

*Andrei S. Markovits / Thomas Ertman **
Das 'Modell Deutschland': Eine Herausforderung für die U.S.A.

Einleitung

Am 25. und 26. April 1980 fand eine wichtige und den Zeitgeist charakterisierende Konferenz statt. Eine illustre Gruppe von circa 125 Persönlichkeiten, einschließlich führender Senatoren, Unternehmer und Universitätsprofessoren – und bezeichnenderweise ohne wichtige Gewerkschaftsvertreter – erörterte 2 Tage lang in der Harvard Universität die zukünftige Entwicklung der amerikanischen Wirtschaft unter dem Titel »Konferenz über die Wettbewerbsfähigkeit der Vereinigten Staaten«. Im Mittelpunkt stand die Diskussion zweier Vorträge, die implizit den ernsten Krisenzustand der amerikanischen politischen Ökonomie erörterten. Während sich der eine Beitrag auf Japan konzentrierte, beschäftigte sich der andere mit »der deutschen wirtschaftlichen Herausforderung«. Beide Vorträge versuchten, diesem auserlesenen Publikum drei Problembereiche vor Augen zu führen: 1. Das 'Geheimnis' der japanischen und bundesdeutschen Erfolge; 2. Die unmittelbaren Konsequenzen für die Wirtschaft und Politik der Vereinigten Staaten; 3. Mögliche Lernprozesse für zukünftige strukturelle Wandlungen in den Vereinigten Staaten anhand konkreter Beispiele und Erfahrungen der Modelle Japan und Deutschland.

Ein kurzer Überblick über die amerikanische Massenpresse des letzten Jahres – angefangen von Titelgeschichten in Zeitschriften wie »Time«, »Newsweek«, »New York Times Magazine«, »The New Republic«, »Business Week« und »Fortune« bis zu Artikeln in kleinen Provinzzeitungen – verrät, daß die Harvard-Konferenz bestenfalls durch das Renomé des Veranstalters und einiger Teilnehmer etwas Außergewöhnliches darstellt. Wie kaum einmal in der neueren Geschichte des Landes erfaßte seit Mitte 1979, also kurz nach dem Abklingen der schärfsten Auswirkungen der zweiten Ölkrise, eine Panikstimmung die wirtschaftlichen Institutionen und staatlichen Instanzen. Nach den politischen und moralischen Rückschlägen von Vietnam und Watergate befand sich plötzlich die vielleicht wichtigste und bis jetzt unangetastete amerikanische Einrichtung, das 'American business', mitten in einem entscheidenden Legitimationskampf. Krisenmeldungen häuften sich täglich in den Nachrichten und konkurrierten untereinander um die öffentliche Aufmerksamkeit. Mal war es das völlige Versagen der gesamten amerikanischen Automobilindustrie, das nicht nur zur Entlassung von mehreren hunderttausend Automobilarbeitern führte und die größten privatwirtschaftlichen Defizite in der Geschichte des Landes produzierte, sondern auch über 30% des amerikanischen Marktes der ausländischen, hauptsächlich japanischen Konkurrenz überließ. Dann wiederum schockten ähnliche Schnitzer der Stahlindustrie die amerikanische Öffentlichkeit. Man begab sich auf die Suche nach den gemeinsamen Gründen und entdeckte bald die tiefgreifenden, langanhaltenden und mannigfaltigen

* Andrei S. Markovits ist Assistenzprofessor im Fachbereich Politologie an der Wesleyan University und wissenschaftlicher Mitarbeiter am Center for European Studies der Harvard University. Thomas Ertman studiert Philosophie an der Harvard University.

gen Dimensionen der 'amerikanischen Krise'. Einige betonten die bereits seit gut zehn Jahren stagnierende, wenn nicht sogar rückläufige Entwicklung der amerikanischen Produktivität; andere wiederum hoben die ebenfalls schon langvorhandenen Investitionsprobleme der amerikanischen Industrie hervor. Was immer die besondere Meinung im einzelnen, es gab wohl kaum jemanden, der die Ernsthaftigkeit der Krise bezweifelte.

