in Kleinbetrieben und Großbetrieben, in: Müller-Jentsch, W. (Hg.): *Konfliktpartnerschaft. Akteure und Institution der industriellen Beziehungen*, Mering, S. 201-219, 1. Aufl.
- Springer, R. (1987): Die Entkopplung von Produktions- und Arbeiterprozeß. Zur Gestaltbarkeit von Arbeitsorganisation – dargestellt am Beispiel des Maschinenbaus, in: *Zeitschrift für Soziologie*, H. 1, S. 33-43.
- Standing, G. (1992): Alternative Routes to Labor Flexibility, in: Storper, M./Scott, A. J. (eds.): *Pathways to Industrialization and regional Development*, London/New York, pp. 255-275.

- Statz, A. (1979): Grundelemente einer politökonomischen Theorie der west-europäischen Integration. Das Verhältnis von Ökonomie und Politik im internationalen Kapitalismus und der widersprüchliche Charakter der EG, Frankfurt am Main.
- Statz, A. (1989): Die Entwicklung der westeuropäischen Integration – ein Problemaufriß, in: Deppe, F./Huffschild, J./Weiner, K.-P. (Hg.): 1992-Projekt Europa. Politik und Ökonomie in der Europäischen Gemeinschaft, Köln, S. 13-37.
- Steedman, I. (1981): Ricardo, Marx, Sraffa, in: Steedman u.a. (eds.): The Value Controversy, London, pp. 11-19.
- Stehr, N. (1994): Arbeit, Eigentum und Wissen. Zur Theorie von Wissensgesellschaften, Frankfurt am Main.
- Steinilber, J. (1999): Die französische Europadebatte der achtziger und neunziger Jahre. Zwischen nationalstaatlicher Konsolidierung und europäischer Integration, Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften (FEG) Studie Nr. 12, Marburg.
- Stephens, J. D. (1979): The Transition from Capitalism to Socialism, London.
- Stewart, M. (1984): The Age of Interdependence: Economic Policy in a Shrinking World, Cambridge, Mass.
- Stiftung Entwicklung und Frieden (1998): Globale Trends 1998, Frankfurt am Main.
- Strange, S. (1982): Cave! Hic dragones: a critique of regime analysis, in: International Organization, Vol. 36, No.2, pp. 479-496.
- Strange, S. (1986): Casino Capitalism, Oxford.
- Strange, S. (1990): The Name of the Game, in: Rizopoulos, N. X. (ed.): Sea Changes: American Foreign Policy in a World Transformed, New York, pp. 238-273.
- Strange, S. (1994): Wake up, Krasner! The World Has Changed, in: Review of International Political Economy, No. 2, pp. 209-219.
- Strange, S. (1998): Globaloney?, in: Review of International Political Economy, 5:4, pp. 704-711.
- Streeck, W. (1991): On the Institutional Conditions of Diversified Quality Production, in: Matzner, E./Streeck, W. (eds.: Beyond Keynesianism: The Socio-Economics of Production and Employment, London, pp. 21-61.
- Streeck, W. (1992a): National Diversity, Regime Competition and Institutional Deadlock. Problems in Forming a European Industrial Relations System, in: Journal of Public Policy, 12(4), pp. 301-330.
- Streeck, W. (1992b) [1991]: Interest Heterogeneity and Organizing Capacity: Two Class Logics of Collective Action?, in: ders.: Social Institutions and Economic Performance. Studies of Industrial Relations in Advanced Capitalist Economies, London, pp. 76-104.
- Streeck, W. (1993): The Rise and Decline of Neocorporatism, in: Ulman, L./Eichengreen, B./Dickens, W. T. (eds.): Labor and an Integrated Europe, Washington, D.C., pp. 80-101.
- Streeck, W. (1996): Gewerkschaften zwischen Nationalstaat und Europäischer Union, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung (MPIfG) Working Paper 96/1, Köln.
- Streeck, W. (1999): Competitive Solidarity: Rethinking the „European Social Model“, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung (MPIfG) Working Paper 99/8, Köln.
- Streeck, W. (2000): Die Bürgergesellschaft als Lernzielkatalog, in: Die Mitbestimmung, H. 6, S. 28-31.
- Streeck, W./Schmitter, P. (1985a): Private Interest Government? Beyond Market and State, London.

