Deutschland zwischen 1950 und 2009 – Wirtschaftsentwicklung und Teilhabe

(Der Teilhabekapitalismus und sein Ende, Entwurf Okt. 2009)

Ulrich Busch, Rainer Land

1. Der Teilhabekapitalismus:
Entstehung und Niedergang eines globalen Regimes wirtschaftlicher Entwicklung

2. Die konstitutiven Komponenten des Teilhabekapitalismus
    2.1. Innovationsbasierte Entwicklung: Wachstum durch steigende Arbeitsproduktivität
    2.2. Lohnentwicklung im Teilhabekapitalismus
    2.3. Außenhandel

3. Umbruch als Erosion des Teilhabekapitalismus
    3.1. Umbruchsphänomene
    3.2. Ursachen des Umbruchs aus volkswirtschaftlicher Perspektive
    3.3. Massenproduktion und negative Skaleneffekte
    3.4. Empirische Belege
        3.4.1. Verbrauch und Effizienzentwicklung bei Naturressourcen in Deutschland
        3.4.2. Preise und Terms of Trade

4. Umbruch als Demontage des Teilhabekapitalismus
    4.1. Reaktionen der Akteure
    4.2. Der Finanzmarktkapitalismus und die gegenwärtige Finanzkrise

5. Umbruch als Entstehung eines neuen Regimes wirtschaftlicher Entwicklung?

Ergänzende Einzelstudien (Exkurse)

1. DDR – staatssozialistische Variante des Fordismus
2. Staatsverschuldung und Finanzierung der Sozialsysteme
3. Ressourcenökonomie und die Grenzen des fordistischen Typs sozioökonomischer Entwicklung
4. Finanzmarktkapitalismus
5. Lohnentwicklung im internationalen Vergleich (Die Suspendierung des Lohnregimes)
6. Bevölkerung, Erwerbstätigkeit und Arbeitszeit

Tabellenanhänge (Excel):

VGR Deutschland 1950-2008, z.T. 2009 geschätzt, aufbereitet

Ameco aufbereitet 1960 bis 2008, 2009 und 2010 geschätzt

Erwerbstätigkeit, Demographie,

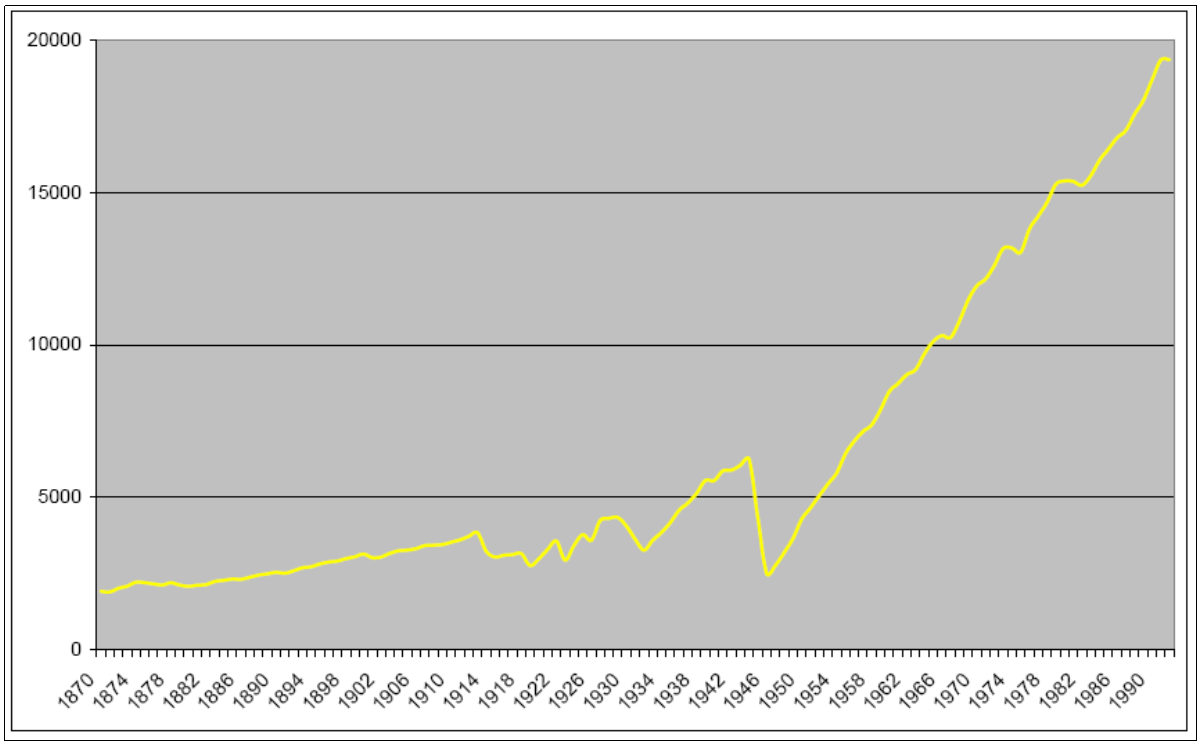
Ressourcenökonomie, Umweltgesamtrechnung Deutschland, aufbereitet

Wenn keine besondere Quelle angegeben wird, beruhen eigene Berechnungen, Tabellen und Grafiken für Deutschland grundsätzlich auf den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (Statistisches Bundesamt 2008 und Statistisches Bundesamt ESVG79) und sind mit * gekennzeichnet. Auf dieser Basis wurde eine eigene Datenbank erstellt, die die Zeiträume 1950-1969 (ESVG79) und 1970 bis 2009 verbindet. Die Datenbank wird im Internet bereitgestellt. Für internationale Vergleiche wird die Ameco-Datenbank in der Ausgabe vom Frühjahr 2009 verwendet, gekennzeichnet durch *Ameco*. Diese Datenbank reicht bis 1960 zurück. Auch diese Datenbank wird in der von uns aufbereiteten Form im Internet zur Verfügung gestellt werden. In den wenigen anderen Fällen wird die Quelle im Text angegeben.

1. Der Teilhabekapitalismus: Entstehung und Niedergang eines Regimes wirtschaftlicher Entwicklung

Die wirtschaftliche Entwicklung der *Nachkriegszeit* beruht auf einem neuen Regime wirtschaftlicher Entwicklung, das im Folgenden *Fordistischer Teilhabekapitalismus* genannt wird und dessen Funktionsweise im Abschnitt 2 dargestellt wird. Entstanden in den USA der 1940er-Jahre (vgl. Land 2009a und b) wurde es nach dem Weltkrieg zum wirtschaftlichen Entwicklungsmodus der kapitalistischen Weltwirtschaft insgesamt und etablierte sich mit jeweiligen nationalen Besonderheiten und komplementären Spezialisierungen auch in Kanada, West- und Nordeuropa und in Japan, etwas später in Taiwan, Südkorea und Thailand und ansatzweise in Lateinamerika.[1] Die welt- und volkswirtschaftliche Dynamik dieses Regimes wirtschaftlicher Entwicklung bestimmte auch das deutsche „Wirtschaftswunder" der Nachkriegszeit (Abb. 1).

Abb. 1: Deutschland 1870-1992, Bruttoinlandsprodukt pro Kopf in 1990 Geary-Khamis Dollar,. Quelle: Maddison, A. 1995, nach Historische Datenbank (2009)



[1] Zur Entwicklung in den staatssozialistischen Ländern vgl. Kapital 7 (Ost- und Westdeutschland)

soeb.de
Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

Abb. 2: Einkommen pro Kopf in Kaufkraftparitäten US$ 1870-1992, Quelle wie Abb. 1

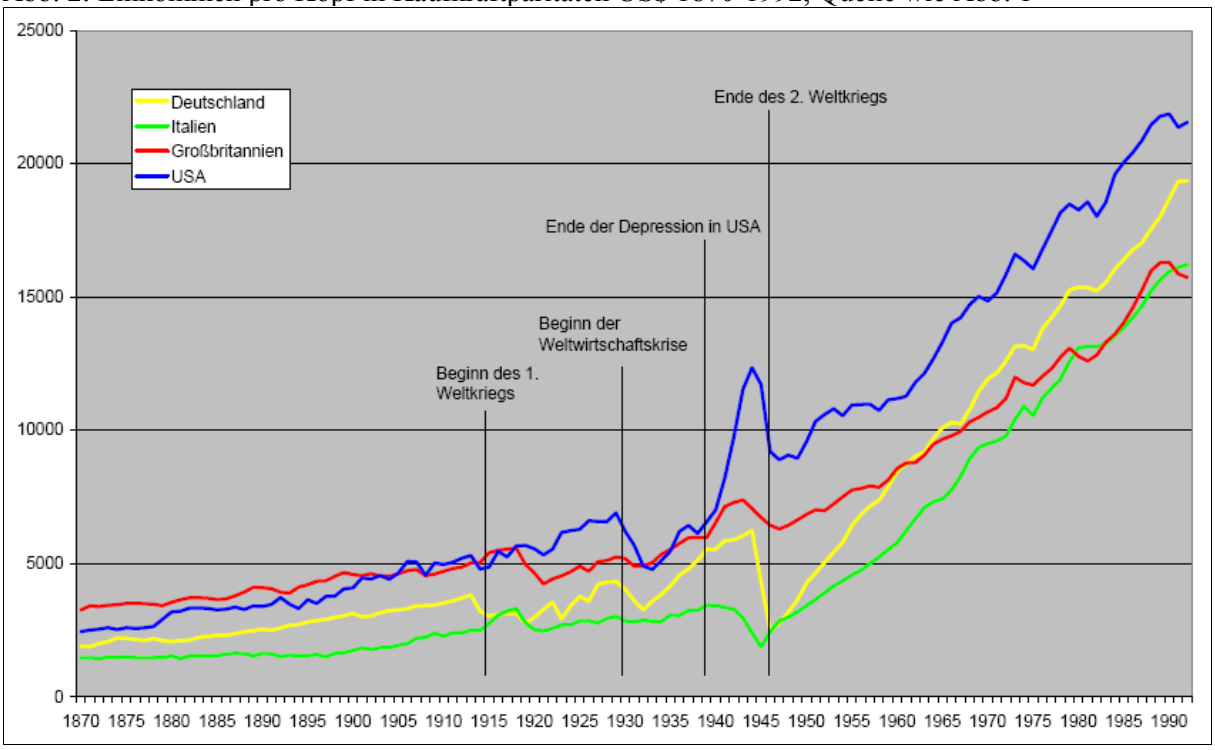


Abb. 3 Wachstumsraten des BIP[2] pro Kopf 1870 bis 1992, Quelle wie Abb. 1

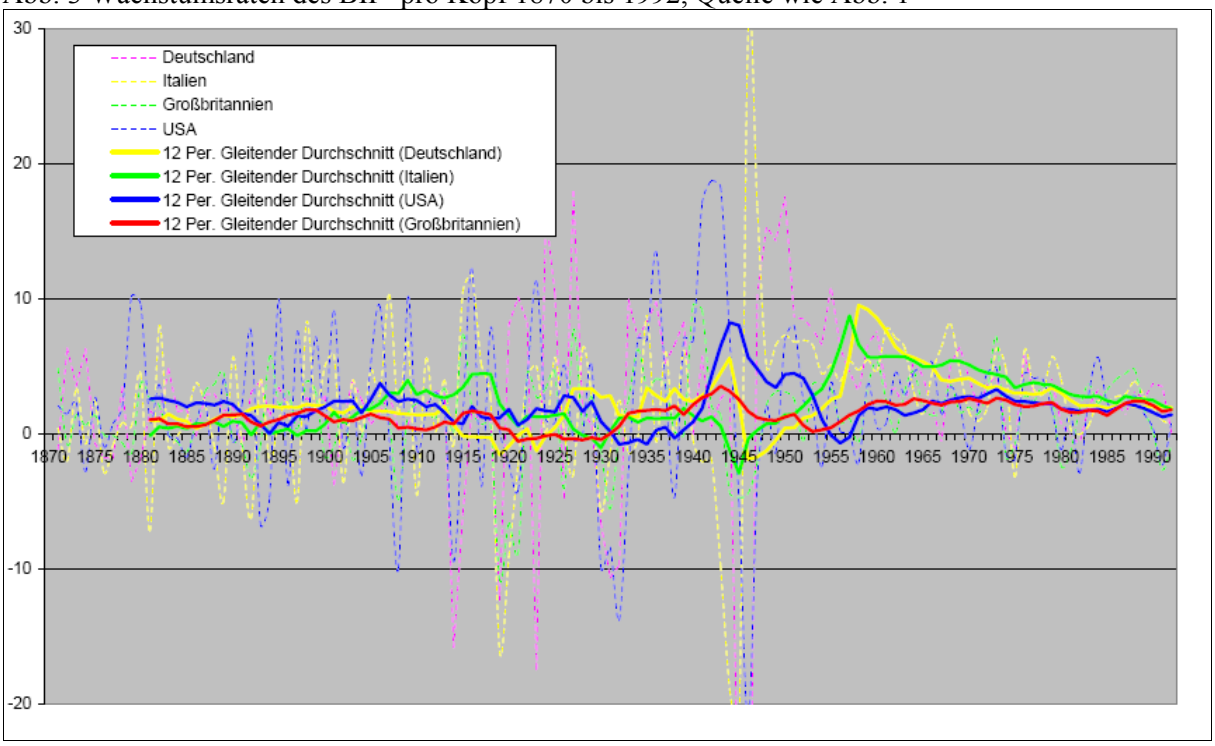


Abbildung 2 und 3 zeigen, dass diese Entwicklung nach der Weltwirtschaftskrise von 1929 und der anschließenden Depression (die in den USA bis 1938 dauerte) begann, in den anderen Industrieländern – hier gezeigt für Großbritannien, Italien und Deutschland – aber erst nach

[2] Bruttoinlandsprodukt, im folgenden BIP.

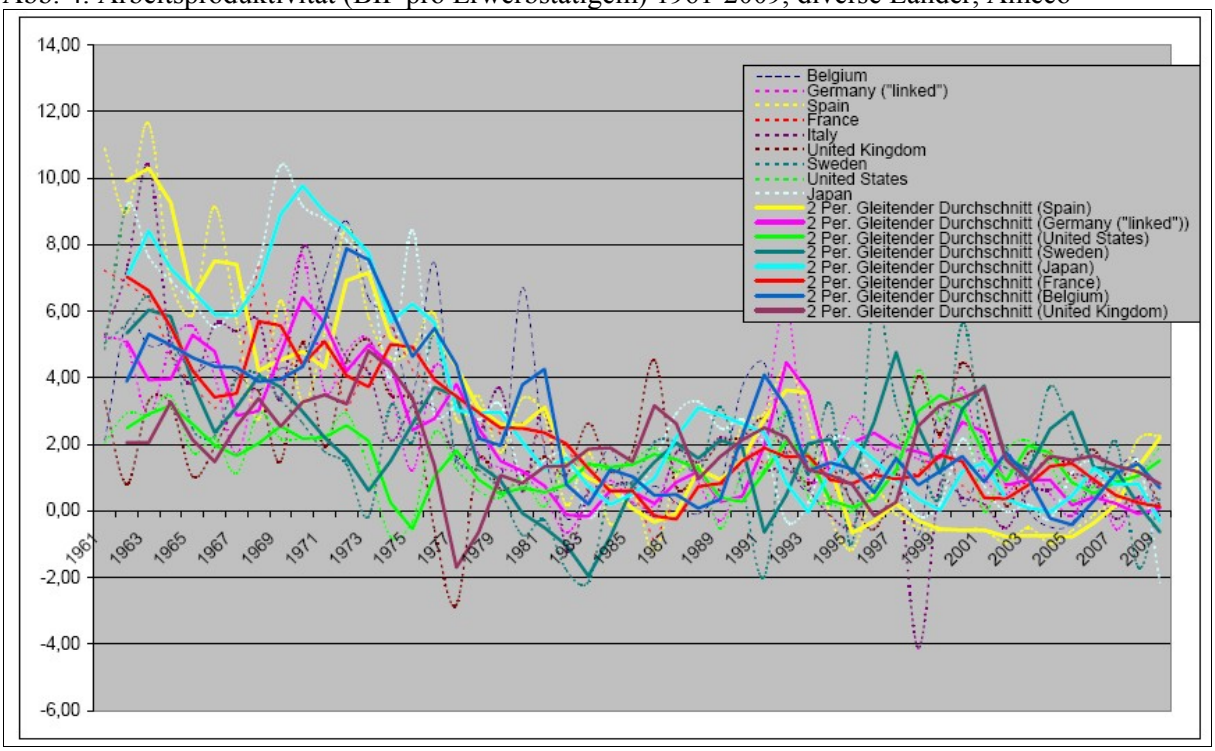
dem Einbruch durch den 2. Weltkrieg. Die Wachstumsraten des BIP der Nachkriegszeit lagen dabei deutlich über denen der vorangegangenen Periode (Tabelle 1).

Tabelle 1: Durchschnittliche Wachstumsraten des BIP pro Kopf, Quelle wie Abb. 1

	Deutschland	Italien	Großbritannien	USA
1871-1938	1,65	1,29	0,95	1,51
1939-1992	2,96	3,27	1,85	2,52
1939-1975	3,24	3,58	1,88	2,86
1950-1975	5,09	4,74	2,22	2,31
1976-1992	2,36	2,57	1,78	1,77

Ende der 1960er- bis Mitte der 1970er-Jahre kam es zu ersten Anzeichen für Dysfunktionalitäten, etwa seit Ende der 1970er-Jahre ging die Dynamik der Produktivitätsentwicklung und des wirtschaftlichen Wachstums weltweit und auch in Deutschland auf etwa die Hälfte des Niveaus der 1950er- und 1960er-Jahre zurück. Die Ölkrisen markierten den Beginn eines Umbruchs, der bis in die Gegenwart reicht und in dessen Verlauf grundlegende Merkmale des fordistischen Teilhabekapitalismus erodierten, zentrale institutionelle Regulationen aufgelöst wurden und neue Entwicklungstrends erkennbar wurden. Abb. 4 zeigt dies an den Steigerungsraten der Produktivität für mehrere wichtige Industrieländer.

Abb. 4: Arbeitsproduktivität (BIP pro Erwerbstätigem) 1961-2009, diverse Länder, Ameco



Man erkennt, dass die Raten der Produktivitätssteigerung von einem vergleichsweise hohen Niveau zwischen 3 und 8 Prozent auf weniger als 2 Prozent in den 1970er-Jahren fallen, und zwar mehr oder weniger in allen entwickelten Industrieländern. Seitdem schwanken sie zwischen Null und 3, selten einmal 4 Prozent. Entsprechendes kann für die Wachstumsraten des BIP gezeigt werden.
Sowohl die Herausbildung eines neuen Typs wirtschaftlicher Entwicklung im bzw. nach dem 2. Weltkrieg wie auch dessen Erosion und der seit den 1970er-Jahren zu beobachtende Umbruch sind nicht auf die deutsche Volkswirtschaft beschränkt. Alle entwickelten kapitalistischen Industrieländer zeigen im Großen und Ganzen dieses historische Geschehen – wobei Niveaus und Zeitpunkte etwas variieren.[3] Weder der Aufstieg noch die Erosion dieses Regimes wirtschaftlicher Entwicklung können daher im Prinzip auf spezielle Merkmale einer nationalen Kapitalismusvariante, etwa den Rheinischen oder den Angelsächsischen Kapitalismus, zurückgeführt werden.

Bei der weiteren Darstellung der Merkmale des Aufstiegs, der Erosion und des Umbruchs dieses Regimes wirtschaftlicher Entwicklung orientieren wir uns an den Konjunkturzyklen, die auch meist für die Ordnung der empirischen Daten verwendet werden.[4] Wir unterscheiden dabei in dem Beobachtungszeitraum von 1950 bis 2009 sieben Konjunkturzyklen, deren Verlauf wir an der zyklischen Veränderung der Raten der Veränderung der Produktivität, des BIP, der Erwerbslosigkeit und der Inflation bestimmen. Aus statistischen Gründen wird jeweils das Jahr mit einem Tiefpunkt des BIP-Wachstums als das letzte eines Zyklus und das Folgejahr als das erste des folgenden Zyklus gewählt.[5] Die folgende Abbildung 5 zeigt den Konjunkturverlauf für die deutsche Volkswirtschaft.

---

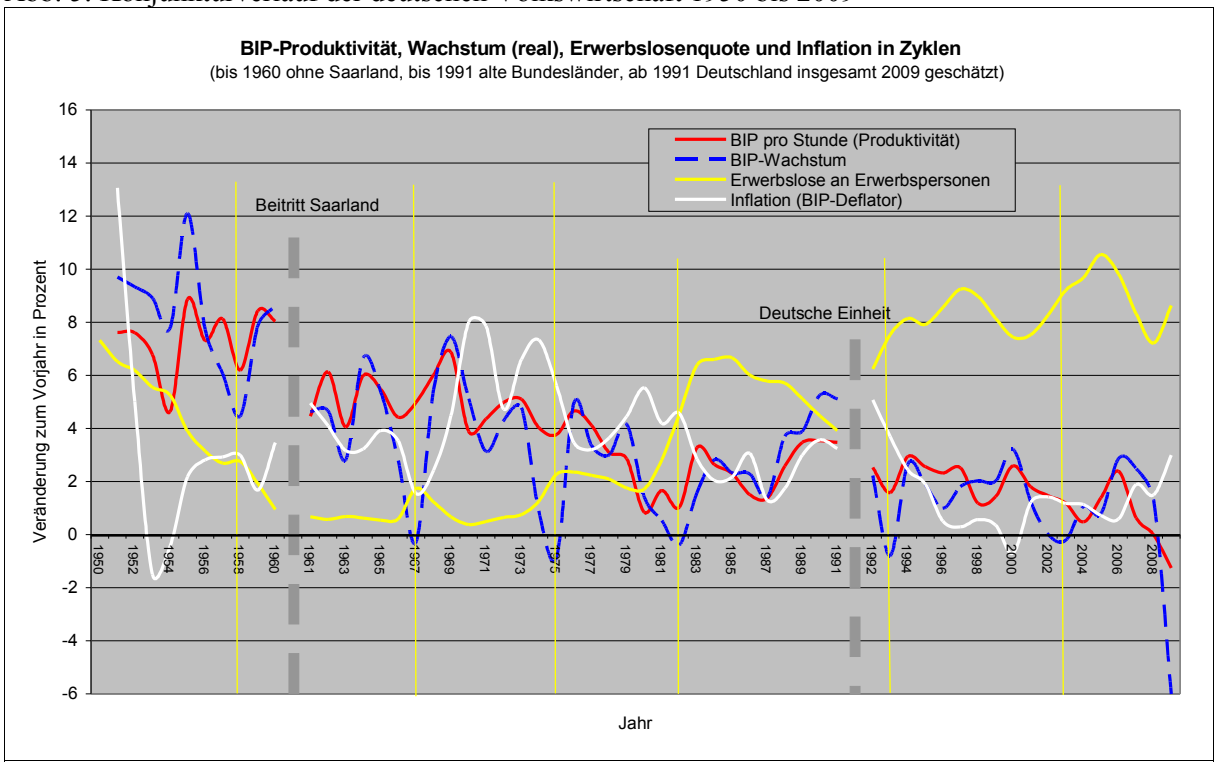
[3] Länder, die erst zwischen 1950 und 1975 zu kapitalistischen Industrieländern geworden sind (beispielsweise Südkorea), und Schwellenländer, die noch in den 1980er- oder 1990er-Jahren große traditionelle bzw. nichtkapitalistische Wirtschaftssektoren hatten (beispielsweise Mexiko), weisen einen modifizierten Verlauf auf, ebenso natürlich staatssozialistische Länder, die wir hier nicht näher betrachten können. Siehe dazu den Exkurs zur DDR.

[4] Zyklen bzw. Durchschnittswerte von Zyklen enthalten jeweils einen Aufschwung und einen Abschwung, Dekadendurchschnitte können dagegen zwei Auf- oder Abschwünge enthalten und sind dann nicht vergleichbar.

[5] Soweit internationale Aspekte eine Rolle spielen, gehen wir für diese nicht konjunkturtheoretische Analyse der Vergleichbarkeit wegen vereinfachend davon aus, dass die Zyklen weltweit etwa synchron verlaufen. Tatsächlich ist dies oft der Fall, z.B. 1975, 1982 und 2009, aber nicht immer. So ist der Tiefpunkt 1991 in den USA und Großbritannien, in Deutschland, Frankreich, Schweden und Japan erst 1993.

soeb.de
Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

Abb. 5: Konjunkturverlauf der deutschen Volkswirtschaft 1950 bis 2009*



Der erste Zyklus, der wahrscheinlich schon vor 1950 begonnen hat und bis 1958 reicht, kann in Deutschland als die Konstitutionsphase des neuen Regimes wirtschaftlicher Entwicklung betrachtet werden.[6] Hohe Wachstumsraten der Produktivität und des BIP, sinkende Arbeitslosigkeit und eine niedrige Inflationsrate charakterisieren das Geschehen. Der zweite Zyklus, 1959-1967, ist durch hohe Wachstumsraten der Produktivität und des BIP-Wachstums, stabile Vollbeschäftigung und noch niedrige, aber langsam steigende Inflation charakterisiert. Hier handelt es sich um die Phase des weitgehenden Funktionierens dieses Regimes wirtschaftlicher Entwicklung. Die Krise von 1967 ist allerdings schon spürbar und führt zur ersten Verunsicherung in Politik und Gesellschaft.

Im dritten Zyklus 1968 bis 1975 scheint die wirtschaftliche Entwicklung mit Wachstumsraten der Produktivität von preisbereinigt fast 6 Prozent und des BIP von fast 6 Prozent zunächst auch noch uneingeschränkt zu funktionieren. Allerdings steigt die Inflationsrate auf das höchste Niveau des gesamten Beobachtungszeitraums, was auf eine Wachstumsbeschleunigung an der oberen Leistungsgrenze der deutschen Volkswirtschaft hinweist. Bemerkenswert ist das Ende dieses Konjunkturzyklus, weil es den Beginn des Niedergangs markiert, dem schon verborgene Erosionsprozesse vorangegangen sein müssen. Es handelt sich um den Konjunktureinbruch, der mit der Ölkrise 1973 begann und 1975 seinen Tiefpunkt hatte und der erstmalig nach dem Krieg zu einem – wenn auch noch geringem – Schrumpfen des BIP führt, vor allem aber steigt die Arbeitslosigkeit erstmalig auf mehr als 3 Prozent und geht im

[6] Zum historischen Verlauf vgl. Abelshauser 2004: 106ff.

soeb.de
Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

nächsten Aufschwung kaum wieder zurück. Die Zeit anhaltender Massenarbeitslosigkeit hat begonnen.

Der folgende Zyklus von 1976 bis 1982 bringt zwar eine kurze Erholung, in der fast wieder die vorangegangenen Wachstumsraten erreicht werden – aber nur für kurze Zeit. Er ist gekennzeichnet durch einen kurzen Aufschwung und eine lange Rezession von 1980 bis 1983 mit bis dahin ungeahnten Erwerbslosenraten von über 6 Prozent. Die Inflationsrate ist anhaltend hoch trotz der geringen Wachstumsrate, die für den gesamten Zyklus weniger als 3 Prozent betragen.

Die darauf folgende Erholung im 5. Zyklus ist erst zögerlich, erreicht aber gegen Ende der 1980er-Jahre für kurze Zeit wieder Wachstumsraten um die 4 bis 5 Prozent. In diesen Zyklus fällt der Beitritt der DDR, die Wirtschafts- und Währungsunion und die Vereinigung der beiden deutschen Staaten; dies ist die Ursache für die Sonderkonjunktur, aber auch für das Ansteigen der Erwerbslosenquote auf fast 10 Prozent.

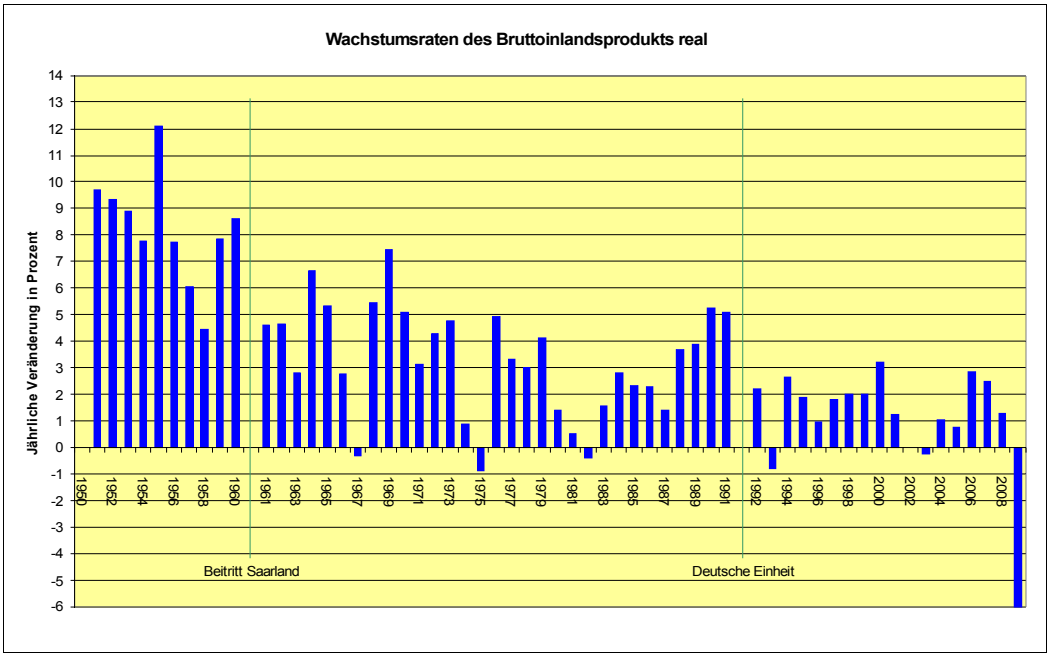
Der sechste Zyklus von 1994 bis 2003 kann als zähe Dauerkrise beschrieben werden. Produktivität und BIP-Wachstum dümpeln auf einem Niveau unter 2 Prozent dahin, die Erwerbslosenquote steigt, die Inflation sinkt, erstmalig machen sich Deflationstendenzen bemerkbar. Wäre es 2008 nicht zu der Weltfinanzkrise und der dadurch ausgelösten Weltwirtschaftskrise gekommen, hätte man den anschließenden 2004 begonnenen Zyklus mit etwas Mut zur Spekulation vielleicht als Beginn einer Erholung und vielleicht sogar als Zeichen für den Auftakt eines möglicherweise neuen Typs kapitalistischer Wirtschaftsentwicklung deuten können. Im Frühjahr 2008 sah es nämlich noch so aus, als könne das Wirtschaftswachstum des siebten Zyklus erstmalig höher werden als das des vorangegangenen, nämlich bei 1,8 bis 2 Prozent gegenüber 1,6 für 1994-2003. Die Finanzkrise hat diese Perspektive vereitelt. Wir werden mit einem Produktivitäts- und einem BIP-Wachstum deutlich unter einem Prozent für den gesamten Zyklus zu rechnen haben und die Deflationstendenzen haben 2009 noch mal deutlich zugenommen.

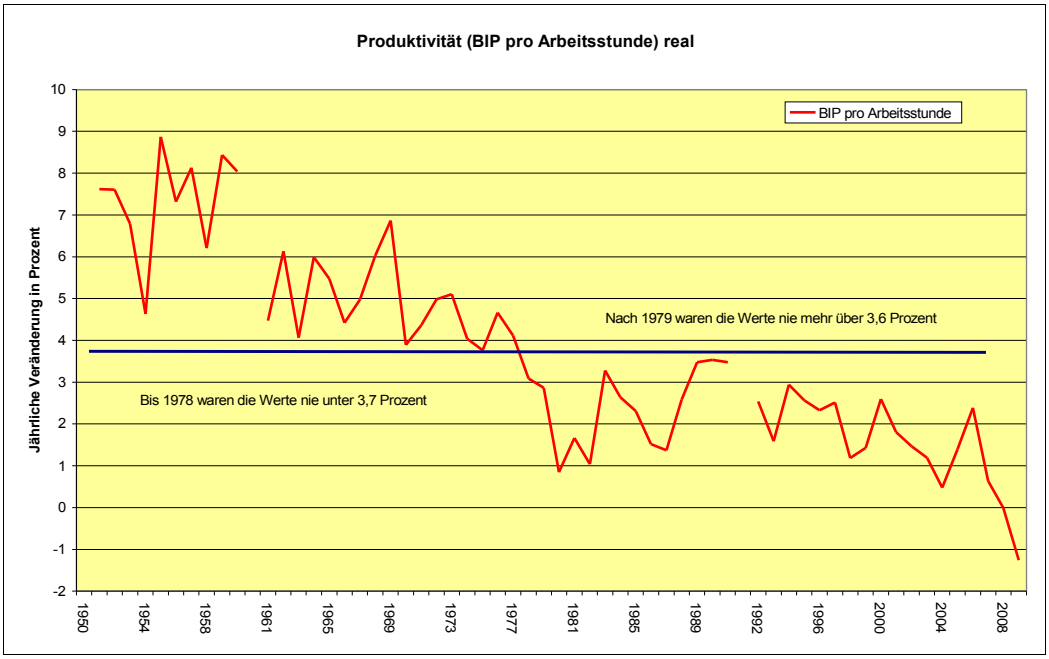
Der gesamte Verlauf lässt sich aus der diesem Kapitel zugrunde liegenden Konzeption wirtschaftlicher Entwicklung als Evolutionszyklus im Sinne Schumpeters (1912 und 1939 bzw. 1961) beschreiben, als ein Aufstiegs-, Erosions- und Niedergangsszenarium, wobei wir davon ausgehen können, dass in Erosion und Niedergang möglicherweise Prozesse der Reorganisation ablaufen könnten (aber nicht zwangsläufig ablaufen müssen), die erst aus einer künftigen Beobachterperspektive erkennbar werden. Erosion, Niedergang *und* potenzielle Reorganisation können als *Umbruch* mit offener Perspektive verstanden werden.[7]

[7] Die Frage, ob die Grundlagen des alten Entwicklungsregimes im Umbruch nur erodiert oder *aufgehoben* sind oder sogar von der Herausbildung eines neuen, kohärenten Regimes kapitalistischer Wirtschaftsentwicklung

soeb.de Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

Abb. 6 und 7: Deutschland: Wachstumsraten der Produktivität und des BIP*





Im folgenden Abschnitt 2 werden wir die aus unserer Sicht konstitutiven Elemente des nach dem 2. Weltkrieg entstandenen Regimes wirtschaftlicher Entwicklung bestimmen und empirisch darstellen. Der 3. Abschnitt beschäftigt sich dann mit den Phänomenen und Hypothesen zu den Ursachen der Erosion und des Niedergangs und der 4. Abschnitt mit den Folgen und den Strategien der Bewältigung des Umbruchs.

in den 1980er- oder 1990er-Jahren auszugehen wäre – etwa einem neoliberalen Entwicklungsregime, einem globalen Finanzmarkt-getriebenen Akkumulationsregime oder einem postneoliberalen Regime (vgl. Candeias 2009:12f) – betrachten wir als nicht geklärt.

2. Die konstitutiven Komponenten des Teilhabekapitalismus

Kern des *fordistischen Teilhabekapitalismus* genannten Regimes wirtschaftlicher Entwicklung ist die Kombination von drei Elementen:

– Erstens: *fordistische*[8] *Massenproduktion*. Die Massenproduktion als solche entstand schon im 18. und 19. Jahrhundert, sie wurde im 20. Jahrhundert durch Henry Ford in der Automobilproduktion zu einem Organisationsprinzip des modernen Industriebetriebs weiterentwickelt. Jede Massenproduktion nutzt Skaleneffekte, *economy of scale*, als Ressource der Produktivitätssteigerung. Das Besondere der *fordistischen* Massenproduktion besteht in der Kopplung von *Massenproduktion* und *Massenkonsumtion.* Ford entwickelte eine Produktionsorganisation, bei der die Trennung der Forschung und Entwicklung von der Fertigung sowie die Standardisierung, Rationalisierung, Arbeitsteilung und Technisierung (z.B. durch Fließbänder) in der Fertigung (Taylorismus) zu positiven Skaleneffekten und Kostenregressionen in der *Produktion von Konsumgütern*, speziell dem PKW als Massenkonsumgut, führte. Der Massenproduktion fordistischer Art lag nicht nur eine technologische oder arbeitsorganisatorische Konzeption zugrunde, wichtig ist ebenso die bewusste Bezugnahme auf die Lebensweise der Lohnarbeiter, die *innere Landnahme* (Wittemann 1996: 10). Vor dem zweiten Weltkrieg wurde Massenproduktion schon zum Prinzip der Rüstungsproduktion, aber erst während (in den USA) bzw. nach dem 2. Weltkrieg wurde sie zum Kern der Innovationsprozesse in der industriellen Konsumgüterproduktion (Haushaltsgeräte, Kraftfahrzeuge, Elektrotechnik, Elektronik, Lebensmittel, industrieller Wohnungs- und Städtebau) und in modifizierter Form auch in vielen Investitionsgüterindustrien. Damit aber wurde die Steigerung der Arbeitsproduktivität durch *economy of scale zur wichtigsten Produktivitätsressource* – das ist der erste Unterschied des Fordistischen Teilhabekapitalismus von vorangegangenen Kapitalismustypen.