Der vielleicht wichtigste Katalysator in diesem allgemeinen Bewußtseinsänderungsprozeß war nicht so sehr das einheimische Debakel, sondern die gleichzeitigen Triumphe der japanischen und bundesrepublikanischen Exporte. Während Jean Jacques Servant-Schreiber in seinem Buch »Die amerikanische Herausforderung« noch am Anfang der sechziger Jahre den Europäern und Japanern die Vormacht der amerikanischen Wirtschaft auf Grund seines überlegenen Managementsystems pries, schien knappe 10 Jahre danach der Spieß umgedreht. Amerikaner sprachen immer häufiger von einer japanischen und deutschen Herausforderung. In der Suche nach Gründen, Richtungen, Alternativen, Möglichkeiten und Zielen nahmen seit ungefähr einem Jahr die 'Modelle' Deutschland und Japan eine immer größer werdende Rolle in der polit-ökonomischen Diskussion der USA ein.

Im folgenden werden wir versuchen zu zeigen, in welchem Maße das 'Modell Deutschland' und seine Erörterung in den Vereinigten Staaten Erkenntnisse, Legitimationsmechanismen, politische Herrschaftsverhältnisse und etwaige Lösungsversuche, die US-Krise betreffend, beeinflussten. In diesem Zusammenhang muß das 'Modell Deutschland' in einem innigen inhaltlichen und formalen Kontext der amerikanischen Krise selbst analysiert werden. Nur durch einen expliziten Vergleich wird der unseres Erachtens nach wichtige Aspekt des 'Modells Deutschland' im Editorial der PROKLA 40, nämlich die Aufrechterhaltung eines weitgehenden politischen Konsenses in der Entwicklung eines auf den Weltmarkt gerichteten modernen Wirtschaftssystems, voll ersichtlich. Aus der amerikanischen Perspektive erkennt man nicht nur die besondere historische und strukturelle Eigentümlichkeit dieses Modells, sondern man wird auch Zeuge der spezifischen Funktion dieser Einrichtung: als die der Bundesrepublik eigene 'Kampfformation' zur Krisenbewältigung bei einer zunehmenden Verschärfung der Konkurrenzverhältnisse zwischen den kapitalistischen Ländern. Als eine solche 'Kampfformation' hat das 'Modell Deutschland' auch direkte Folgen für die wirtschaftliche Stabilität und Wettbewerbsfähigkeit der Vereinigten Staaten. Dies sind einige der Themen, die wir in unserem Aufsatz zu erörtern versuchen. Zuerst behandeln wir die Beziehungen zwischen den Vereinigten Staaten und der Bundesrepublik im Rahmen des sich verschärfenden kapitalistischen Weltwirtschaftswettkampfs. Sodann erklären wir die Unübertragbarkeit des 'Modells Deutschland' als eventuelle Krisenlösung für die amerikanische Wirtschaft. Ferner wollen wir die gegenwärtig in den USA erörterten Möglichkeiten zur Krisenbewältigung kurz skizzieren, um sie mit dem 'Modell Deutschland' zumindest implizit zu vergleichen. Letztlich soll der Einfluß des 'Modells Deutschland' auf die besonderen Krisenlösungsvorschläge der verschiedenen ökonomischen Sektoren und politischen Richtungen des US-Kapitals verdeutlicht werden.

I. Die amerikanische Krise und die BRD

Die 'Krisenpsychologie' in der gegenwärtigen amerikanischen Öffentlichkeit unterscheidet sich von ähnlichen Erscheinungen Mitte der siebziger Jahre, indem in letzter Zeit plötzlich Begriffe wie 'Gewinner' und 'Verlierer' bezüglich der Industrieländer aufgetaucht sind.