- Streeck, W./Schmitter, P. (1985b): Community, Market, State – and Association? The Prospective Contribution of Interest Governance to Social Order?, in: dies. (eds.): Private Interest Government? Beyond Market and State, London, pp. 1-29.
- Sturmthal, A. (1944): The Tragedy of European Labor, New Haven.
- Sturmthal, A. (1966): "Economic Development und the Labor Movement", in: Ross, A. M. (ed.): Industrial Relations and Economic Development, London, pp. 165-181.
- Swan, D. (1995): The Economics of the Common Market, Harmondsworth, 8. Aufl.
- Swenson, P. (1989): Fair Shares: Unions, Pay, and Politics in Sweden and West Germany, Ithaca.
- Swenson, P. (1991): Bringing Capital Back In, or Social Democracy Reconsidered: Employer Power, Cross-Class Alliances, and Centralization of Industrial Relations in Denmark and Sweden, in: World Politics, 43 (4), pp. 513-544.
- Sydow, J. (1992): Strategische Netzwerke. Evolution und Organisation, Wiesbaden.
- Tacke, V. (2000): Soziologische Beobachtungsoptiken in der „grenzlosen Gesellschaft“ – Ein Vorschlag zur Neujustierung industriesoziologischer Schlüsselkonzepte, in: Minssen, H. (Hg.): Begrenzte Entgrenzungen. Wandlungen von Organisation und Arbeit, Berlin, S. 105-137.
- Taegue, P. (1994): Between New Keynesianism and deregulation: employment policy in the European Union, in: Journal of European Public Policy, 1(3), pp. 315-345.
- Taegue, P. (1999): Reshaping Employment Regimes in Europe, in: Journal of Public Policy, 19 Jg., No. 1, pp. 33-62.
- Tálos, E. (1985): Sozialpartnerschaft: Zur Entwicklung und Entwicklungsdynamik kooperativ-konzertierter Politik in Österreich, in: Gehrlich, P./ Grande, E./Müller, W. C. (Hg.): Sozialpartnerschaft in der Krise: Leistungen und Grenzen des Neokorporatismus in Österreich, Wien, S. 41-83.
- Tálos, E. (1999): Atypische Beschäftigung: Verbreitung-Konsequenzen-sozial-staatliche Regelungen. Ein vergleichendes Resümee, in: ders. (Hg.): Atypische Beschäftigung. Internationale Trends und sozialstaatliche Regelungen, Wien.
- Taylor, F. W. (1903): Shop Management, neue Aufl. (1947), New York.
- Taylor, F. W. (1919) [1911]: Die Grundsätze wissenschaftlicher Betriebsführung, München.
- Tedlow, R. S. (1990): New and Improved: The Story of Mass Marketing in America, New York.
- Telò, M. (Hg.) (2001): European Union and New Regionalism. Regional actors and global Governance in a post-hegemonic era, Aldershot.
- Tetzlaff, R. (1996): Weltbank und Währungsfonds- Gestalter der Bretton-Woods-Ära: Kooperations- und Integrations-Regime in einer sich dynamisch entwickelnden Weltgesellschaft, Opladen.
- The World Bank (1997): The State in a Changing World. World Development Report 1997, Oxford.
- Therborn, G. (1976): Science, Class and Society. On the Formation of Sociology and Historical Materialism, London.
- Therborn, G. (1995): European Modernity and Beyond, London/Thousand Oaks/New Delhi.
- Thompson, E. P. (1968): The Making of the English Working Class, Harmondsworth.
- Tidow, S. (1998): Europäische Beschäftigungspolitik. Die Entstehung eines neuen Politikfeldes: Ursachen, Hintergründe und Verlauf des politischen Prozesses, Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften (FEG) Arbeits-papier Nr. 18.