– Zweitens: *produktivitätsorientierte Lohnentwicklung*. In der Zeit vor dem zweiten Weltkrieg bzw. vor der Weltwirtschaftsdepression (1929-1938) stiegen die Reallöhne zwar auch schon, blieben aber im Mittel deutlich hinter der Produktivitätsentwicklung zurück (vgl. dazu insbesondere Lutz 1984). Seit den 1950er-Jahren steigen die Löhne in allen o.g.

[8] Bekanntlich meinte Henry Ford, durch Rationalisierung könnten die Autos billiger und die Löhne höher werden, so dass die Arbeiter zu Käufern der von ihnen produzierten Autos – bzw. der von ihnen produzierten Konsumgüter überhaupt – werden könnten. Damit hat er das volkswirtschaftliche Prinzip der Kopplung von Massenproduktion und Massenkonsumtion, vermittelt über die Verbindung von Produktivitäts- und Lohnsteigerung, erstmalig als eine Strategie wirtschaftlicher Entwicklung formuliert. Daher ist es gerechtfertigt, sie *fordistische* Massenproduktion zu nennen – im Unterschied zur Massenproduktion von Gewehren und Kanonen (vgl. Ford/Crowther 1922).

soeb.de
Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

Volkswirtschaften im Mittel *mindestens* genauso schnell wie die *volkswirtschaftliche* Produktivität.[9] Dies gilt bis Ende der 1970er-Jahre. Folge ist eine positive Rückkopplung von Massenproduktion, Masseneinkommen und Massenkonsumtion. Bei einer Orientierung der Reallöhne am Produktivitätszuwachs schafft jede Produktivitätssteigerung genau die Nachfrageausweitung, die erforderlich ist, um den Zuwachs an Produktion in Form wachsender Konsumtion abzusetzen und zu verbrauchen, und sie schafft außerdem eine zusätzliche Investitionsnachfrage, die es tendenziell ermöglicht, Gewinne und Ersparnisse vollständig zu investieren. Das berühmte Problem der „Akkumulation des Mehrwertes" (Luxemburg 1913: 279f, 296f, 398f) bestand nur, solange die Löhne nicht im Maße der Produktivität stiegen.

Erst durch die ständig steigenden Masseneinkommen und die steigende Massenkonsumtion konnten die *economy of scale* und die fordistische Industrieorganisation zum zentralen Innovationsfeld dieses Entwicklungstyps werden. Und erst mit der fordistischen Massenproduktion war eine Ökonomie der systematischen Steigerung der Lohneinkommen und der wachsenden Konsumtion der abhängig Beschäftigten möglich. Fordistische Massenproduktion und produktivitätsorienierte Lohnentwicklung gehören zusammen. Die über die produktivitäsorientierte Lohnentwicklung vermittelte positive Rückkopplung von

[9] Wichtig ist, dass die durchschnittlichen Löhne aller Arbeitskräfte im Maß der Produktivität der *gesamten* Volkswirtschaft (also gesamtes BIP pro Erwerbstätigem bzw. pro Arbeitsstunde) steigen, unabhängig von den unterschiedlichen Steigerungsraten der einzelnen Branchen. Die Produktivität einer Volkswirtschaft ist das Ergebnis des arbeitsteiligen Zusammenwirkens aller die Erbringung des BIP erforderlichen Branchen, daher werden auch alle Branchen, die notwendige Arbeit leisten, am Produktivitätsfortschritt in gleichem Maße partizipieren, auch wenn die technische Produktivität (Stück pro Zeit) sehr unterschiedlich steigt, in manchen Branchen aus technischen Gründen überhaupt nicht. So steigt die *technische* Produktivität in der gewerblichen Industrie in der Regel überdurchschnittlich, während sie bei personenbezogenen Dienstleistungen, z.B. bei Ärzten (Behandlungen pro Stunde) oder Friseuren (Frisuren pro Zeit), kaum steigen kann. Die ökonomische Produktivität für alle notwendigen Arbeiten steigt aber branchenunabhängig in der Regel trotzdem, weil die Preise für notwendige Arbeiten, deren technische Produktivität nicht oder nur unterdurchschnittlich steigen kann, entsprechend ansteigen (müssen), wenn die volkswirtschaftliche Produktivität steigt, während die Preise für Waren, deren Produktion in der Regel überdurchschnittliche Produktivitätssteigerungsraten aufweisen, sinken bzw. unter der durchschnittlichen Preissteigerungsrate liegen. Die differenten Preissteigerungsraten der Waren gleichen also für notwendige Arbeiten die unterschiedlichen technischen Produktivitätssteigerungsraten so aus, dass – zumindest in der Tendenz – eine gleichartige ökonomische Produktivitätsentwicklung (Wertschöpfung pro Zeit) für alle notwendigen Branchen als Resultierende herauskommt. Es wäre also falsch, Lohnentwicklungen mit den technischen Produktivitätssteigerungsraten einzelner Branchen in Beziehung zu bringen. Orientierungspunkt ist stets die Produktivitätsentwicklung der gesamten Volkswirtschaft. (Notwendige Arbeiten bzw. notwendige Branchen sind die, ohne deren Produkte andere Branchen nicht produzieren können bzw. ohne die die Reproduktion der Arbeitskraft nicht erfolgen kann.) Die unterschiedlichen Lohnniveaus und unterschiedliche Lohnsteigerungen einzelner Branchen haben also nicht differente Branchenproduktivitätssteigerungen zur Ursachen (dann müssten Ärzte wenig und Fließbandarbeiter viel verdienen). Ursache dafür sind einerseits differente Aufwendungen für die Erlangung der erforderlichen Qualifikationen und den Zugang zu einem Beruf, dann auch kulturelle Gründe, Traditionen, Monopole. Andererseits aber die aktuelle und die mittelfristige Marktlage, also Abweichungen der Nachfrage nach bestimmten Qualifikationen vom Angebot, regionale Differenzen bei erschwerter Wanderung usw.
In einer Volkswirtschaft würden sich die Löhne verschiedener Branchen und Regionen vollständig ausgleichen, wenn die Aufwendungen für den Zugang (Berufsausbildung und andere) gleich hoch wären und wenn die Kosten des Berufswechsel bzw. die regionale Wanderung null wären. Da dies nicht der Fall ist, differieren die Lohnniveaus entlang dieser Determinanten (vgl. Flassbeck/Spiecker 2000, 2001, 2007).

soeb.de
Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

Massenproduktion und Massenkonsum ist das Geheimnis der globalen Dynamik dieses Regimes wirtschaftlicher Entwicklung wie auch des deutschen Wirtschaftswunders – aber sie ist zugleich auch die Krux und der Keim des Niedergangs.

Volkswirtschaftlich wichtig für das Funktionieren des Entwicklungsregimes ist, dass nicht nur der private Konsum und die privatwirtschaftlichen Investitionen der Unternehmen, sondern auch der öffentliche Konsum, die Transfereinkommen und die staatlichen Investitionen etwa im Maße der Produktivität wachsen. Die produktivitätsorientierte Lohnentwicklung schließt die Kopplung der meisten Massentransfereinkommen an die Produktivität ebenso ein wie die Steigerung der staatlichen, kollektiven und ggf. auch der privaten Ausgaben für Sozialleistungen, Infrastruktur, ggf. Bildung und öffentliche Dienstleistungen, die zwar nicht in jedem Jahr, aber summarisch im mehrjährigen Mittel (und tendenziell eher antizyklisch) etwa mit der Produktivität steigen. Die Kopplung der Löhne an die Produktivität ist die Voraussetzung, auf der Wohlfahrts- und Sozialstaat möglich wurden. Daher ist der fordistische Kapitalismus nicht zuerst durch neue Staatsfunktionen, etwa den Sozialstaat zu erklären oder durch Wirkung der Politik auf die Wirtschaft zu verstehen. Die Vorstellung, es sei der Staat, der zu der kapitalistischen Ökonomie hinzugekommen, sie eingehegt und gezähmt hätte, ist ebenso falsch, wie die Vorstellung, die veränderte Einkommensverteilung beruhe vor allem auf staatlichen Umverteilungen. Es ist die Veränderung des Regimes der Kapitalverwertung, also die Verbindung von fordistischer Massenproduktion und produktivitätsorientierter Lohnentwicklung, die eine veränderte Rolle des Staates erfordert und ermöglicht und auf deren Basis Wohlfahrts- und Sozialstaat möglich wurden. Die Veränderung der Kapitalverwertung aber ist nicht Folge der Einwirkung von Politik auf die Ökonomie, so wichtig ihre Rolle beim New Deal als dem Ausgangspunkt der Transformation der Kapitalverwertung auch eingeschätzt werden muss.

Die Transformation des Regimes der Kapitalverwertung ist die Folge komplexer Veränderungen der *Gesellschaft* und der *Lebenswelten der Individuen,* zu denen u.a. die Entstehung und Erstarkung der Arbeiterbewegung und der Gewerkschaften, die Entstehung der Massendemokratie und der Rechtsstaat, die moderne Technologie der Massenproduktion und der wissenschaftlich-technische Fortschritt ebenso beigetragen haben dürften wie neue wirtschaftswissenschaftliche Erkenntnisse (Schumpeter, Keynes z.B.) und der Siegeszug der *Moderne als Kulturform*.

– Drittens: Ein *Weltmarktregime der komparativen Vorteile*. Der Weltmarkt wuchs nach dem 2. Weltkrieg erheblich schneller als die nationalen Volkswirtschaften, weil diese sich komplementär auf differente Produktpaletten bzw. unterschiedliche Funktionen im evol-

soeb.de Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

vierenden globalen Massenproduktionsregime spezialisieren. Damit wird der Weltmarkt neben der produktivitätsorientierten Lohnentwicklung zur zweiten essentiellen Rückkopplung von Massenproduktion und Massenkonsum, mit der globale Effekte, globale *economy of scale*, für Innovationen nutzbar wurden.[10] Bereits vor dem ersten Weltkrieg war der Weltmarkt ein zentraler Orientierungspunkt des kapitalistischen Entwicklungsprozesses gewesen, aber zwischen 1914 und 1945 dominierten nationalstaatliche Innovationsstrategien, die bis zur Autarkie reichten. Erst nach dem zweiten Weltkrieg entstand eine positive Rückkopplung zwischen Massenproduktion, Massenkonsum und Weltmarkt (vgl. Abelshauser 2004: 34ff).

In Deutschland wurden der Maschinen- und Anlagenbau als Branche und die diversifizierte Qualitätsproduktion, vor allem die Produktion von Produktionsmitteln – Produktionsmitteln für die Massenproduktion – und komplexen Konsumgütern, wie PKW, zu dem herausragenden Exportgut, während die Massenproduktion von Konsumgütern wie Textilien, Bekleidung und Schuhen, Massen-Elektrotechnik und später auch von EDV und Unterhaltungselektronik eher in anderen Ländern expandierte.[11]

> „So wichtig die fordistische Massenproduktion in der Nachkriegszeit auch geworden ist, so wenig bedeutete ihr später Einzug … den Bruch mit den Regeln der diversifizierten Qualitätsproduktion.“ (Abelshauser 2004: 59)

Auch ein Regime der diversifizierten Qualitätsproduktion, das den deutschen Mitgegebenheiten und dem entstandenen deutschen Institutionensystem (Abelshauser 2004: 31, 43 und 59) entsprach, nutzt bezogen auf die Weltwirtschaft Funktionen in einem globalen Massenproduktionssystem, folgt also zumindest mittelbar der *economy of scale*, die zumindest bei den Anwendern, z.B. den Käufern von Druck- oder Textilmaschinen, das Selektionskriterium für Investitionen bildet.

---

[10] Ein Weltmarkt komparativer Vorteile mit komplementär entwickelten Funktionen der Unternehmen und der Volkswirtschaften erfordert, dass Exporte und Importe beide schneller steigen als die Produktivität bzw. das BIP, aber beide etwa in gleichem Maße, so dass die Handelsbilanzen der einzelnen Volkswirtschaften mittelfristig ausgeglichen sind. Dies ist klar zu unterscheiden von einem Weltmarktregime, bei dem Importe und Exporte stark differieren, weil einzelne Länder versuchen, Exportüberschüsse durchzusetzen und ihre Weltmarktanteile zu Lasten anderer Länder zu vergrößern, die dann gezwungen sind, Importüberschüsse hinzunehmen und sich zu verschulden.

[11] Nach Trischler (2007: 58) beruht der deutsche Weltmarkterfolg „nicht in erster Linie … auf den Märkten der besonders forschungsintensiven Spitzentechnologien und auch nicht auf den Märkten der Massenproduktion, sondern auf diversifizierter Qualitätsproduktion in den Märkten der Hochtechnologien. Im ‚Modell Deutschland‘ verbindet sich ein primär mittelständisch und dezentral ausgerichtetes Produktionssystem mit einem vornehmlich auf Verbesserungsinnovationen statt auf Basisinnovationen, auf Hochtechnologien statt auf Spitzentechnologien beruhenden Innovationssystem.“ Es ist klar, dass diese Spezialisierung komplementärer Adaptionen der anderen Weltmarktteilnehmer bedurfte, die man nur verstehen kann, wenn die *economy of scale* eines globalen Massenproduktions- und Massenkonsumtionsregimes vorausgesetzt wird, in das allerdings auch die Rohstofflieferenten, die agraischen Entwicklungsländer und die staatssozialistischen Industrieländer mit besonderen Rollen eingebunden sind. Vgl. auch Abelshauser 2004:43.

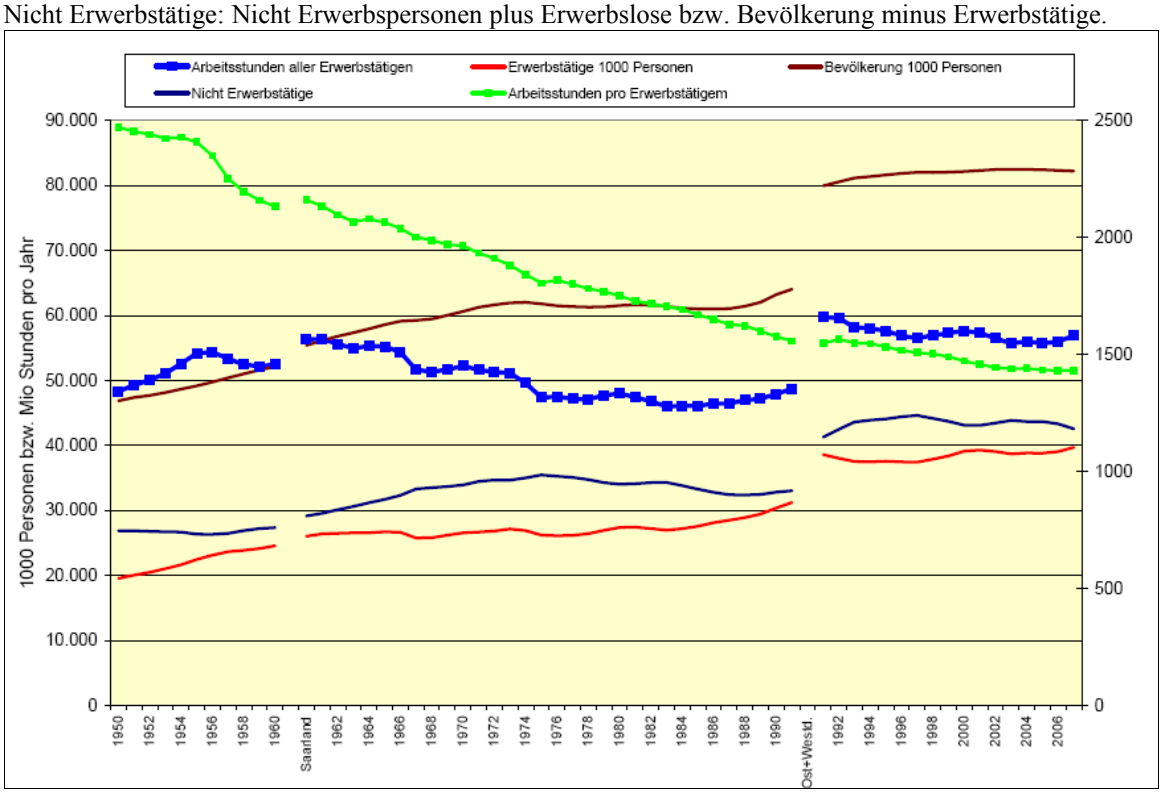
soeb.de
Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

2.1. Innovationsbasierte Entwicklung: Wachstum durch steigende Arbeitsproduktivität

Die wirtschaftliche Entwicklung im Deutschland der Nachkriegszeit beruht – wenige Jahre (1950-1954) ausgenommen – nicht auf einem zusätzlichen Einsatz an Arbeit, sondern ausschließlich auf der Steigerung der *Arbeitsproduktivität* (BIP pro Arbeitsstunde).

Zwar nimmt die Zahl der Erwerbstätigen in den 1950er- und 1960er-Jahren zu (Abb. 8), insbesondere durch die Kriegsrückkehrer, die Anwerbung ausländischer Arbeitskräfte und seit den 1980er Jahren durch die zunehmende Beschäftigung der Frauen. Aber der Zunahme der Zahl der Erwerbstätigen steht vor allem in den 1960er- und 1970er-Jahren eine sinkende Zahl der Arbeitsstunden pro Kopf gegenüber, so dass die Gesamtmenge der Arbeitsstunden aller Erwerbstätigen insgesamt stetig abnimmt. Im Jahr 2005 wurden im vereinigten Deutschland nicht mehr Arbeitsstunden geleistet als 1960 in Westdeutschland. (Vgl. Exkurs Bevölkerung, Erwerbstätigkeit und Arbeitszeit.)

Abb. 8: Deutschland: Arbeitsstunden, und Erwerbstätige 1950 – 2007*
Nicht Erwerbstätige: Nicht Erwerbspersonen plus Erwerbslose bzw. Bevölkerung minus Erwerbstätige.



Die Produktivität je Arbeitsstunde erhöhte sich zwischen 1950 und 2007 jährlich um fast 4,0 Prozent (Abb. 7). Sie ist damit nicht nur die entscheidende Quelle des Wachstums, sondern neben der Zunahme der Erwerbstätigenanzahl auch die Basis für die Verkürzung der Arbeitszeit. Das heißt, der Produktivitätszuwachs wurde nicht vollständig in ökonomisches Wachstum umgesetzt, sondern diente darüber hinaus einer Verringerung der Arbeitszeit. Tabelle 2

zeigt, dass die Produktivität bezogen auf die Arbeitsstunde immer schneller gestiegen ist als die Produktivität in BIP je Erwerbstätigem, d.h. die Arbeitszeit pro Erwerbstätigem hat in allen Zyklen abgenommen. Im ersten Zyklus stieg das BIP schneller als die Produktivität pro Erwerbstätigem und auch schneller als die pro Stunde, d.h. die Zahl der Erwerbstätigen *und* die Gesamtzahl der Arbeitsstunden haben zugenommen. Das hat mit der hohen Zuwanderung von Erwerbstätigen in den Nachkriegsjahren zu tun, stellt also eine besondere Konstellation dar. Das gilt auch für den V. Zyklus, ist hier aber auf die Zunahme von Erwerbstätigen und Arbeitsstunden durch den Vereinigungseffekt von 1990 zurückzuführen. In allen anderen Zyklen, und das ist typisch für eine *intensiv-erweiterte Reproduktion*, deren Quelle die *Steigerung der Produktivität pro Stunde* ist, stieg das BIP langsamer als die Produktivität pro Stunde. Das bedeutet: in der Regel hat die Gesamtzahl aller geleisteten Arbeitsstunden abgenommen. Gleichzeitig wuchs aber die Zahl der Erwerbstätigen, wobei die Arbeitsstunden pro Kopf stärker sanken als die Zahl der Erwerbstätigen stieg. Dies ist Ausdruck der Verteilung einer insgesamt sinkenden Arbeitsmenge auf mehr Erwerbstätige, bedingt vor allem durch die wachsende Erwerbstätigkeit von Frauen.

Tabelle. 2: Wachstum der Produktivität und des BIP in Konjunkturzyklen in Prozent*

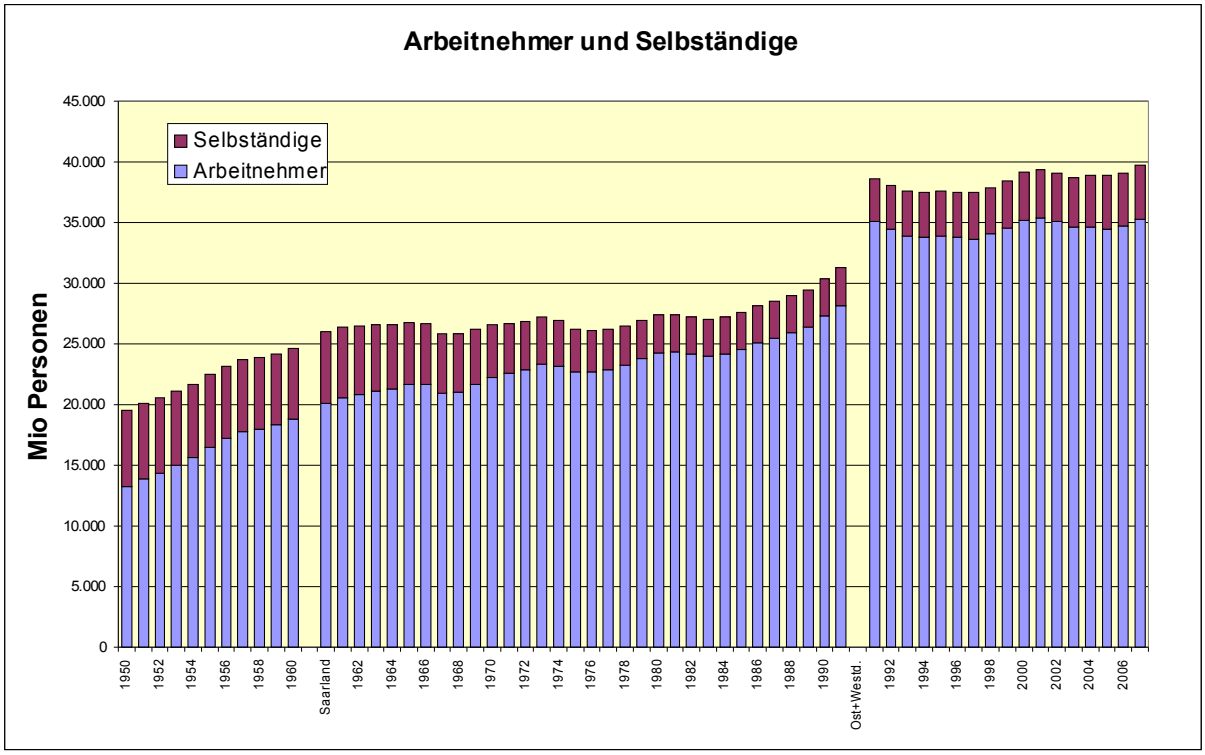
Zeitraum	Jahresdurchschnittliche Zuwachsrate der Produktivität (preisbereinigt)		Jahresdurchschnittliche Zuwachsrate des BIP	
	BIP pro Arbeitsstunde	BIP pro Erwerbstätigem	Preisbereinigt	Nominal
(I) 1951-1958	7,14	5,74	8,26	11,64
(II) 1959-1967	5,78	4,58	4,79	8,08
(III) 1968-1975	4,88	3,57	3,78	9,66
(IV) 1976-1982	2,61	1,89	2,43	6,58
(V) 1983-1993	2,57	1,80	2,71[1]	5,60
(VI) 1994-2003	2,00	1,27	1,56	2,48
(VII) 2004-2009[2]	0,60	-0,08	0,42	1,87

1 ohne den Wiedervereinigungseffekt, welcher in den Jahren 1990 bis 1992 mehr als die Hälfte des Zuwachses ausmachte, hätte der reale Zuwachs im fünften Zyklus nur ca. 2,5% betragen.
2 Prognose für 2009. Der Zyklus ist vielleicht nicht abgeschlossen.

Die Grundlage dieser Produktivitätssteigerung sind Innovationen, aber nicht jedwede, sondern solche mit positiven Skaleneffekten, bei denen hohe Aufwendungen für allgemeine Kosten, z.B. für Forschung und Entwicklung und große Anlagen, auf eine große und wachsende Zahl von Produkten umgelegt und die Kosten pro Produkt gesenkt werden können. Die Innovationen, die den Produktivitätsschub der 1950er- und 1960er-Jahre möglich gemacht haben, basieren fast alle auf Inventionen, die in die Vorkriegszeit zurückreichen, vor allem den Innovationen, die mit der Entwicklung der Kraftfahrzeuge, der Elektrotechnik, der Haushalts- und der Petrolchemie und dem Maschinenbau zusammenhängen.

Die Durchsetzung dieses Typs wirtschaftlicher Entwicklung ist mit der Auflösung des traditionellen Sektors verbunden (vgl. Lutz 1984). Die zuvor traditionellen Landwirtschafts- und Handwerksbetriebe produzierten für den Eigenbedarf und für lokale Märkte, Familie und Betrieb waren aber noch nicht getrennt, Familienarbeit dominierte, Lohnarbeit war die Ausnahme, Versorgung, nicht Kapitalverwertung bestimmte ihre Funktionsweise. In den 1950er- und 1960er-Jahren wandelten sich diese Betriebe in kapitalistische Unternehmen mit Lohnarbeit, Spezialisierung auf eine enge Produktpalette und an der Kapitalverwertung ausgerichteten Effizienzkriterien. Das Ergebnis war erstens eine Verringerung der Anzahl der Betriebe, eine Vergrößerung der Betriebe hinsichtlich des Produktionsvolumen und der Anzahl der Arbeitskräfte und bei Landwirtschaftsbetrieben eine Vergrößerung der landwirtschaftlichen Nutzfläche und der Zahl der Tiere pro Betrieb. Damit verbunden war ein erheblicher Produktivitätsschub, die Gesamtzahl der benötigten Arbeitskräfte ging binnen 10 Jahren auf weniger als die Hälfte zurück. Für die Sozialstruktur hatte diese Transformation des traditionellen in einen kapitalistischen Sektor erhebliche Konsequenzen. Ein bestimmter Typ kleiner Selbständiger verschwand, der Arbeitnehmer und die Lohnarbeit wurden in Bereichen (und Regionen) typisch, in denen sie vorher Ausnahme waren. Die folgenden Abbildungen 9 und 10 zeigen beide Prozesse. Bis etwa 1970 steigt die Zahl der Arbeitnehmer, während die der Selbständigen in gleichem Maße zurückgeht.

Abbildung 9: Arbeitnehmer und Selbständige 1950 bis 2007*



Dabei erfolgt dieser Rückgang vor allem in der Landwirtschaft und (in geringerem Maße) in der gewerblichen Wirtschaft, während die Zahl der Selbständigen im Handel, Gastgewerbe und Verkehr gleich bleibt und in den anderen Dienstleistungen seit den 1980er-Jahren erheblich steigt. Die Zahl der *Selbständigen* sinkt, von 6,3 Millionen (1950) auf 3,1 Millionen (1990) in Westdeutschland und 4,4 Millionen (2007) im vereinigten Deutschland.[12] Anteilsmäßig bedeutet dies beinahe eine Halbierung. Dementsprechend wächst der Anteil der *Arbeitnehmer* von 63,4% auf 81,4%, wobei deren Zahl auch absolut zunimmt, von 18,7 Millionen 1950[13] auf 35,2 Millionen 2007[14]. Da sich dieser Trend über den gesamten Zeitraum erstreckt, lässt er sich als Ausweitung der *Erwerbsarbeitsgesellschaft* mit einer ausgeprägten Dominanz abhängiger Beschäftigungsverhältnisse interpretieren. Bis Mitte der 1960er-Jahre wird die Zunahme der Arbeitnehmer hauptsächlich vom produzierenden Gewerbe getragen, seit den 1970er-Jahren durch die Bereiche Handel, Verkehr, Gaststätten und sonstige Dienstleistungen. Dabei nehmen zunächst die staatlichen Dienstleistungen, später dann auch die privaten und unternehmensbezogenen Dienstleistungen stark zu (vgl. Abb. 10 und 11).

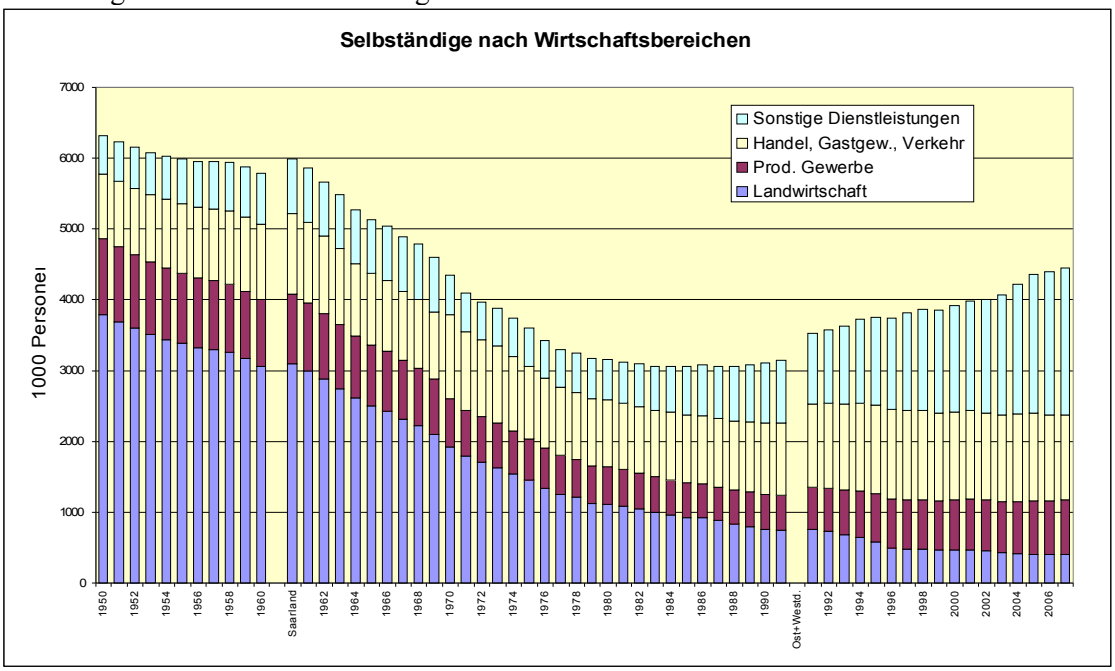
[12] Für die DDR gilt dies analog: 1955 betrug die Zahl der Selbständigen und mithelfenden Familienangehörigen hier 1,6 Millionen, 1989 waren es nur noch 184.000 (Statistisches Amt 1990: 127). Addiert man die Angaben für Ost- und Westdeutschland, so erhält man für 1955 eine Selbständigenzahl von 7,6 Millionen.

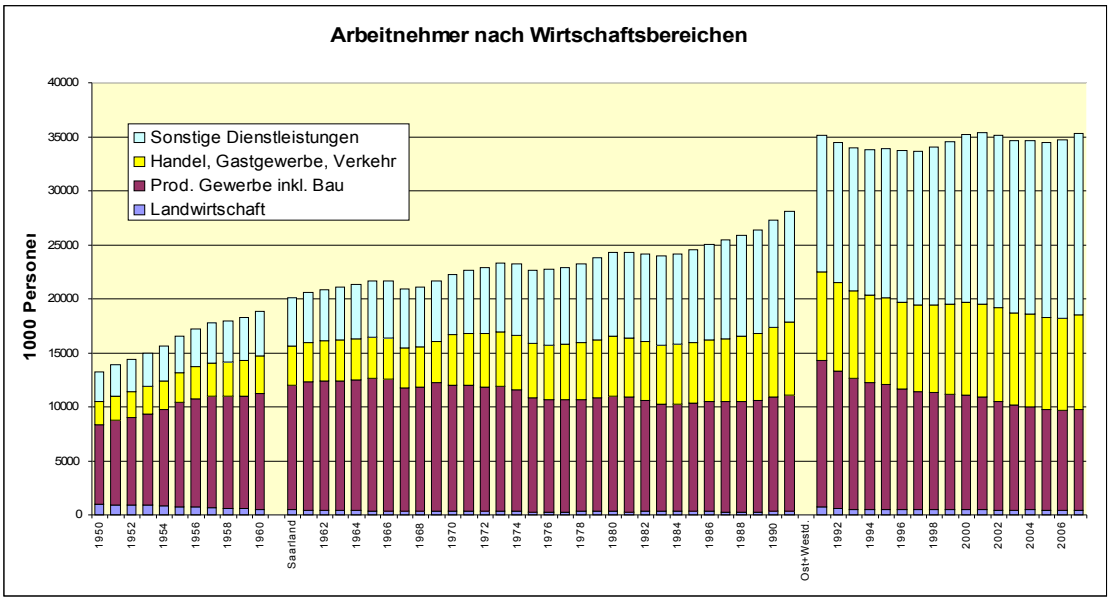
[13] In der alten Bundesrepublik waren es 13,7 Millionen, in der DDR 5,0 Millionen (vgl. StatBA 2006: 76; Statistisches Amt 1990: 17)

[14] Rund 14% davon sind geringfügig entlohnte Beschäftigte (vgl. StatBA 2005: 69).

soeb.de
Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

Abbildungen 10 und 11: Selbständige und Arbeitnehmer nach Wirtschaftsbereichen*





Die Transformation des traditionellen Sektors in kapitalistische Unternehmen schuf ein Bündel typischer sozialer Problemlagen, die mit dem Übergang der Menschen in die Lohnarbeit und der Reduzierung der Gesamtzahl der benötigten Arbeitskräfte, aber auch mit der Auflösung der traditionellen Einheit von Betrieb und Familie und der Dorfgemeinschaft als Produktionsverbund zusammenhingen und auf die an anderer Stelle noch einzugehen sein wird (Kapitel Neue soziale Problemlagen). In den 1960er Jahren stand die Bewältigung dieser Probleme des sozialen Wandels im Mittelpunkt der Sozial- und Arbeitsmarktpolitik. Ursachen, Erscheinungsformen und Bewältigungsstrategien für diesen Typus sozialer Probleme unter-

scheiden sich aber erheblich von den neuen sozialen Problemlagen, die im und nach dem Umbruch entstanden sind und die den Hintergrund der aktuellen sozialen Frage bilden (vgl. Kapitel Neue soziale Problemlagen).

Welche Folgen hatte die Durchsetzung des fordistischen Teilhabekapitalismus für die Branchenstruktur? Empirisch kann diese Frage nur grob behandelt werden, weil vergleichbare detaillierte volkswirtschaftliche Daten dazu erst seit den 1990er-Jahren existieren, also einem Zeitpunkt, zu dem die Herausbildung dieses Typs wirtschaftlicher Entwicklung bereits abgeschlossen war und seine Erosion begonnen hatte. Für die relativ grobe Branchenstruktur der 1950er- und 1960er-Jahre lässt sich ein Rückgang der Landwirtschaft (kapitalistische Transformation des traditionellen Sektors) zu Gunsten der gewerblichen Wirtschaft feststellen. Der Dienstleistungssektor wächst bis in die 1970er-Jahre etwa so schnell wie die gewerbliche Wirtschaft, in den 1980er-Jahren und danach aber erheblich schneller.

Abbildung 12: Anteil von Landwirtschaft, Dienstleistungen und Industrie an der gesamten Erwerbstätigkeit von 1950 bis 2009. Quelle: Statistisches Taschenbuch 2009 (stb9_18)

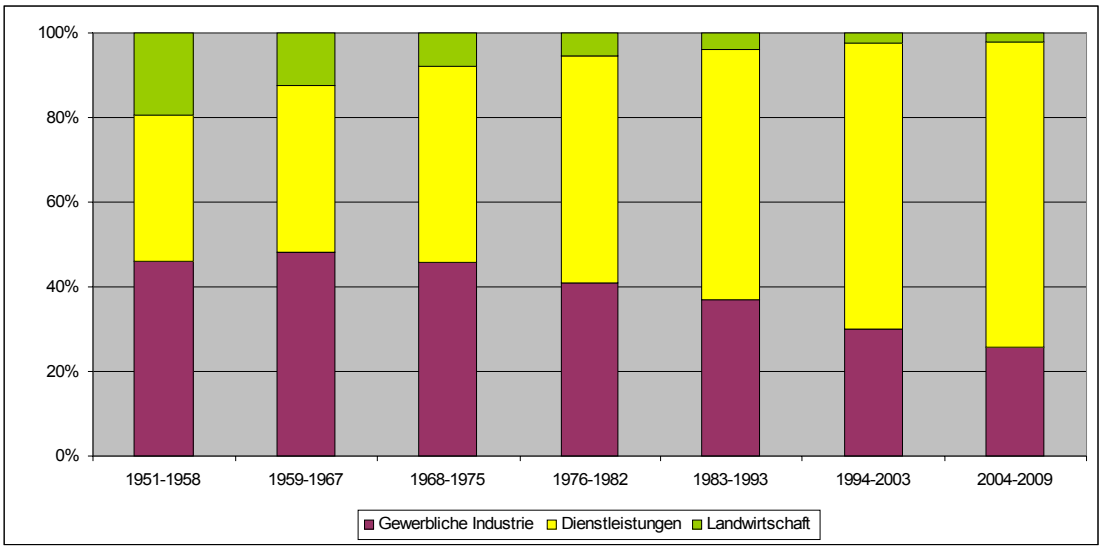


Tabelle 3: Wachstumsraten der Wertschöpfung der Branchen (preisbereinigt, Kettenindex)*

BIP-Zyklen	Alle Branchen Wachstumsraten preisbereinigt	Land- und Forst-wirtschaft, Fischerei	verarbeitendes Gewerbe	Baugewerbe	Handel und Gastgewerbe	Verkehr, Nachrichten	Finanzierung, Vermietung, Unternehmens-dienstleistungen	andere öffentliche und private Dienstleistungen
1951-1958	8,30	3,34	11,13	9,23	7,94	6,54	8,00	7,00
1959-1967	4,82	1,91	5,70	4,78	5,42	4,01	7	5,50
1968-1975	3,61	1,77	3,81	-0,11	3,24	3,19	5,21	5,64
1976-1982	2,42	2,56	1,63	0,25	2,48	4,19	4,44	2,94
1983-1993	2,73	-0,02	1,28	1,02	3,52	3,68	5,01	2,31
1994-2003	1,71	0,08	1,38	-2,66	2,07	3,48	3,01	1,54
2004-2009	1,96	3,63	4,18	-0,96	2,05	3,85	1,66	0,76
bis 1975	5,63	2,35	6,96	4,83	5,62	4,62	5,21	5,64
ab 1976	2,26	1,02	1,86	-0,69	2,66	3,77	3,84	2,01
Mittel	3,66	1,63	3,99	1,71	3,90	4,11	3,96	2,46

Der Anteil der Landwirtschaft geht erheblich zurück, nach den 1970er-Jahren auch der Anteil der Industrie zu Gunsten des Dienstleistungsgewerbes. Diese Entwicklung wird u.E. zuweilen falsch als Schrumpfung mit Bedeutungsverlust der Industrie interpretiert. Das ist falsch, weil man in einer Volkswirtschaft keine funktionale Rangordnung der Branchen aufstellen kann – es sei denn, es handelt sich um Zweige, die ausschließlich Luxusgüter darstellen (also weder als Produktionsmittel noch zur Reproduktion der Arbeitskraft benötigt werden, (Sraffa 1978: 26). Die Landwirtschaft ist bezogen auf ihr Produktionsvolumen nicht geschrumpft, sie hat ihre Produktion von 1950 bis 2009 preisbereinigt mehr als verdoppelt, verbunden mit einer gewaltigen Steigerung der Arbeitsproduktivität. Der Rückgang der Beschäftigtenzahl ist ausschließlich Ausdruck gestiegener Produktivität und nicht gesunkener Produktionsmengen.