Da die Krise 1974/75 als hauptsächlich durch die Ölpreiserhöhung seitens der OPEC-Länder verursacht eingeschätzt wurde, war es für alle Kriseninterpretationen und Rechtfertigungen der jeweiligen Staaten selbstverständlich, diese schockartige Erfahrung gleichmäßig zu verallgemeinern im Sinne, daß alle westlichen Länder gleich schwer getroffen wurden, ergo in relativ gleichem Maße unter den unangenehmen Folgen zu leiden hatten. Als sich aber später herausstellte, daß besonders die Bundesrepublik und Japan ein viel günstigeres Allgemeinbild ihrer wirtschaftlichen Lage im Vergleich zu den relativ tristen Inflations- und Arbeitslosenzahlen der Vereinigten Staaten vorweisen konnten, entwickelte sich eine Vielzahl von Spekulationen über die Gründe dieser Diskrepanz. Zwei Hauptargumente standen im Vordergrund: das erste besagte, daß sowohl Deutsche als auch Japaner viel sparsamer mit jeder Form von Energie umgingen als die Bürger der USA; das zweite Argument bezichtigte die Amerikaner einer ungenügenden Opferbereitschaft und kam einer moralisierenden Absage an den 'American way of life' zugunsten der tugendhaften Kargheit der Japaner und Deutschen gleich. Man sprach von einem 'sittlichen Verfall' der Nation und Präsident Carter, in einer berühmten Rede, schürte solch subjektivistische Erklärungen der Energiekrise, indem er den Kampf für Amerikas Energieunabhängigkeit der moralischen Verpflichtung in einer Kriegssituation gleichstellte. Die Verringerung der Ölimporte und damit die wirtschaftliche Gesundung des Landes wurden somit einzig und allein von der Willensstärke der amerikanischen Bevölkerung abhängig gemacht.

Die zweite Ölkrise, die besonders im Frühjahr und Sommer des Jahres 1979 die amerikanische Öffentlichkeit mit unerwarteter Wucht schockte, setzte den grob vereinfachenden und moralisierenden Krisenerklärungen ein abruptes Ende. Allmählich wurde es vielen Amerikanern klar, daß die ökonomischen Schwierigkeiten des Landes auf einen allgemeinen, langfristigen und strukturellen Niedergang der amerikanischen Wirtschaft zurückzuführen sind. Wiederum, diesmal sogar noch entschiedener, mußten die Bundesrepublik und Japan als erfolgreiche Gegenbeispiele herhalten. Waren es bisher hauptsächlich deutsche Gründlichkeit und japanische Genügsamkeit, die für die jeweilige 'success story' ihrer Länder verantwortlich zeichneten, so begann man in den letzten zwei Jahren nach etwas stichhaltigeren Gründen für die relativ erfolgreiche Krisenbewältigung dieser beiden Länder trotz recht ungünstiger Ausgangspositionen (wenig Rohstoffe, kein Öl usw.) zu suchen. Für viele Amerikaner hatte es irgendwie den Anschein, daß es der Bundesrepublik und Japan sogar gelang, Kapital aus der Krise zu schlagen. Beide nämlich erhöhten nicht nur ihren jeweiligen Anteil am Welthandel, sondern konnten sogar in immer größerem Maße auf den bisher 'heiligen', weil von der ausländischen Produktion fast unberührten, US-Binnenmarkt vordringen. In beiden Fällen wurde die US-Industrie zunehmend zum Verlierer.

Wie ist diese drastische Schwächung der amerikanischen Wirtschaft zu verstehen? Kann sie überhaupt rückgängig gemacht werden? Um diese Fragen annähernd zu beantworten, muß zuerst die Entwicklung der US-Ökonomie seit Ende des 2. Weltkrieges zumindest skizzenhaft dargestellt werden, um daraus die Gründe für ihren Niedergang und auch die Erfolgchancen in der Zukunft ersichtlich zu machen.

Wie bekannt stand die Wirtschaftsentwicklung in den 100 Jahren nach Ende des Bürgerkrieges (1865) im Zeichen der Vereinigung und Erschließung des ungeheuren Binnenmarktes dieses Kontinents. Das große wirtschaftspolitische Problem bis zum 2. Weltkrieg war nicht so sehr die Entstehung von Kapazitätsengpässen, als vielmehr eine unzureichende Binnennachfrage, die offensichtlich mit dem niedrigen Niveau der Löhne und einer aus-

bleibenden Umverteilungstätigkeit des Staates zusammenhing. Die Weltwirtschaftskrise 1930 erteilte den amerikanischen Politikern eine Lehre bezüglich ihrer früheren Versäumnisse. Als direkte Folge dieser Erfahrung wurde nun versucht, über Steigerungen des privaten und öffentlichen Konsums die ökonomischen Schwierigkeiten des Landes zu überwinden. Seit dieser Zeit spielte die Anhebung der Binnennachfrage stets eine entscheidende Rolle in der amerikanischen Wirtschaftspolitik.