- Tidow, S. (1999): Benchmarking als Leitidee. Zum Verlust des Politischen in der europäischen Perspektive, in: *Blätter für deutsche und internationale Politik*, H. 3, S. 301-309.
- Tilton, T. (1979): A Swedish Road to Socialism: Ernst Wigforss and the ideological foundations of Swedish social democracy, in: *American Political Science Review*, No. 2, pp. 505-520.
- Titmuss, R. M. (2001) [1970]: The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy, Exzerpt aus "Who is My Stranger", in: Barr, N. (ed.): *Economic Theory and the Welfare State Vol. II. Income Transfers*, Cheltenham/Northampton, pp. 627-642.
- Tjaden, K. H. (1990): Mensch-Gesellschaftsformation- Biosphäre. Über die gesellschaftliche Dialektik des Verhältnisses von Menschen und Natur, Marburg.
- Toffler, A. (1980): *The Third Wave*, New York.
- Touraine, A. (1970) [1969]: *Die postindustrielle Gesellschaft*, Frankfurt am Main.
- Traxler, F. (1990): Political Exchange, Collective Action and Interest Governance. Towards a Theory of the Genesis of Industrial Relations and Corporatism, in: Marin, B. (ed.): *Governance and Generalized Exchange. Self-Organizing Policy Networks in Action*, Frankfurt/M., pp. 37-67.
- Trentin, B. (1999): *Befreiung der Arbeit. Die Gewerkschaften, die Linke und die Krise des Fordismus*, Hamburg.
- Triffin, R. (1960): *Gold and the Dollar Crisis*, New Haven.
- Trow, M. (1992): Class, Race and Higher Education in America, in: Diamond, L./Marks, G. (eds.): *Reexamining Democracy. Essays in Honor of Seymour Martin Lipset*, Newbury Park/New York/New Delhi, pp. 275-293.
- Tudyka, K. P. (1989): Weltgesellschaft – Unbegriff und Phantom, in: Moltmann, B./Senghaas-Knobloch, E. (Hg.): *Konflikte in der Weltgesellschaft*, Baden-Baden, S. 63-70.
- Turner, L. (1998): *Fighting for Partnership. Labor and Politics in Unified Germany*, Ithaca/London.
- UNCTAD (1994): *World Investment Report 1994, Transnational Corporations, Employment and the Workplace*, Genf.
- Underhill, G. R. D. (1994): Introduction: Conceptualizing the Changing Global Order, in: ders./Stubbs, R. (eds.): *Political Economy and The Changing Global Order*, Houndmills u.a., pp. 17-44.
- Undy, R./Ellis, V./McCarthy, W. E. J./Halmos, A. M. (1981): *Change in Trade Unions*, London.
- Unger, F./Wehr, A./Schönwälder, K. (1998): *New Democrats, New Labour, Neue Sozialdemokraten*, Berlin.
- Urban, H.-J. (1995): *Deregulierter Standort-Kapitalismus? – Krise und Erneuerung des Sozialstaates*, in: Schmitthenner, H. (Hg.): *Der ‚schlanke‘ Staat. Zukunft des Sozialstaates – Sozialstaat der Zukunft*, Hamburg, S. 9-38.
- Vernon, R. (1979): The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment, in: *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, No. 41, pp. 255-267.
- Visser, J. (1990): *In Search of Inclusive Unionism*, Deventer/Boston (*Bulletin of Comparative Labour Relations* No. 18).
- Visser, J. (1992): The Strength of Union Movements in Advanced Capital Democracies. Social and Organizational Variations, in: Regini, M. (ed.): *The Future of Labour Movements*, London, pp. 17-52.