Die Industrie hat ihre Produktionsvolumen preisbereinigt auf mehr als das Achtfache gesteigert. Da die Produktivität der Industrie aber noch schneller steigt als die Industrieproduktion, sinkt auch die Zahl der Erwerbstätigen in der Industrie, insbesondere nach 1975. Im Dienstleistungssektor ist die Produktion zu konstanten Preisen etwa in gleichem Maße wie in der Industrie gestiegen, nicht aber die Produktivität. Das liegt daran, dass in vielen Dienstleistungsbereichen keine Steigerung der *technischen Arbeitsproduktivität*[15] möglich ist, so in den meisten personenbezogenen Dienstleistungen, in der Wissenschaft und der Bildung. Ein Lehrer kann nicht Jahr für Jahr 3 oder 5 Prozent mehr Schüler pro Stunde unterrichten und ein Arzt die Zahl der Patienten pro Tag nicht kontinuierlich steigern. Ein Industriearbeiter dagegen kann die Zahl der produzierten Produkte pro Stunde immer weiter steigern, durch Automation, durch neue Maschinerie, neue technische Abläufe und nicht zuletzt durch Wechsel zu anderen Produkten. Wirtschaftliche Entwicklung ist daher auch damit verbunden, dass der Anteil der Beschäftigung in solchen Zweigen mit den höchsten Möglichkeiten der technischen Produktivitätssteigerung relativ sinken muss, was aber gerade nicht für eine Bedeutungsminderung spricht, sondern im Produktivitätssteigerungspotenzial dieser Branchen begründet ist. Man kann also aus dem Rückgang der Industrie an der Erwerbstätigkeit u.E. nicht notwendig auf eine Krise der gesamten Industrie schließen. Das ist nur bei bestimmten Branchen der Fall, die auf Grund des technischen Fortschritts der internationalen Arbeitsteilung ganz oder weitgehend verschwinden, abwandern oder ihre Funktion wandeln, wie dies bei der Textilindustrie oder den Werften der Fall war.

[15] Unter technischer Arbeitsproduktivität verstehen wir das Verhältnis des Produktionsergebnisses in sachlicher Form (Produktmenge in Stück oder anderen technischen Mengenausdrücken) pro Arbeitszeit, unter betriebswirtschaftlicher Produktivität die betriebliche Wertschöpfung pro Arbeitseinheit, unter volkswirtschaftlicher Produktivität das Bruttoinlandsprodukt der Volkswirtschaft pro Erwerbstätigem bzw. pro Arbeitsstunde. In Zweigen, in denen technische Produktivität nicht steigen kann, ist trotzdem eine Steigerung der betriebswirtschaftlichen Produktivität möglich. Wenn nämlich die Preise der produzierten Produkteinheiten steigen, dann steigt auch die Wertschöpfung pro Arbeitszeit. Das ist mittel- und langfristig in der Regel der Fall. Die Preise von Produkten mit hoher technischer Produktivitätssteigerungsrate sinken (Computerchips), die mit durchschnittlichen Produktivitätssteigerungsraten steigen etwa mit der Inflationsrate, während Güter und Leistungen, in denen keine technischen Produktivitätssteigerung möglich ist, überdurchschnittlich steigende Preise aufweisen müssen, wenn sie gleichgewichtige betriebswirtschaftliche Produktivitätssteigerungen ausweisen und wettbewerbsfähig bleiben wollen (Pflegedienste, Friseure). Auf diese Weise werden die differenten technischen Produktivitätssteigerungsraten so ausgeglichen, dass die ökonomischen Produktivitätssteigerungsraten aller Branchen etwa gleich sind. Anders könnte eine Marktwirtschaft nicht funktionieren, weil sonst alle Unternehmer und Arbeiter in die Branchen mit der höchsten Produktivität und den höchsten Einkommen abwandern würden und es keine Musiklehrer, Rechtsanwälte, Krankenpfleger oder Steuerberater geben könnte – oder nur bei Bezahlung aus der Staatskasse. Werden technische Produktivitätssteigerungsdifferenzen nicht oder nur teilweise durch die Preisentwicklung ausgeglichen, dann verschwinden die betreffenden Branchen und Berufe, weil sie überflüssig geworden sind, oder sie wandern ab bzw. wären zu Lohndumping gezwungen.

soeb.de
Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

2.2. Lohnentwicklung im Teilhabekapitalismus

Die Lohnentwicklung und der darüber vermittelte Massenkonsum sind qualitativ und quantitativ die zentrale Form der Teilhabe in diesem Typ wirtschaftlicher Entwicklung. Der Untersuchung der Lohnentwicklung von 1950 bis heute haben wir daher einen eigenen Exkurs gewidmet, dessen wichtigste Resultate hier rekapituliert werden.

1. Die Kopplung steigender Arbeitnehmereinkommen an die Entwicklung der volkswirtschaftlichen Arbeitsproduktivität lässt sich für die Zeit von 1950 bis 1975 eindeutig und zweifelsfrei nachweisen, und zwar sowohl für Deutschland als auch im internationalen Vergleich (Tabelle 4, international liegen vergleichbare Daten erst ab 1960 vor). In allen Ländern außer Griechenland, Korea und den USA[16] lag die Rate der Lohnsteigerungen sogar leicht über der der Produktivität. Es gibt mehrere Hinweise darauf, dass dies vor dem 2. Weltkrieg nicht galt. Zwar stiegen die Löhne auch in der Zeit von 1850 bis 1945, aber in vielen Jahren nicht und im Mittel deutlich langsamer als die Produktivität.[17] Die Kopplung der Löhne an die Produktivitätsentwicklung scheint also (wie theoretisch unterstellt) eine sozioökonomische Neuerung des Nachkriegskapitalismus zu sein, die in den USA der 1940er-Jahre erstmalig systematisch etabliert wurde (Land 2009a: 75f), und die Schumpeter schon 1942 als neuartig bemerkte, aber mir großen Bedenken sah, weil er glaubte, eine so hohe Lohnentwicklung würde die unternehmerische Investitionstätigkeit untergraben (vgl. Schumpeter 1996/1942: 381f, Land 2009b).

2. Für alle Industrieländer ist dieser Zusammenhang für die Zeit nach 1975 gelockert, d.h. die Lohnsteigerungsrate liegt im Mittel leicht unter der Rate der Produktivitätssteigerung, in einigen Jahren erheblich darunter. Der Quotient aus Lohnsteigerung und Produktivitätssteigerung liegt zwischen 0,57 (Italien) und 0,95 (Dänemark) bzw. 0,98 (Korea). Der Quotient für Deutschland beträgt 0,79, d.h., die Lohnsteigerung betrug seit 1976 im Mittel 79 Prozent der Produktivitätssteigerung. Vor 1975 lag der Quotient bei 1,16. Wir interpretieren dies als Erosion der Lohnregulation des fordistischen Teilhabekapitalismus und als das wichtigste Umbruchsphänomen.

---

[16] Griechenland und Korea hatten noch starke traditionelle Sektoren. Die USA haben für 1960 bis 1975 einen Wert von 0,92. Sie hatten die höchsten Lohnsteigerungen aber vor Beginn des Beobachtungszeitraums, nämlich in den 1940er- und 1950er-Jahren. In den 1960-Jahren machten sie eine Wirtschaftskrise durch, die überdurchschnittlich zu Buche schlägt. Der Wert wäre mit hoher Wahrscheinlichkeit auch größer 1, wenn Daten für 1950er- und 1940er-Jahren einbezogen worden wären. Leider liegen dafür aber keine vergleichbaren Daten vor.

[17] Hoffmann gibt für Deutschland 1,9 % als Durchschnitt für 1850 bis 1950 (ohne Berücksichtigung von Kriegsjahren) an und resümiert, dass „in der Vorkriegszeit das reale Arbeitseinkommen langfristig weniger zunimmt als die Arbeitsproduktivität.“ Hoffmann 1965 (94), vgl. auch Helmstätter 1971: 194, 208f.

soeb.de
Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

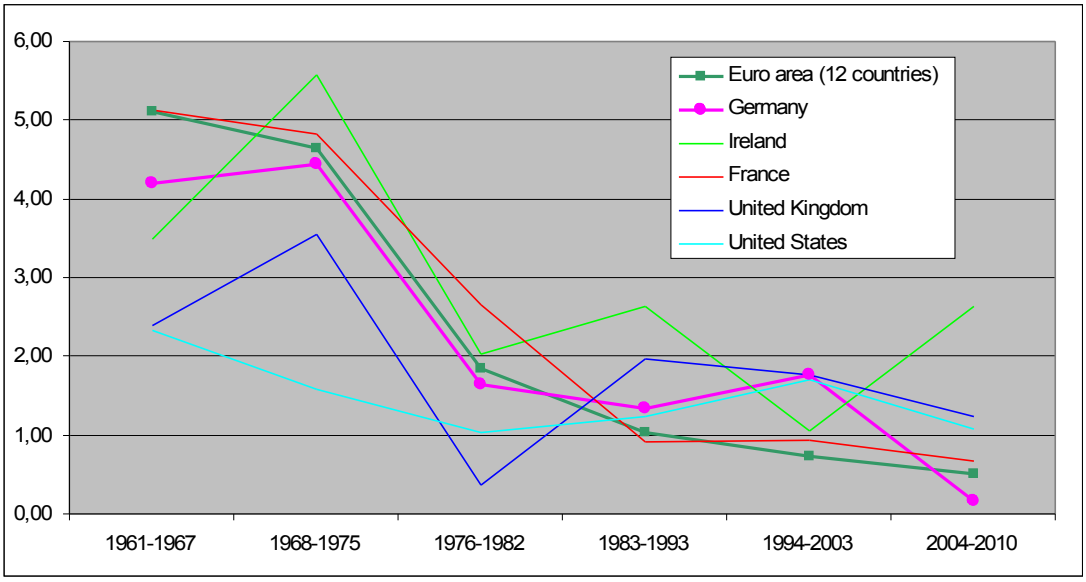
Tabelle 4: Produktivität, Lohn pro Arbeitnehmer und Quotient beider für die Zeiträume 1961-1975 und 1976-2009 im internationalen Vergleich.*

	Produktivität und Lohn (konst. Preise)						
	Jährliche Steigerungsraten vor und nach dem Umbruch						
	1961-1975				1976-2009		
Land	Produktivität	Lohn pro Arbeitnehmer	Konsum	Quotient Lohn/Produktivität	Produktivität	Lohn pro Arbeitnehmer	Quotient Lohn/Produktivität
European Union (15 countries)	3,93	4,36	4,31	1,11	1,68	1,14	0,68
Euro area (12 countries)	4,38	4,86	4,82	1,11	1,66	1,02	0,61
Belgium	4,01	4,95	4,38	1,23	1,58	1,49	0,94
Denmark	2,87	3,60	4,23	1,26	1,54	1,47	0,95
Germany	3,73	4,33	4,63	1,16	1,67	1,32	0,79
Ireland	4,33	4,60	4,00	1,06	2,99	2,05	0,68
Greece	7,85	5,04	6,46	0,64	1,53	1,39	0,91
Spain	6,12	6,70	6,43	1,10	1,63	1,03	0,64
France	4,70	4,97	5,17	1,06	1,67	1,23	0,74
Italy	4,96	5,31	4,97	1,07	1,44	0,82	0,57
Luxembourg	2,17	3,69	4,38	1,70	1,64	1,18	0,72
Netherlands	3,71	4,93	4,62	1,33	1,42	1,03	0,73
Austria	4,46	4,63	4,11	1,04	1,84	1,38	0,75
Portugal	5,64	7,81	6,40	1,38	2,36	1,40	0,59
Finland	4,40	4,51	4,96	1,03	2,27	1,73	0,76
Sweden	3,19	3,29	3,78	1,03	1,66	1,40	0,84
United Kingdom	2,32	3,01	2,54	1,30	1,84	1,44	0,79
Norway	3,70	4,08	4,32	1,10	1,92	1,57	0,82
United States	2,10	1,93	3,63	0,92	1,42	1,31	0,92
Japan	7,08	7,35	7,14	1,04	1,99	1,26	0,63
Mexico					1,46	-0,38	-0,26
Korea	3,45	1,56	6,53	0,45	4,14	4,05	0,98
Australia	2,10	3,07	4,81	1,46	1,35	0,82	0,61
wesentliche Abweichung nach oben							
wesentliche Abweichung nach unten							

Wenn der Quotient aus Lohn pro Arbeitnehmer und Produktivität (Spalten 5 und 8) größer als 1 ist, sind die Löhne schneller gestiegen als die Produktivität, ist er kleiner 1 so sind die Löhne langsamer gestiegen.

3. Auch in Deutschland entkoppelt sich Lohn- und Produktivitätsentwicklung in den 1980er-Jahren, aber zunächst in geringerem Maße als in Großbritannien und den USA (Abb. 13).

Abb. 13: Durchschnittliche jährliche Steigerung der Realeinkommen in den Zyklen. Ameco

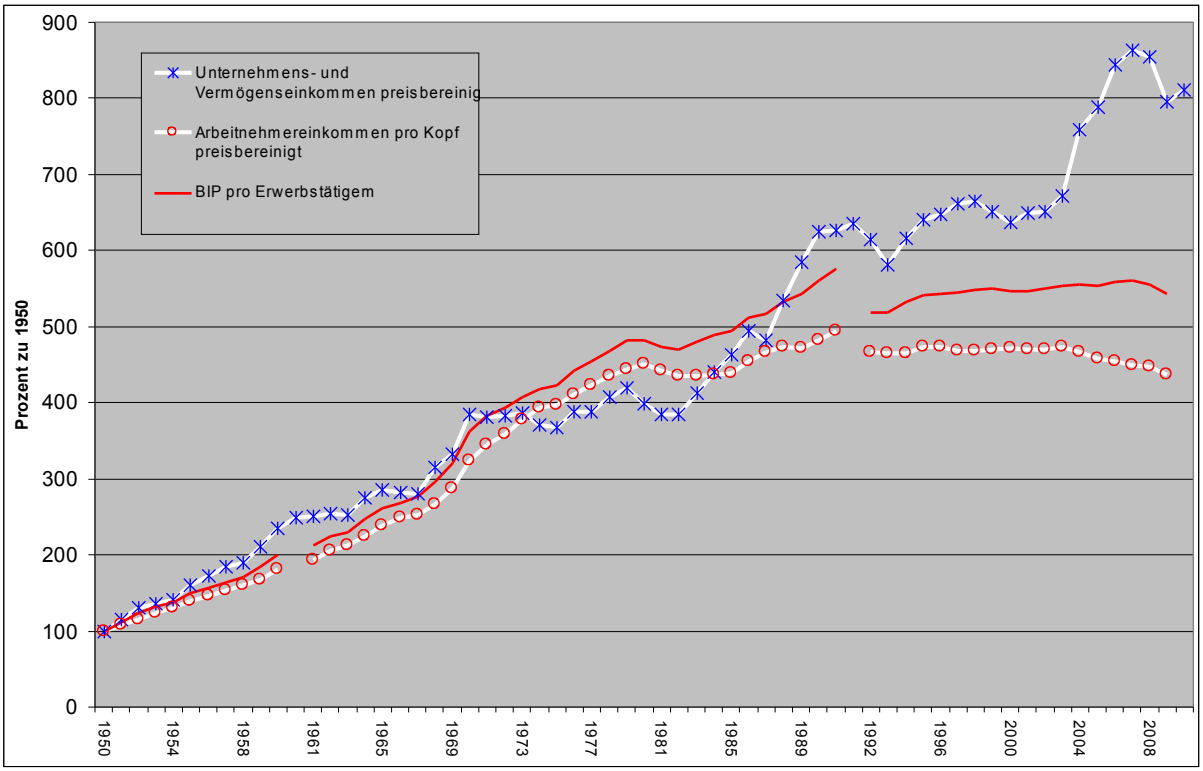


Die Abbildung zeigt, dass Großbritannien nach 1976 die deutlichste Senkung der Realeinkommensentwicklung durchmachte, dann folgen die USA, mit etwas geringerem Ausschlag sinkt auch in Deutschland und den anderen EU-Ländern die Reallohnentwicklung unter die 2-Prozent-Marke. In Deutschland gibt es dann nach 1990 noch mal eine Reallohnsteigerung, vor allem in Ostdeutschland und wegen der Sonderkonjunktur der deutschen Einheit auch im Westen. Nach 2000 ist in Deutschland eine nochmalige sehr starke Senkung der Reallohnentwicklung auf faktisch Null festzustellen – und das zu einem Zeitpunkt, zu dem nicht nur in Irland, sondern auch in Großbritannien, den USA, Frankreich und der EU insgesamt die Zeit des Zurückbleibens der Reallohnentwicklung hinter der Produktivität zu Ende geht.

Die folgende Abbildung 14 zeigt die Entwicklung der Arbeitnehmereinkommen und der Unternehmens- und Vermögenseinkommen seit 1950 (1950=100), relativ zur Entwicklung der Produktivität. Zunächst sehen wir, dass bis etwa 1973 Löhne und Unternehmenseinkommen etwa parallel ansteigen, und zwar entsprechend der Entwicklung der Produktivität. Dabei liegen die Unternehmenseinkommen leicht über der Linie der Arbeitnehmereinkommen, die Lohnquote (Abb. 15) sinkt in den 1950er-Jahren leicht und stagniert in den 1960er-Jahren, aber ohne dass der Zusammenhang von Lohn- und Produktivitätsentwicklung beeinträchtigt wäre.

Mitte der 1970er-Jahre fällt die Entwicklung der Unternehmenseinkommen zurück, stagniert faktisch, währen die Lohneinkommen bis 1980 unverändert und bis 1990 in etwas geringerem Maße weiter steigen. Daher liegt die Entwicklung der Lohneinkommen von 1973 bis 1984 bei zwar steigender, aber noch moderater Arbeitslosigkeit über der der Unternehmenseinkommen.

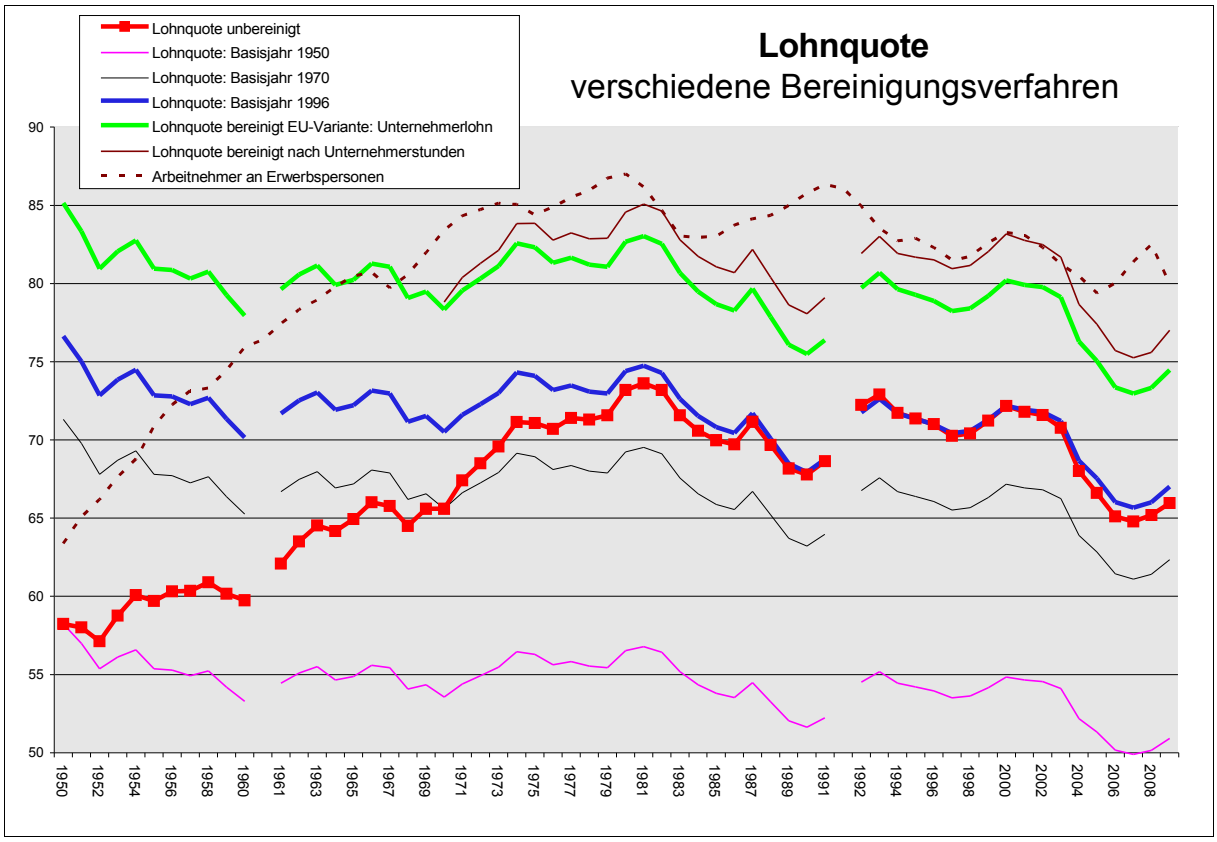
Abb. 14: Entwicklung der Arbeitnehmer und der Unternehmens- und Vermögenseinkommen im Verhältnis zur Produktivität, 1950=100*



Erst nach 1983 bis 1990 steigen die Unternehmenseinkommen wieder, diesmal deutlicher als vorher, sie steigen nun wieder schneller als die Löhne und auch deutlich schneller als die Produktivität. Hier zeigt sich zum ersten Mal die Erosion der Lohnregulation: die Unternehmenseinkommen steigen deutlich schneller, die Löhne langsamer als die Produktivität. Diese Entwicklung setzt sich mit einer kleinen Unterbrechung durch die deutsche Einheit bis heute fort, erfährt aber nach 2003 noch einmal eine dramatische Verstärkung. Jetzt heben die Unternehmenseinkommen völlig ab und verlieren den Bezug zur Produktivitätsentwicklung, wie umgekehrt die Arbeitnehmereinkommen real stagnieren, zeitweise sogar sinken und sich von der Produktivitätsentwicklung nach unten immer weiter entfernen. Die Effekte der Produktivitätssteigerung kommen seit 2000 fast ausschließlich den Unternehmens- und Vermögenseinkommen zugute. Die Lohnregulation des fordistischen Teilhabekapitalismus ist nach 2004 in Deutschland faktisch suspendiert.

Die entsprechende Entwicklung kann auch an der (bereinigten) Lohnquote verfolgt werden, die in den 1950er-Jahren leicht fällt, in den 1970er-Jahren steigt, seit den 1980er-Jahren wieder fällt – unterbrochen von der deutschen Einheit – und seit 2004 dramatisch abstürzt.

Abb. 15: Lohnquote Deutschland*



Ein weiterer wichtiger Gesichtspunkt ist die Entwicklung der Sozialtransfers, der Sozialleistungen des Staates und des Staatskonsums. Zu den Merkmalen des Teilhabekapitalismus gehörte, dass die Transfereinkommen, insbesondere die Altersrenten als der umfangreichste Transfer, ebenfalls mit der Produktivität steigen, in Deutschland vermittelt über ihre Bindung an die Lohnentwicklung. Die Sozialbeiträge (Renten-, Arbeitslosen-, Kranken- und Pflegeversicherung) sind bis 1975 im Mittel nominal um 22 Prozent gestiegen, das BIP um nominal knapp 10 Prozent. Diese überdurchschnittliche Steigerungsrate ist vor allem auf den Auf- und Ausbau der Rentenversicherung und des Gesundheitswesens zurückzuführen. Der Anteil der Sozialbeiträge am BIP stieg von 8 (1950) auf 22 Prozent in den 1970er Jahren. Seit den 1980er Jahren bleibt die Steigerungsrate der Sozialbeiträge hinter der Wachstumsrate des BIP zurück, dementsprechend sinkt der Anteil am BIP wieder. Seit 1998 liegt die Wachstumsrate der Sozialbeiträge mit nominal 1,31 Prozent jährlich wegen der stagnierenden Lohnentwicklung trotz Beitragssatzsteigerungen deutlich unter der Inflationsrate, d.h. die finanzielle Basis des beitragsfinanzierten Sozialsystems schrumpft.

Tabelle 5: Sozialbeiträge in den Zyklen*

BIP-Zyklen	Anteil am BIP	Anteil am Volkseinkommen
1951-1958	8,54	10,75
1959-1967	10,04	12,76
1968-1975	22,08	28,30
1976-1982	22,32	28,76
1983-1993	21,70	28,04
1994-2003	19,45	26,10
2004-2009	18,62	24,60
1992-2009	19,09	25,43
1950-1975	13,28	16,92
1976-2009	20,78	27,19
Mittelwert	17,47	22,66

Ein ähnliches Bild zeigt die Entwicklung des Staatskonsums und der monetären Sozialleistungen. Der Anteil aller Sozialleistungen am BIP betrug in den 1950er-Jahren rund 15 Prozent und Anfang der 1970er-Jahre rund 20 Prozent und er stieg nach 1975 auf derzeit 30 Prozent, ist also insgesamt auch schneller gestiegen als das BIP. Diese Steigerung ist auf den Anstieg monetärer Sozialleistungen auf Grund gestiegener Erwerbslosigkeit zurückzuführen.

Tabelle 6: Sozialleistungsquote verschiedener Länder im Vergleich

	Deutschland	Belgien	Frankreich	Großbritannien	Italien
1959-1967	18,40	15,97	17,57		16,37
1968-1975	22,98	19,70	19,71	16,58	17,90
1976-1982	29,16	27,61	25,11	21,39	20,17
1983-1993	27,35	27,98	27,86	24,06	23,32
1994-2003	28,78	27,23	29,72	26,79	24,71
2004-2007	29,50	29,50	31,40	26,55	26,20
1950-1975	21,01	18,10	18,79	16,58	16,98
1976-2007	28,39	27,75	28,08	24,51	23,24
Mittelwert	26,04	24,68	25,12	23,19	21,68

Quelle: Statistisches Taschenbuch 2009 (stb9_18)

Die Versuche, die Sozialleistungsquote in den 1980er-Jahren wieder zu reduzieren, wurden durch die wachsende Arbeitslosigkeit und die zunehmenden sozialen Probleme konterkariert. Ein Vergleich mit den anderen Ländern zeigt, dass es sich dabei nicht um eine der deutschen Einheit geschuldete Besonderheit handelt, auch in Belgien, Frankreich, Großbritannien und Italien steigen die Sozialleistungen im Umbruch tendenziell schneller als das BIP.

soeb.de
Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

Zwischenbetrachtung: Teilhabe im Teilhabekapitalismus

Teilhabe bezog sich bislang auf die Lohnentwicklung, die volkswirtschaftlich größtenteils zum Arbeitnehmereinkommen gehörenden monetären und sachlichen Sozialleistungen und das damit gegebene *quantitative* Konsumvolumen der Bevölkerungsmehrheit. Dies sind auch die Parameter, in denen sich diese Art der Teilhabe volkswirtschaftlich ausdrückt. Die Besonderheit dieses Regimes wirtschaftlicher Entwicklung im Unterschied zu vorangegangenen Kapitalismustypen besteht nicht darin, dass der Lohn höher ist als zum bloßen Überleben nötig wäre, auch nicht darin, dass er die bloßen Reproduktionskosten der Arbeitskraft überschreitet und auch nicht darin, dass er überhaupt steigt. Der Unterschied besteht darin, dass er *im Maße der Produktivität steigt*, und zwar systematisch, dauerhaft und regelrecht, also institutionell verankert – jedenfalls solange dieses Regime funktionierte. In 30 Jahren bis 1980 ist der Reallohn fast auf das Fünffache des Werts von 1950 gestiegen, in den darauf folgenden 30 Jahren dagegen kaum noch.

Diese Art der Lohnentwicklung muss *reell* als Aufhebung des Mehrwertgesetzes betrachtet werden, auch wenn die Form der Unterscheidung von Lohn und Mehrwert weiter besteht. Das Mehrwertgesetz in der Marxschen Fassung hatte eine strukturelle und eine dynamische Komponente. Strukturell besagt es, dass der Wert der Ware Arbeitskraft durch die Reproduktionskosten der Arbeitskraft bestimmt ist. Eine Verfünffachung des Arbeitnehmereinkommens kann nicht auf gestiegene Reproduktionskosten zurückgeführt werden, sondern nur darauf, dass die Arbeitnehmereinkommen regelmäßig und systematisch über die Reproduktionskosten hinausgehen, die Konsumtion der Lohnarbeiter also auch mehr und etwas anderes wird als Reproduktion der Arbeitskraft. Auch die Lohnstagnation der vergangenen Jahre hat daran grundsätzlich nichts geändert, denn die Einkommen sind ja nicht auf das alte Niveau zurückgefallen.

Dynamisch besagt das Mehrwertgesetz, dass die steigende Produktivität über einen sinkenden Wert der Arbeitskraft zu einer steigenden Mehrwertrate führt, die Effekte steigender Produktivität also überwiegend oder ganz dem Kapital zufließen. Auch dies gilt im Teilhabekapitalismus nicht mehr: bei einer produktivitätsorientierten Lohnentwicklung bleibt die Mehrwertrate gleich und die Produktivitätseffekte fließen Arbeitnehmern und Kapital in *gleichem* Maße zu. Der volkswirtschaftliche Ausdruck dieser Teilhabe wird oft als bloß quantitativer Zuwachs missdeutet. Aber das wachsende BIP und die wachsenden Einkommen sind der quantitative Ausdruck eines *qualitativen Wandels* der Produktions- und Lebensweisen. Es entsteht eine ganze Welt neuer Produkte, neuer Konsumgüter, anderer Infrastrukturen, anderer Wohnungen, Häuser, Städte, Möbel, Geräte, Möbel und anderer Bedürfnisse und Lebensweisen, auch

wenn diese „Konsumgesellschaft“ aus heutiger Sicht borniert und die Wohnanlagen, öffentlichen Gebäude und Möbel der 1960er-Jahre als langweilige billige Massenware erscheinen. Damals waren sie der Gipfel der Modernität und es wird leicht vergessen, dass wir (sofern nicht der privilegierten Oberschicht angehörig) ohne diese Kulturrevolution noch mit Außenklos in den Treppenhäusern leben müssten, zur Körperpflege einmal pro Woche ins öffentliche Wannenbad gehen würden, kein Bad und kein fließendes warmes Wasser in der Küche hätten und morgens die Kachelöfen mit Kohle heizen müssten, die wir zuvor 5 Treppen aus dem Keller hochgetragen haben.

Wachsende Löhne und wachsender Konsum sind Ausdruck eines qualitativen Wandels der Lebensweisen, aber dieser weist zugleich spezifische, aus heutiger Sicht aufschlussreiche Beschränkungen auf. Teilhabe ist Teilhabe vor allem an *standardisierten* Massenkonsumgütern, vom Lebensmittel über Kleidung, Auto, Haushaltsgeräte, Möbel, Wohnungen bis zu Urlaubsreisen und Wochenendvergnügen. Individuelle Differenzen sind daher keine frei entwickelten individuellen Bedürfnisse und Fähigkeiten, sondern nur jeweils andere Kombinationen standardisierter Arbeits- und Lebensmuster. Die Gleichheit dieser Muster, die damit verbundene Unbeweglichkeit, Konformität und Ablehnung andersartiger Lebensweisen sind daher die Ansatzpunkte der sich in den 1970er-Jahren verstärkenden Kulturkritik, die nicht mehr auf die Kultureliten beschränkt bleibt, sondern in den neuen sozialen und kulturellen Bewegungen öffentlichen Ausdruck findet.

Zur Teilhabe im Teilhabekapitalismus gehören aber auch über Lohn und Konsum hinausgehende Elemente: Schutzrechte (Arbeits-, Unfall- und Gesundheitsschutz, Kündigungsschutz) und Mitbestimmungsrechte, darunter zunächst die betriebliche Mitbestimmung, die 1952 mit dem Betriebsverfassungsgesetz neu konstituiert und 1972 und 1976 ausgebaut wurde. Auch die politische Mitbestimmung in Form einer repräsentativen Demokratie wird nach der NS-Diktatur wieder etabliert und gegenüber der Weimarer Republik ausgebaut. Später kommen weitere Möglichkeiten der politischen Partizipation hinzu: Rechte von Bürgerinitiativen, Mitbestimmung für Verbraucher- und Umweltorganisationen beispielsweise. Schließlich ist auf Teilhabe durch soziale und kulturelle Rechte zu verweisen: Sozialleistungen, Bildung und Berufsbildung, Rechtshilfe. Schließlich soll auf die in den 1970er-Jahren begonnene Veränderung der Arbeit, die Humanisierung der Arbeitswelt und die Einführung neuer Arbeitsformen verwiesen werden, die mit der Vision einhergingen, auch in der Lohnarbeit könnten Entwicklung individueller Fähigkeiten und Selbstverwirklichung zum gemeinsamen Nutzen von Betrieb und Erwerbstätigen, von Lohnarbeit und Kapital Raum finden und die alten Regime der Unterordnung der Lohnarbeit unter das Kapital ablösen. Auf diesem und auch einigen der an-

soeb.de Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

deren oben genanten Teilhabefelder sind seit den 1980er Jahren regressive Tendenzen zu beobachten. Vgl. andere Kapitel in diesem und dem vorigen SOEB-Bericht.

In welchem Maße Teilhabe im Teilhabekapitalismus beschränkt bleibt wird deutlich, wenn man sie mit heutigen Teilhabekonzepten, etwa dem Konzept der Verwirklichungschancen von Sen (1999) vergleicht (siehe Bartelheimer 2007: 5f). Dies scheint vor allem mit der Teilhabe durch standardisierte Inhalte, die nicht nur beim Konsum, sondern auch bei der Mitbestimmung, den Sozialleistungen und der kulturellen Teilhabe eine Rolle spielen und die einem fundamentalen Bedürfnis der Gegenwart zu widersprechen scheinen: dem nach Individualität, Einmaligkeit, Unverwechselbarkeit, nach der Chance auf die Selbstbestimmung des eigenen Lebens und der Möglichkeit, sich von Zeit zu Zeit neu zu erfinden, Bedürfnisse, die früher nur den Kultureliten zukamen und die heute trotz ihrer Zwiespältigkeit (Risikogesellschaft) zur gesellschaftlichen Norm werden.

Die entscheidende Schranke der Teilhabe im Teilhabekapitalismus ist, dass sie zwar Teilnahme an standardisierten Inhalten ermöglicht und Schutzrechte etabliert, aber keine oder nur sehr geringe Möglichkeiten bestehen, die Entwicklungsrichtungen der Gesellschaft und damit auch der eigenen Lebenswelt zu gestalten oder wenigstens mitzugestalten. Es gibt faktisch keinen Einfluss auf die Inhalte und die Richtungen der wirtschaftlichen Innovationsprozesse und der ihnen zugrunde liegenden Forschung und Entwicklung, durch die neue Konsumgüter, neue Lebensinhalte, andere Infrastrukturen, andere Kultur- und Bildungsinhalte produziert werden – nur das Wahlverhalten des vereinzelten Verbrauchers, das zudem noch durch die Macht der Anbieter, durch Werbung und Verführung beeinflusst wird – worin Galbraith (1958) übrigens eines der Hauptprobleme der „Gesellschaft im Überfluss“ sieht. Die Anti-Atomkraftbewegung in Deutschland war die große soziale Bewegung, die in Anspruch nahm, über technologische Entwicklungsrichtungen öffentlich und demokratisch zu entscheiden und sie der Entscheidung der Kapitaleigner und Investoren zu entziehen.