Nach dem 2. Weltkrieg standen die Vereinigten Staaten als Alleinherrscher der kapitalistischen Welt da. Die 'pax Americana' beruhte nicht zuletzt auf dem starken Dollar, der zur unangefochtenen Basis des neuen Weltwährungssystems wurde. Die USA konnten schon wegen fehlender Konkurrenz den Weltmarkt zum größten Teil und zu ihren Gunsten kontrollieren. Infolge des starken Dollars und der niedrigen Lohnkosten im 'geschlagenen' Europa war es für die US-Konzerne vernünftiger, ihre Produktionskapazitäten für Exportgüter einfach im Ausland aufzubauen, als Fertigwaren von Amerika aus zu exportieren. So entstand damals eine zweckmäßige Arbeitsteilung in den Großunternehmen: die Konzernteile in den USA kümmerten sich hauptsächlich um den riesigen Binnenmarkt, während die Tochtergesellschaften Produkte für das Ausland im Ausland herstellten und nur die Profite regelmäßig an die Mutter zurückschickten. Daher entwickelte sich die Exportsteigerung niemals zu einem bedeutsamen Ziel der amerikanischen Wirtschaftspolitik.

Mit den Gewinnen, die aus der amerikanischen Vormachtstellung in der Weltwirtschaft geschöpft wurden, konnte die Binnennachfrage in den USA ständig erhöht werden. Abgesehen von ganz billigen Konsumgütern, stellten deutsche und japanische Produkte bis in die 60er Jahre kaum eine Gefahr für die einheimische amerikanische Industrie dar. Doch zum Teil als Folge der Rückzahlung ihrer Schulden an die USA, begannen diese beiden Länder sich voll auf ihre jeweilige Exporterweiterung zu konzentrieren. Somit entstand ein unwiderrufliches Konkurrenzverhältnis zwischen diesen beiden Ländern und den USA auf dem Weltmarkt, das sich bereits seit Anfang der 60er Jahre zu Ungunsten der Amerikaner zu entwickeln beginnt. Besonders die Deutschen können schon zu dieser Zeit ihren Weltmarktanteil im Maschinenbau, der chemischen Industrie und anderen Bereichen der Investitionsgütererzeugung auf Kosten der Amerikaner vergrößern.

In den 50er und Anfang der 60er Jahre führten die relativ günstigen Bedingungen für das US-Kapital sowohl auf dem Binnen- als auch auf dem Weltmarkt zu einem ständigen Kapazitätenausbau in den USA. Die Amerikaner nutzten auch ihren technologischen Vorsprung aus, um die Arbeitsproduktivität hauptsächlich durch technischen Wandel zu erhöhen. Das Zusammenwirken dieser beiden Faktoren implizierte einen bedeutsamen Zuwachs in der organischen Zusammensetzung des Kapitals, was sich ab Anfang der 60er Jahre in einer fallenden Profitrate niederschlug. Normalerweise werden hohe Kapitalbelastungen in zyklischen Krisen wieder abgebaut, doch in Amerika reagierte der Staat auf jeden Wirtschaftseinbruch mit Maßnahmen, die zum Anreiz des öffentlichen und privaten Konsums beitragen sollten. Dank solcher gegenzyklischen Krisenmilderungen konnte immer wieder viel unrentables Kapital erhalten bleiben, wobei das staatlich hergestellte 'günstige' Investitionsklima sogar zu zusätzlichen Kapazitätserweiterungen führte. In diesem Zusammenhang soll jedoch betont werden, daß nicht nur die keynesianische Wirtschaftspolitik, sondern auch die de facto fehlende Konkurrenz für das US-Kapital am Binnenmarkt ebenfalls zur Aufrechterhaltung überalterter Kapazitäten beitrug.