- Visser, J. (1995): Trade unions from a comparative perspective, in: Ruysseveldt, J. v./Huiskamp, R./Hoof, J. v. (eds.): *Comparative Industrial & Employment Relations*, London/Thousand Oaks/New Delhi, pp. 37-67.
- Visser, J. (1996): A truly mixed case: industrial relations in Italy, in: Ruysseveldt, J. v./Visser, J. (eds.): *Industrial Relations in Europe. Tradition and Transitions*, London/Thousand Oaks/New Delhi, pp. 265-309.
- Visser, J./Hemerijck, A. (1997): *A Dutch Miracle – Job Growth, Welfare Reform and Corporatism in the Netherlands*, Amsterdam.
- Voigt, R. (Hg.) (1993): *Abschied vom Staat – Rückkehr zum Staat?*, Baden-Baden.
- Voigt, R. (Hg.) (1995): *Der kooperative Staat. Krisenbewältigung durch Verhandlung?*, Baden-Baden.
- Voß, G./Pongratz, H. J. (1998): Der Arbeitskraftunternehmer. Eine neue Grundform der „Ware Arbeitskraft“?, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, H. 1, S. 131-158.
- Voswinkel, S. (2000): Das mcdonaldistische Produktionsmodell – Schnittstellenmanagement interaktiver Dienstleistungsarbeit, in: Minssen, H. (Hg.): *Begrenzte Entgrenzungen. Wandlungen von Organisation und Arbeit*, Berlin, S. 177-201.
- Waarden, F. v. (1995): Government intervention in industrial relations, in: Ruysseveldt, J. v./Huiskamp, R./Hoof, J. v. (eds.): *Comparative Industrial & Employment Relations*, London/Thousand Oaks/New Delhi, pp. 109-133.
- Wagner, A. (2000a): Plädoyer für eine Modifizierung des Normalarbeitsverhältnisses, in: *Gewerkschaftliche Monatshefte*, H. 8, S. 476-485.
- Wagner, A. (2000b): Krise des Normalarbeitsverhältnisses? Über eine konfuse Debatte und ihre politische Instrumentalisierung, in: Schäfer, C. (Hg.): *Geringere Löhne – mehr Beschäftigung? Niedriglohnpolitik*, Hamburg, S. 200-246.
- Wallace, H. (1996): Die Dynamik des EU-Institutionengefüges, in: Jachtenfuchs, M./Kohler-Koch, B. (Hg.): *Europäische Union*, Opladen, S. 141-163.
- Wallerstein, I. (1971): *The State and Social Transformation*, in: *Politics and Society*, 1 (May).
- Walter, A. (1991): *World Power and World Money. The Role of Hegemony and International Monetary Order*, New York.
- Waltz, K. (1979): *Theory of International Politics*, Reading, Mass.
- Walzer, M. (1991): *Zweifel und Einmischung. Gesellschaftskritik im 20. Jahrhundert*, Frankfurt am Main.
- Weber, M. (1958) [1923]: *Wirtschaftsgeschichte. Abriß der universalen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, Berlin, 3. Aufl.
- Weber, M. (1975) [1920]: *Die protestantische Ethik I. Eine Aufsatzsammlung*, Winckelmann, J. (Hg.): Hamburg.
- Weber, M. (1990) [1921]: *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundrisse der verstehenden Soziologie. Fünfte, revidierte Auflage, besorgt von Johannes Winckelmann*, Studienausgabe, Tübingen.
- Wee, H. v. d. (1984): *Der gebremste Wohlstand. Wiederaufbau, Wachstum, Strukturwandel 1945-1980, Geschichte der Weltwirtschaft im 20. Jahrhundert Bd. 6*, München.
- Weed (Hg.) (2000): *Kapital braucht Kontrolle. Die internationalen Finanzmärkte: Funktionsweise – Hintergründe – Alternativen*, Bonn.
- Weiler, P. (1990): *Governing the workplace – The future of labor and employment law*, Cambridge/London.