Der Anspruch, über die eigenen Lebensinhalte – und zunehmend auch über die Inhalte und die Art der Ausführung der Arbeit – selbst entscheiden oder mitentscheiden zu können, überschreitet aber offensichtlich die Möglichkeiten des fordistischen Massenproduktionsregimes. In gewisser Weise könnten die flexible Spezialisierung und die diversifizierte Qualitätsproduktion als Beginn einer Suche nach einer neuen technologischen Basis für individualisierte Teilhabeformen gedeutet werden, als Suche nach einer Vermittlung zwischen Massenproduktion und selbstbestimmter Gestaltung der eigenen Lebenswelten und des Konsums.

Das Konzept der Verwirklichungschancen von Sen weist über die Teilhabe im Teilhabekapitalismus hinaus und hat seine Basis in der Kulturkritik der 1970er und folgenden Jahrzehnte,

auch wenn es scheinbar zeitlos und übergeschichtlich daherkommt. Als *Verwirklichungschancen* bezeichnet Sen die *individuelle* Befähigung zur Teilhabe und entsprechende freie Handlungsspielräume, die gesellschaftlich erzeugt werden müssen.

Eine Art der Teilhabe, die mit Individualität, freier und selbstbestimmter Entwicklung von Fähigkeiten, Bedürfnissen und Lebensinhalten vereinbar ist, muss allerdings erst noch erfunden werden. Das betrifft auch die Art der Regulation und Determination, weil eine auf die Verwirklichung individueller Entwicklungsansprüche orientierte Teilhabe die Teilnahme der Individuen an der *Gestaltung* gesellschaftlicher Entwicklung nicht nur formal, sondern auch inhaltlich und massenhaft voraussetzt. Dies steht aber auf der Tagesordnung, seit die neuen sozialen und kulturellen Bewegungen der 1970er, 1980er und dann die seit den 1990er entstandenen neuen Jugendkulturen die Kritik an der vorherigen Gesellschaft mit dem Anspruch auf Individualität (um fast jeden Preis) unlösbar verbunden haben. Die Frage, wie unter diesen Voraussetzungen gesellschaftliche Reproduktion und individuelle Verwirklichung miteinander zu vermitteln sind, gehört zu den kompliziertesten offenen Fragen des Umbruchs, vor allem wenn man bedenkt, dass sie in einen neuen, auf Zeit wieder tragfähigen Kompromiss zwischen Kapitalverwertung und menschlicher Entwicklung münden müssen. Mit den neuen sozialen und kulturellen Bewegungen der Umbruchszeit und der Gegenwart wird freie Entwicklung der Individualität kulturell zum neuen Maßstab des Ausgleichs mit dem Gegenüber, dem Kapital, dem System, dem Staat, der Macht, bislang aber nur als Kritik. Offen bleibt, ob und wie dies als Maßstab eines neuen Regulationsregimes institutionalisierte Wirklichkeit werden könnte.

2.3. Außenhandel

Zu den grundlegenden Merkmalen dieses Typs wirtschaftlicher Entwicklung gehört, dass der Außenhandel schneller wächst als die einzelnen Volkswirtschaften, also *economy of scale*-Effekte durch komplementäre Entwicklung der Produktpaletten mobilisiert werden (Welthandel nach dem Muster komparativer Vorteile). Dies soll hier empirisch belegt werden.

In Tabelle 7 sehen wir für beide Zeiträume 1961-1975 und 1976-2009 (mit der irrelevanten Ausnahme Malta, einem Land dessen Binnenwachstum auf die Zunahme des Tourismus zurückzuführen ist), dass in allen Ländern Export *und* der Import schneller wachsen als das BIP. Es wird also mehr exportiert und mehr importiert, d.h. die Breite der im Inland hergestellten Produktpaletten nimmt ab, aber die Stückzahlen nehmen zu. Dies ist als Ausdehnung des Handels nach dem Prinzip komparativer Vorteile zu deuten, bei dem alle Handelspartner zumindest der Möglichkeit nach positive Effekte für die Produktivitätsentwicklung realisieren können. Der Anteil des Exports bzw. des Imports lag für kleine Länder bei bis zu 50 Prozent, für große wie Deutschland bei etwa 20 Prozent und für sehr große bei 5 Prozent (USA). Er stieg bis 2009 an, für kleine Länder auf Werte von 70 bis 80 Prozent, in Deutschland auf inzwischen über 40 Prozent und in den USA auf über 10 Prozent.

Bis in die 1970er-Jahre war das Verhältnis von Exporten und Importen relativ ausgeglichen, d.h. auch für Länder, die traditionell exportorientierte Volkswirtschaften hatten, wuchs der Import in gleichem Maße wie der Import, so dass die Handelsbilanzen ausgeglichen blieben. Ausnahmen waren Korea (Export wächst deutlich schneller als der Import) oder Spanien (Import wächst schneller als Export).

Tabelle 7: Steigerungsraten des BIP, des Exports, des Imports sowie Exportüberschüsse im internationalen Vergleich für 1961-1975 und 1976-2009*

	Aussenhandel							Aussenhandel						
	Produktivität, BIP-Wachstum, Export, Import, Differenz, Anteile Export, Import							Produktivität, BIP-Wachstum, Export, Import, Differenz, Anteile Export, Import						
Anteil Export bzw. Import	Jährliche Steigerungsraten vor und nach dem Umbruch							Jährliche Steigerungsraten vor und nach dem Umbruch						
am BIP	1961-1975							1976-2009						
Land	Produktivität	BIP Wachstum	Export	Import	Anteil Exp. am BIP	Anteil Import am BIP	Differenz	Produktivität	BIP Wachstum	Export	Import	Anteil Exp. am BIP	Anteil Import am BIP	Differenz
European Union (15 countries)	3,93	4,22	7,13	7,25	20,74	20,60	0,15	1,68	2,13	4,80	4,76	30,68	29,93	0,74
Euro area (12 countries)	4,38	4,63	7,80	8,26	20,31	19,91	0,40	1,66	2,12	4,95	4,84	31,06	30,10	0,96
EU ohne Deutschland		4,35	7,26	7,05	20,94	22,67	-1,73		2,20	4,58	4,71	30,56	30,48	0,08
Belgium	4,01	4,47	7,79	7,49	46,31	45,52	0,79	1,58	2,03	3,79	3,77	71,22	69,33	1,89
Denmark	2,87	3,83	5,50	6,34	29,01	31,53	-2,52	1,54	1,99	4,98	5,19	39,44	37,07	2,37
Germany	3,73	3,79	6,79	8,16	20,52	18,24	2,28	1,67	1,93	5,41	4,89	31,38	28,58	2,80
Ireland	4,33	4,45	8,21	7,65	33,76	41,00	-7,23	2,99	4,68	9,31	7,78	67,00	61,76	5,23
Greece	7,85	7,43	11,20	10,44	11,46	19,58	-8,12	1,53	2,45	5,46	5,49	20,33	29,46	-9,12
Spain	6,12	6,70	10,41	16,03	10,56	12,83	-2,27	1,63	2,60	6,16	6,97	21,09	22,91	-1,82
France	4,70	5,16	8,77	9,23	14,95	14,61	0,34	1,67	2,10	4,49	4,83	23,29	23,59	-0,30
Italy	4,96	4,88	9,53	8,48	15,31	15,20	0,11	1,44	1,91	3,86	4,20	23,15	22,39	0,76
Luxembourg	2,17	3,39	5,21	5,50	86,90	72,97	13,92	1,64	4,06	5,99	5,64	118,78	101,95	16,83
Netherlands	3,71	4,55	7,76	7,72	44,80	43,95	0,86	1,42	2,37	4,92	4,87	59,84	55,24	4,60
Austria	4,46	4,47	8,04	7,63	25,30	25,76	-0,46	1,84	2,24	5,37	4,76	39,81	39,23	0,58
Portugal	5,64	5,82	8,76	9,14	20,16	25,22	-5,06	2,36	2,69	5,73	5,80	27,06	35,42	-8,36
Finland	4,40	4,80	5,38	7,06	21,60	23,10	-1,50	2,27	2,47	5,92	4,19	33,22	29,70	3,52
Sweden	3,19	3,96	6,45	5,75	23,75	23,00	0,74	1,66	1,89	5,04	3,93	38,21	34,14	4,07
United Kingdom	2,32	2,62	5,11	4,24	21,03	21,79	-0,76	1,84	2,25	3,89	4,61	26,64	27,50	-0,86
Norway	3,70	4,41	5,99	6,96	36,26	37,20	-0,93	1,92	2,95	4,08	3,23	40,31	33,22	7,09
United States	2,10	3,78	6,36	5,61	5,90	5,44	0,46	1,42	2,91	5,49	6,33	9,77	12,16	-2,39
Japan	7,08	8,28	13,89	12,22	10,48	9,90	0,58	1,99	2,33	5,12	4,14	12,16	10,69	1,48
Mexico		6,51	6,90	7,01	8,10	10,70	-2,59	1,46	3,01	8,82	8,55	20,25	20,47	-0,22
Korea	3,45	7,58	26,33	14,91	21,71	29,79	-8,08	4,14	6,35	12,67	10,83	34,69	34,23	0,46
Australia	2,10	4,60	6,30	5,28	13,37	13,70	-0,32	1,35	3,13	5,04	6,70	17,43	18,98	-1,55

blau: Importüberschuss, rot: Exportüberschuss

Auch nach 1975 bleibt das Wachstum von Export und Import größer als das des BIP der einzelnen Volkswirtschaften. Aber mit Blick auf Tabelle 8 entsteht der Eindruck, dass die Differenzen zwischen Export und Import wachsen, also auf der einen Seite Länder mit wachsenden Exportüberschüssen stehen (Luxemburg, Irland, Niederlande, Norwegen, Schweden, Deutschland), auf der anderen Seite solche mit wachsenden Importüberschüssen (USA, Griechenland, Spanien, Frankreich, Portugal, Großbritannien). Zudem steigen die Handelsbilanzüberschüsse bzw. -defizite. Deutschland hatte 1998 einen Exportüberschuss von 1,36 Prozent des BIP, 2007 betrug er 7 Prozent. Die EU ohne Deutschland hatte 1998 einen Exportüberschuss von 1,76 Prozent, 2008 ein Defizit von 1 Prozent.

Tabelle 8: Export- bzw. Importüberschüsse 1993 und 2008. Ameco

Anteil Export bzw. Import am BIP, Veränderung von 1998 (Beginn Euro) zu 2008							
	1998			2008			
Land	Anteil Export	Anteil Import	Differenz	Anteil Export	Anteil Import	Differenz	
European Union (15 countries)	31,9	30,26	1,66	39,97	39,39	0,58	
Euro area (12 countries)	32,5	30,51	1,98	41,28	40,27	1,02	
EU ohne Deutschland	33,0	31,27	1,76	37,97	38,97	-1,00	Trendumkehr Importüberschuss
Belgium	74,7	70,35	4,34	91,57	92,52	-0,95	Trendumkehr Importüberschuss
Denmark	38,2	36,10	2,11	54,66	52,49	2,16	Exportüberschuss stärker
Germany	28,7	27,29	1,36	47,24	40,93	6,30	Exportüberschuss stärker
Ireland	86,8	74,98	11,87	80,95	69,01	11,95	Exportüberschuss stärker
Greece	19,7	30,08	-10,38	23,11	31,92	-8,82	Importüberschuss schwächer
Spain	26,7	26,89	-0,22	26,42	32,23	-5,81	Importüberschuss stärker
France	26,2	23,69	2,55	26,12	28,95	-2,83	Trendumkehr Importüberschuss
Italy	25,2	22,11	3,08	28,84	29,33	-0,50	Trendumkehr Importüberschuss
Luxembourg	127,5	111,05	16,46	179,27	150,73	28,54	Exportüberschuss stärker
Netherlands	62,6	57,88	4,68	76,86	68,81	8,05	Exportüberschuss stärker
Austria	41,1	40,54	0,58	59,03	53,64	5,39	Exportüberschuss stärker
Portugal	29,0	37,88	-8,92	32,79	42,25	-9,46	Importüberschuss stärker
Finland	38,4	29,62	8,79	44,16	40,28	3,88	Exportüberschuss schwächer
Sweden	43,1	36,48	6,66	54,14	46,78	7,36	Exportüberschuss stärker
United Kingdom	26,5	27,31	-0,77	28,90	31,95	-3,05	Importüberschuss stärker
Norway	37,6	35,82	1,83	47,14	28,82	18,32	Exportüberschuss stärker
United States	11,0	12,83	-1,84	13,11	17,83	-4,72	Importüberschuss stärker
Japan	10,9	9,03	1,87	17,43	17,29	0,14	Exportüberschuss schwächer
Mexico	28,0	29,89	-1,91	28,73	31,33	-2,60	Importüberschuss stärker
Korea	46,2	33,29	12,87	49,68	51,06	-1,38	Trendumkehr Importüberschuss
Australia	18,8	20,98	-2,21	22,06	24,07	-2,01	Importüberschuss schwächer
			Importüberschuss				
			Exportüberschuss				

Während das Wachstum von Exporten und Importen über dem Wachstum des BIP eine florierende Wirtschafts- *und* Handelsentwicklung belegen, solange beide in gleichem Maße wachsen, belasten Export- bzw. Importüberschüsse das internationale Finanzsystem, weil sie zu unausgeglichenen Handelsbilanzen und wachsenden Gläubiger- bzw. Schuldnerpositionen führen. Wir sehen darin ein Umbruchsphänomen, das mit einer Veränderung der Spielregeln des internationalen Handels zusammenhängt: Während der fordistische Teilhabekapitalismus im Kern auf Spielregeln komparativer Vorteile beruhte, bei denen alle Handelspartner der Möglichkeit nach Produktivitätseffekte realisieren konnten, hat sich mit der sogenannten Globalisierung seit den 1980er Jahren das Modell des *Wettbewerbsstaates* durchgesetzt, bei dem

die Marktteilnehmer versuchen, durch Wettbewerbsvorteile (Lohnniveau, Steuerniveau, Regelungsdichte, Umwelt- und Sozialstandards usw.) anderen Marktanteile wegzunehmen, also Effekte durch Umverteilung anstreben. Hier handelt es sich nicht um Produktivitätseffekte und komparative Vorteile, vielmehr ist der Gewinn des Einen der Verlust des Anderen, wobei die Gewinne meist im Aufbau von Gläubigerpositionen realisiert werden, die zwar die Jahresbilanzen schmücken, aber vermutlich nie in tatsächliche Einkommen umgesetzt werden, sondern irgendwann der Entwertung anheimfallen. Ein solches Welthandelssystem kann langfristig nicht stabil sein, weil sich ständig ausdehnende große Gläubiger- bzw. Schuldnerpositionen niemals durch Handel ausgeglichen werden können und früher oder später zu platzenden Finanzblasen führen müssen.

Abb. 16: Anteil des Exports bzw. des Imports am BIP*

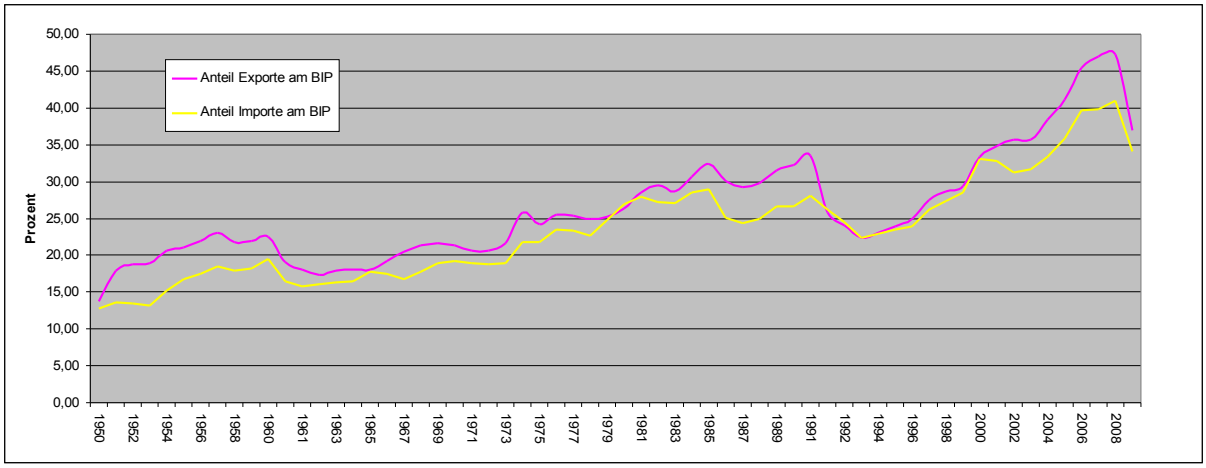


Abbildung 16 zeigt, dass Deutschland fast immer einen leichten Außenhandelsüberschuss aufwies, der aber seit den 1960er-Jahren bis 1984 fast immer unter 3 Prozent lag. Zwischen 1980 und 1990 wuchs er auf über 5 Prozent, ging aber dann in Folge der deutschen Einheit wegen des Außenhandelsdefizits der neuen Bundesländer und dem großen Inlandsbedarf in Ostdeutschland wieder zurück. Seit 1994 stiegen Exporte und Importe wieder auf 47 bzw. 40 Prozent des BIP (2008). Der seit 2000 neuerlich entstandene Außenhandelsüberschuss ist mit über 7 (2007) bzw. 6 (2008) Prozent des BIP so hoch wie noch nie.

An der Dominanz der Exporte und dem Aufbau einer Vermögensposition im Ausland ist ablesbar, dass die Bundesrepublik Deutschland seit der Bewältigung der Zahlungsbilanzkrise 1950/51 eine stabilitätsorientierte merkantilistische Außenwirtschaftspolitik verfolgt (vgl. Herr 1992: 193, 334f.). Der Kern dieser Politik besteht in dem Versuch, die innere Stabilität der Währung durch eine rigide geldpolitische Bekämpfung der Inflation zu sichern und mit einer Unterbewertung der Währung im Ausland in Einklang zu bringen. Möglich gemacht hat

dies die *Deutsche Bundesbank*, indem sie die Aufrechterhaltung der Währungsstabilität der D-Mark und deren periodisch unabwendbare nominale Aufwertung systematisch mit einer realen Abwertung verbunden hat. Dadurch wurden die deutschen Exporte „gestützt“ und die Importe nach Deutschland „verteuert“. Die *Europäische Zentralbank* setzt heute diese Politik unter veränderten Bedingungen fort, bloß dass jetzt an die Stelle der nationalen restriktiven Geldpolitik lohnpolitische und finanzpolitische Maßnahmen treten, um die Inflation niedrig zu halten, was einem Abwertungseffekt gleichkommt.

Die merkantilistische außenwirtschaftliche Strategie der Bundesrepublik während der 1950er- und 1960er-Jahre bildete eine willkommene Ergänzung zur produktivitätsorientierten Lohnregulation und trug insofern nicht unerheblich zum Entwicklungserfolg des deutschen Wirtschaftsmodells bei. Konnten auf diese Weise doch immer größere Teile der industriellen Massenproduktionsgüter zu günstigen Bedingungen gewinnbringend exportiert werden, während für die importierten Energieträger und Rohstoffe nur verhältnismäßig geringe Preise bezahlt werden mussten. Bis Ende der 1960er-Jahre stiegen zudem die Preise für Industriegüter schneller als für Energie und Rohstoffe, so dass sich die *Terms of Trade* positiv entwickeln. Dies kehrt sich im dritten Zyklus, zu Beginn der 1970er-Jahre, dann jedoch plötzlich um: jetzt fallen die Terms of Trade, da der Preisanstieg der Importe, insbesondere nach den Ölpreisschocks, nun den Preisanstieg der Exporte übertrifft. Damit erweist sich eine Ausweitung des Außenhandels mit industriellen Massenprodukten als nicht mehr stützend für die *economies of scale*. Die Expansion der Rohstoff- und Energieimporte treibt die Preise hoch, während die Preisentwicklung für Exportgüter negativ verläuft. Im Verlaufe der 1980er-Jahre kommt es hier zwar zu Anpassungsreaktionen, so dass sich die Terms of Trade vorübergehend wieder verbessern. Seit Ende der 1980er-Jahre entwickeln sich Ausfuhr- und Einfuhrpreisindex in etwa parallel, so dass die Austauschrelationen stabil bleiben (vgl. 3.4.2). Damit erweist sich die zu Beginn der 1970er-Jahre erfolgte Trendumkehr als nachhaltig und irreversibel. Für die nicht Rohstoffe exportierenden Volkswirtschaften, insbesondere auch für Deutschland, bedeutet dies eine fundamentale Veränderung ihrer außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

soeb.de
Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

3. Umbruch als Erosion des Teilhabekapitalismus

3.1. Umbruchsphänomene

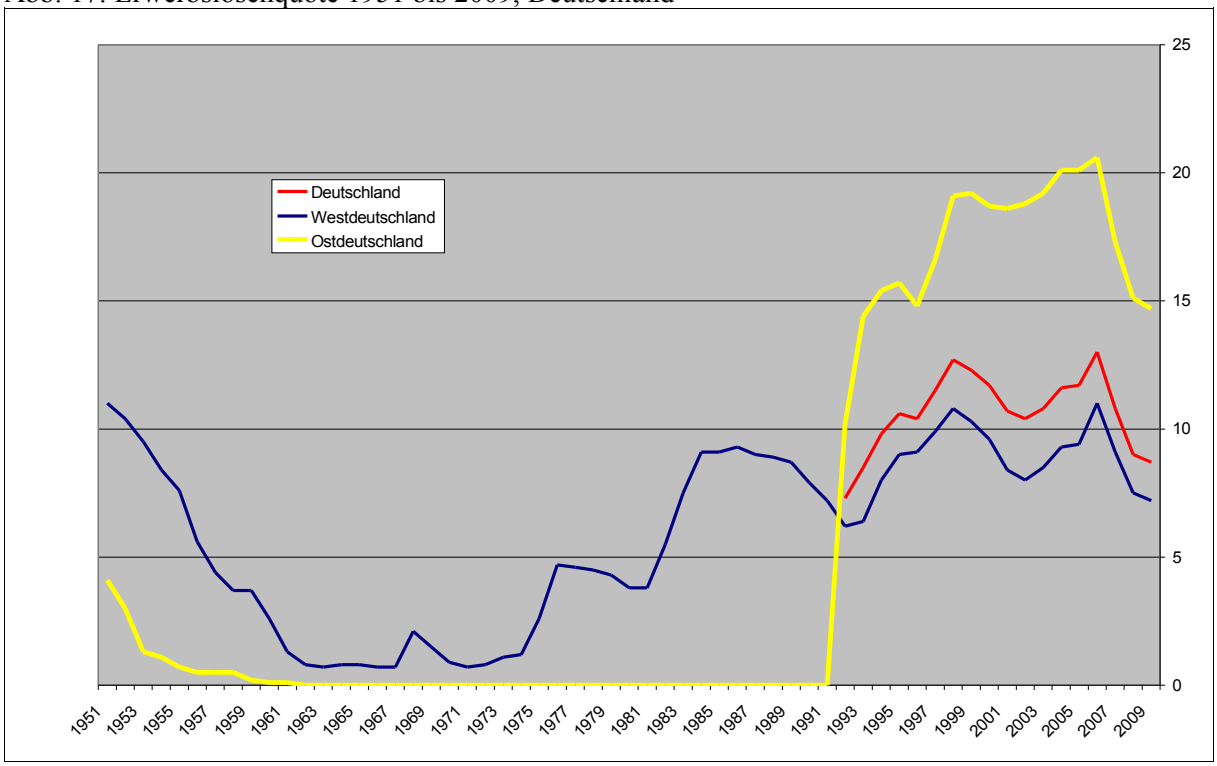
Im vorangegangenen Abschnitt wurden die konstitutiven Merkmale des fordistischen Teilhabekapitalismus als Regime wirtschaftlicher Entwicklung der Nachkriegszeit dargestellt: Massenproduktion und Massenkonsum, produktivitätsorientierte Lohnentwicklung, Welthandel mit komparativen Vorteilen in einem globalen Regime der Massenproduktion, an dem Deutschland in der besonderen Rolle eines Herstellers diversifizierter Qualitätsprodukte teilnimmt. Bei der empirischen Darstellung wurde diese Entwicklungsweise an volkswirtschaftlichen Datenreihen gezeigt, aber auch schon angesprochen, dass sich seit den 1970er-Jahren Erosionserscheinungen bemerkbar machen und wichtige Regulationszusammenhänge in den 1980er-Jahren und danach nach gestört oder suspendiert sind. Rekapitulieren wir zunächst diese Phänomene, an denen sich Erosion, Niedergang und Umbruch zeigen:

1. Seit Mitte der 1970er-Jahre halbiert sich die Wachstumsrate der Produktivität und die des Bruttoinlandsprodukts, und zwar mehr oder weniger in allen kapitalistischen Industrieländern (in den staatssozialistischen Industrieländern wahrscheinlich auch).
2. Die Lohnentwicklung, die bis Ende der 1970er-Jahre in hohem Maße an der Produktivitätsentwicklung orientiert war, fällt deutlich hinter die Produktivitätsentwicklung zurück, stagniert in manchen Jahren und scheint mit Beginn des neuen Jahrhunderts weitgehend von der Produktivität abgekoppelt.
3. Im Welthandel wachsen die Außenhandelsanteile weiter, aber es entstehen zunehmend Handelsbilanzdifferenzen, weil einige Länder, insbesondere Deutschland, anhaltende Exportüberschüsse, andere anhaltende Importüberschüsse aufweisen, einige daher Gläubigerpositionen aufbauen, andere sich zunehmend verschulden müssen, um am Welthandel teilnehmen zu können. Das System der komparativen Vorteile wird dadurch konterkariert.
4. Die Preisentwicklung zwischen Fertigprodukten einerseits und Rohstoffen und Energie andererseits kehrt sich Ende der 1960er- bis Ende der 1970er-Jahre um, die *Terms of Trade* verschlechtern die Wettbewerbssituation vor allem der Produktionsmittelproduzenten und der Hersteller technisch komplexer Massenproduktionsgüter gegenüber den Rohstoff- und Energielieferanten (außer landwirtschaftlich produzierte Rohstoffe).

soeb.de Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

5. Seit Mitte der 1970er Jahre wächst die Arbeitslosenquote auf mehr als das Doppelte, vor allem aber verändert sie sich qualitativ. Die in den Rezessionsphasen der Konjunkturzyklen wachsende Arbeitslosigkeit wird in den anschließenden Prosperitätsphasen nur noch eingeschränkt abgebaut. Es entsteht eine von Zyklus zu Zyklus wachsende Sockelarbeitslosigkeit. Damit sind neuartige soziale Problemlagen verbunden: Langzeitarbeitslosigkeit, Maßnahmekarrieren, Überflüssigkeit und Perspektivlosigkeit. Diese Entwicklung findet ihren Ausdruck in steigenden Kosten der Sozialsysteme bei gleichzeitigem Abbau von Leistungen.

Abb. 17: Erwerbslosenquote 1951 bis 2009, Deutschland*



Die folgenden Tabellen fassen die Gesamtentwicklung noch einmal zusammen.

Tabelle 9-1 bis 9-3: Wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands in Zyklen in wichtigen Kennziffern*

Zyklus	Wachstumsraten real									
	BIP real	Produktivität pro Stunde	privater Konsum	Konsumausgaben des Staates	Investitionen	Export real	Import real	Kapitalmarktzins real	BIP-Wachstum minus Kapitalmarktzins	Veränderung der Terms of Trade (Jahresdurchschnitt)
1951-1958	8,26	7,14	7,95	8,25	7,98	17,06	16,90			0,57
1959-1967	4,79	5,78	5,18	5,53	3,58	8,12	9,10	3,68	1,11	0,21
1968-1975	3,78	4,88	4,27	4,63	1,65	5,99	6,52	3,29	0,50	0,46
1976-1982	2,43	2,61	2,21	2,77	0,95	5,49	4,14	4,31	-1,89	-1,66
1983-1993	2,71	2,57	2,82	1,25	4,05	4,37	4,88	4,38	-1,67	1,65
1994-2003	1,56	2,00	1,43	1,39	0,00	7,27	5,98	3,00	-1,44	-0,02
*2004-2009***	0,42	0,60	0,16	0,90	3,66	8,16	6,93	2,18	-1,77	-0,62
D ab 1992	1,09	1,54	1,13	1,40	0,82	6,35	5,45	2,76	-1,68	0,11
1950-1975	5,58	5,93	5,84	6,18	4,48	10,30	10,77	3,48	2,09	0,41
	1,91	2,07	1,87	1,56	2,10	6,06	5,37	3,60	-1,69	0,10
Mittelwert	3,46	3,70	3,54	3,50	3,11	7,89	7,70	3,56	-0,10	0,23

**2009 geschätzt

Zyklus	Wachstumsraten nominal								
	BIP-Inflation	BIP Wachstum nominal	Produktivität: BIP pro Erwerbstätigem	Volkseinkommen	Volkseinkommen pro Kopf	Arbeitnehmereinkommen	Arbeitnehmereinkommen pro Arbeitnehmer***	Unternehmens- und Vermögenseinkommen	Unternehmens- und Vermögenseinkommen pro Selbständigem
1951-1958	3,38	11,64	9,04	11,43	10,25	12,02	8,08	10,59	11,48
1959-1967	3,29	8,08	7,86	7,74	6,67	8,64	7,61	6,24	8,94
1968-1975	5,88	9,66	10,06	10,42	9,83	11,50	10,39	8,17	12,45
1976-1982	4,15	6,58	6,01	6,30	6,35	6,75	5,77	5,18	7,53
1983-1993	2,89	5,60	4,67	5,41	4,90	5,05	4,07	6,37	5,93
1994-2003	0,92	2,48	2,19	2,20	2,03	1,90	1,70	3,01	1,80
*2004-2009***	1,47	1,87	1,36	1,76	1,86	0,79	0,46	4,78	3,18
*2004-2007**						1,13	0,63	7,04	5,99
D ab 1992	1,49	2,57	2,41	2,25	2,10	1,91	1,90	3,32	1,95
1950-1975	4,15	9,72	8,94	9,78	8,83	10,64	8,65	8,25	10,88
1976-2009	2,32	4,23	3,63	4,01	3,82	3,95	3,09	4,86	4,56
Mittelwert	3,10	6,56	5,88	6,45	5,94	6,65	5,44	6,29	7,24

* 2007, Wert vor der Weltwirtschaftskrise
**2009 geschätzt

Einkommen steigt deutlich mehr als die Produktivität
Einkommen steigt deutlich geringer als Produktivität

Zyklus	Quoten, Anteil am BIP									
	Erwerbslosenquote	Lohnquote bereinigt	Anteil privater Konsum am BIP	Anteil Staatskonsum am BIP	Anteil Investitionen am BIP	Monetäre Sozialleistungen, Anteil am BIP	Alle Sozialleistungen, Anteil am BIP	Anteil Exporte am BIP	Anteil Importe am BIP	Außenhandelsüberschuss, Anteil am BIP
1951-1958	1,48	81,50	59,43	11,26	24,55		15,05	20,54	15,77	4,76
1959-1967	0,48	80,12	56,59	14,53	26,73	14,15	17,68	19,24	17,09	2,15
1968-1975	1,26	80,35	55,09	16,88	25,38	15,14	20,24	22,15	19,50	2,65
1976-1982	3,69	81,92	57,05	19,50	22,19	17,97	26,52	26,47	25,22	1,25
1983-1993	7,72	78,46	56,50	19,06	21,34	16,93	28,02	29,20	26,10	3,09
1994-2003	10,31	79,27	58,51	19,31	20,59	19,91	32,34	29,70	28,11	1,59
*2004-2009***	11,33	74,43	57,87	18,40	17,85	19,86	32,00	42,66	37,29	5,79
D ab 1992	10,30	77,76	58,24	19,07	20,04	19,66	31,99	33,30	30,65	2,41
1950-1975	0,91	80,63	57,00	14,25	25,65	14,64	18,67	20,53	17,43	3,11
1976-2009	7,99	78,70	57,41	19,13	20,78	18,41	29,49	31,10	28,42	2,57
Mittelwert	5,30	79,52	57,23	17,01	22,89	17,18	25,67	26,60	23,73	2,81

* 2007

Die Tabelle 9-1 zeigt den Rückgang der preisbereinigten Wachstumsraten und den nach 1975 noch stärkeren Rückgang des Wachstums des Konsums, und zwar sowohl des privaten Konsums und des Staatskonsums. Die Entwicklung des Konsums liegt im Mittel in der Größenordnung des BIP-Wachstums, vor 1975 knapp darüber, ab 1976 im Mittel knapp darunter. Die

Investitionen liegen deutlich unter der Wachstumsrate des BIP bzw. der Produktivität. (3,11 zu 3,46 bzw. 3,70, wobei die Investitionen vor allem Anfang der 1990er-Jahre (Ostdeutschland) und nach 2004 (Exportboom) darüber lagen. Die Differenz zwischen Kapitalmarktzins und BIP-Wachstum zeigt mit einem negativen Vorzeichen die Dominanzumkehr von der Sachkapital- zur Finanzkapitalverwertung seit den 1970er Jahren (siehe Finanzmarktkapitalismus 4.2.).

In Tabelle 9-2 sind die Daten zur Entwicklung der Arbeitnehmer-, der Vermögens- und Unternehmenseinkommen relativ zu den Wachstumsraten der Produktivität, des BIP und des Volkseinkommens dargestellt, die im Abschnitt 2.2. behandelt wurden. Die in Spalte 8 relativ zu Spalte 4 erkennbare Entwicklung der Arbeitnehmereinkommen liegt nach 1975 deutlich unter der Produktivität (3,09 zu 3,63), obwohl in diesen Zeitraum außerordentliche Lohnsteigerungen in Ostdeutschland fielen. Aber auch für die Periode vor 1975 liegt die nominale Lohnentwicklung knapp unter der Produktivitätssteigerung (8,65 zu 8,94 Prozent jährlich). Dies widerspricht scheinbar der Feststellung in 2.2., dass die Arbeitnehmereinkommen vor 1975 im Durchschnitt knapp über der Produktivität gestiegen seien. In Tabelle 9-2 haben wir es mit nominalen Werten zu tun, die Feststellung in 2.2. bezog sich auf die Realeinkommen. Preisbereinigt ergibt sich eine knapp über der Produktivitätssteigerung liegende Entwicklung, weil die Verbraucherpreisindizes fast immer kleiner sind als der BIP-Deflator (ausführlich im Exkurs). Tabelle 9-3 zeigt die in 2.2. beschriebene Entwicklung der Sozialleistungen und des Außenhandels.

Die sogenannte Wachstumsschwäche und die damit verbundenen Tendenzen (Lohn, Sozialausgaben, Handel) sind grundsätzlich bekannt und beschrieben, ihre Existenz ist nicht zu bestreiten. Offen und umstritten sind die Ursachen. Wir sehen darin eine Störung, eine Erosion des fordistischen Teilhabekapitalismus. Von den Phänomenen her kann man nicht entscheiden, ob es sich um eine vorübergehende Störung handelt, die wieder überwunden werden kann, oder eine Erosion, die irreversibel ist. In diesem Fall wäre es nicht möglich, dass der Entwicklungsmodus des fordistischen Teilhabekapitalismus wieder in Gang kommt oder gar politisch in Gang gesetzt werden könnte. Bestenfalls könnte im Umbruch ein neues, anderes Regime wirtschaftlicher Entwicklung entstehen.

Wir wollen im Folgenden unsere Sicht des Umbruchs und seiner Ursachen darstellen und danach versuchen, sie mit empirischen Belegen zu untermauern. Wir gehen davon aus, dass der Umbruch zunächst und grundlegend auf irreversible Ursachen zurückgeführt werden muss,

soeb.de Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

allerdings nicht auf die Kapitalverwertung oder den Akkumulationstrieb des Kapitals im Allgemeinen oder die allgemeine Krise des Kapitalismus als solchem.[18]

3.2. Ursachen des Umbruchs aus volkswirtschaftlicher Perspektive

Welche Erklärungen für Erosion und Niedergang der Regulation wirtschaftlicher Entwicklung sind denkbar?

1. Eine mögliche Erklärung liefern Heiner Flassbeck und Friederike Spiecker in einer Vielzahl von Artikeln und zwei Büchern (vgl. Flassbeck/Spieker 2007: 171, Flassbeck 2009). Aus seiner Sicht sind es *politisch-strategische Fehlentscheidungen*[19], die zur Erosion der Lohnregulation, der Sozialpolitik und der Finanzpolitik geführt haben und die das internationale Handels- und Finanzsystem schwer geschädigt haben, insbesondere Entscheidungen der Bundesbank und der europäischen Zentralbank, Strategien der Politik seit den 1980er Jahren bis heute, darunter insbesondere die Deregulierung der Finanzmärkte, die Lohnmoderation und Agenda 2010 der Schröder-Regierung, und Strategien der Unternehmerverbände und der Banker. Dahinter sieht er eine politisch-kulturelle Veränderung: die Durchsetzung der neoklassischen Wirtschaftslehre und ein neoliberales Gesellschaftsverständnis, das seit den späten 1970er-Jahren an Einfluss gewinnt.