Während der 60er Jahre wuchs der Anteil des Staates am amerikanischen BNP erheblich. Vor allem zwei Gründe sind für diese Entwicklung verantwortlich: erstens wurden die So-

zialleistungen im Rahmen des »Great Society«-Plans stark erweitert; zweitens mußte der Vietnam-Krieg bezahlt werden. Da aber weder Präsident Johnson noch sein Nachfolger Nixon die Steuer erhöhen wollten, wurde der Krieg hauptsächlich durch rasch ansteigende Staatsdefizite finanziert.

Wenn man also all diese Tendenzen – fallende Profitrate des Kapitals, öffentliche Förderung des Konsums auf Kosten der Spartätigkeit, wachsende Staatsausgaben für Rüstung und Militärforschung – zusammenfaßt, dann scheint es kaum verwunderlich, daß im Laufe der 60er Jahre immer weniger Mittel für Investitionen vorhanden waren. Hinzu kam auch der dauernde Druck aus der »Wall Street«, die immer anhaltende Gewinne verlangte. Folglich wurde immer weniger für Forschung und Entwicklung ausgegeben; veraltetes Kapital blieb erhalten, weil es bei wachsender Nachfrage doch noch Profite erzielte.

Die geringe Investitionstätigkeit, die ein ständiges Absinken der Produktivität mit sich brachte und das massive 'deficit spending' der Regierung zwecks Finanzierung des Vietnam-Krieges trieben natürlich die Inflation mächtig an. So geriet der Dollar immer mehr unter Druck, was zur Aufgabe des auf der Vormachtstellung des Dollars basierenden Bretton-Woodsschen Weltwährungssystems führte. Gleichzeitig konnten Deutsche und Japaner, deren Wettbewerbsfähigkeit infolge höherer Investitionsraten ständig gestiegen war, immer mehr in den amerikanischen Binnenmarkt selbst eindringen, bei gleichzeitiger Stagnation der US-Exporte. Dies waren die Gründe, die 1971 zum ersten amerikanischen Handelsbilanzdefizit seit 1893 führten.

Die erstmals Ende der 60er Jahre auftretenden hohen Inflationsraten können aber nicht einfach nur auf das massive 'deficit spending' der Vietnam-Ära zurückgeführt werden. Zu dieser Zeit nämlich konnte die nur noch langsam wachsende Produktivität mit den gewährten Lohnerhöhungen nicht mehr Schritt halten. Dies traf besonders auf den immer größer werdenden und produktivitätsschwachen Dienstleistungssektor zu. Die Arbeitgeber reagierten mit Preiserhöhungen auf diese Umverteilung zugunsten der Lohnempfänger. Ab Anfang der 70er Jahre begannen folglich die Reallöhne wegen der Geldabwertung zu fallen. Diese Entwicklung brachte jedoch keine Einschränkung des Binnenkonsums, da einerseits die Regierung auf Stagnationstendenzen immer wieder mit kräftigen Anreizen reagierte, andererseits die Verbraucher einfach noch geringere Mengen sparten oder mehr Schulden anhäufte. Diese expandierende Binnennachfrage bei fallender Profitrate forderte zwar Kapazitätserweiterungen (welche die organische Zusammensetzung des Kapitals noch mehr erhöhten), ließ aber kein Geld für Modernisierungs- oder Rationalisierungsinvestitionen übrig. Da die Marktconstellation zu dieser Zeit noch günstig war, wurden solche Maßnahmen von der Kapitaleseite als nicht gerade dringend empfunden.

Der große Knick kam natürlich 1973/74 mit den ersten kräftigen Ölpreiserhöhungen. Notwendigerweise mußte die Nachfrage für Konsumgüter zusammenschrumpfen, was wiederum zu heftigen Kapazitätsvernichtungen führte. Die Reaktion des amerikanischen Kapitals auf diese akute Krise ist aber höchst bezeichnend. Anstatt den veränderten Welt- und Binnenmarktbedingungen mit einer langfristigen Modernisierungs- und Rationalisierungsstrategie zu begegnen, versuchten die amerikanischen Unternehmer kurzfristig vor allem ihre Kosten durch Massenentlassungen und Betriebsstillegungen zu drücken. Inzwischen setzten sie weiterhin auf den Staat, um die Binnennachfrage durch 'deficit spending' wieder zu beleben. Statt ihre Konsumgewohnheiten zu verändern, konnten Verbraucher ihren herkömmlichen, auf Überkomfort basierenden Lebensstil mit Hilfe ihrer Ersparnisse und neuer 'Verbraucherkredite' noch einigermaßen fortsetzen. Das Resultat dieser Ent-