- Weiss, L. (1998): *The Myth of the Powerless State. Governing the Economy in a Global Era*, Cambridge.
- Weizsäcker, C. C. v. (1999): *Logik der Globalisierung*, Göttingen.
- Williamson, J. (1994): In Search of a Manual for Technopols, in: ders. (ed.): *The Political Economy of Policy Reform*, Washington, D. C., pp. 11-28.
- Willke, G. (1998): *Die Zukunft unserer Arbeit*, Bonn.
- Willke, H. (1997): *Supervision des Staates*, Frankfurt am Main.
- Windmüller, J. P. (1975): The Authority of National Trade Union Confederations: A Comparative Analysis, in: Lipsky, D. B. (ed.): *Union Power and Public Policy*, New York, pp. 91-107.
- Windolf, P. (1989): Productivity Coalitions and the Future of European Corporatism, in: *Industrial Relations*, 28 (1), pp. 1-20.
- Windolf, P. (1997): Eigentum und Herrschaft. Elite-Netzwerke in Deutschland und Großbritannien, in: *Leviathan*, H. 1, S. 76-106.
- Wittemann, K. P. (1996): Warum sollte sich die Industriesoziologie mit den Veränderungen von Konsumformen beschäftigen? Plädoyer für einen anderen Zugriff auf industrielle Restrukturierung, in: *SOFI-Mitteilungen* Nr. 23, S. 119-127.
- Wittke, V. (1995): Wandel des deutschen Produktionsmodells: Beschleunigungen oder Umsteuern?, in: *SOFI* (Hg.): *Im Zeichen des Umbruchs. Beiträge zu einer anderen Standortdebatte*, Opladen, S. 109-124.
- Womack, J./Jones, D. T./Ross, D. (1991) [1990]: *Die zweite Revolution in der Automobilindustrie*. Frankfurt/M./New York.
- Wood, E. M. (1999): *The Origin of Capitalism*, New York.
- World Bank (1997): *The State in a Changing World. World Development Report 1997*, Oxford.
- Wriston, W. (1992): *The Twilight of Sovereignty*, New York.
- Zeuner, B. (1998): Das Politische wird immer privater. Zu neoliberaler Privatisierung und linker Hilflosigkeit, in: Heinrich, M./Messner, D. (Hg.): *Globalisierung und Perspektiven Linker Politik – Festschrift für Elmar Altvater*, Münster, S. 284-300.
- Ziebur, G. (1984): *Weltwirtschaft und Weltpolitik 1922/24-1931*, Frankfurt am Main.
- Ziegler, R. H. (1986): *American Workers, American Unions, 1920-1985*, Baltimore.
- Ziltener, P. (1999): *Strukturwandel der europäischen Integration. Die Europäische Union und die Veränderung von Staatlichkeit*, Münster.
- Zinn, K. G. (1997a): *Jenseits der Markt-Mythen. Wirtschaftskrisen: Ursachen und Auswege*, Hamburg.
- Zinn, K. G. (1997b): Von der tertiären Zivilisation in die tertiäre Krise, Supplement zur Zeitschrift *Sozialismus*, H. 2.
- Zürn, M. (1992): Jenseits der Staatlichkeit. Über die Folgen der ungleichzeitigen Denationalisierung, in: *Leviathan*, H. 4, S. 490-513.
- Zürn, M. (1998): *Regieren jenseits des Nationalstaates. Globalisierung und Denationalisierung als Chance*, Frankfurt am Main.