Seine Beschreibung der Funktionsweise des Wirtschaftssystems unter den Bedingungen von Lohnzurückhaltung und der damit verbundenen Gefahren für den Welthandel, die internatio-

[18] Die Theorien, die dem Kapitalismus letztendlich keine Zukunft einräumen, keine Transformationen seines sozioökonomischen Charakters für möglich halten und auch den Nachkriegskapitalismus nicht als Transformation des Verhältnisses von Kapital und Lohnarbeit deuten und die im Umbruch und speziell der derzeitigen Weltwirtschaftskrise einen Ausdruck des unvermeidlichen Niedergangs des Kapitalismus als solchem sehen, der schon im Prinzip der Selbstverwertung des Werts begründet liegt, sind so allgemein, dass sie schon die Entstehung des fordistischen Teilhabekapitalismus nach dem zweiten Weltkrieg ausschließen müssten. Denn aus der Perspektive der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts ist Teilhabe der Lohnarbeit und produktivitätsorientierte Lohnentwicklung als Regulationsprinzip mit Kapitalverwertung und Akkumulation des Kapitals nicht vereinbar. Die wirkliche Entwicklung hat im Gegensatz zu diesen Theorien gezeigt, dass Kapitalverwertung als Prinzip der Selektion wirtschaftlicher Entwicklungsoptionen nicht nur mit einer Konsumtion der Arbeiter über den Wert der Ware Arbeitskraft hinaus ‚notdürftig' vereinbar ist. Vielmehr hat sich erwiesen, dass eine kapitalistische Wirtschaft, die mit der Teilhabe der Lohnarbeit am wachsenden Reichtum, mit politischen und sozialen Rechten, besseren Arbeitsbedingungen und sozialem Ausgleich verbunden ist, auch die Bedingungen der Kapitalverwertung stabilisiert und verbessert – auch wenn sie mit den unmittelbaren Interessen der Einzel-Kapitalisten und deren betriebswirtschaftlicher Perspektive im Widerspruch steht. Die meisten neomarxistischen Kapitalismustheorien machen aber den Fehler, dass sie die betriebswirtschaftliche Perspektive der Einzelkapitalisten mit dem volkswirtschaftlichen Regulationsprinzip der Kapitalverwertung unvermittelt identifizieren – ein Fehler, den Marx meist nicht gemacht hat, aber er hat dafür Gelegenheiten hinterlassen. Die Herausbildung des Teilhabekapitalismus im und nach dem 2. Weltkrieg – als Alternative zu Faschismus und Krieg – betrachten wir als hinreichendes Indiz dafür, weitere Transformationen des Kapitalismus nicht auszuschließen. Ergebnis des Umbruchs könnte also aus unserer Sicht auch die Entstehung eines neuen Regimes kapitalistischer Wirtschaftsentwicklung sein (vgl. 4.), aber das ist eine offene Frage.

[19] „Kurz und gut: Arbeitslosigkeit ist kein Schicksal, sondern Politikversagen, basierend auf einer ungeeigneten, falschen ökonomischen Theorie... Das hätte alles nicht sein müssen." Flassbeck, Busch, Land 2008:8

soeb.de Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

nalen Währungs- und Finanzmärkte und die europäische Union halten wir für überzeugend. Seine Sicht hat aber eine Krux: es gibt nur subjektive, keine objektiven Ursachen für die Erosion der „sozialen Marktwirtschaft“. Korrigiert man die Fehlentscheidungen, dann würde alles wieder laufen wie zuvor. Diese Sicht teilen wir nicht. Zwar sehen wir auch, dass die von Flassbeck beschriebenen Fehlentwicklungen durch Kräfteverhältnisse, Handeln und Entscheiden sozialer und politischer Akteure zustande gekommen sind (vgl. Abschnitt 4), vermuten aber, dass hinter dieser subjektiven Dynamik auch noch eine objektive Konstellation, eine sachliche Entwicklungsgrenze des fordistischen Teilhabekapitalismus steckt. Es sind aus unserer Sicht *auch*, aber nicht nur und nicht letztendlich politisch-strategische Fehlentwicklungen, vielmehr haben diese selbst noch eine objektive Grundlage. Wenn dies so wäre, könnten die Akteure, auch wenn sie die richtige Einsicht hätten, nicht zu dem alten Entwicklungsmodus zurückkehren.

2. Eine weitere mögliche Erklärung ist die Tertiarisierungsthese. Sie geht davon aus, dass in den 1970er-Jahren der Übergang aus der Industrie- in die Dienstleistungsgesellschaft erfolgte bzw. seinen Höhepunkt hatte. Daran können volkswirtschaftlich zwei Argumente festgemacht werden. Erstens ist ein großer Teil der Dienstleistungen nicht zu technischen Produktivitätssteigerungen in der Lage (vgl. dazu Fußnote in 2.2. oben). Je mehr also das BIP aus solchen Dienstleistungen besteht, desto langsamer wird die Produktivitätsentwicklung und umso geringer die Möglichkeiten der Lohnsteigerung und der Finanzierung des Sozialstaats. Zwar muss dies keine Krise bedeuten, aber der Übergang aus der Industrie- in die Dienstleistungsgesellschaft ist mit sozialem Wandel, Gewinnern und Verlierern und mit dem schwierigen Abschied von verfestigten Lebensweisen, lieb gewordenen Gewohnheiten (zu denen regelmäßige Lohnsteigerungen und normale Erwerbsarbeit gehören) usw. verbunden, verläuft also notwendigerweise krisenhaft. Zweitens hat sich in der Bundesrepublik dieser Übergang verzögert, weil mit industriepolitischen Mitteln versucht wurde, nicht lebensfähige Industrien zu retten. Deshalb wurde aus dem notwendigen Strukturwandel eine lange gesellschaftliche Depression, deren Überwindung erst der nächsten Generation gelingen wird. Andre Steiner (2006: 347) untersucht und problematisiert diese These: „Die Konsequenz aus diesen Befunden muss sein, das Konzept des sektoralen Strukturwandels in Frage zu stellen und zu historisieren.“ (348)

Aus unserer Sicht sind zwar die Transformationsprozesse, die mit dem Wachsen der Dienstleistungsarbeit und dem Rückgang des Anteils der Industriearbeit verbunden sind, durchaus ein Teil des Umbruchs und des Umbruchsproblems, aber nicht seine Ursache. Die Dominanz

der Dienstleistungsarbeit bezieht sich zunächst nur auf die Arbeitskräfteanteile (siehe oben) und darf nicht als Bedeutungsverlust der Industrie interpretiert werden (siehe oben 2.1.), denn die Grundlage dieser Verschiebung ist gerade der Produktivitätszuwachs in der Industrie. Zudem vollzieht sich dieser Übergang so langsam, dass eigentlich nicht einzusehen ist, warum der damit verbundene soziale Wandel nicht ohne eine lange Depression im Zuge des Generationswandels bewältigt werden kann.

Als weitere mögliche Erklärungen wurden die *Unterkonsumtionstheorie* (nach Hobson 1902) oder die *Überproduktionstheorien* vorgeschlagen. Die Unterkonsumtionstheorie geht davon aus, dass der Zuwachs der Löhne und damit der Konsumtion der Lohnarbeiter nach dem Mehrwertgesetz von Marx unter dem Zuwachs der Produktion liegt. Das produzierte und als Kapitaleinkommen (Mehrwert bzw. Profit) vorliegende Produkt kann also nur bei ständig wachsender Kapitalakkumulation „realisiert" respektive in Geldkapital verwandelt werden. Die permanente Unterbezahlung bzw. Unterkonsumtion der Lohnarbeit schafft also eine permanente Überproduktion von Kapital und Kapitalgütern, die zu einer allgemeinen Krise der Kapitalakkumulation und zu regelmäßigen zyklischen Krisen führen soll.
Diese Beschreibung trifft wahrscheinlich auf den Kapitalismus vor dem 2. Weltkrieg weitgehend zu. Allerdings hat Rosa Luxemburg (a.a.O.) gezeigt, dass der Kapitalismus durch äußere Landnahme, Kolonialisierung, Krieg und Rüstung die Realisierung des Mehrwerts auf Zeit sicherstellen kann. Diese Unterkonsumtionstheorie setzt aber bei einer Voraussetzung an, die gerade im Teilhabekapitalismus aufgehoben ist, nämlich bei hinter der Produktivitätsentwicklung zurückbleibenden Löhnen und einer langfristig steigenden Mehrwertrate. Weil der Teilhabekapitalismus gerade die „Lösung" des Problems der Unterkonsumtion der Arbeiter ist, kann die Unterkonsumtionstheorie nicht die Erklärung für dessen Erosion sein. Allerdings spielt Unterkonsumtion der Arbeiter und Überproduktion von Kapital (Waren und Geldkapital) in einer modernisierten Form wieder eine Rolle, wenn man erklären will, warum der im Zuge des Umbruchs eingetretene Fall der Lohnsteigerung unter die Produktivitätsentwicklung Probleme bei der Akkumulation der Kapitalgewinne schafft und zu Geldkapitalblasen beiträgt (vgl. 4.). In gewisser Weise stellt die oben (2.2.) beschriebene Tendenz zu hinter der Produktivität zurückbleibenden Reallohnsteigerungen eine Rückkehr zu Unterkonsumtion und Überproduktion dar, nur handelt es sich dabei selbst um *Folgen.* Der Rückgang der Wachstumsraten erfolgte in einer Zeit, in der die Löhne noch nicht hinter der Produktivität zurückblieben. Überproduktion im Sinne des Überangebots spielt im zyklischen Verlauf eine Rolle. Es kann als bekannt unterstellt werden, dass vor der Prosperität in der Regel ein Nachfrageüberhang

soeb.de Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

mit inflationären Tendenzen und vor der Rezession ein Angebotsüberhang festzustellen sind. Diese zyklische Überproduktion kann nicht die Ursache des Umbruchs sein, bestimmt aber seine Verlaufsform mit.

Von Historikern werden Konzepte meist abgelehnt, die den Umbruch mit *einem* zentralen Prozess verbinden, es wird auf multiplen Ursachenfelder verwiesen (vgl. Jarausch 2004, 2007). Steiner führt folgende Ursachen an: das Rekonstruktions- und Aufholpotenzial, die Angebotsbedingungen sich daher verschlechtert, die Sachkapitalintensität stieg, daher sank die Grenzproduktivität des Kapitals, der Preisauftrieb bei Öl und Rohstoffen verschlechterte die Verwertungsbedingungen, die Mobilität der Beschäftigten hat sich verringert, zunehmend gesättigte Konsumgütermärkte und anspruchsvollere Konsumenten förderten die Abkehr von Massenprodukten, das fordistische Produktionsmodell hat seine Grenzen erreicht. Zudem war die Deagrarisierung abgeschlossen und die Tertiarisierung begann (Steiner 2006: 346f). Aus unserer Sicht würden wir einigen der angeführten Ursachen zustimmen, anderen widersprechen; eine multiple Sicht auf einen historischen Umbruch ist aber sicher richtig.

Wir wollen allerdings versuchen, in dem vielschichtigen Geschehen eine Unterscheidung zu treffen: Zunächst wäre theoretisch zu prüfen, ob (a) solche Prozesse identifiziert werden können, die einen lange funktionierenden Zusammenhang, das Regulationssystem des Teilhabekapitalismus, *zwingend* auflösen, also auch zu Suchprozessen nach einem Pfadwechsel zwingen. Das muss nicht so sein, könnte aber der Fall sein. Sie wären dann von solchen Prozessen (b) zu unterscheiden, die keine Erosion des Teilhabekapitalismus zur Folge gehabt hätten, aber unabhängig davon eine modifizierende Wirkung haben. Dann gehören in eine multiple Betrachtung natürlich auch Prozesse, die (c) zunächst selbst Folgen der Erosion des Teilhabekapitalismus sind, aber im Geschehen selbst wieder auf die ursächlichen Prozesse zurückwirken und die Gestalt des Umbruchs äußerlich erheblich gestalten könnten, während die eigentlichen Ursachen verborgen bleiben. Im Folgenden werden wir versuchen, dies darzustellen.

Dabei gehen wir davon aus, dass die in (3.3.) dargestellten negativen Skaleneffekte der Massenproduktion die eigentliche Ursache (a) der notwendigen Erosion des Teilhabekapitalismus sind, der sektorale Strukturwandel (2.1) ein daneben und unabhängiger historischer Vorgang (b) ist, der den Umbruchsverlauf nicht verursacht, aber mitbestimmt. Die im Teil 4 dargestellten Prozesse, die durch die Reaktionen der Akteure in Gang gesetzt werden: Suspendierung der produktivitätsorientierten Lohnpolitik, Unterfinanzierung der Sozialsysteme als Folge davon, „neue“ Globalisierung in Form von Wettbewerbsstaaten und Deregulierung der Finanzmärkte, sind aus unserer Sicht Folgen (c), die selbst wieder Ursachen im Geschehen werden und die in hohem Maße die äußere Gestalt des Umbruchs bestimmen.

soeb.de Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

3.3. Massenproduktion und negative Skaleneffekte

Kommen wir nun zu unserer eigenen Erklärung. Wir gehen davon aus, dass die wichtigste Produktivitätsressource des fordistischen Teilhabekapitalismus, die Produktivitätssteigerung durch *economy of scale*, durch dessen eigene Entwicklung untergraben wird. Die Voraussetzung, ohne die keine Massenproduktion expandieren, keine Lohnsteigerungen und kein Massenkonsum entfaltet werden können, ohne die Massenproduktion und Lohnsteigerungen nicht mit Kapitalverwertung vermittelt und vereinbart werden können, wird auf eine *unvermeidliche* und *irreversible* Art und Weise untergraben, und zwar durch *negative Skaleneffekte*.
Gegen Ende der 1960er-Jahre und vor allem in den 1970er-Jahren wachsen diese negativen Skaleneffekte u.E. so weit an, dass sie die positiven Skaleneffekte der Arbeitsproduktivitätssteigerung durch Massenproduktion untergraben – und zwar weltweit. Die positiven Skaleneffekte bestehen weiter, aber die entgegenwirkenden negativen Effekte, die noch in den 1950er- und 1960er-Jahren klein, wenn auch schon spürbar waren, werden seit den 1970er-Jahren so groß, dass sie sich auf die resultierende wirtschaftliche Entwicklung auszuwirken beginnen und die positiven Effekte der *economy of scale* schließlich weltwirtschaftlich und volkswirtschaftlich aufheben. Vor allem: diese negativen Skaleneffekte steigen bei wachsender Produktion immer weiter an.

Was sind negative Skaleneffekte? Positive Skaleneffekte liegen vor, wenn die Kosten pro Produktionseinheit sinken, je mehr produziert wird, weil nicht stückbezogene allgemeine Kosten, in der fordistischen Massenproduktion sind das vor allem Kosten für Forschung und Entwicklung und für Maschinerie, Anlagen und Infrastruktur, aber auch für Verwaltung und Vertrieb, auf mehr Produkte verteilt werden. Positive Skaleneffekte sind besonders dann von Bedeutung, wenn der Anteil allgemeiner Kosten hoch und der stückbezogener Kosten gering ist, beispielsweise viel für Forschung und wenig für Material ausgegeben werden muss.
Das Umgekehrte gilt bei negativen Skaleneffekten. Negative Skaleneffekte liegen vor, wenn das zweite Stück teurer ist als das erste, weil bestimmte Kostenbestandteile höher werden, je mehr man produziert. Traditionell sind diese Skaleneffekte aus der Landwirtschaft bekannt. So bauen Thünens Kreise auf negativen Skaleneffekten auf, die durch die Entfernung der Agrarproduktion vom Verbraucher entstehen. Marx entwickelte seine Grundrententheorie (Differenzialrente I) auf der Voraussetzung negativer Skaleneffekte durch die Inbetriebnahme weniger fruchtbarer Böden bei wachsender Produktion.
Auf den ersten Blick mag es scheinen, dass negative Skaleneffekte selten sind und sich auf Sonderfälle beschränken. Sie sind aber universell. Man stelle sich vor, alle Autos der Welt

soeb.de Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

würden an einem einzigen Platz hergestellt. Jeder kann sich sofort vorstellen, dass die negativen Skaleneffekte des Transports der Materialen, Personen und Produkte so hoch wären, dass sie die positiven Skaleneffekte zunichte machen.

Die Frage, welche Kostenbestandteile in der industriellen Massenproduktion unaufhebbare negative Skaleneffekte hervorrufen, ist heute nicht mehr schwer zu beantworten. Die industrielle Massenproduktion nach dem zweiten Weltkrieg hat den Produktionsausstoß weltweit vervielfacht. In fast gleichem Maße wurden mehr Rohstoffe und Energie benötigt und Abprodukte in Form von Emissionen (einschließlich Müll) aller Art erzeugt. Alle Rohstoffe einschließlich der Energierohstoffe und der Deponien für Emissionen aber verursachen negative Skaleneffekte, weil die zusätzlichen Rohstoffe tiefer liegen, weitere Wege zu den Lagerstätten und Deponien zu bewältigen sind und die Aufbereitung mehr kostet. Zudem steigen die Preise auf Märkten, die eine steigende Nachfrage nicht durch wachsende Angebote bedienen können, also tendenziell Mangel an Energie, Rohstoffen und an Deponien für die Emissionen herrscht, beispielsweise, weil die Emission von CO_2 beschränkt und an den Kauf von möglicherweise knapper werdenden Zertifikaten gebunden ist.

Diese negativen Skaleneffekte waren in den meisten Fällen zunächst klein und sie waren auch unter den Massenproduktionsbedingungen der 1950er- und 1960er-Jahre noch nicht so groß, dass sie die positiven Skaleneffekte der Massenproduktion hätten aufheben können. Aber die benötigten und genutzten Ressourcen, Rohstoffe, Energie und Emissionen sind in der Regel endlich, auch wenn dies erst sichtbar wird, wenn der Bedarf in die Größenordnung der vorhandenen Ressourcen kommt. Die Vervielfachung des Bedarfs an Rohstoffen, Energie und Deponien im Zuge der Expansion der fordistischen Massenproduktion hat nun den Bedarf einiger weltweit wichtiger Ressourcen in die Nähe der jeweiligen Ressourcen bzw. Tragfähigkeitsgrenzen gebracht.

- Schon in den 1960er-Jahren wurde die direkte Zerstörung der Umwelt durch die Industrie zu einem ökonomischen und sozialen Problem: Flüsse, Gewässer, saurer Regen, Mülldeponien. Allerdings konnten diese scheinbar klassischen Umweltprobleme vergleichsweise schnell gelöst werden, und zwar einerseits durch Bearbeitung der Umweltschäden (Fußsanierung) und zum anderen durch Veränderung bzw. Ergänzung der Produktionstechnik (Filter, Änderung der Verfahren). Umweltschutz schien die hinreichende Lösung.
- Das erste globale Problem neuer Art war das Ozonloch. Die Tragfähigkeitsgrenze der Atmosphäre für FCKW wurde erreicht. In gewisser Weise waren die negativen Skaleneffekte der Nutzung von FCKW größer als die positiven, allerdings nur auf einer weltwirt-

soeb.de Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

schaftlichen bzw. volkswirtschaftlichen Ebene, nicht betriebswirtschaftlich. Die Lösung war ein internationales Verbot und das Ersetzen dieser Stoffe durch andere.

- Im Laufe der 1960er-Jahre näherte sich der Verbrauch von Erdöl zunehmend dem Produktionspotenzial, Erdöl wurde immer teurer, der steigende Preis führte zu Kartellierung, Monopolbildung und wachsender Spekulation, es kam zu den ersten Ölkrisen 1973 und 1978ff. Gleichzeitig wurde erkennbar, dass die Endlichkeit der fossilen Energieträger überhaupt – und die Endlichkeit anderer wichtiger Rohstoffe – als künftiges Problem der weiteren Industrialisierung ungelöst ist. Steigende Energie- und Rohstoffkosten, wachsende Unsicherheit, politische und auch militärische Auseinandersetzungen um Rohstoffe prägten das Bild seither. Zwar gelang es, durch politischen Druck, den Energiepreis für ca. 20 Jahre wieder zu drücken und temporär neue Ressourcen zu erschließen (Nordseeöl beispielsweise), aber das Grundproblem blieb und seit den 1990er-Jahren macht es sich wieder zunehmend bemerkbar.
- Eine weitere Zuspitzung erfährt das Problem negativer Skaleneffekte von Energie, Rohstoffen und Emissionen mit den Erkenntnissen über die vom Menschen verursachten Klimaveränderungen. Hier geht es nicht mehr um singuläre Knappheiten oder lokale Schäden. CO_2 ist eigentlich ein Naturstoff. Vielmehr wird erkennbar, dass eine Industrieproduktion mit globalen Ausmaßen, die Ressourcen in der Größenordnung der Naturkreisläufe nutzt, nach einem grundlegend anderen Prinzip funktionieren muss als die bisherige industrielle Massenproduktion. Industrieelle Produktion nach dem alten Prinzip funktionierte so, dass man nahm, was es in der Natur gab und zurückführte, was übrig blieb oder nicht mehr gebraucht wurde. Solange der Stoff- und Energieumsatz der Menschheit klein war gegenüber denen von Naturkreisläufen, erzeugte dieses Naturverhältnis kein globales Problem, allenfalls lokale, die man schlimmstenfalls durch Abwanderung lösen konnte. Heute aber wird klar, dass industrielle Produktion künftig prinzipiell und in jeder Hinsicht umweltkompatibel sein muss. Es dürfen nur Stoffe und Energie aus der Natur entnommen bzw. in die Natur abgeben werden, die sich funktional vollständig in die Naturkreisläufe einbetten. Es dürfen keine Stoffe in die Natur abgegeben werden, die in der Natur nicht vorhanden sind. Die Größenordnung der Entnahme und Abgabe, also des Energieverbrauchs, des Rohstoffverbrauchs und der Emissionen darf auch bei wirtschaftlichem Wachstum nicht steigen, muss in Bezug auf viele Ressourcen und Emissionen sogar absolut sinken, so beim CO_2, anderen Treibhausgasen und vielen anderen Emissionen. Die Erhaltung der Natursysteme und die Gestaltung der Schnittstellen zwischen Industrie und Natur wird selbst Teil der Forschung und Entwicklung neuer Produkte und Verfahren.

Alle drei Problemkreise, klassische Umweltschäden, Tragfähigkeitgrenzen bei Ressourcen und Kompatibilitätsprobleme an den Schnittstellen zwischen Gesellschaft, Wirtschaft und Natur, haben negative Skaleneffekte zur Folge; negative Skaleneffekte, die bei wachsender Massenproduktion zunehmen, wie die positiven Skaleneffekte auch. Die Frage ist nur, wo die Kurven sich schneiden, also wann global gesehen und im Mittel die negativen Skaleneffekte in die Größenordnung der positiven angewachsen sind oder diese volkswirtschaftlich, weltwirtschaftlich sogar überschreiten. Bekanntlich wird vermutet, dass die sogenannten externen Effekte der industriellen Umweltzerstörung und des globalen Bevölkerungswachstums, also negative Skaleneffekte, die sich in betriebswirtschaftlichen Kostenrechnungen nicht niederschlagen, sondern in den Kassen der Allgemeinheit oder der Betroffenen, bereits die Gewinne der Industrieproduktion überschritten haben könnten, so dass die Weltwirtschaft heute schon per Saldo mit Verlust arbeitet.

Aber abgesehen von den externen Kosten, die in der Regel erst später in Form von Schäden und Verlusten an Sachvermögen und Naturressourcen und im Verlust an Lebensqualität zu Buche schlagen, meist nicht in Form monetärer Verluste, findet ein Teil der negativen Skaleneffekte seinen Ausdruck auch in betriebswirtschaftlichen Kostenrechnungen und verteuert Investitionen. Dies ist der Grund, warum die Lobby der Investoren den Umweltdiskurs und den Umweltschutz lange Zeit als Behinderung industrieller Investitionen betrachtet haben und zum Teil noch heute betrachten – was mit einer verkürzten betriebswirtschaftlichen Perspektive zusammenhängt. Denn negative Skaleneffekte müssen ihren volkswirtschaftlich korrekten Ausdruck auch in den betriebswirtschaftlichen Berechnungen der Effektivität und Rückflussdauer von Investitionen finden, damit sie der Unterscheidung rentabler Investitionen von unrentablen Investitionen, und zwar bis zum Ende der Rückflussdauer, beitragen können. Derartige negative Skaleneffekte bestehen einerseits aus den direkten Kostenerhöhungen für Rohstoffe, Energie, Emissionen und für Umweltschutzmaßnahmen und für die Entwicklung umweltkompatibler Produkte und Verfahren, die den zu erwartenden Verschärfungen der Umweltvorschriften für die Lebensdauer eines Produkts, einer Anlage, einer Investition möglichst vorausschauend entsprechen. Sie entstehen aber auch durch die wachsende Unsicherheit, Haftungsrisiken und Auseinandersetzungen bei industriellen Investitionen, von denen man nicht weiß, ob sie künftig Schäden verursachen, mit welchen Laufzeiten man rechnen kann, ob die Laufzeit zumindest die Rückflussdauer der Investition betragen wird und wie viele Jahre darüber hinaus Gewinne eingefahren werden können.

Steigende externe Kosten für Energie, Rohstoffe und Emissionen und die damit verbundenen Umweltauflagen, deren Höhe oft unbekannt ist und die sich eher in einer allgemeinen Verun-

sicherung der Politik und Genehmigungsbehörden ausdrücken, und steigende betriebswirtschaftliche Investitionskosten sind die beiden Formen, in denen sich negative Skaleneffekte bemerkbar machen. Hinzu kommt eine allgemeine Verunsicherung, Skepsis und Misstrauen gegen neue Industrieprojekte, weil es viele negative Beispiele gibt und die langfristige Perspektive der industriellen Massenproduktion gefährdet scheint, die Akzeptanz abnimmt, die Auseinandersetzungen wachsen. Je langfristiger eine große Investition angelegt ist und je komplexer und umfassender sie ist, um so größer die Unwägbarkeiten, Risiken und Unklarheiten, um so größer also die Kosten und die Sicherungen gegen das Scheitern in Zeiten, in denen es durchaus nicht mehr gewiss ist, dass Industrie, Massenproduktion und Wachstum für die Menschen gut sind und eine Zukunft haben.

3.4. Empirische Belege

Unsere These lautet: die fundamentale Ursache der Erosion des fordistischen Teilhabekapitalismus als Regime wirtschaftlicher Entwicklung sind negative Skaleneffekte, die die zentrale Produktivitätsressource, die *economy of scale* der Massenproduktion, konterkarieren und damit die Funktionsweise der Kopplung von fordistischer Massenproduktion und produktivitätsorientierter Lohnentwicklung systematisch untergraben. Diese negativen Skaleneffekte entstehen, weil die Nutzung wichtiger natürlicher Ressourcen (Energie, Rohstoffe und Emissionen) in die Nähe von Tragfähigkeitsgrenzen gestiegen ist, daher die Kosten für diese Ressourcen gestiegen sind und weiter steigen werden. In der Nähe der Belastungsgrenzen aber steigen sie nicht mehr linear, sondern expotentiell. Da diese negativen Skaleneffekte selbst eine Folge der Massenproduktion sind, ist die Erosion des fordistischen Teilhabekapitalismus die Folge seiner eigenen Funktionsweise, also unvermeidlich und irreparabel, solange die Grundlage eine industrielle Massenproduktion ist, die Naturressourcen in steigendem Maße verbraucht.
Im Folgenden wollen wir dafür eine Reihe von empirischen Belegen darstellen, die allerdings weder erschöpfend sein können, noch einen definitiven empirischen Beweis darstellen können. Für einen Beweis müsste man die positiven und die negativen Skaleneffekte weltwirtschaftlich berechnen bzw. ein Modell der weltwirtschaftlichen Entwicklung haben, das diese Skaleneffekte berücksichtigt. Dies ist aber bislang nicht möglich, weil theoretische Voraussetzungen, Modelle und Daten dafür nicht gegeben sind. Das gilt aber auch für andere Erklärungen des Umbruchs, jedenfalls hinsichtlich der Empirie.
Möglich sind Plausibilisierungen unserer These. Dazu liegt ein umfangreicher Exkurs vor (Ressourcenökonomie), daher rekapitulieren wir hier nur die wichtigsten Feststellungen.

3.4.1. Verbrauch und Effizienzentwicklung bei Naturressourcen in Deutschland

Im Exkurs werden die Daten für den Verbrauch wichtiger Naturressourcen (Primärenergieverbrauch, Rohstoffverbrauch, Wasserentnahme und -abgabe, Treibhausgase, Versauerungsgase, Abfall und Siedlungs- und Verkehrsfläche) in Relation zur Entwicklung des BIB und der Arbeitsproduktivität analysiert. Datengrundlage ist die Umweltökonomische Gesamtrechnung des Statistischen Bundesamtes in der Fassung von 2007.

Dabei stellen wir fest, dass die wirtschaftliche Entwicklung bis in die 1970er- und 1980er-Jahre fast ausschließlich mit einem fast proportional steigenden Ressourcenverbrauch verbunden war, also extensiv erfolgte.[20] Dies entspricht unserer These. In den 1980er-Jahren aber gibt es erste Anzeichen einer Veränderung. Der Ressourcenverbrauch steigt bezüglich einiger Ressourcen nicht mehr so schnell wie Produktivität und BIP, die allerdings auch mit geringerem Tempo steigen als in den 1960er-Jahren. Bei den Versauerungsgasen wird erstmalig eine Umkehr erkennbar: die Ressourceneffizienz steigt in den 1980er-Jahren deutlich schneller als das BIP, daher gehen die Emissionen absolut zurück, in Deutschland nach 2000 fast auf Null. Im Laufe der folgenden zwei Jahrzehnte wird eine dominant intensive Reproduktionsweise auch bei anderen Naturressourcen erreicht. Wir werten dies einerseits als Ausdruck dafür, dass in den 1960- und 1970er-Jahren tatsächlich Tragfähigkeitsgrenzen erreicht wurden, was wahrscheinlich unstrittig ist. Dies würde unsere These belegen. Zweitens sind dies erste Anzeichen dafür, dass die Transformation in einen ressourceneffizienten Typ wirtschaftlicher Entwicklung versucht werden.

[20] Unter extensiver Entwicklung verstehen wir ein Wachstum, bei dem Input und Output in gleichem Maße wachsen. Intensives Wachstum findet Ausdruck in der Veränderung von Relationen, wie der Arbeitsproduktivität (BIP pro Arbeitsstunde) oder der Ressourceneffizienz (Energie pro BIP). Daher verändert sich auch das Verhältnis von Input und Output, der Output wächst schneller als der Input, unter Umständen wächst der Output bei quantitativ konstantem oder sogar sinkenden Input. Intensives Wachstum ist aber immer mit einer Veränderung der Qualität der Prozesse, Ressourcen und Produkte verbunden, weshalb dafür zuweilen auch der Terminus qualitatives Wachstum verwendet wird.

Abb. 18: Jährliche Veränderung des Verbrauchs wichtiger Ressourcen in Dekaden.
Quelle: Umweltgesamtrechnung. Siehe auch Exkurs Ressourcenökonomie.

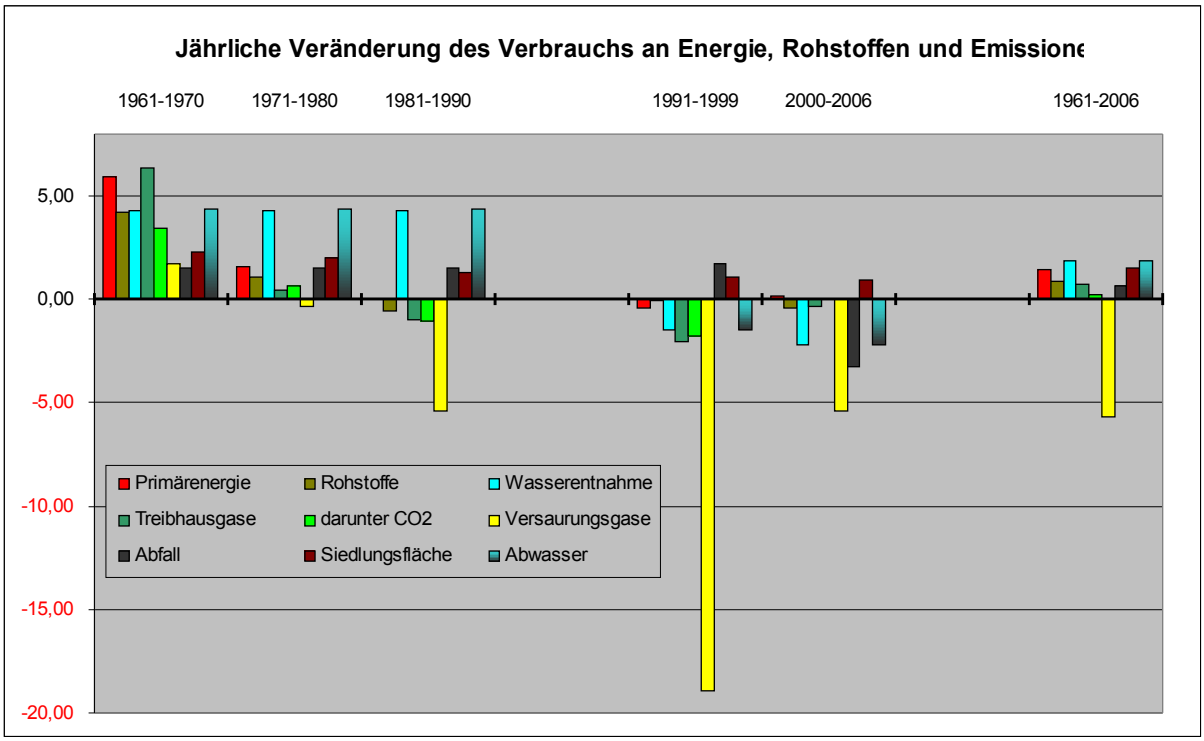
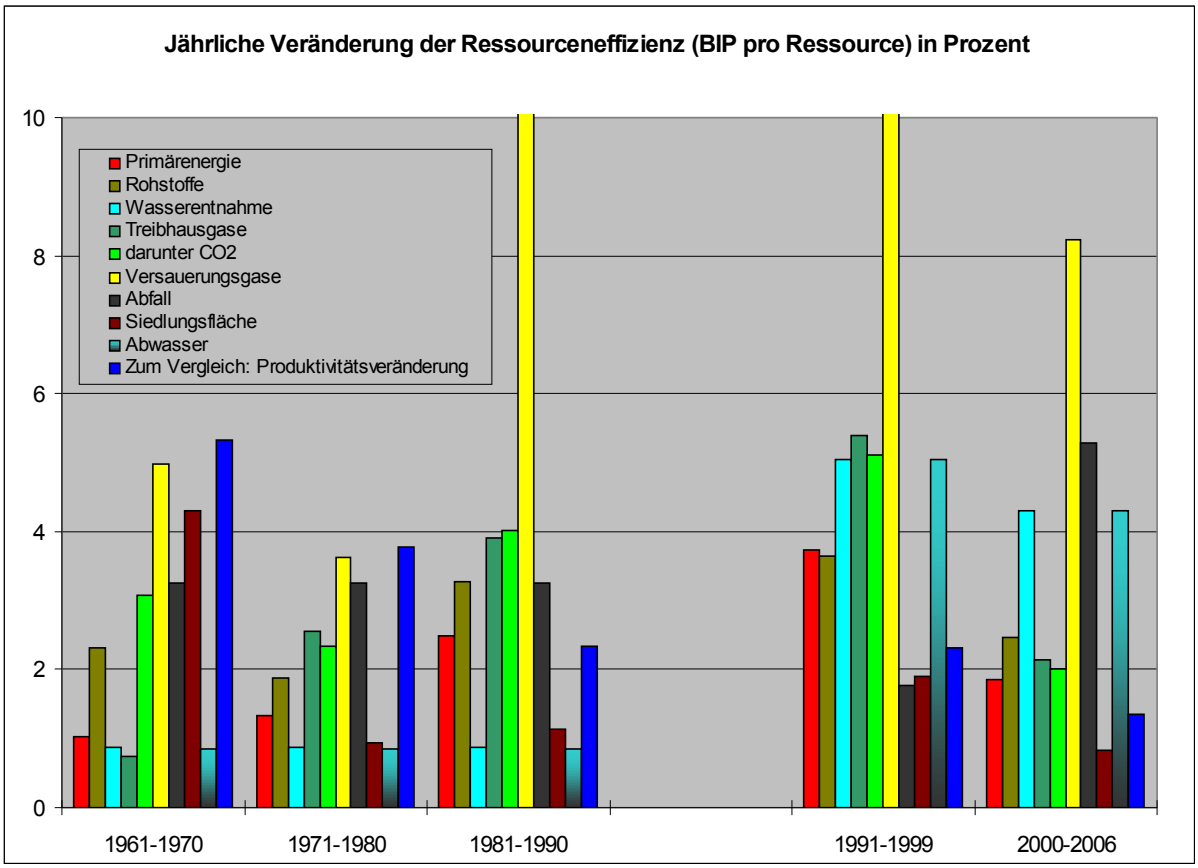


Abbildung 18 zeigt, dass über den Gesamtzeitraum (1961-2006) nur bei den Versauerungsgasen die Steigerung der Effizienz größer als das wirtschaftliche Wachstum war. In den 1960er-Jahren wachsen faktisch alle Ressourcennutzungen extensiv, auch in den 1970ern überwiegt die extensive Komponente, aber schon in den 1980er-Jahren wachsen der Primärenergieverbrauch, der Rohstoffverbrauch und die Emission von Treibhausgasen nicht mehr. Die intensive Komponente verstärkt sich in den 1990er-Jahren weiter, allerdings muss dieser Effekt teilweise auf die Deindustrialisierung und die Modernisierung der ökologisch rückständigen Betriebe in Ostdeutschland zurückgeführt werden. Diese Einmaleffekte konnten im folgenden Zeitraum (2000-2006) nicht wiederholt werden. Der Primärenergieverbrauch stieg nach 2000 trotz gesunkenem Wirtschaftswachstum wieder etwas, auch die Senkung des Verbrauchs anderer Ressourcen fällt nicht mehr so hoch aus wie in der Vordekade. Lediglich bei Abfall, Wasser und Abwasser, die vorher nicht so günstige Entwicklungen aufwiesen, sind nach 2000 Fortschritte zur vorangegangenen Dekade zu konstatieren.