FEG-Studien

- Nr. 1:** Michael Felder, Forschungs- und Technologiepolitik zwischen Internationalisierung und Regionalisierung, (*September 1992*) UKB 20 DM (*vergriffen*)
- Nr. 2:** Hans-Jürgen Bieling, Nationalstaat und Migration im "Postfordismus" - Gewerkschaften vor der Zerreißprobe, (*September 1993*) UKB 25 DM (*vergriffen*)
- Nr. 3:** Eva Lavon, Das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA): Weltmarktorientierte Entwicklung gegen die Gewerkschaften?, (*Juni 1994*) UKB 20 DM (*vergriffen*)
- Nr. 4:** Hans-Jürgen Bieling/Frank Deppe (Hrsg.), Entwicklungsprobleme des europäischen Kapitalismus, (*August 1994*) UKB 25 DM (*vergriffen*)
- Nr. 5:** Europäische Integration und politische Regulierung - Aspekte, Dimensionen, Perspektiven. Mit Beiträgen von Bob Jessop, Ingeborg Tömmel, Bernd Röttger, Anja Bultemeier/Frank Deppe, Thorsten Schulten, Nikos Kotzias und Hans-Jürgen Bieling, (*April 1995*) UKB 12,50 EURO
- Nr. 6:** Robin Jacobitz, Der Niedergang institutionalisierter Kooperation. Die Auswirkungen von Machtveränderungen zwischen den USA, Japan und Deutschland 1945 bis 1990 auf das GATT- und das IWF-Regime, (*Juli 1995*) UKB 15 EURO
- Nr. 7:** Hans-Jürgen Bieling (Hrsg.), Arbeitslosigkeit und Wohlfahrtsstaat in Westeuropa. Neun Länder im Vergleich, (*November 1995*) UKB 40 DM (*vergriffen*)
- Nr. 8:** Stefan Tidow, Das "Modell Österreich". Korporatistische Regulierung im Umbruch, (*November 1996*) UKB 25 DM (*vergriffen*)
- Nr. 9:** Kai Michelsen, Die gescheiterte Transformation des "schwedischen Modells", (*Februar 1997*) UKB 25 DM (*vergriffen*)
- Nr. 10:** Labour Markets and Employment Policy in the European Union. Contributions by Alain Lipietz, Martin Seeleib-Kaiser, Hans-Wolfgang Platzer, Gerda Falkner, Andreas Aust/Hans-Jürgen Bieling/Jochen Steinhilber/Stefan Tidow, Michael Barrat Brown, Frieder Otto Wolf, Joachim Denkinger, Europäischer Metallgewerkschaftsbund and Nikos Kotzias, (*März 1997*) UKB 15 EURO
- Nr. 11:** Robert W. Cox, Weltordnung und Hegemonie – Grundlagen der „Internationalen Politischen Ökonomie“, mit einem Vorwort von Hans-Jürgen Bieling, Frank Deppe und Stefan Tidow, (*Dezember 1998*), UKB 12,50 EURO
- Nr. 12:** Jochen Steinhilber, Die französische Europadebatte der achtziger und neunziger Jahre – Zwischen nationalstaatlicher Konsolidierung und Europäischer Integration, (*Dezember 1998*), UKB 25 DM (*vergriffen*)
- Nr. 13:** Hans-Jürgen Bieling/Jochen Steinhilber (Eds.), Dimensions of a Critical Theory of European Integration. Contributions by Frank Deppe, Stephen Gill, Hans-Jürgen Bieling/Jochen Steinhilber, Henk Overbeek, Bastiaan van Appeldoorn, Magnus Ryner and Dieter Plehwe, (*März 2000*) 184 Seiten, UKB 12,50 EURO
- Nr. 14:** Ho-Geun Lee, Die Europäische Sozialpolitik im System der Mehrebenenregulation. Vom nationalen keynesianischen Wohlfahrtsstaat zum „europäischen schumpeterianischen Leistungsregime“, (*Juni 2000*), UKB 20 EURO.
- Nr. 15:** Frank Deppe/Stefan Tidow (Hg.), Europäische Beschäftigungspolitik. Mit Beiträgen von: Martin Beckmann, Alvaro Berriel Díaz, Frank Deppe, Patrick Dold, Michael Felder, Gabriele Gilbert, Sven Gronau, Christina Jung, Jochen Steinhilber und Stefan Tidow (*Oktober 2000*), UKB 12,50 EURO
- Nr.16:** Martin Beckmann/Hans-Jürgen Bieling (Hg.), Finanzmarktintegration und die Transformation der Corporate Governance Systeme in der Europäischen Union. Mit Beiträgen von: Martin Beckmann; Hans-Jürgen Bieling; Alexander Heftrich; Daniel Lambach; Emanuel Maess und Klaus Pokorny (*Mai 2002*), UKB 12 EURO
- NR. 17:** Martin Beckmann, Shareholder-Ökonomie und die Reform der Alterssicherungssysteme in der Europäischen Union (*September 2002*), UKB 12 EURO

Nr. 18: Martin Beckmann; Hans-Jürgen Bieling; Frank Deppe (Hg.), The Emergence of a new Euro Capitalism? Implications for Analysis and Politics. Mit Beiträgen von: Hans-Jürgen Bieling; Dorothee Bohle; Frank Deppe; Sam Gindin/Leo Panitch; John Grahl; Christoph Scherrer (*April 2003*), UKB 12 EURO

Nr. 19: Woontaek Lim, Zur Transformation der industriellen Beziehungen in den europäischen Wohlfahrtsstaaten: von der sozialgerechten Produktivitätspolitik zur wettbewerbsorientierten Ungleichheit (*September 2003*), UKB 17 EURO

FEG Arbeitspapiere

Nr. 1: Frank Deppe, Zur Diskussion über die Entwicklung der Arbeitgeber-Arbeitnehmerbeziehungen in der EG unter dem Einfluß des "Binnenmarktes '92". Vorläufige Informationen und Überlegungen, (*Februar 1990*) UKB 10 DM (*vergriffen*)

Nr. 2: Hans-Ulrich Deppe/Uwe Lehnhardt, Gesundheitswesen zwischen supranationalen Politikstrukturen und einzelstaatlicher Regelungskompetenz. Zu einigen gesundheitspolitischen Aspekten der westeuropäischen Integration, (*Mai 1990*) UKB 6 DM (*vergriffen*)

Nr. 3: Peter Imbusch, 1992. Die Folgen der Vollendung des EG-Binnenmarktes für europäische und außereuropäische Migranten, (*Januar 1991*) UKB 7 DM (*vergriffen*)

Nr. 4: Frank Deppe/Klaus-Peter Weiner (Hrsg.), Die Perspektive der Arbeitsbeziehungen in der EG und die soziale Dimension des Binnenmarktes '92, (*März 1991*) UKB 10 DM (*vergriffen*)

Nr. 5: Robin Jacobitz, Antonio Gramsci - Hegemonie, historischer Block und intellektuelle Führung in der internationalen Politik, (*August 1991*) UKB 3,50 EURO

Nr. 6: Europa im Umbruch - Neue Dimensionen der Politik, (*März 1992*) UKB 12 DM (*vergriffen*)

Nr. 7: Hans-Jürgen Bieling, Brita Bock, Frank Deppe, Karen Schönwälder, Migration, Arbeitsmarkt, Regulation - unter besonderer Berücksichtigung des Arbeitsmarktes in Hessen, (*Januar 1993*) UKB 7,50 EURO

Nr. 8: Michael Felder, Die Problematik europäischer Industriepolitik am Beispiel JESSI, (*Januar 1993*) UKB 6,50 EURO

Nr. 9: Frank Deppe/Klaus Peter Weiner, The "1992 Single Market" - National Labour Relations and Trade Unions in Western Europe, (*Marburg/Lahn 1992*)

Nr. 10: Frank Deppe/Michael Felder, Zur Post-Maastricht-Krise der Europäischen Gemeinschaft (EG), (*September 1993*) UKB 7,50 EURO

Nr. 11: Ho Geun Lee, Regulationstheoretische Überlegungen zur Krise der EG, (*Januar 1994*) UKB 13 DM (*vergriffen*)

Nr. 12: Gudrun Hentges/Karen Schönwälder (Hrsg.), Zukunftsprojekt Europa: Die abgeschottete Union?, (*Januar 1994*) UKB 15 DM (*vergriffen*)

Nr. 13: Dorothee Bohle, Europäische Integration und Frauenforschung in Deutschland. Eine kommentierte Literaturübersicht, (*September 1994*) UKB 10 DM (*vergriffen*)

Nr. 14: Thorsten Schulten, "European Works Councils" - New Forms of European Labour Relations Regulation?, (*März 1996*) UKB 10 DM

Nr. 15: Hans-Jürgen Bieling, Frank Deppe, Bernd Röttger, Weltmarkt, Hegemonie und europäische Integration - Kritische Beiträge zur Theorie der internationalen Beziehungen, (*April 1996*) UKB 7,50 EURO

Nr. 16: Dieter Boris, Kristine Hirschhorn, North Atlantic Free Trade Association (NAFTA) - Consequences of Neoliberal Market Strategies for Mexico and Canada, (*August 1996*), UKB 5 Euro

Nr. 17: Hajo Holst, Das EU-Referendum in Norwegen 1994 – Modernisierung des Wohlfahrtsstaates, Sozialdemokratie und neoliberale Hegemonie, (*September 1998*), UKB 4 Euro

Nr. 18: Stefan Tidow, Europäische Beschäftigungspolitik. Die Entstehung eines neuen Politikfeldes: Ursachen, Hintergründe und Verlauf des politischen Prozesses (*Oktober 1998*), UKB 7,50 EURO

Nr. 19: Otto Holman, Neoliberale Restrukturierung, transnationale Wirtschaftsbeziehungen und die Erweiterung der EU nach Mittel- und Osteuropa, (*Dezember 1999*), UKB 6,50 EURO

Nr. 20: Hans-Jürgen Bieling, Sozialdemokratische Wirtschafts- und Beschäftigungspolitik in der neoliberalen Konstellation, (*April 2000*), UKB 6,50 EURO.

Nr. 21: Raza, Werner, Entstaatlichung lokaler öffentlicher Dienstleistungserbringung in der Europäischen Union, (*November 2001*), 6,50 EURO

FEG: Leiter: Prof. Dr. F. Deppe, Dr. H.-J. Bieling;

Redaktion Arbeitspapiere und Studien: F. Deppe, K. Derer

Bestellungen an FEG,

Institut für Politikwissenschaft, Philipps-Universität Marburg,

Wilhelm-Röpke-Straße 6, Block G, 35032 Marburg, Tel.: 06421/2825685

E-Mail: feg@mail.uni-marburg.de