Abb. 19: Durchschnittliche Veränderung der Ressourceneffizienz im Vergleich mit der Veränderung der Arbeitsproduktivität. Bis 1990 alte BRD, ab 1991 vereinigtes Deutschland. Quelle wie Abb. 18



Mit der Jahrhundertwende (2000) wurde in Deutschland rechnerisch der Übergang zu einem überwiegend intensiven Reproduktionstyp, bezogen auf Naturressourcen, eingeleitet. Die Ressourceneffizienz steigt außer bei der Siedlungsfläche schneller als die Produktivität. Es ist aber nicht gesichert, dass es dabei auch bei ggf. wieder steigenden Wachstumsraten bleibt. Zudem reicht das Maß der Effizienzsteigerung für einen Wechsel des Entwicklungspfades, für einen neuen, ressourcenintensiven Typ wirtschaftlicher Entwicklung bei Weitem noch nicht aus. Trotzdem könnte diese Tendenz auf ein neues Regime des Kapitalismus verweisen, dessen zentrale Entwicklungsressource nicht mehr die Arbeitsproduktivität, sondern die Ressourceneffizienz werden könnte. Wenn man das annimmt, wäre der Umbruch nicht nur Erosion des fordistischen Teilhaberegimes auf Grund negativer Skaleneffekte der Ressourcenbelastung, sondern zugleich auch Suchprozess nach einem diese Grenze überwindenden Evolutionsmodus.

3.4.2. Preise und Terms of Trade, Weltwirtschaft

Im Exkurs wird die Entwicklung des Rohölpreises, der Preise für Energie und Rohstoffe überhaupt und der *Terms of Trade* näher analysiert.

Abb. 20: Preisentwicklung für Rohstoffe und Energie 1960 – 2006*

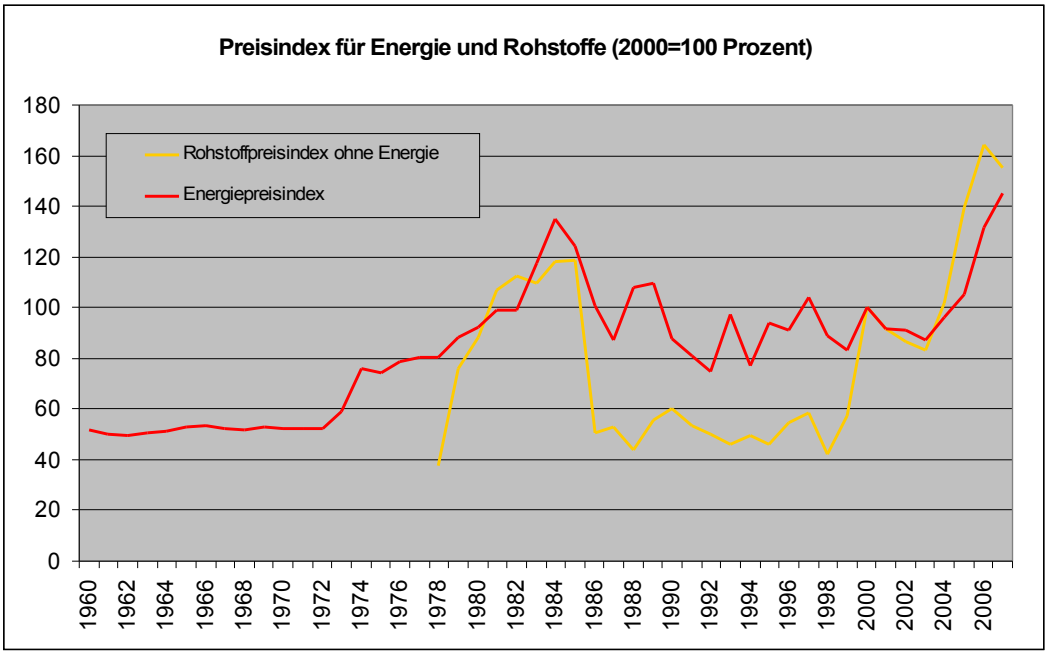


Abb. 21: Terms of Trade für Deutschland 1970 - 2006*

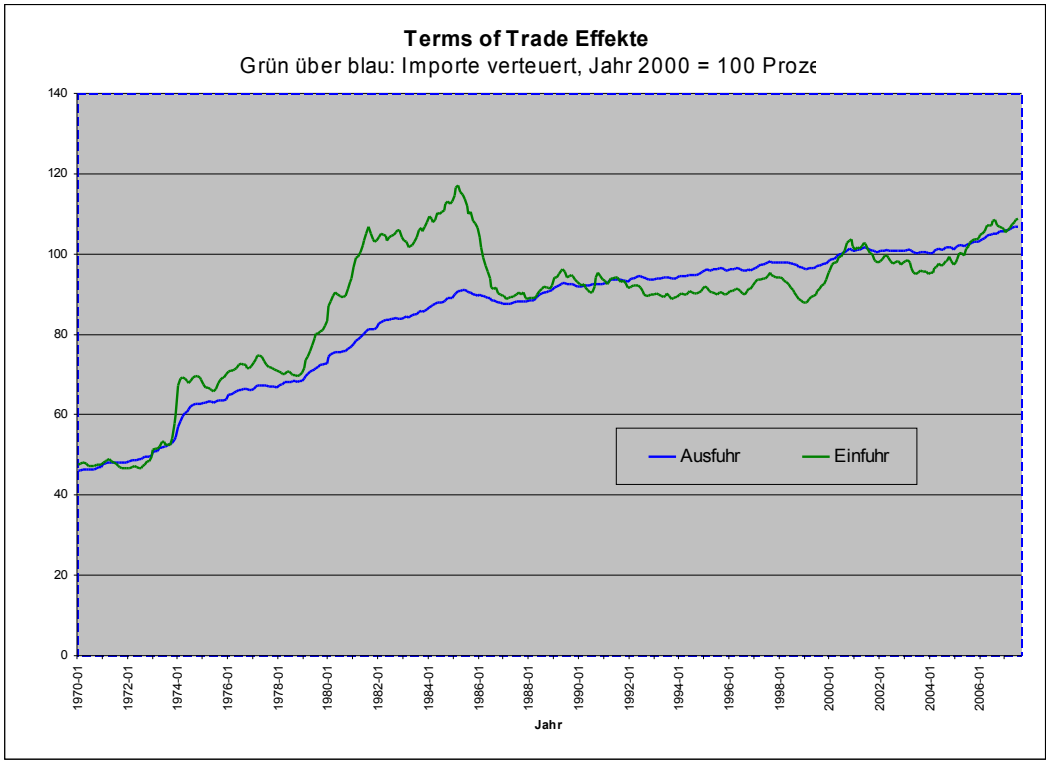


Abb. 20 und 21: Quelle der Daten: HWWI Rohstoffpreisindex, Deutsche Bundesbank 1988, Universität Münster, eigene Berechnungen

Dabei zeigt sich, dass in den 1970er-Jahren eine dramatische Umkehr der Situation zu bemerken ist. Die Energie- und Rohstoffpreise steigen auf mehr als das Doppelte und die Terms of Trade verschlechtern sich zu Ungunsten der Exporteure von Fertigprodukten. Beides interpretieren wir als Ausdruck der bereits in den 1960er-Jahren angewachsenen negativen Skaleneffekte der Massenproduktion, die in externen Schocks – den Ölkrisen der 1970er-Jahre – aufbrechen und die Weltwirtschaft irreversibel verändern. Zwar konnten die Auswirkungen in den 1980er Jahren teilweise kompensiert und korrigiert werden – nicht zuletzt durch politischen Druck auf die Ölexporteure, Erschließen neuer Ölquellen (siehe unten 4.), allerdings kaum durch steigende Ressourceneffizienz und absolut sinkenden Verbrauch von Energie, Rohstoffen und Emissionen. In den Abbildungen ist zu erkennen, dass sich die Preise und die *Terms of Trade* nach 1984 wieder auf das Niveau vor den Schocks hin bewegen. Aber seit 1999 steigen die Preise wieder, überschreiten den vorherigen Höchststand und haben im Jahr 2008 vor der Wirtschaftskrise alle Rekorde gebrochen.

Diese Entwicklung zeigt u.E., dass die Weltwirtschaft bezogen auf Energie und einige andere wichtige Rohstoffe seit den 1970er-Jahren in der Nähe der Tragfähigkeitsgrenze operiert, also die Wachstumsdynamik der fordistischen Massenproduktion nicht beibehalten kann. Auch die Debatte über den Peak Oil, das globale Olfördermaxismus, das im Juli 2006 erreicht worden sein soll, kann als Beleg herangezogen werden.

4. Umbruch als Demontage des Teilhabekapitalismus

4.1. Reaktionen der Akteure

Die Ölkrisen von 1973-1975 und 1979-1981 waren der erste dramatische Ausdruck des Kernproblems des fordistischen Entwicklungsregimes: Ressourcen, vor allem fossile Energie, einige Rohstoffe und Reservoirs für Emissionen wurden knapp. Zwar waren die Ölkrisen unmittelbar die Folge politisch motivierter Preispolitik der erdölexportierenden Staaten der OPEC, aber diese wäre natürlich unmöglich gewesen, wenn es weltweit und auch in anderen Regionen genügend Öl gegeben hätte. Die Tatsache, dass wichtige Öl- und Rohstoffressourcen in den entwickelten Industrieländern schon verbraucht waren oder nur zu bis dahin untragbaren Kosten erschlossen werden konnten, war die Voraussetzung für die politische Funktionalisierung des Ölpreises. Insofern brach in den Ölkrisen nicht nur ein aufgestautes politisches Problem, sondern auch ein aufgestautes Ressourcenproblem plötzlich aus. Allerdings hatte diese außenpolitische Oberflächengestalt der Ölpreisexplosionen eine fatale Folge: es schien so, als bestünde die wichtigste Gegenstrategie darin, politischen Druck auf die Ölländer und andere Rohstoffexporteure zu machen, sie durch Veränderung von Weltmarktregeln, globale Finanzpolitik, politische Erpressung und Kriege zu zwingen, die von den Industrieländern benötigten Ressourcen wieder zu günstigen Konditionen bereitzustellen, was bis in die 1990er Jahre auch gelang. (Vgl. 3.4.1)

Die Ölkrisen waren der Ausgangspunkt eines weitreichenden wirtschaftspolitischen Strategiewechsels der Industrieländer, nicht nur und nicht zuerst in Deutschland, der eine Reaktion auf die Erosion des fordistischen Teilhabekapitalismus darstellt, die wir im Weiteren als *Demontage* bezeichnen, weil zentrale Komponenten der Regulation des Teilhabekapitalismus außer Kraft gesetzt oder eingeschränkt werden. Es handelt sich um eine Reaktionsweise, die die Ursachen nicht beseitigt, die negativen Skaleneffekte der zurückbleibenden Ressourceneffizienz nicht aufheben kann, sondern auf die Kompensation der Folgen gerichtet ist.

- Ausgangspunkt war die monetaristische Umsteuerung der Geldpolitik in den 1970er- und 1980er-Jahren,
- es folgte die Suspendierung der produktivitätsorientierten Lohnpolitik seit den 1980er-Jahren (einschließlich des Abbaus von Sozialausgaben, die ja volkswirtschaftlich fast vollständig Arbeitnehmereinkommen darstellen),
- die Veränderung der Weltmarkstrategie: Globalisierung und Wettbewerbsstaat (der internationale Wettbewerb wird nicht mehr überwiegend mittels Innovationen, Funkti-

ons- und Arbeitsteilung und komparativen Vorteilen gestaltet, sondern als Wettbewerb um Weltmarktanteile, ausgetragen über Standortkonditionen wie Steuer- und Lohnniveau, Sozial- und Umweltstandards, reduzierter Finanzmarktaufsicht, Steueroasen usw.)

- Entstehung globaler bzw. transnationaler *Produktionsnetzwerke*, Contract Manufacturung sowie Rekonstruktion fordistischer Strukturen in der internationalen Arbeitsteilung, dadurch Erosion herkömmlicher Arrangements auf betrieblicher, aber auch nationaler und regionaler Ebene (Lütche 2001, 2002, 2004)
- Deregulierung der Finanzmärkte, die in einen Finanzmarktkapitalismus und schließlich die größte Weltfinanz- und Weltwirtschaftskrise seit 1929 führte.

Der Ausgangspunkt dieses Strategiewechsels war die monetaristische Umsteuerung der Geld- und Finanzpolitik in den 1970er- und 1980er-Jahren (vgl. Flassbeck/Spieker 2007:172f). Sie ist eine von mehreren strategischen Fehlreaktionen wichtiger Akteure auf die Ölkrisen: der Geldpolitik bzw. der Bundesbank, der Gewerkschaften, der Arbeitgeber, der Regierung. Die Ölkrisen führen 1973 und noch einmal 1980 zu einem starken und plötzlichen Anstieg der Ölpreise und damit des Preisniveaus, da der Energiepreis einen erheblichen Einfluss auf die Preise sehr vieler anderer Produkte hat. „Diese abrupte Preissteigerung wurde nun aber von den Gewerkschaften aller Länder – bei Vollbeschäftigung – zum Anlass genommen, höhere Lohnforderungen zu stellen, um die Kaufkraftverluste auszugleichen.“ (ebenda S. 174) In Deutschland kam es zu Lohnabschlüssen um die 11 Prozent, in anderen Ländern bis zu 20 Prozent. Diese Lohnabschlüsse waren volkswirtschaftlich nicht gerechtfertigt, weil ihnen keine entsprechende Produktivitätssteigerung zu Grunde lag. Zudem war die Inflation nicht durch eine expansive Geldpolitik, sondern durch extern verursachte Kostensteigerungen bedingt. Eine richtige Reaktion wäre also gewesen, kurzfristig die gestiegenen Kosten durch entsprechend verringerte Lohnforderungen, geringere Steigerung der Einkommen – der Arbeitnehmer- wie der Unternehmens- und Vermögenseinkommen – aufzufangen.
Zweitens reagierte die inzwischen monetaristisch inspirierte Geldpolitik falsch, weil sie die Inflation so behandelte, als sei sie durch expansive Geldpolitik zustande gekommen. Sie erhöhte die Zinsen 1974 und 1982 noch einmal drastisch, nicht nur in Deutschland. „Die Investitionstätigkeit der Unternehmen und mit ihr die gesamte Konjunktur brachen weltweit ein. Die Arbeitslosigkeit explodierte überall und erreichte zum ersten Mal in Deutschland die Millionengrenze. Da die Löhne und mit ihr die Inflation nicht sofort auf den Anstieg der Arbeits-

losigkeit reagierten, war eine neue und bis dahin unbekannte Konstellation der Weltwirtschaft geboren: die Stagflation.“ (ebenda S. 175)

Richtig war zwar, über die Produktivitätsentwicklung plus Zielinflation (nicht tatsächliche Inflation!) hinausgehende Lohnforderungen abzuwehren, aber das drastische Abwürgen der Investitionen war mit Sicherheit der falsche Weg. Richtig wäre gewesen, die Lohnentwicklung durch eine temporäre sozialpartnerschaftliche Regelung zu begrenzen, ohne die Investitionen einzuschränken, mittelfristig die Investitionen hochzufahren, und zwar die Investitionen, die die Abhängigkeit vom Öl verringern, Energieeffizienz verbessern und neue Energiequellen im eigenen Land erschließen. Die USA begannen damals tatsächlich den Aufbau regenerativer Energie, eine Politik, die unter Reagan wieder aufgegeben und unter Bush I. und II. zu Gunsten der amerikanischen Erdöllobby in ihr Gegenteil verkehrt wurde.

Vor allem aber war es falsch, die in den Ölkrisen entstandenen über der Produktivität liegenden Lohnforderungen und später auch die wegen der Arbeitslosigkeit steigenden Sozialausgaben (die volkswirtschaftlich ein Teil der Arbeitskosten darstellen!) als *andauernde* Ursache und als den *zentralen* Grund der sogenannten Wachstumsschwäche zu betrachten, auch in Zeiten, in denen die Steigerung der Arbeitnehmereinkommen längst nicht mehr über, sondern sogar weit unter der Produktivitätsrate lagen. Dies hat zu einer bis heute dauernden allgemein verbreiteten Fehlwahrnehmung und Fehlorientierung der volkswirtschaftlichen Entwicklung geführt, weil Arbeitnehmereinkommen auch auf volkswirtschaftlicher Ebene als Kosten betrachtet werden und nicht als volkswirtschaftliche Leistung. Die Beschränkung der Arbeitnehmereinkommen unter das Produktivitätsniveau reduziert die essentielle Rückkopplung von Massenproduktion und Produktivität und hat daher einen anhaltenden Rückgang der Produktivitätsentwicklung und des Wachstums zur Folge, worauf paradoxerweise mit weiteren Rufen nach „moderaten“, sprich unter der Produktivitätssteigerung liegenden Lohnabschlüssen reagiert wurde. Der dritte Fehler lag also bei den Arbeitgebern und der Politik der Lohnmoderation, die sich auf die Reduzierung der Lohnentwicklung und der Sozialkosten (als Teil der Lohnkosten) konzentrierten und steigende Arbeitslosigkeit als Druckmittel benutzten, dies mit einer Angebotstheorie begründeten und nicht verstanden, dass eine anhaltend hinter der Produktivität zurückbleibende Lohnentwicklung mehrere volkswirtschaftlich negative Effekte hat: Reduzierung des Wachstums, sinkende Investitionen, steigende Arbeitslosigkeit, steigende Sozialkosten, sinkende Sozialversicherungseinnahmen, sinkende Steuereinnahmen, steigende Haushaltsdefizite, steigende Exporte, zunehmende Handelsbilanzdifferenzen, wachsende Verschuldung der Handelspartner und Störungen des internationalen Währungssystems. Diese Fehlreaktionen beruhen wahrscheinlich sowohl auf mangelnder Einsicht, die durch die

aufkommende neoklassische Wirtschaftslehre und eine neoliberale Ideologie verbrämt wurde, als auch auf bornierten Interessen einzelner Gruppen.
Die Anfang der 1980er Jahre entstandene Strategie der Problembearbeitung durch Inflationsbekämpfung, Lohndruck, Sozialabbau und Haushaltskonsolidierung wurde in den folgenden drei Jahrzehnten beibehalten und ausgebaut. Sie hat für bestimmte Akteursgruppen durchaus Vorteile: zwar verringert es die Gesamtsumme aller Einkommen, aber die Arbeitnehmereinkommen sinken stärker und der obere Teil der Unternehmens- und Vermögenseinkommen kann dabei sogar gewinnen (vgl. Kapitel Einkommen).
Diese Reaktionen verliefen in allen entwickelten Industrieländern ähnlich, sie kumulierten in Thatcherismus und Reaganomics, das sogenannte Lambsdorff-Papier (Lambsdorff 1982), an dem die sozialliberale Koalition zerbrach, signalisierte in Deutschland die Wende. Für diese Fehlreaktionen der Akteure in allen wichtigen Ländern können aber nicht einfach subjektive Fehler verantwortlich gemacht werden. Offensichtlich waren es in der Konstellation selbst angelegte, naheliegende Reaktionen, die auch deshalb falsch waren, weil sie im Rahmen des überkommenen Regimes wirtschaftlicher Entwicklung operierten, also auf Anpassungen zielten, ohne dass die Ursache in den negativen Skaleneffekten der Ressourcennutzung in ihrer Bedeutung erkannt worden wäre. Da aber die Geschäftsgrundlage des fordistischen Teilhabekapitalismus erodierte, konnten die Probleme mit Anpassungen nicht gelöst, sondern nur verschoben und temporär kompensiert werden. Die Notwendigkeit eines langfristig angelegten Pfadwechsels wurde damals gesellschaftlich nicht gesehen und nicht akzeptiert.
Die Strategie der Anpassung des Kapitalismus an eine Wachstumsschwäche, die vermeintlich durch zu hohe Löhne und Sozialausgaben verursacht sei, kumuliert in dem Versuch, die sinkenden Wachstumsraten und die zurückgehenden Renditen durch Deregulierung der Finanzmärkte zu kompensieren, also Gewinne nicht primär durch Innovationen, Produktion und Konsumtion von Gütern und Leistungen zu erzielen, sondern durch die Wertsteigerung von Finanzanlagen und die daraus fließenden Renditen.

4.2. Der Finanzmarktkapitalismus und die gegenwärtige Weltfinanzkrise[21]

Der „Finanzmarktkapitalismus“ stellt den Höhepunkt der Demontage des Teilhabekapitalismus dar, in dem die Suspension der produktivitätsorientierten Lohnentwicklung, die Einkommensumverteilung, Wettbewerbsstaat, Rückbau der Sozialtransfers und Funktionswechsel der Finanzpolitik in einem System der Umverteilung zu Lasten der Volkswirtschaft und zu Guns-

21 Zu diesem Thema existiert ein ausführlicher Exkurs, hier werden nur einige wichtigste Aspekte dargestellt.

soeb.de
Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

ten der Finanzanleger zusammengefasst sind. Die Deregulierung der Finanzmärkte ist der entscheidende Hebel, über den die Kräfteverhältnisse so verändert wurden, dass diese Umverteilungen sozioökonomisch überhaupt durchsetzbar wurden.

Kapitalverwertung ist zunächst Reproduktion von Kapital und Lohnarbeit durch die Produktion, Zirkulation, Konsumtion und Investition von Gütern und Leistungen, die durch Geldkreisläufe, u.a. auch den Kreislauf des *Geldkapitals*, reguliert werden. Aus der Perspektive des Kreislaufs des produktiven Kapitals ist das Geldkapital bloß Mittler der Produktion und Reproduktion. Aus der Perspektive des Finanzkapitals aber erscheint das Sachkapital als Mittel zum Zweck der Wertsteigerung des Geldkapitals. Beide Perspektiven sind notwendige, aber einseitige Voraussetzungen der Regulation von Kapitalverwertung, die auch differente Interessenlagen ausdrücken.

Finanzkapital und Sachkapital sind im Kapitalismus immer gegeneinander verselbständigt, haben immer ein widersprüchliches Verhältnis. Zugleich aber ist die Bewegung des Finanzkapitals auf vielfältige Weise an die Bewegung von Waren und Leistungen, produktivem Kapital und Lohnarbeit, an Konsum und Sachinvestitionen zurückgebunden: zunächst und ursprünglich durch die Goldbindung des Geldes, später ersetzt durch die institutionelle Regulierung der Geldemission, durch Regeln der Kreditvergabe, der Währungsmärkte, der Terminbörsen und der Finanzmärkte überhaupt. Ohne diese Rückbindungen der Bewegung des Geldkapitals an die sogenannte Realwirtschaft würden Geld- und Finanzmärkte wie ein Kettenspiel explodieren und zusammenbrechen. Das zentrale Problem jeder kapitalistischen Ökonomie und jedes Finanzsystems ist daher nach Schumpeter die „Goldbremse an der Kreditmaschine“ (vergl. 1925: 123f, 1927, 1970), die natürlich nicht aus Gold besteht, sondern aus Regeln und Kontrolle. Entscheidend ist, wie die institutionellen Rückbindungen des Finanzsystems an Gütertransaktionen der Volkswirtschaft gestaltet sind, welche Belastungen sie aushalten können, welche Sicherungen es gegen selbstreferenzielle Wertsteigerungen, Blasen und anschließende massenhafte Entwertung von Finanzanlagen gibt. Solche Rückbindungen schließen die Bewegung des Geldkapitals direkt oder indirekt an wichtige volkswirtschaftliche Parameter wie die Preissteigerungsrate, die Produktivität, die Kaufkraftparitäten, die Entwicklung des Kapitalstocks (über Sicherheiten) an, überwachen die Entwicklung an den Geld- und Finanzmärkten, den Devisen-, Immobilien und Terminbörsen, kurz an allen Märkten, an denen Objekte als Finanzanlagen gehandelt werden und in denen es daher zu selbstreferenziellen Wertsteigerungen kommen kann.[22]

22 Die Möglichkeit von sich selbst verstärkenden Wertsteigerungen besteht nicht nur auf Finanzmärkten, auch spekulativer Handel mit Rohstoffen, Agrarprodukten, Immobilien und anderen Gütern kann zu selbstreferenziellen Wertsteigerungen führen, wenn es nicht um ihre Verwendung als Produktions- oder Konsumtionsmittel, sondern um eine Wertanlage geht. Werden Güter oder Finanzanlagen spekulativ als Wertanlage gehan-

soeb.de
Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

Trotz der damit verbundenen Gefahren ist die Abweichung der Finanzkapitalverwertung von der Bewegung des produzierenden Kapitals eine Notwendigkeit. Diese Erkenntnis verdanken wir Schumpeter (1912: 197), der erklärte, wie das wirtschaftliche System Entwicklung hervorbringt (1961: 118). Aber die Notwendigkeit einer Differenz der Bewegung von Geld- und Realwirtschaft ist auch eine der zentralen Lehren, die aus der Stagnation der staatssozialistischen Wirtschaften in den 1970er Jahren gezogen werden kann (vgl. Land 1988: 63f). Strikte und starre Kopplungen des Finanzkapitals an die sogenannte Realwirtschaft, wie sie immer wieder von Erfindern neuer Geldsysteme ohne selbstreferenzielle Geldschöpfungsmechanismen vorgeschlagen werden (Kennedy 1990, Huber/Robertson 2008), würden die Evolutionsmaschine in kapitalistischen Volkswirtschaften ausschalten und die wirtschaftliche Entwicklung zum Erliegen bringen. Nur dadurch, dass die Finanzkapitalverwertung mit Kreditemissionen und Aufwertung von Kapitalanlagen zyklisch über die Entwicklung des produktiven Kapitals hinauswächst (aber eben nur begrenzt, wenn die Rückkopplungen funktionieren!) und anschließend durch Entwertung der Finanzanlagen wieder korrigiert wird, werden in einer kapitalistischen Ökonomie Innovationen finanziert, verbreitet, selektiert und eliminiert, Fehlinvestitionen korrigiert und überflüssig gewordene Kapazitäten aus dem Produktionskreislauf ausgeschieden. Dieser von Schumpeter bekanntlich schöpferische Zerstörung genannte Prozess setzt eine *partielle* Entkopplung der Geldkapitalverwertung von der des produktiven Kapitals, also auch ein gewisses Maß an Spekulation auf die künftigen Effekte heute realisierter Innovationen und Investitionen voraus und ist insofern funktional – solange es nicht zu Blasen kommt, die mit dem realwirtschaftlichen Innovations- und Investitionsgeschehen nichts mehr zu tun haben.

---

delt, so besteht die Gefahr, dass sich deren Preise von dem realwirtschaftlichen Produktions- bzw. Investitionsgeschehen abkoppeln. Steigende Preise führen dann nicht zu sinkender, sondern zu steigender Nachfrage und diese wiederum zu steigenden Preisen – es entsteht eine positive Rückkopplung, ein sich selbst verstärkender Zirkel, der die Preise für Rohstoffe oder Geldkapitalanlagen auf ein Mehrfaches hochtreiben kann, solange die Tendenz stabil scheint und nicht mit einer Trendwende gerechnet werden muss. Dabei können exorbitante Wertsteigerungen und scheinbar phänomenale Einkommen erreicht werden, denen allerdings kein Zuwachs an Waren und Leistungen entspricht. Den Eignern dieser Finanzanlage erscheint die Wertsteigerung ihrer Finanzanlage aber so, als sei es ein Zuwachs ihres Geldvermögens, also wie ein Geldbestand auf einem Giro- oder Sparkonto. Das ist aber eine Fehlwahrnehmung. Tatsächlich handelt es sich um eine Vision, eine Möglichkeit, eine scheinbare Wertsteigerung, die sich erst noch bewähren muss, wenn man die Finanzanlage zu verkaufen versucht. Erst der Verkauf einer Finanzanlage zeigt, was sie wirklich wert ist. Der Versuch, dieses „fiktive“ Kapital in Geld umzuwandeln und dafür Güter und Leistungen zu kaufen, kann aber bei von der realwirtschaftlichen Entwicklung abgekoppelten Wertsteigerungen nur für wenige Anleger gelingen, die meisten erleiden Verluste. Dann nämlich platzt die Blase und die massenhafte Entwertung der Finanzanlagen zeigt, was Wertsteigerungen im volkswirtschaftlichen Kontext tatsächlich waren: nichts, jedenfalls viel weniger als es schien.

Die große Bedeutung, die die Geld- und Finanzmärkte für die Regulierung des gesamten Kapitalkreislaufs, der Investitionen und aller Einkommen haben, macht spekulative Entwicklungen so gefährlich, denn sie übertragen sich auf die gesamte Volkswirtschaft. Die Möglichkeit, und wie sich immer wieder zeigt, auch die Realität selbstreferenzieller Wertsteigerungen bzw. Entwertungen von Finanzanlagen sind das zentrale Problem der Finanzmärkte und in jedem Regulationssystem sind funktionierende Rückbindungen des Finanzkapitalkreislaufes an die Realwirtschaft unverzichtbar.

soeb.de
Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

Allerdings muss dieser Prozess aus dem Ruder laufen, wenn die Rückkopplungen des Finanzkapitals an die volkswirtschaftliche Entwicklung zu schwach oder falsch angesetzt sind. Die Weltfinanzkrise 1929-1932 war auf eine zu weit gehende Abkopplung der Finanzkapitalbewegung von der Produktion, Konsumtion, Reproduktion und Realinvestition zurückzuführen, wobei auch hier die spekulative Wertsteigerung von Immobilien den Ausgangspunkt der bis dahin größten Finanzblase darstellte. Die Reaktionen der Akteure haben diese Krise durch kontraktive Reaktionen (Haushaltskontraktion, Lohnsenkungen, Sozialabbau) zu einer langen Depression (in den USA bis 1938) verschlimmert, bis der amerikanische New Deal aus der Not heraus einen Kurswechsel im Krisenmanagement einleitete (vgl. Galbraith 1954/2009, 1990). Deshalb war die Re-Konstitution des Kapitalismus in Gestalt des fordistischen Teilhabekapitalismus mit dem striktesten Regulationssystem des Finanzkapitals verbunden, das es bis dahin überhaupt gegeben hatte. Es sollte zwar Kreditvergabe und Flexibilität der Kreditgeldemission über ein Zentralbanksystem und den Handel zwischen den Volkswirtschaften durch Devisentransfer ermöglichen, aber die Bindung an die realwirtschaftliche Entwicklung so stark halten, dass möglichst alle Kraft auf die volkswirtschaftliche Entwicklung und die Realinvestitionen orientiert wird, Spekulationen auf das zur Preisbildung für Finanzanlagen notwendige Maß begrenzt werden und keine großen spekulativen Blasen entstehen konnten. Zudem wurden potente Interventionsmöglichkeiten für Notfälle eingerichtet und der ganze Prozess wurde international und national beaufsichtigt. Das Währungssystem von Bretton Woods, Weltbank und internationaler Währungsfonds, Gatt und WTO, BIZ und andere internationale Institutionen, zwei und mehrseitige Abkommen über Handel inklusive Kapital- und Devisentransaktionen sowie komplementäre Institutionen in den USA, der EU und den nationalen Volkswirtschaften, Zentralbanken, Banken- und Börsenaufsicht, Eigenkapitalvorschriften, Devisenregelungen, Steuervorschriften, eine Vielzahl von Finanzregelungen, stehen für dieses nach dem zweiten Weltkrieg neu verfasste System der Regulation von Geld- und Geldkapitalbewegungen.

Dieses Konzept eines zwar immer noch verselbständigten, zugleich aber institutionell stark an die realwirtschaftliche Entwicklung rückgebundenen Finanzsystems hatte sich großartig bewährt und funktionierte bis in die 1970er-Jahre hinein ziemlich gut. Erst mit der Deregulation der Finanzmärkte seit den 1980er-Jahren kam es wieder zu Finanzkrisen – in aufsteigender Linie. Aus heutiger Sicht waren die Aussetzung der Goldbindung des Dollar durch die USA 1971 und die Auflösung des internationalen Währungssystems von Bretton Woods, das mit festen Wechselkursen operierte, die ersten Schritte. In den 1980er-Jahren wurden alle Finanzmärkte, auch die für Termingeschäfte und Währungen, nach und nach liberalisiert, was zu

dramatischen Schwankungen weltwirtschaftlich wichtiger Preise (Öl, Weizen) und teilweise irrationalen Bewegungen der Wechselkurse führte und den realwirtschaftlichen Reproduktions- und Investitionsprozess erheblich beeinträchtigte. Der Ausgangspunkt dieser Strategien waren die Politik der US-Administration unter Reagan und Großbritanniens unter Thatcher, aber auch die EU forcierte diese Entwicklung. Die europäische Kommission verbot präventiv alle gegenwärtigen und künftigen „weiteren Rechtsvorschriften", die Finanzmärkte beschränken könnten:

> Es wird leicht vergessen, dass es bis Mitte der 90er Jahre in einer Reihe von Mitgliedstaaten praktisch keinen freien Kapitalverkehr gab. Auch wenn theoretisch die Möglichkeit bestand, so unterlagen viele Finanzgeschäfte mit Akteuren in anderen Mitgliedstaaten doch der vorherigen Genehmigung durch nationale Behörden im Rahmen der so genannten „Devisenkontrollen". … Die vollständige Liberalisierung des Kapitalverkehrs in der EU wurde im Jahr 1988 beschlossen (Richtlinie 88/361/EWG) und trat in den meisten Mitgliedstaaten 1990 in Kraft; für die restlichen wurden spezielle Übergangsfristen vereinbart. … Die Liberalisierung des Kapitalverkehrs erfolgte im Zuge des Aufbaus der Wirtschafts- und Währungsunion und wurde schließlich im Vertrag von Maastricht verankert, der im November 1993 in Kraft trat. Der EG-Vertrag verbietet alle Beschränkungen des Kapital- und Zahlungsverkehrs, und zwar sowohl zwischen den Mitgliedstaaten als auch zwischen den Mitgliedstaaten und dritten Ländern. Dieser Grundsatz gilt unmittelbar, d. h. es sind dafür weder auf EU- noch auf einzelstaatlicher Ebene weitere Rechtsvorschriften erforderlich. (Europäische Komission 2009)

Mit dem Übergang zu flexiblen Wechselkursen, der Internationalisierung der Märkte, dem Handel auf Offshore-Märkten, der Emission immer neuer Finanzprodukte (Derivate) und der Verbriefung von Krediten erfolgte eine Transformation der Finanzkapitalverwertung und ihrer Rolle im Wirtschaftssystem – mit Folgen für die Funktionsweise der Kapitalverwertung insgesamt. Ausschlaggebend dafür ist insbesondere eine veränderte institutionelle Konfiguration: Die ökonomischen Beziehungen werden nicht mehr durch den Kredit als einem Vertrag zwischen Bank und Unternehmen dominiert, sondern durch die *Aktie* und damit durch die Funktionsweise der Finanzmärkte (Börse). Die zentralen Akteure in diesem System sind mithin nicht mehr die Kreditbanken, sondern die Aktionäre, insbesondere institutionelle Anleger wie Investmentgesellschaften, Investment- und Pensionsfonds und Versicherungen. Zentrales Kontrollinstrument sind die Eigentumsrechte der Aktionäre, welche sich bei ihren Entscheidungen von kurzfristigen Renditeerwartungen und den Analysen internationaler Rating-Agenturen leiten lassen. Dem entspricht der Shareholder-Value-Grundsatz als Steuerungsprinzip von Unternehmen und „Bindeglied zwischen einem unsteten, fragilen Umfeld und einer flexiblen Produktionsweise, die diese Unsicherheiten in (betrieblichen) Organisationskontexten zu bearbeiten sucht" (Dörre/Brinkmann 2005: 86f.). Zugleich trägt diese Entwicklung ausgesprochen globale Züge und ist folglich mit einer *Entnationalisierung* des Kapitals wie der Kapitalverwertung verbunden.

Ein weiteres Unterscheidungsmerkmal betrifft die Rolle, den Einfluss und die Machtbefugnisse des Staates und der nationalen Finanzpolitik, welche sich im globalen Finanzmarktkapitalismus eindeutig auf dem Rückzug befinden und nur im Krisenfalle als Akteure und „Helfer in der Not“ eingreifen. Mit dem Übergang zu flexiblen Wechselkursen, der Internationalisierung der Märkte, der Emission immer neuer Finanzprodukte (Derivate) und dem Trend zur Verbriefung von Forderungen und Verbindlichkeiten erfolgt eine Transformation des internationalen Finanzmechanismus, wodurch den nationalstaatlichen Steuerungsaktivitäten und finanzpolitischen Instrumenten zunehmend der Boden entzogen wird (vgl. Beckmann 2007: 29).

Diese Neuerungen im Finanzsystem sind weit mehr als ein bloßer Modellwechsel. Sie bestimmen das Produktions- und Akkumulationsregime, die Art und Weise der Regulierung der gesamtwirtschaftlichen Reproduktion, das Verhältnis von Wirtschaft, Staat und Gesellschaft. Mit ihnen geht eine Machtverschiebung einher, sowohl innerhalb einzelner Staaten und Staatengruppen als auch zwischen diesen, darüber hinaus auch zwischen Institutionen, Interessengruppen, Branchen und sozialen Schichten. Die Stichworte hierfür lauten *Globalisierung*, nicht nur des Handels, sondern auch der Produktion und Verwertung, *Liberalisierung* des Personen-, Güter und gesamten Kapitalverkehrs, *Deregulierung*, *Privatisierung* und *Kommerzialisierung* beziehungsweise *Monetarisierung* so ziemlich aller Bereiche der Gesellschaft.

Es ist dies ein Umbruch, eine Transformation, der *gesamten* Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung.

Heute fächert sich bereits der Geldmarkt weit auf, indem bei den Liquiditätstiteln zwischen verschiedenen Liquiditätsgraden und Fristen unterschieden wird. Hinzu kommen die Devisen- und Sortenmärkte, die zusammen den *Währungsmarkt* bilden. Allein hier belaufen sich die täglich getätigten Umsätze auf eine Summe von bis zu 1,5 Billionen USD, einem Vielfachen des transnationalen Güterhandels. Zum Kapitalmarkt zählen neben den (1) klassischen Kreditmärkten für Unternehmen, Regierungen und Privatpersonen (2) der *Primärmarkt* für Wertpapiere, auf dem sich Unternehmen und Regierungen durch die Ausgabe von Aktien oder die Auflage von Anleihen über die Börse direkt beim Publikum finanzieren, (3) der bedeutend größere *Sekundärmarkt* für Wertpapiere, auf welchem bereits emittierte Papiere gehandelt, be- und verliehen sowie besichert werden, und (4) der Markt für abgeleitete Finanzprodukte (*Derivate)*, welche sich auf finanzielle Forderungen und Verbindlichkeiten in der Zukunft beziehen bzw. der Immunisierung gegen Zins- und Wechselkursränderungen dienen (vgl. Huffschmid 2002: 25).

soeb.de
Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

Auf diese Weise entsteht neben dem primären, produktiven Verwertungsprozess ein sekundärer, spekulativer und größtenteils „fiktiver“ Prozess, der sich durch die Emission und Zirkulation von Derivaten „reflexiv vervielfältigt“ und inzwischen den primären Verwertungsprozess volumenmäßig weit übersteigt (Deutschmann 2005: 63).[23] Es ist dies ein Phänomen, worin sich die fortgeschrittene Trennung von Kapitaleigentum und Kapitalfunktion offenbart, aber auch der Vorrang des Rentiers und Finanzinvestors gegenüber dem produktiven Unternehmer augenscheinlich wird (vgl. Deutschmann 2006; Fiehler 2000). Damit werden Erscheinungsformen „fiktiven Kapitals“ sowie Finanzinnovationen und Derivate wie Optionen, Swaps, Futures, Junkbonds, diverse Commercial Papers, Asset Backed Securities (ABS), Asset Backed Commercial Papers (ABCP), Discount-, Basket-, Index und Bonus-Zertifikate, Aktienanleihen usw. zu Schlüsselgrößen für die Finanzmärkte und ihre Bewegungen, Kursänderungen usw. zu Auslösern ökonomischer Ver- und Entwertungsprozesse.[24] In diesem Zusammenhang kommt es zu eklatanten Verschiebungen in den Macht- und Entscheidungsstrukturen: Aktionäre und Finanzinvestoren gewinnen an Einfluss, ebenso Analysten, Rating-Experten und Fondsmanager, während die Manager in der Industrie, die Kreditbanker und Finanzpolitiker an Macht, Einfluss und Ansehen verlieren.

Tabelle 10: Veränderung der Finanzierungsstruktur des Unternehmenssektors

Finanzierungsarten in Prozent der Gesamtfinanzierung, 1970 bis 2000				
	1970	**1980**	**1990**	**2000**
	G-7-Staaten			
Aktien	38	36	43	55
Kredite	36	37	32	24
Anleihen	7	5	7	8
sonstige	19	22	18	13
	Großbritannien			
Aktien	49	37	53	67
Kredite	15	22	21	21
Anleihen	7	2	0	7
sonstige	29	39	29	15
	USA			
Aktien	55	49	39	63
Kredite	15	13	18	10
Anleihen	14	17	18	14
sonstige	16	21	25	13

23 Bereits 1998 war zu lesen, dass durchschnittlich jeden Tag 1.230 Mrd. USD „um die Welt“ rasen. „Lediglich drei Prozent davon dienen der Abwicklung des Warenverkehrs. Die übrigen 97% sind reine Finanztransfers, Kapital, das vor allem auf der Suche nach kurz- oder langfristigen Anlagemöglichkeiten ist.“ (BVI 1998: 41)

24 Während die Wirtschaftsleistung in der Welt gegenwärtig auf rund 60 Billionen USD geschätzt wird, liegt die globale Aktienmarkt-Kapitalisierung bei ca. 55 Billionen UDS, handelbare Schuldverschreibungen sind etwa 70 Billionen USD wert und das Volumen der Derivate umfasst nominal 1.600 Billionen USD, das 27-Fache der realen Wirtschaftsleistung (Kaufmann 2008).

soeb.de
Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

	Japan			
Aktien	16	22	29	29
Kredite	48	45	45	40
Anleihen	2	3	6	10
sonstige	33	30	20	21
	Kanada			
Aktien	46	41	41	54
Kredite	15	22	22	12
Anleihen	12	8	13	18
sonstige	27	29	24	16
	Deutschland			
Aktien	27	20	31	49
Kredite	47	52	42	37
Anleihen	3	2	2	1
sonstige	23	26	25	13
	Frankreich			
Aktien	41	34	56	70
Kredite	54	60	38	14
Anleihen	3	4	4	4
sonstige	2	2	98	12
	Italien			
Aktien	32	52	48	52
Kredite	60	43	41	30
Anleihen	8	4	3	1
sonstige	0	1	8	17

Quelle: Davis 2003

Im Finanzmarktkapitalismus tritt die Investitionsfinanzierung gegenüber dem spekulativ ausgerichteten *Finanzinvestment* immer mehr in den Hintergrund. Dies tangiert selbstverständlich die Einkommensströme, mehr aber noch die Vermögensstruktur. So kommt es zu massiven Vermögensumschichtungen und zu einer strukturellen Neuordnung der betrieblichen und privaten Vermögen. Dabei spielen spekulative Verwertungsprozesse, die zur Reichtumskonzentration beitragen, aber auch enorme Entwertungen, wie sie früher nur durch Kriege ausgelöst wurden, eine zunehmende Rolle. So handelt es sich bei den als „Kosten" der Finanzmarktkrise 2008 apostrophierten Verlusten, Wertberichtigungen und Abschreibungen in Billionenhöhe[25] vor allem um die Entwertung fiktiven Kapitals, aber auch um wirkliche Vermögensverluste der Aktionäre, Anleger, Sparer, Steuerzahler usw. Zugleich wird die *finanzielle* Vermögenssituation der privaten Haushalte, deren Liquidität und Performance, immer mehr zur bestimmenden Größe für die soziale Differenzierung und Polarisierung in der Gesellschaft.

25 Insgesamt wurden diese Kosten zunächst durch den IWF mit 945 Mrd. USD beziffert. Inzwischen geht man von mindestens 1,4 Bill. USD aus und hält selbst noch höhere Beträge nicht mehr für ausgeschlossen (vgl. Schoeller (2008).

In Deutschland verdoppelte sich im letzten Jahrzehnt die Zahl der Aktionäre und Fondsanteilseigner. 2007 waren es 10,3 Millionen. Rund 6,5% der Bevölkerung waren direkt in Aktien investiert, doppelt so viele in Fonds (vgl. Tabelle Y). Hinzu kommen rund eine halbe Million Besitzer von Zertifikaten. Im Zuge der Finanzkrise ging diese Zahl 2008 jedoch stark zurück.

Tabelle 11: Zahl der Aktionäre und Fondsbesitzer in Deutschland (in 1000)

	1988	1992	1996	1998	2000	2001	2002	2004	2007
Aktionäre	3.192	3.984	3.754	4.515	6.211	5.694	5.000	4.605	4.047
Fondsbesitzer				3.185	8.365	9.766	8.637	7.843	7.947
Gesamtzahl				6.789	11.828	12.853	11.549	10.504	10.317

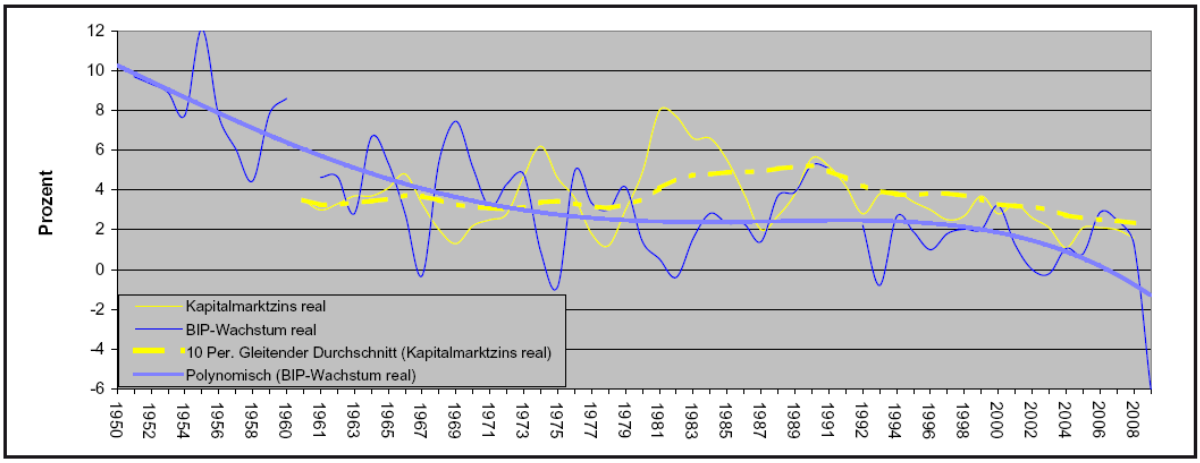
Quelle: DAI-Factbook 08.3-Zahl-D, Stand: März 2008

Der zentrale Indikator für den finanzkapitalistischen Umbau von Wirtschaft und Gesellschaft ist das *Verhältnis von Realzins und Wachstumsrate des BIP*. Bis in die 1970er-Jahre überstieg die jährliche Wachstumsrate des BIP in der Regel den realen Zinssatz auf den Geld- und Kapitalmärkten.[26] Seit Anfang der 1980er-Jahre jedoch gilt dies nicht mehr: Nunmehr liegt das Zinsniveau gleichauf mit der Wachstumsrate[27] oder *darüber (Vgl. Abb. 22)*. Die negative oder positive Differenz zwischen Zins und Wachstumsrate gilt gemeinhin als geeigneter Indikator für die nähere Bestimmung des Akkumulationsregimes. Eine Größenverschiebung bzw. ein Wechsel des Vorzeichens weisen darauf hin, dass sich in den ökonomischen Strukturen eine gravierende Veränderung, ein Umbruch, vollzieht: der bisherige Typ kapitalistischer Akkumulation wird von einem anderen Typ abgelöst.

26 Für die Berechnung dieser Relation wird in der Regel die Umlaufsrendite inländischer Schuldverschreibungen (mit einer Restlaufzeit von mindestens fünf Jahren) zugrunde gelegt bzw. der Zinssatz für Dreimonatsgeld. Da es sich hierbei um nominale Größen handelt, ist für die Bestimmung realer Zinssätze jeweils die Inflationsrate in Abzug zu bringen. Dabei wird auf den Index der Verbraucherpreise zurückgegriffen, welcher lt. Deutscher Bundesbank „eine gute Näherung an das gesamtwirtschaftliche Preisniveau“ darstellt. Mithin gilt: $r = i - P^e$ bzw. in Form der Fisher-Parität geschrieben: $(1+i) = (1+r)(1 + P^e)$, wobei r für den realen und i für den nominalen Zins stehen und P^e für die erwartete Preissteigerungsrate (vgl. Deutsche Bundesbank 2001: 35f.)

27 Dies gilt für die USA, wo 1981 die Kurve des Realzinses die Kurve der Veränderungsrate des realen BIP schneidet und dann bis 2003 einen ähnlichen Verlauf aufweist wie diese. Zuletzt lag der Zins jedoch wieder deutlich unter der Wachstumsrate, wofür wirtschaftspolitische Eingriffe verantwortlich gemacht werden. Ein ähnliches Bild zeichnet sich für Japan ab. In einer Reihe von europäischen Ländern jedoch, in Deutschland, Großbritannien, Italien und Frankreich, kommt es 1981/82 tatsächlich zu einer Umkehr der Relation, die bis 2004 anhält. Erst im letzten Konjunkturaufschwung (2005-2006) klettert die Wachstumsrate wieder leicht über den Zinssatz (vgl. Flassbeck/Spiecker 2007: 179, 298f.), um in der Rezession (2007-2009) wieder darunter zu fallen.

Abb. 22: Kapitalmarktzins und BIP-Wachstum (real), Deutschland 1950-2009*



Quelle: Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen.

Stellt man den durchschnittlichen Realzins auf 10-jährige Staatsanleihen der durchschnittlichen realen Wachstumsrate des BIP gegenüber, so ergibt sich für die Jahre 1959 bis 1971 für die Bundesrepublik Deutschland eine Differenz von -1,99. Das bedeutet, dass die Zinsaufwendungen vollständig aus dem Zuwachs des BIP bestritten wurden und dieser trotzdem noch ausreichte, um einen allgemeinen Wohlfahrtsanstieg zu gewährleisten. Für die Jahre 1972 bis 1981 beträgt die Differenz dagegen +0,69. Der Vorzeichenwechsel deutet auf einen Regimewechsel hin. Da die Differenz zwischen Realzinsen und Wirtschaftswachstum in Frankreich, Italien, Großbritannien, Kanada, Japan, den USA und anderen Ländern in dieser Periode jedoch noch negativ war[28], spricht einiges für einen geldpolitisch motivierten Alleingang Deutschlands, für ein „geldpolitisches Experiment“ (von Hagen 1998: 439). Anfang der 1980er Jahre kommt es dann jedoch weltweit zu einer Umkehr der Relation: Zwischen 1982 und 2001 ist die Differenz zwischen Realzinsen und durchschnittlicher Wachstumsrate in allen Ländern *positiv*. Diese Entwicklung setzt sich, wenn auch mit geringer werdender Signifikanz, bis zuletzt fort. In der Bundesrepublik Deutschland beträgt die Differenz zwischen 1982 und 1991 +3,11, 1992 bis 2001 +2,76 und 2002 bis 2007 +1,03.

Sehr deutlich dokumentiert sich der Regimewechsel in den aggregierten Daten für die G-7-Staaaten: Hier betrug die Differenz im Durchschnitt der Jahre 1946 bis 1958 -0,36, von 1959 bis 1971 -3,15 und von 1972 bis 1981 -2,87, von 1982 bis 1991 dagegen +2,30 und 1992 bis 2001 +2,13 (vgl. Deutscher Bundestag 2002: 69). Der Wechsel des Vorzeichens (von – zu +) steht für den Übergang in den Finanzmarktkapitalismus.[29]

Die Liberalisierung der Finanzmärkte sollte neue Gewinnmöglichkeiten eröffnen, den Globalisierungsprozess vorantreiben und den Druck auf die Unternehmen zur Rationalisierung er-

28 Vgl. Deutscher Bundestag 2002: 69; Altvater 2006: 121.
29 Vgl. hierzu Deutscher Bundestag 2002: 69ff; Beckmann 2007: 43f; Flassbeck/Spiecker 2007: 177ff.

soeb.de
Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

höhen. Die rationale Seite ist, die Allokation von Investitionsmöglichkeiten zu verbessern und Risiken auszugleichen. Damit sind zwar bestimmte volkswirtschaftliche Effekte zu erreichen, aber nur kleine. Denn tatsächlich zielt die ohne hinreichende Reflexion der Folgen in Gang gesetzte Deregulierung der Finanzmärkte teils in voller Absicht teils ungewollt auf ein anderes Wettbewerbsmodell: die Erzielung von Gewinnen durch Wertzuwachs von Finanzanlagen und durch die sogenannte Hebelwirkung (Leverage Effekt), die eine Erhöhung der Eigenkapitalrendite durch Fremdkapitalnutzung ermöglicht.

> „In der neuen Wirtschaft dominierten Finanzunternehmen, Versicherungen und das Immobiliengeschäft, auf Englisch: finance, insurance, real estate, oder abgekürzt FIRE. … FIRE ist nichts anderes als eine kreditfinanzierte Anlagen−Preis−Inflationsmaschine, die um eine einzige Grundannahme kreist: nämlich dass der Wert meiner Vermögensanlagen, dessen Entwicklung für gewöhnlich vom Konjunkturzyklus und den Finanzmärkten abhing, nunmehr (von kurzfristigen Unterbrechungen abgesehen) nur noch in eine Richtung tendiert: aufwärts. Auf FIRE−Kurs hatten die Vereinigten Staaten − vom Goldstandard befreit − fortan enorme Spielräume, ihre Defizite mit der eigenen Währung zu finanzieren. (Janszen 2008:3)

Aus Wertzuwachs von Finanzanlagen resultierende Gewinne können zwar einzelnen Anlegern nutzen, nicht aber der Volkswirtschaft oder der Weltwirtschaft insgesamt. Die Einkommen werden nicht größer, sondern nur anders verteilt, aber nicht notwendig zweckmäßiger, wie wir heute wissen. Renditen Einzelner, die durch Wertzuwachs von Anlagen oder Leverage Effekt erzieht werden, sind stets mit Mindererlösen oder Verlusten bei anderen Einkommen bzw. in der Volkswirtschaft insgesamt verbunden – oder eben auch mit Verlusten in anderen Volkswirtschaften der Weltwirtschaft. Die Summe der Verluste ist in der Regel größer als die der Gewinne. Die Strategie, die Finanzmärkte zu deregulieren, um die zurückgehende Produktivitätsentwicklung bzw. die zurückgehenden volkswirtschaftlichen Unternehmens- und Vermögenseinkommen durch steigende Finanzmarktrenditen zu kompensieren, ist kein Null- sondern ein Negativsummenspiel. Das zeigen die seit den 1980er-Jahren regelmäßig auftretenden Finanzkirsen und die dabei entstehenden Verluste.

- Ende der 1970er Jahre und 1982 wurden die in der großen Depression der 1930er-Jahre eingeführten strikten Regulierungen der amerikanischen Sparkassen aufgehoben, die Sparkassen expandierten, u.a. mit Immobilien und hochspekulativen Unternehmensfinanzierungen. Mitte der 1980er-Jahre brach dies zusammen, der Staat gewährte den Banken Kredite in Höhe von 400 Milliarden US-Dollar, von denen 124 Milliarden letztlich nicht zurückgezahlt wurden.
- Mit Spekulationen auf den steigenden Ölpreis wurde ebenfalls in den 1980er-Jahren die Lateinamerikakrise (Schuldenkrise) ausgelöst.

- Die japanische Bankenkrise beruhte auf einer systematischen Überbewertung von Geldanlagen, die in 1990 platzen und Japan mehr als 10 Jahre mit Nullwachstum, Deflation und Unternehmenspleiten bescherte und das japanische Lohn- und Sozialsystem bis in die Grundfesten erschütterte.
- Die Asienkrise begann 1997 und erfasste die meisten vorher boomenden asiatischen Länder. Ursache waren maßlose Investitionen und exzessive Kreditaufnahme mit selbstreferenziellem Charakter. Man nahm Kredite in Ländern mit niedrigen Zinsen auf und legte diese in Ländern mit hohen Zinsen an, wobei Wechselkursdifferenzen ausgenutzt wurden. Die Blase musste irgendwann platzen und sie platze, als die kumulierten Differenzen zwischen Wechselkurs und Kaufkraftparität eine Umkehr der Wechselkurstrends erzwangen – was unvermeidlich war.
- Die Russlandkrise 1998 und 1999 beruhte auf dem Abfluss des in russischen Staatsschulden angelegten ausländischen Finanzkapitals, das wegen der Zahlungskrise des russischen Staates abwanderte, dadurch einen Kursverfall des Rubels auslöste, der wiederum aus der Abwanderung eine sich selbst verstärkende Kapitalflucht werden ließ, die den Rubel und die russische Wirtschaft in einen Abgrund riss. Die Inflation, eine Folge des Kursverfalls um 60 Prozent, hatte existenzielle Kaufkraftverluste für große Teile der Bevölkerung zur Folge, der Binnenmarkt brauchte 4 Jahre um sich zu erholen, im Baltikum und anderen Staaten der ehemaligen Sowjetunion kam es zu einer schweren Rezession.
- Die Krisen in Brasilien und Argentinien (1999 und 2000) gehen vor allem auf das Konto von Währungsspekulationen. Die Dot-Com-Krise 2000 wurde durch das Platzen einer Spekulationsblase auf Investitionen im neu entstehenden Sektor der Internetunternehmen ausgelöst.
- Die Immobilien- und Finanzkrise 2008-2009 war hingegen die Folge spekulativer Blasen im Hypothekenmarkt, die durch neue Praktiken (Verbriefung, Bilanzauslagerung, auf kurzfristige Rendite orientierende Anreizsysteme) das gesamte globale Finanzsystem erfasste und zu der größten Weltwirtschaftskrise seit 1929 führte.

Betrachtet man diese Folge von Hoffnungen, Euphorie, Absturz und Katastrophe und die in dieser Zeit erreichte weltwirtschaftliche Entwicklung – die niedrigste Rate der Produktivitätsentwicklung seit dem 2. Weltkrieg – wird klar, dass der Finanzmarktkapitalismus einschließlich der damit verbundenen Globalisierung des Geld- und Kapitalverkehrs, die Etablierung des Wettbewerbsstaats und das Shareholder-Value-Prinzip in den durch Finanzkapital gesteuerten Unternehmen eine gigantische Fehlentwicklung darstellen. Sie ist nur zu erklären durch

die Erosion und die Krisenprozesse des Kapitalverwertungssystems und den aus betriebswirtschaftlicher Sicht einleuchtenden Versuch, den negativen Skaleneffekten einer prekär gewordenen Industrieentwicklung zu entkommen, indem man in Finanzanlagen investiert. Weltwirtschaftlich und volkswirtschaftlich kann diese Strategie aber nicht aufgehen, weil niemand volkswirtschaftliche Realeinkommen aus den Wertsteigerungen von Finanzanlagen zaubern kann.

5. Umbruch als Entstehung eines neuen Regimes wirtschaftlicher Entwicklung?

Aus unserer Sicht sind die durch die Expansion der fordistischen Massenproduktion hervorgerufenen negativen Skaleneffekte der Nutzung von Energie, Rohstoffen und Emissionen die konstitutive Ursache der Erosion des Teilhabekapitalismus als Regime wirtschaftlicher Entwicklung. Die Wirkungen mögen in den 1970er-Jahren noch klein und aus heutiger Sicht eher undramatisch gewesen sein – obwohl die Ölkrisen schon einen tiefen Einschnitt in die Erfolgsgeschichte der 1950er- bis 1970er-Jahre darstellen. *Konstitutiv* sind die negativen Skaleneffekte der alten Massenproduktion, weil sie eine *notwendige* Folge dieses Entwicklungsmodus selbst sind, sie sind zwangsläufig und nehmen zu, je mehr versucht wird, die Schwierigkeiten durch beschleunigte wirtschaftliche Entwicklung auf diesem Pfad zu forcieren. Konstitutiv sind diese negativen Skaleneffekte auch deshalb, weil sie durch externe Eingriffe bestenfalls relativiert, aber nicht aufgehoben werden können. Die Erosion schreitet fort, heute vor allem in Form der globalen Klimafolgen wirtschaftlich verursachter Emissionen von Klimagasen. Der Klimawandel ist inzwischen zum größten Hindernis des alten Industrialisierungsmodells geworden, insbesondere begrenzt es die Möglichkeiten nachholender bzw. aufholender wirtschaftlicher Entwicklung mit Blick auf China, Indien und anderen Schwellen- und Entwicklungsländer. Die Eskalation der Probleme ist unausweichlich, falls diese Länder ihre Industrieentwicklung in dem bisherigen Tempo *auf dem alten Pfad der industriellen Massenproduktion* fortsetzen. Eine umfassende Umverteilung von Ressourcen von den entwickelten Industrieländern zu den nachholenden und den unterentwickelten Ländern ist politisch undenkbar – und würde das Problem auch nicht lösen.

Ein neuer, die Entwicklungsgrenzen des fordistischen Teilhabekapitalismus überwindender Kapitalismus hat eine Veränderung der zentralen Entwicklungsressource zur Bedingung. Bisher stand die Steigerung der *Arbeitsproduktivität* durch Produkt- und Verfahrensinnovationen mit positiven Skaleneffekten der Massenproduktion im Mittelpunkt, andere Innovationsstrategien waren dem nachgeordnet. In einem neuen Typ wirtschaftlicher Entwicklung wird die *Steigerung der Ressourceneffizienz* ins Zentrum von Innovationsstrategien rücken, also die Effizienz der Nutzung von Energie, Rohstoffen, Wasser, Emissionen aller Art, Abwasser, Müll, Grund und Boden. Die Steigerung der Arbeitsproduktivität wird dem nicht nur nachgeordnet sein, sie wird auch eher zum Folgeeffekt der Steigerung der Ressourceneffizienz. Steigt die Ressourceneffizienz, so steigt auch die Arbeitsproduktivität, sofern in den Ressourcen, zu ihrer Erschließung und Nutzung menschliche Arbeit verausgabt wurde.

Ein neues Regime wirtschaftlicher Entwicklung muss die Ressourceneffizienz mindestens so schnell steigern, wie die Weltwirtschaft wächst, praktisch aber zunächst und über viele Jahre deutlich schneller, um die künftige Ressourcennutzung wieder deutlich unter die Tragfähigkeitsgrenzen zu reduzieren. Diese Steigerung der Ressourceneffizienz kann nicht gelingen, wenn für die gleichen Produkte und Verfahren einfach immer weniger Energie, immer weniger Material, immer weniger Emissionen usw. veranschlagt werden. Ressourceneffizienz kann nur durch Innovationen, durch andere Produkte und Verfahren erreicht werden, wobei es hier nicht um Einsparung, sondern um technologisch veränderte Schnittstellen zwischen Industrie und Natur, eine andere Art der Ressourcennutzung geht. Die Rolle, die *economy of scale* im fordistischen Teilhabekapitalismus als Quelle und Ziel von Innovationen spielte, wird Umweltkompatibilität in einem neuen Regime wirtschaftlicher Entwicklung spielen müssen, denn eine nicht nur einmalige, sondern andauernde und immer weiter fortschreitende Steigerung der Ressourceneffizienz ist nur durch Umweltkompatibilität erreichbar. Gelingt es für die Nutzung einer bestimmten Ressource, theoretisch angenommen, vollständige Umweltkompatibilität herzustellen, dann steigt die Ressourceneffizienz expotenziell über alle Grenzen. Faktisch heißt dies nämlich, dass die betreffende Ressource zwar genutzt, aber nicht belastet wird, so wie Windräder Wind nutzen, aber nicht verbrauchen. Eine theoretisch endlose Steigerung der Ressourceneffizienz bei Energie, Rohstoffen und Emissionen ist also möglich durch Produkt- und Verfahrensinnovationen, die auf Umweltkompatibilität gerichtet sind.
Das kleine, aber methodisch wichtige Beispiel des sauren Regens (siehe 3.4.1.) kann dies illustrieren. Die Emission von Versauerungsgasen wurde in den 1980er- und 1990er-Jahren nicht durch kleine Schritte von 3 Prozent pro Jahr, sondern durch jährliche Steigerung der Ressourceneffizienz um mehr als 10, in einigen Jahren bis zu 20 Prozent erreicht. Nach 2000 steigt hingegen die Ressourceneffizienz kaum noch. Sie kann auch kaum noch steigen, weil die Belastung mit Versauerungsgasen bei den großen Emittenten (Kraftwerke, Kraftverkehr) faktisch auf Null zurückgegangen ist und solche Emissionen nur noch in wenigen speziellen Bereichen (wenige kleine Heizungen, die noch feste Brennstoffe verfeuern und keine Rauchgasreinigung haben) relevant sind. Dies wurde nicht durch viele kleine Schritte der Reduzierung der Emissionen bei gleichbleibenden Verfahren erreicht, sondern durch die Einführung umweltkompatibler Verfahren, z.B. andere Verbrennungsverfahren (Vergaser), vollständige Rauchgasreinigung und Überwachung aller Großfeuerungsanlagen. In dem Moment, wo nicht „Verbesserung“ durch „Reduzierung“, sondern Umweltkompatibilität in Bezug auf Versauerungsgase als Ziel von Innovationsprozessen angestrebt wurde, ließ sich dieses zugegeben vergleichsweise noch kleine Problem vollständig lösen. Es gibt faktisch keinen sauren Regen

mehr in den USA und in Europa. Umweltkompatibilität ist die Quelle für steigende Ressourceneffizienz, so wie es Massenproduktion und *economy of scale* für steigende Arbeitsproduktivität im Teilhabekapitalismus war.

So klar die ökologischen und produktionsseitigen Orientierungen für einen denkbaren neuen Typ wirtschaftlicher Entwicklung sind, so offen sind die Fragen nach der Regulation wirtschaftlicher Entwicklung. Wenn eine Ressourceneffizienz und Umweltkompatibilität zu einem in einem neuen Regime wirtschaftlicher Entwicklung wirksam werden sollen, müssen so mit dem Kreislauf des Kapitals und der Verwertung des Kapitals regulationsseitig verbunden werden, und zwar so, dass steigende Ressourceneffizienz mit der Kapitalverwertung positiv rückgekoppelt wird.
Dies kann nicht gelingen, sofern Ressourcenschonung durch administrative Regelungen nachträglich und gegen die Logik der Kapitalverwertung erzwungen werden muss, auch wenn dies der nahe liegende und zunächst wohl auch einzige Weg der Korrektur unhaltbarer Entwicklungsrichtungen des fordistischen Teilhabekapitalismus war. Der zweite und notwendige Schritt sind Entwicklungen, die die Ressourcennutzung selbst zu einem Teil der Kapitalverwertung machen, also die umweltkompatible und ressourceneffiziente Nutzung von Energie, Rohstoffen und Emissionen als Bedingung der Reproduktion und Verwertung von Kapital installieren, also einen Kreislauf des Ökokapitals (Land 1994 und 1995, vgl. auch den Exkurs: Ressourcenökonomie) begründen und regulierbar machen. Dies schließt administrative Regulierungen notwendig ein, aber sie sind nicht der Kern. Der besteht vielmehr darin, dass die Gesellschaft – und hier im Wesentlichen die Weltgesellschaft – als Besitzer der Gemeinschaftsressourcen deren Verwertung und Reproduktion kontrolliert. Das institutionalisierte Gemeineigentum an der Erde ist Voraussetzung für die Regulation der Nutzung ihrer Ressourcen. Wie solche Regulationskreisläufe aussehen könnten, ist heute nur in Andeutungen zu erkennen. So haben sich Umweltzertifikate, die immer eine Kombination administrativer Regelungen mit neuen Märkten in einigen Fällen bewährt (USA gegen Versauerungsgase), in anderen bislang weniger (CO_2-Zertifikate), was aber am Reglement liegen kann. Die möglichst international verbindliche Festlegung von degressiven Emissionsobergrenzen, die Versteigerung darauf beruhender Zertifikate bei gleichzeitiger Kontrolle und ergänzenden Vorschriften, wie dies auch in anderen Märkten der Fall ist, wäre als Ausübung der Eigentümerrolle der Weltgemeinschaft an Naturressourcen zu verstehen. Nutzungsrechte würden unterhalb der Tragfähigkeitsgrenzen auf Zeit und nach definierten und kontrollierten Konditionen verpachtet und die daraus erzielten Einnahmen würden reinvestiert, also zur Steigerung der

soeb.de
Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

Ressourceneffizienz und für Innovationen zur Verbesserung der Umweltkompatibilität genutzt. Das Gegenkonzept, die Privatisierung der Ressourcen selbst würde hingegen bedeuten, dass eine Änderung der Konditionen der Ressourcennutzung im Zuge neuer Erkenntnisse, wissenschaftlicher und technologischer Fortschritte, veränderter Verbraucherpräferenzen oder eines veränderten politischen Willens der Bevölkerung die jedesmalige Enteignung der Ressourceneigner erfordert. Abgesehen davon, dass Enteignungen schwerer möglich sind als Änderungen zeitlich befristeter Nutzungsverträge und Nutzungsrechte genauer und beschränkter definiert werden können, wäre eine Politik der Privatisierung der Natur und der Drohung mit Enteignung keine sinnvolle Strategie. Naturressourcen müssen Besitz der Weltgemeinschaft sein, ihre Nutzung muss durch handelbare Nutzungsrechte in den Kreislauf der Kapitalverwertung einbezogen werden, aber so, dass ihre spekulative Verwendung ausgeschlossen bleibt, z.B. indem Nutzungsrechte langfristig gebunden und nur über die Rechtebörse reguliert weiterverkauft werden dürfen (siehe dazu näher im Exkurs Ressourcenökonomie). Dies würde bedeuten, dass das heute bestehende Privateigentum am Grund und Boden auch als (unbefristetes) Nutzungsrecht gedeutet werden und weiter ausgestaltet wird, eine Interpretation, die durch das hohe Maß der Regulierung im Immobilienrecht sowieso nahe liegt. Dann aber muss auch der Ausschluss spekulativer Nutzung von Immobilieneigentum geregelt werden. Gäbe es eine solche Regelung, die spekulative Nutzung von Immobilien ausschließt und eine Interventionspflicht der Immobilienbörse im Fall anhaltender spekulativ bedingter Preisbewegungen vorsieht und gäbe es solche Regelungen für die Terminbörsen und die Kapitalmärkte, dann wäre die Finanzkrise 2008 nicht möglich gewesen. Die Verwandlung der Naturressourcen in definiertes Gemeinschaftseigentum und ihre Nutzung durch handelbare Nutzungsrechte muss also von vornherein so geregelt werden, dass Spekulation, spekulative Preisschwankungen und Blasen ausgeschlossen sind. Unter dieser Voraussetzung aber ist ein Kreislauf des Ökokapitals – neben denen des Sachkapitals und denen der Lohnarbeit – denkbar. Dieses Regime wirtschaftlicher Entwicklung könnte als Ökokapitalismus bezeichnet werden – aber diese Bezeichnung ist begrifflich nur korrekt, wenn tatsächlich ein Ökokapitalkreislauf installiert ist. Ein erodierter fordistischer Teilhabekapitalismus, der allein durch administrative Umweltschutzvorschriften ergänzt wird, seien es noch so viele, ist kein Ökokapitalismus! Er kann nur entstehen durch eine Vielzahl von Innovationen im gesamten Regulationssystem und den kulturellen Codes der Akteure, die den Kreislauf des Kapitals, die Modi der Kapitalverwertung selbst verändern.

Wendet man den Blick von den institutionellen Bedingungen des Ökokapitalismus auf die Akteure, so wird erkennbar, dass mit der beginnenden Erosion und der Wahrnehmung ihrer

Folgen auch soziale Bewegungen entstanden sind, die diese Umwälzung herbeiführen können. Es gibt u.E. keinen Automatismus der Kapitalverwertung, der ohne bewusste Reflexion und politische Auseinandersetzung zu zielführenden Innovationen im Regulationssystem führen und so eine Transformation des Teilhabekapitalismus in einen Ökokapitalismus herbeiführen könnte. Die Kapitalverwertung und ihre unmittelbaren Akteure würden immer nur versuchen, in dem institutionell gegebenen Rahmen, also dem des Teilhabekapitalismus, zu agieren, Probleme zu lösen und Produktivitätshemmnisse zu beseitigen. Dies aber führt genau zu der zunächst dominanten Strategie der „Rettung durch Demontage".

Die Entstehung eines neuen Regulationsregimes setzt (ähnlich wie der New Deal der 1930er- und 1940er-Jahre) veränderte kulturelle und politische Handlungsmuster und Akteurskonstellationen in der Gesellschaft voraus, also soziale und politische Bewegungen. Die Herausbildung des Ökokapitalismus hat ihre Quellen *außerhalb* der Kapitalverwertung, in den *Lebenswelten* der Menschen, der Wahrnehmung und Auseinandersetzung mit den erkennbar werdenden Problemen der industriellen Massenproduktion und der Umweltzerstörung und in der *Wissenschaft* und der *Öffentlichkeit* als Medien der Reflexion und Kommunikation. Es sind die Umweltbewegungen und die neuen sozialen Bewegungen überhaupt, ebenso aber die mit dem Club of Rome beginnende Kultur der wissenschaftlichen Erforschung und der öffentlichen Debatte, die über nunmehr mehr als 30 Jahre einen Suchprozess in Gang gesetzt haben, an dessen Ende vielleicht eine ökologische Re-Regulierung der Kapitalverwertung stehen könnte. Die Transformationen der Kapitalverwertung, auch die Entstehung des Teilhabekapitalismus, waren und sind wohl immer Rückwirkungen der Gesellschaft (nicht allein oder zuerst der Politik!) auf ihr Wirtschaftssystem, nicht endogene oder interne Selbstveränderung der Wirtschaft selbst.

Was wird aus der Teilhabe? Wird ein denkbarer Ökokapitalismus die produktivitätsorientierte Lohnentwicklung wieder etablieren oder wird er sie ganz aufheben? Wird das wirtschaftliche Gegenstück eines auf Ressourceneffizienz basierten Entwicklungsmodus die Expansion des Ökokapitals und vielleicht noch des Sachkapitals bei Stagnation der Konsumtion der Lohnarbeiter sein – weil aller Zuwachs in Investitionen zur Abwendung der Klimakatastrophe fließen muss? Kann man sich andererseits eine Gesellschaft vorstellen, in der die Bevölkerungsmehrheit wieder auf ein Leben zurückgeworfen wird, das auf die Reproduktion der Arbeitskraft beschränkt bleibt und freie Entwicklung der Individualität aller über die Funktionalität für das Kapital hinaus ausschließt? Ist die denkbare Perspektive ein purer Ökokapitalismus oder ein sozialer Ökokapitalismus, letzterer als Fortsetzung oder Neuauflage von Teilhabe der Arbeit am wachsenden Reichtum?

soeb.de
Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

Die Frage definitiv beantworten zu wollen wäre Spekulation. Aber aus unserer Sicht sind in den 1950er- und besonders 1960er-Jahren neue Kulturmuster und Lebensweisen entstanden, die für die Art und Weise der Bearbeitung und für mögliche bzw. unmögliche Lösungsvarianten der Probleme des Teilhabekapitalismus von Bedeutung sind.

Die Möglichkeit der Individualisierung, wie sie seit den 1970er-Jahren beobachtet werden kann und insbesondere von Beck (1986, 1994) beschrieben wurde, war in gewisser Weise selbst eine Folge des Teilhabekapitalismus. Eine vorherige Entwicklungsweise, bei der die Einkommen der Bevölkerungsmehrheit – also der Lohnarbeiter und der Arbeitskräfte im traditionellen Sektor, der ja vor dem 2. Weltkrieg einen erheblichen Teil der Arbeitskräfte umfasste, an den sachlichen Reproduktionskosten der Arbeitskraft orientiert sind, also mit der Produktivität nicht oder kaum steigen, bietet für die Bevölkerungsmehrheit kein sozioökonomisches Individualisierungspotenzial. Natürlich sind Menschen an sich biologisch und sozial immer *Individuen* und sie sind es potenziell auch kulturell, weil jeder Mensch eigene und andere Erfahrungen und Lernprozesse durchmacht, eigene Fähigkeiten und Bedürfnisse entwickelt. Aber diese werden selbst kein Bestandteil des sozioökonomischen Geschehens, werden durch den Wirtschaftsprozess in der Mehrheit weder genutzt noch reproduziert. Nur wenige – Intellektuelle, Künstler, Politiker, Wissenschaftler und Unternehmer – hatten mehr oder weniger die Chance, eine gesellschaftlich bedeutsame soziale und kulturelle Individualität zu entwickeln und in den gesellschaftlichen Prozess einzubringen, Individualität als Ressource zu nutzen und sie dadurch zu entfalten. Für die Mehrheit der arbeitenden Klassen existiert Individualität nur an sich, nicht aber für andere (nicht für das Kapital) und nicht an und für sich.

Das bedeutet, dass ihre Lebensweise gleichförmig und gruppenbestimmt war. Das Leben eines Industriearbeiters war nach Kindheit und Jugend darauf ausgerichtet, eine ordentliche Arbeit und zum Lebensunterhalt ausreichende Bezahlung zu erlangen, zu heiraten, eine gute Wohnung zu finden, eine Familie zu gründen und zu unterhalten, Kinder großzuziehen und denen bestenfalls ein kleines Erbe zu hinterlassen. Es gab zwar immer Abweichungen von dem weitgehend vorherbestimmten Lebenslauf eines Arbeiters, Angestellten oder Beamten, aber diese Abweichungen bestätigen die Regel, denn sie verlassen gerade die soziale Herkunft.

Diese Situation änderte sich im Teilhabekapitalismus, in dem normale Arbeiter – seit den späten 1950er- und in den 1960er-Jahren – damit rechnen konnten, dass ihr Realeinkommen im Laufe ihres Berufslebens ständig anwachsen wird, und zwar auf das Drei- bis Vierfache, und so das Maß der Reproduktion der Arbeitskraft systematisch und dauerhaft überschreitet. In dem Moment, indem disponible Ressourcen über die Erhaltung der Arbeitskraft hinaus zur

soeb.de
Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

Verfügung stehen, können sie für neue Lebensinhalte eingesetzt werden. Die Funktionen des Lohns wurden durch freie Ressourcen erweitert. Dies ermöglichte ein Leben über die Arbeit hinaus, ermöglichte individuelle besondere Lebensentwürfe, deren Unterschiede zumindest an sich nicht mehr durch die Funktionsunterschiede im Arbeitsprozess bestimmt sein müssen, und es ermöglicht die Gestaltung des eigenen Lebensentwurfs als Karriere, beruflich wie privat, die Gestaltung des Lebens als Aufstieg, die Vorstellung eines sich entwickelnden Individuums.

Der Teilhabekapitalismus hat an sich die Möglichkeit der Entwicklung von Individualität für die Lohnarbeiter und damit als Massenphänomen moderner Gesellschaften geschaffen, aber zunächst nur in der Form der Konsumgesellschaft verwirklicht, also eines über die Reproduktion der Arbeitskraft hinausgehenden, aber standardisierten Massenkonsums. Aber schon damit haben sich in den 1960er-Jahren die vorher noch deutlichen Grenzen milieubestimmter Lebensweisen gelockert und nach und nach aufgelöst.

Wahrscheinlich setzt freie Individualitätsentwicklung aber mehr voraus als Teilhabe über steigende Löhne, vor allem eben auch Teilnahme an der Determination qualitativer Entwicklungsrichtungen von Produktion, Konsum und Kommunikation. Tatsächlich hat eine Wendung der Konsumexpansion hin zur Individualitätsentwicklung mit dem Umbruch in den 1970er Jahren begonnen, wahrscheinlich nicht zuletzt in Folge von 1968. Der Anspruch auf freie individuelle Ressourcen und auf ein Leben, das nicht durch den „freiwilligen“ Dienst an vorgegebenen Funktionen bestimmt sein soll, sei es als Arbeiter, als Ehefrau und Mutter, sondern etwas Eigenes zu verwirklichen hat, wurde in den 1980er- und 1990er-Jahren bei allen Einschränkungen in der Verwirklichung eine erstrebenswerte kulturelle Norm.

Diese kulturelle Veränderung hat den Teilhabekapitalismus zur Voraussetzung, aber sie wirkt auch im Erosionsprozess. Einerseits beschränkt die neu entstandene Kultur die Versuche, die Effiziensverluste der Massenproduktion durch Druck auf den Lohn auszugleichen. Andererseits kann das seit den 1970er-Jahren etablierte Maß individueller Selbstverwirklichung auch in künftigen Transformationen nicht ohne Weiteres aufgehoben werden. Ein Rückschritt auf Lebensweisen, in denen Individuen über keine disponiblen Ressourcen verfügen und keine Individualität entwickeln können, wie dies in im sekundären Integrationsmodus überflüssig gewordener Bevölkerungen der Fall ist, zerstört die gesellschaftlichen Voraussetzungen moderner Wirtschaftsentwicklung. Deshalb hat die Suspendierung der produktivitätsorientierten Lohnentwicklung nicht die Rückkehr zur alten Lohnarbeitergesellschaft zur Folge, sondern die Segregation (Vgl. Beck 2007; Bude/Willisch 2006). Ein Teil der Bevölkerung hat nach wie vor Einkommen, die mit der Produktivität steigen und die eine adäquate Teilhabe und

soeb.de
Thünen-Institut für Regionalentwicklung e.V. www.thuenen-institut.de

Teilnahme am gesellschaftlichen Leben und ein bestimmtes Maß individueller Freiheit und Selbstentwicklung gestatten. Ein anderer Teil wird überflüssig und muss individuelle Strategien des Überlebens außerhalb der Erwerbsarbeit entwickeln, die durch ein nicht auf Teilhabe, sondern bloß Existenz sicherndes staatliches Fürsorgesystem ermöglicht werden. Ein dritter Teil wird unter dem Druck der Segregation gezwungen, individuelle Strategien der Selbstausbeutung im Niedriglohnsektor oder als Selbständige zu erfinden. Keine dieser Entwicklungen ist Rückkehr zum sozialen Habitus der Lohnarbeit vor dem Teilhabekapitalismus. Daraus könnte man die Schlussfolgerung ziehen, dass Teilhabe und Teilnahme im Sinne der demokratischen Entscheidungsfindung und der öffentlichen Diskussion nicht ohne Weiteres aufhebbare Voraussetzungen einer Transformation des Kapitalismus sind. Dann aber wäre die Wiederherstellung von Teilhabe Bestandteil des ökologischen Umbaus der Industriegesellschaft und die demokratische Teilnahme an Öffentlichkeit und Politik die Form, in der die Entscheidungen über die Richtungen der Innovationen und der durch sie ausgelösten Veränderungen der Lebenswelten fallen.

Die Wiederherstellung sozialer Teilhabe und demokratischer Teilnahme in einem neuen Regime wirtschaftlicher Entwicklung, einem sozialen Ökokapitalismus, kann aber nicht allein durch die Wiederherstellung der Teilhabeformen und -regeln des Nachkriegsregimes erfolgen. Erstens muss sich Teilhabe auf das neue Produktivitätsregime beziehen (Ressourceneffizienz anstelle der Arbeitsproduktivität). Zum anderen hat die Logik des Teilhabekapitalismus mit der Konsumtion der Lohnarbeiterinnen und -arbeiter über die bloße Reproduktion ihrer Arbeitskraft hinaus einen neuen kulturellen Maßstab als Resultat hinterlassen: Entwicklung der Individualität kann durch Teilhabe am Massenkonsum (allein) nicht mehr befriedigt werden. Teilhabe müsste also neu erfunden werden.

Literaturverzeichnis

Abelshauser, Werner (2004): Deutsche Wirtschaftsgeschichte seit 1945. München: C. H. Beck.

Aglietta, Michel (2000): Ein neues Akkumulationsregime. Die Regulationstheorie auf dem Prüfstand. Hamburg: VSA-Verlag.

Altvater, Elmar (2006): Das Ende des Kapitalismus wie wir ihn kennen, Münster (Westfälisches Dampfboot)

Bartelheimer, Peter (2006): Wozu sozioökonomische Berichterstattung? – eine Kontroverse. In: SOFI-Mitteilungen. Heft 34. 67-90.

Beck, Ulrich (1986): Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne. Frankfurt/Main: Suhrkamp.

Beck, Ulrich (1994): Jenseits von Stand und Klasse. In: Beck/Beck-Gernsheim (1994). 43-60.

Beck, Ulrich (2007): Tragische Individualisierung. In: Blätter für deutsche und internationale Politik. Heft 5. 577-584.

Beck, Ulrich/Beck-Gernsheim, Elisabeth (1994): Riskante Freiheiten. Gesellschaftliche Individualisierungsprozesse in der Moderne. Frankfurt/Main: Suhrkamp.

Beckmann, Martin (2007): Das Finanzkapital in der Transformation der europäischen Ökonomie. Münster: Westfälisches Dampfboot.

Bell, Daniel (1985): Die nachindustrielle Gesellschaft. Frankfurt: Campus.

Bernholz, Peter (1998): Die Bundesbank und die Währungsintegration in Europa. In: Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (1998): 773-833.

BImSCHV (Bundesemissionsschutzverordnung) (1983): 13. Verordnung zur Durchführung des Bundes-Immissionsschutzgesetzes (Großfeuerungsanlagenverordnung - 13. BImSchV)

Bittner, Thomas (2001): Das westeuropäische Wirtschaftswachstum nach dem Zweiten Weltkrieg. Eine Analyse unter besonderer Berücksichtigung der Planification und der Sozialen Marktwirtschaft. Münster: LIT.

Boyer, Robert/Durand, Jean-Pierre (1997): After Fordism. London: Basingstoke.

Brie, Michael/Böhlke, Ewald (1992): Rußland wieder im Dunkeln. Berlin: Aufbau Taschenbuch Verlag 1992.

Bücher, Karl (1910): Die Entstehung der Volkswirtschaft. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).

Bude, Heinz/Willisch, Andreas(2006): Das Problem der Exklusion. Hamburg: Hamburger Edition.

Bühl, Walter L. (1988): Krisentheorien. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft im Übergang. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.

BUND/MISEREOR (2002): Wegweiser für ein zukunftsfähiges Deutschland. München: Riemann Verlag.

Bundesregierung (2005): Lebenslagen in Deutschland. Der 2. Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung. Berichtsband. Berlin.

Bundesverband Deutscher Investmentbanken (BVI) (1998): Jahresbericht 1998, Frankfurt a. M.

Busch, Hans Werner (u.a.) (Hrsg.) (2005): Tarifpolitik im Umbruch. Köln: Deutscher Institutsverlag.

Busch, Ulrich/Land, Rainer (Hrsg.) (2006): Zur Lage in Ostdeutschland. In: Berliner Debatte Initial. Jg. 17. Heft 5. 3-96.

Busch, Ulrich (2009): Krisenverlauf und Krisendeutung im globalen Finanzmarktkapitalismus. In Berliner Debatte Initial, Jg. 20 Heft 2. 25-43

Candeias, Mario (2009): Die letzte Konjunktur: organische Krise und „postneoliberale“ Tendenzen. In: Berliner Debatte Initial. Jg. 20. Heft 2. 12-24.

Castel, Robert (2000a): Die Metamorphosen der sozialen Frage. Eine Chronik der Lohnarbeit. Konstanz: Universitätsverlag.

Castel, Robert (2000b): Die Fallstricke des Exklusionsbegriffs. In: Mittelweg 36. Jg. 9. Heft 3. 11-25.

Davis, E. Philip (2003): Institutional investors, financial market efficiency, and financial stability. In: European Investment Bank (EIB): EIB-Papers. Vol. 8. Heft 1. 76-107.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1988): 40 Jahre Deutsche Mark Monetäre Statistiken 1948-1987, (Fritz Knapp, Frankfurt am Main).

Deutsche Bundesbank (2006): Die deutschen Direktinvestitionsbeziehungen mit dem Ausland: neuere Entwicklungstendenzen und makroökonomische Auswirkungen. In: Monatberichte. Jg. 58. Heft 9. 45-62.

Deutsche Bundesbank (2007): Vermögensbildung und Finanzierung im Jahr 2006. In: Monatberichte. Jg. 59. Heft 6. 17-34.

Deutsche Bundesbank (2008a): Integrierte sektorale und gesamtwirtschaftliche Vermögensbilanzen für Deutschland. In: Monatsbericht. Jg. 60. Heft 1. 31-47.

Deutsche Bundesbank (2008b): Die deutsche Zahlungsbilanz für das Jahr 2007. In: Monatsbericht. Jg. 60. Heft 3. 15-25.

Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (1998): Die Bundesbank und die Währungsintegration in Europa. Fünfzig Jahre Deutsche Mark. München: Beck-Verlag.

Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (1998): Fünfzig Jahre Deutsche Mark. Notenbank und Währung in Deutschland seit 1948. München: C. H. Beck.

Deutscher Bundestag (2002): Enquetekommission „Globalisierung der Weltwirtschaft“. Abschlussbericht, Berlin

Deutschmann, Christoph (2005): Finanzmarkt-Kapitalismus und Wachstumskrise, in: Windolf 2005: 58-84

Deutschmann, Christoph (2006): Keynes und die Rentiers, in: Berliner Debatte Initial 17 (2006) 4, S. 22-36

Dörre, Klaus/Ulrich Brinkmann (2005): Finanzmarktkapitalismus - Triebkraft eines flexiblen Produktionsmodells? In: Windolf 2005: 85-116.

EU REACh (2007): Registration, Evaluation, Authorisation of Chemicals (Registrierung, Bewertung und Zulassung von Chemikalien). 01.6.2007.

Fiehler, Fritz (2000): Die Gesellschaft der Vermögensbesitzer, Hamburg (VSA)

Flassbeck, Heiner (2009): Gescheitert. Warum die Politik vor der Wirtschaft kapituliert. Frankfurt/Main: Westend.

Flassbeck, Heiner/Busch, Ulrich/Land, Rainer (2008): Ursachen der langen Depression in Deutschland. Mit Heiner Flassbeck sprachen Ulrich Busch und Rainer Land. In: Berliner Debatte Initial. Jg. 19. Heft 4. 7-14.

Flassbeck, Heiner/Spiecker, Friederike (2000): Löhne und Arbeitslosigkeit im internationalen Vergleich. Studie. www.flassbeck.de.

Flassbeck, Heiner/Spiecker, Friederike (2001): Lohnstruktur und Beschäftigung. Ein Gutachten im Auftrag der Otto Brenner Stiftung Studie. www.flassbeck.de.

Flassbeck, Heiner/Spiecker, Friederike (2007): Das Ende der Massenarbeitslosigkeit. Frankfurt/Main: Westend.

Flierl, Thomas/Raddatz, Frank M. (Hrsg.) (2009): Theater der Zeit. Welten Wenden. Arbeitsbuch 18. Berlin: Verlag Theater der Zeit.

Ford, Henry/Crowther, Samuel (1922): My Life and Work. Deutsch: Mein Leben und Werk. 1923. Spätere Ausgaben auch unter dem Titel: Erfolg im Leben. Mein Leben und Werk. London: William Heinemann.

Galbraith, John Kennet (1954/2009): Der Grosse Crash 1929. Ursachen, Verlauf, Folgen. München: FinanzBuch Verlag.

Galbraith, John Kennet (1958): Gesellschaft im Überfluß. München, Zürich: Droemersche Verlagsanstalt.

Galbraith, John Kennet (1990): Leben in entscheidender Zeit. München: Heyne.

Gebicke, Klaus (1997): Nikolaj Dmitrievic Kondratieff. Über dynamische Modellierung des Kapitalismus. In: Berliner Debatte Initial. Jg. 8. Heft 1-2. 92-104.

Grobecker, Claire/Krack-Roberg, Elle/Sommer, Bettina (2008): Bevölkerungsentwicklung 2006. In: Wirtschaft und Statistik. Jg. 2008. Heft 1. 39-52.

Hagen, Jürgen von (1998): Geldpolitik auf neuen Wegen (1971-1978). In: Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (1998): 439-474.

Hartwich, Hans-Hermann (1998): Die Europäisierung des deutschen Wirtschaftssystems. Wiesbaden: Opladen Leske + Budrich.

Hedtke, Ulrich (1990): Stalin oder Kondratieff. Endspiel oder Innovation?. Berlin: Dietz.

Heise, Arne (2008): Erlebt Deutschland ein neues Wirtschaftswunder?. In: Berliner Debatte Initial. Jg. 19. Heft 4. 15-26.

Helmstädter, Ernst (1971): Die Wachstumsrate der durchschnittlichen Arbeitsentgelte und der Zinssatz in einer wachsenden Wirtschaft. In: Hoffmann (1971): 193-228.

Herr, Hansjörg (1992): Geld, Währungswettbewerb und Währungssysteme. Frankfurt/New York: Campus.

Herr, Hansjörg/Voy, Klaus (1989): Währungskonkurrenz und Deregulierung der Weltwirtschaft. Marburg: Metropolis.

Heske, Gerhard (2005): Bruttoinlandsprodukt, Verbrauch und Erwerbstätigkeit in Ostdeutschland 1970-2000. Historische Sozialforschung. Supplement Nr. 17, Köln: Zentrum für Historische Sozialforschung.

Hillmann, Karl-Heinz (1994): Wörterbuch der Soziologie. Stuttgart: Alfred Kröner.

Historische Datenbank des Lehrstuhls für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster (2009). http://www.wiwi.uni-muenster.de/wisoge/studieren/HistDatenbank.html.

Hobson, John. A. (1902/1979): Der Imperialismus. Köln/Berlin: Kiepenheuer & Witsch.

Hoffmann, Walther G. (1965): Das Wachstum der deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts. Berlin (u.a.): Springer.

Hoffmann, Walther G. (1971): Untersuchungen zum Wachstum der deutschen Wirtschaft. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).

Hoffmann, Walther G./Müller J. H. (1959): Das deutsche Volkseinkommen 1851-1957. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).

Hölscher, Jens (1994): Entwicklungsmodell Wesdeutschland. Aspekte der Akkumulation in der Geldwirtschaft. Berlin: Duncker & Humblot.

Holtfrerich, Carl-Ludwig (1998): Geldpolitik bei festen Wechselkursen (1948-1970). In: Deutsche Bundesbank (1998): 347-438.

Huber, Joseph/Robertson, James (2008): Geldschöpfung in öffentlicher Hand: Weg zu einer gerechten Geldordnung im Informationszeitalter. Kiel: Gauke-Verlag.

Huffschmid, Jörg (2002): Politische Ökonomie der Finanzmärkte. Hamburg: VSA-Verlag.

Janszen, Eric (2008): Die Bubble-Ökonomie. Wie man die Märkte für den großen Crash von morgen präpariert. In: Blätter für deutsche und internationale Politik. Heft 5. Seiten.

Jarausch, Konrad (2004): Die Umkehr. Deutsche Wandlungen 1945-1995. Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung.

Jarausch, Konrad (2007). Krise oder Aufbruch? Historische Annäherungen an die 1970er Jahre. In: Zeithistorische Forschungen. Jg. 4. Heft 3. 334-341.

Jarchow, Hans-Joachim/Rühmann, Peter (1988): Monetäre Außenwirtschaft I und II (1989). Göttingen. Vandenhoeck & Ruprecht.

Kaufmann, Stephan (2008): Ein Geschenk an die Finanzmärkte, in: Berliner Zeitung, 1.2.2008. http://www.berlinonline.de/berliner-zeitung/archiv/.bin/dump.fcgi/2008/0201/meinung/0012/index.html, Stand 10.10.2009

Kennedy, Margrit (1990): Geld ohne Zinsen und Inflation. München: Goldmann

Keynes, John Maynard (1943): Das Langzeitproblem der Vollbeschäftigung. In: Reuter (2007): 159-164.

Keynes, John Maynard (1983): Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes. Berlin: Duncker & Humblot.

Kondratieff, Nikolai (1923/1990): Strittige Fragen der Weltwirtschaft und der Krise (Antwort an unsere Kritiker). In: Hedtke (1990): 135-196.

Kondratieff, Nikolaj D. (1926): Die langen Wellen der Konjunktur. In: Lederer, Emil (Hrsg.) (1926): Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik. Band 56. Heft 3: 573-609.

Krause, Günter (Hrsg.) (2007): Keynes als Alternative(r)? Argumente für eine gerechtere Wirtschaft. Berlin: Karl Dietz Verlag.

Kromphardt, Jürgen (1977): Wachstum und Konjunktur. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

Krüger, Stephan (2007): Konjunkturzyklus und Überakkumulation. Hamburg: VSA.

Kuczynski, Jürgen (1960-1972): Die Geschichte der Lage der Arbeiterklasse unter dem Kapitalismus. Bd. 1-38. Berlin: Akademie-Verlag.

Lambsdorff, Otto Graf (1982): Konzept für eine Politik zur Überwindung der Wachstumsschwäche und zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit. 9. September 1982. Archiv des Liberalismus. Friedrich Naumann Stiftung o.J.

Land, Rainer (1984): Der Zusammenhang von innerer Logik sozialökonomischer Determination der Produktivkraftentwicklung in der monopolistischen Bewegungsform des Kapitals, Dissertation A und B, Humboldt-Universität zu Berlin (unveröff.).

Land, Rainer (1988): Die sozialökonomische Seite der Konzeption der entwickelten sozialistischen Gesellschaft und ihre Weiterentwicklung. In: Forschungsprojekt Philosophischer Grundlagen einer Konzeption des modernen Sozialismus. Humboldt-Universität zu Berlin. S. 57-74

Land, Rainer (1992): Fordismus und Planwirtschaft. In: Brie/Böhlke 1992: 45-59

Land, Rainer (1994 und 1995): Ökosteuer oder Ökokapital? Versuch einer Antwort auf Fragen von André Gorz. In: Andere Zeiten. Forum für politische Ökologie und soziale Emanzipation. Heft 4/1994 und Heft 3/1995.

Land, Rainer (1996): Vom Fordismus zum Öko-Kapitalismus? Überlegungen zu Regulationsprinzipien eines neuen Entwicklungspfades. In Berliner Debatte Initial. Jg. 7. Heft 6. 18-23.

Land, Rainer (2009a): Transformationen des Kapitalismus, Roosevelt und Obama. In: Flierl/Raddatz (2009): 74-79

Land, Rainer (2009b): Schumpeter und der New Deal (1933-1937). Erscheint in Berliner Debatte Initial. Jg. 20. Heft 4.

Lüthje, Boy (2001): Standort Silicon Valley. Frankfurt/New York: Campus.

Lüthje, Boy (2004): Kehrt der Fordismus zurück? Globale Produktionsnetze und Industriearbeit in der „New Economy“. In: Berliner Debatte Initial. Jg. 15. Heft 1. 62-73.

Lüthje, Boy/Schumm, Wilhelm/Sproll, Martina (2002): Contract Manufacturing. Frankfurt/New York: Campus.

Lutz, Burkart (1984): Der kurze Traum immerwährender Prosperität. Frankfurt/New York: Campus Verlag.

Luxemburg, Rosa (1913): Die Akkumulation des Kapitals. Nachdruck in: Gesammelte Werke (1975). Bd. 5. Berlin: Dietz.

Lyotards, Jean-François (1988): Die Moderne redigieren. In: Welsch (1988): 204-214.

Maddison, Angus (1991): Dynamic Forces in Capitalist Development. Oxford: Oxford University Press.

Maddison, Angus (Hrsg.) (1995): Monitoring the world economy 1820-1992. Paris: OECD: S.194 f.

Mankiw, Gregory N. (1996): Makroökonomik. Wiesbaden: Gabler.

Meadows, Donella H. (u.a.) (1972): Die Grenzen des Wachstums. Stuttgart: Deutsche Verlags-Anstalt.

Mensch, Gerhard (1977): Das technologische Patt. Innovationen überwinden die Depression. Frankfurt/Main: Fischer.

Mottek, Hans (1964): Wirtschaftsgeschichte Deutschlands. Ein Grundriss. Band II. Berlin: Akademie-Verlag.

Peter Bartelheimer (2007): Politik der Teilhabe. Ein soziologischer Beipackzettel. Arbeitspapier zum Fachforum 1-2007. Projekt Gesellschaftliche Integration. Berlin: Friedrich-Ebert-Stiftung.

Räth, Nobert/Braackmann, Albert (2006): Vergleichbare Zeitreihen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen. In: Wirtschaft und Statistik. Jg. 2006. Heft 10. 1003-1020.

Reuter, Norbert (2007): Wachstumseuphorie und Verteilungsrealität. Marburg: Metropolis.

Roesler, Jörg (2006): Momente deutsch-deutscher Wirtschafts- und Sozialgeschichte 1945 bis 1990. Leipzig: Universitätsverlag.

Ruben, Peter (2008): Vom Kondratieff-Zyklus und seinem Erklärungspotential. In: Berliner Debatte Initial. Jg. 19. Heft 4. 50-65.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: Jahresgutachten 2004/05. TZ 717-736.

Scharpf, Fritz W. (1987): Sozialdemokratische Krisenpolitik in Europa. Frankfurt/Main: Campus Verlag.

Schoeller, Olivia (2008): IWF: Krise kostet 1,4 Billionen Dollar. Sorge vor weiterem konjunkturellem Abschwung, in: Berliner Zeitung (08.10.2008). http://www.berlinonline.de/berliner-zeitung/archiv/.bin/dump.fcgi/2008/1008/wirtschaft/0069/index.html, Stand 10.10.2009

Schumpeter, Joseph Alois (1912): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus. Berlin: Duncker & Humblot. unveränderter Nachdruck 1964.

Schumpeter, Joseph Alois (1925): Kreditkontrolle. In: Ders. (1952): 118-157.

Schumpeter, Joseph Alois (1927): Die goldene Bremse an der Kreditmaschine. In: Ders. (1952): 158-184.

Schumpeter, Joseph Alois (1952): Aufsätze zur ökonomischen Theorie. Tübingen: J.C.B. Mohr.

Schumpeter, Joseph Alois (1961): Konjunkturzyklen. Eine theoretische, historische und statistische Analyse des kapitalistischen Prozesses. Bd. I und II. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht. Englische Originalausgabe erschien 1939.

Schumpeter, Joseph Alois (1970): Das Wesen des Geldes. Aus dem Nachlass. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

Schumpeter, Joseph Alois (1996): Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie. Teil V. Abriß der Geschichte der sozialistischen ParteienTheorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Arbeitsübersetzung des bislang in deutscher Sprache nicht erschienenen Teils der englischen Ausgabe von 1942 von Marc und Ulrich Hedtke. www.schumpeter.info.

Schumpeter, Joseph Alois (2008): Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus. Erstveröffentlichung 1942. Tübingen: A. Francke Attempo Verlag

Sen, Amartya K. 1999: Commodities and Capabilities (second impression). New Delhi/Oxford: Oxford University Press.

Soziologisches Forschungsinstitut (SOFI); Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB); Institut für sozialwissenschaftliche Forschung (ISF); Internationales Institut für empirische Sozialökonomie (INIFES) (Hrsg.) (2005): Berichterstattung zur sozioökonomischen Entwicklung in Deutschland. Arbeit und Lebensweisen. Erster Bericht. Redaktion: Martin Baethge, Peter Bartelheimer, Tatjana Fuchs, Nick Kratzer, Ingrid Wilkens. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Spiecker, Friederike/Grunert, Günther (2009): Weltwirtschaftskrise und kein Ende? In: Politik unterrichten. Jg. 24. Heft 1. 36-49.

Sraffa, Piero (1978): Warenproduktion mittels Waren. Frankfurt/Main: edition suhrkamp.

Stapelfeldt, Gerhard (1998): Die Europäische Union – Integration und Desintegration. Hamburg: LIT-Verlag.

Statistisches Amt der DDR (1990): Statistisches Jahrbuch der DDR. Berlin: Rudolf Haufe Verlag.

Statistisches Bundesamt (StatBA) (2005): Statistisches Jahrbuch 2005 und folgende Jahre. Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.

Statistisches Bundesamt (StatBA) (Hrsg) (2008): Die Bundesländer. Strukturen und Entwicklungen. Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.

Statistisches Bundesamt (StatBA) (Hrsg.) (2006): Datenreport 2006. Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung.

Steiner, André (2006): Bundesrepublik und DDR in der Doppelkrise europäischer Industriegesellschaften. Zum sozialökonomischen Wandel in den 1970er Jahren. In: Zeithistorische Forschungen. Jg. 3. Heft 3. 342-362.

Streeck, Wolfgang (1999): Deutscher Kapitalismus: Gibt es ihn? Kann er überleben? In: Ders. (Hrsg.) (1999): 13-40.

Streeck, Wolfgang (2009): Re-Forming Capitalism: Institutional Change in the German Political Economy. Oxford/New York: Oxford University Press.

Streeck, Wolfgang (Hrsg.) (1999): Korporatismus in Deutschland. Zwischen Nationalstaat und Europäischer Union. Frankfurt/Main: Campus.

Streeck, Wolfgang/Rehder, Britta (1999): Institutionen im Wandel: Hat die Tarifautonomie eine Zukunft? In: Busch u.a. (2005): 49-82.

Thieme, H. Jörg (1998): Notenbank und Währung in der DDR. In: Deutsche Bundesbank (1998): 609-654.

Tichy, Gunther J. (1976): Konjunkturschwankungen. Theorie, Messung, Prognose. Berlin (u.a.): Springer-Verlag.

Trischler, Helmuth (2007): "Made in Germany": Die Bundesrepublik als Wissensgesellschaft und Innovationssystem. In: Hertfelder, Thomas; Rödder, Andreas (2007): Modell deutschland. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht

Volkert, Jürgen (2005a): Einführung: Armut, Reichtum und Capabilities – Zentrale Inhalte, Begriffe und die Beiträge dieses Bandes. In: Ders. (2005): 11-19.

Volkert, Jürgen (Hrsg.) (2005b): Armut und Reichtum an Verwirklichungschancen, Amartya Sens Capability-Konzept als Grundlage der Armuts- und Reichtumsberichterstattung. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Voy, Klaus/Polster, Werner/Thomasberger, Claus (Hrsg.) (1991a): Marktwirtschaft und politische Regulierung. Marburg: Metropolis Verlag.

Voy, Klaus/Polster, Werner/Thomasberger, Claus (Hrsg.) (1991b): Gesellschaftliche Transformationsprozesse und materielle Lebensweise. Marburg: Metropolis Verlag.

Weizsäcker, Ernst U. von /Lovins, Amory B./Lovins, L. H. (1996): Faktor vier. Doppelter Wohlstand - halbierter Naturverbrauch. München: Droemer Knaur.

Wellhöner, Volker (1996): „Wirtschaftswunder“- Weltmarkt – westdeutscher Fordismus. Der Fall Volkswagen. Münster: Westfälisches Dampfboot.

Welsch, Wolfgang (Hrsg.) (1988): Wege aus der Moderne. Schlüsseltexte der Postmoderne-Diskussion. Weinheim: Wiley-VCH Verlag.

Windolf, Paul (Hrsg.) (2005): Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Wittemann, Klaus Peter (1996): Postfordismus und Konsumformen – Elemente einer Suchstrategie. In: Berliner Debatte Initial. Jg. 7. Heft 6. 10-17.

Woll, Artur (1987): Allgemeine Volkswirtschaftslehre. München: Verlag Franz Vahlen.

Wolters, Jürgen/Kuhbier, Peter/Buscher, Herbert S. (1990): Die konjunkturelle Entwicklung in der Bundesrepublik. Frankfurt/New York: Campus Verlag.

Womack, James P./Jones, Daniel T./Roos, Daniel (1992): Die zweite Revolution in der Autoindustrie. Konsequenzen aus der weltweiten Studie aus dem Massachusetts Institute of Technology. Frankfurt/New York: Campus Verlag.

Zinn, Karl Georg (1996): Zwanzig Jahre Wirtschaftskrise – Signal eines Epochenwandels? In: Arbeit, Jg. 5, Heft 3, 298-317.

Zinn, Karl Georg (1997): Jenseits der Marktmythen. Hamburg: VSA Verlag.

Zinn, Karl-Georg (2007): Mit Keynes zu einer „anderen Wirtschaft“. Zur Langfristperspektive keynesianischer Ökonomie. In: Krause (2007): 26-46.

Elektronische Datenquellen und Internetquellen

Bundesamt für Statistik: https://www-ec.destatis.de

Volkswirtschaftliche Gesamtrechungen, Inlandsproduktberechungen Lange Reihen ab 1970, Ausgabe 2008 v. 05.03.2008, Dateiname: 2180150087005.xls

Lange Reihen für das frühere Bundesgebiet nach ESVG, 2. Auflage. 1950-1969. Dateiname: Frueheres_Bundesgebiet_ESVG79_Mail.xls

Umweltgesamtrechnung Deutschland:
http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Navigation/Statistiken/Umwelt/Umwelt.psml

Umweltnutzung und Wirtschaft. Tabellen zu den Umweltökonomischen Gesamtrechnungen. Berichtszeitraum 1990/1991-2006 v. 13.11.2007

Ameco-Daten: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/db_indicators8646_en.htm

European Commission: Economic and Financial Affairs - Indicators - AMECO. AMECO contains data for EU-27, the euro area, EU Member States, candidate countries and other OECD countries (United States, Japan, Canada, Switzerland, Norway, Iceland, Mexico, Korea, Australia and New Zealand); Important Notice, List of Variables, zippeld text files

OECD: http://www.oecd.org/statsportal
ergänzende Daten zum internationalen Vergleich

UNO: http://unstats.un.org/unsd/default.htm
ergänzende Daten zum internationalen Vergleich

Bundesbank: http://www.bundesbank.de/statistik/statistik.php
Online-Daten für Kapitalmarktzins und diversen Deflatoren

Statistisches Taschenbuch 2009 (stb9_18):
http://www.bmas.de/portal/19434/statistisches__taschenbuch__2007.html
Daten zum Sozialbudget und den Sozialleistungsquoten

DAI-Factbook, (2008), Deutsches Aktieninstitut, http://www.dai.de/
Daten zur Zinsentwicklung, Fonds, Wertpapieren, Aktien, Dividenden

The Groningen Growth and Development Centre: http://www.ggdc.net/
Daten zum internationalen vergleich über längere Zeiträume

Universität Münster, Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte: Historische Datenbank.
http://www.wiwi.uni-muenster.de/wisoge/studieren/HistDatenbank.html
Daten für teilweise sehr lang zurückreichende Zeiträume, national und international

Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe (BGR) Hannover
http://www.bgr.bund.de/DE/Home/homepage__node.html?__nnn=true

Europäische Kommission (2009): Zum freien Kapitalverkehr:
http://ec.europa.eu/internal_market/capital/index_de.htm, Stand 6.10.2009

HWWI Rohstoffpreisindex: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Institut (HWWI),
http://hwwa.hwwi.net/typo3_upload/groups/32/hwwa_downloads/index.htm, Stand 10.10.2009

Verwendete elektronische Nachschlagewerke

Begriffe: http://www.mikrooekonomie.de/buch.htm

Lexikon: http://de.wikipedia.org

Wörterbuch: http://www.dict.cc