wicklung war ein durch privaten und öffentlichen Konsum erzeugter Scheinboom, der die konjunkturelle Rezession ablöste. Der Staat besaß auch eine Lösung, um den wachsenden Handels- und Zahlungsbilanzdefiziten beizukommen: eine fast explosionsartige Steigerung der Rüstungsexporte in den Nahen Osten.

Die Rechnung ging jedoch kaum auf. Die Krise drückte die bereits fallende Profitrate des US-Kapitals (bis auf einige wichtige Ausnahmen wie die Waffenproduzenten und die Ölmultis) nur noch tiefer. Die Rechnung für die unzureichende Investitionstätigkeit der vorangegangenen 15 Jahre mußte plötzlich bezahlt werden: die ausländische Konkurrenz konnte die amerikanische Industrie immer mehr sowohl auf dem Weltmarkt als auch auf dem einst 'undurchdringlichen' Binnenmarkt der USA verdrängen. 1979 stellte nur den Höhepunkt dieser langfristigen Entwicklung dar. Viel wichtiger für die gegenwärtige Lage und für den spürbaren Gesinnungswandel in der breiten Öffentlichkeit, in der zum ersten Mal in der neueren amerikanischen Geschichte Krisenbewältigungsmodelle intensiv diskutiert werden, war die Realisierung der Krise seitens der Bevölkerung. Die erneuten Ölpreiserhöhungen bewegten den US-Verbraucher zu einer kompletten Umstellung der vorhandenen Konsumprioritäten. Fast über Nacht wurde Qualität statt Quantität, wurden energiesparende statt energieverschwendende Produkte verlangt. Für viele Kunden am Weltmarkt hatte das 'Made in Germany' dem 'Made in U.S.A.' schon seit langem als Qualitätsgarantie den Rang abgelaufen. Mit der zweiten Ölkrise jedoch begann sich ein ähnlicher Prozeß auf dem amerikanischen Binnenmarkt in verstärktem Maße anzubahnen.

In zahlreichen Branchen der amerikanischen Industrie stellen gegenwärtig massive Modernisierungs- und Rationalisierungsmaßnahmen eine absolute Notwendigkeit dar, um im stets intensiver werdenden in- und ausländischen Konkurrenzkampf mithalten zu können. Doch viele amerikanische Konzerne befinden sich zur Zeit in einem Teufelskreis, aus dem wahrscheinlich nur die Stärksten herausbrechen können. Die Profitrate nämlich liegt niedriger denn je und die Aufnahme von Krediten bleibt sehr teuer aufgrund der hochrestriktiven Geldpolitik der Regierung. Da diese ungünstige Lage sogar viele amerikanische Riesenunternehmen in echte Existenzschwierigkeiten versetzte (unter den auch in Europa bekannten Firmen befinden sich u.a. Chrysler, Ford, Kaiser Steel, U.S. Steel und Uniroyal), mehren sich die Rufe nach drastischen protektionistischen Maßnahmen, um der ausländischen Konkurrenz Einhalt zu gebieten.

Das Hauptproblem der amerikanischen Wirtschaft im Jahre 1980 bleibt also die sinkende Wettbewerbsfähigkeit. Die niedrige amerikanische Investitionsrate hat viele Ursachen, die grob gesprochen in zwei Kategorien geteilt werden können.

Die erste umfaßt enge, der amerikanischen Wirtschaft eigentümliche, strukturelle und organisatorische Gründe. An vorderer Stelle muß hier die Vormachtstellung der »Wall Street« im amerikanischen Wirtschaftsgeschehen angeführt werden. Da US-Unternehmen hauptsächlich auf Aktienverkauf für die Finanzierung ihrer Tätigkeiten angewiesen sind, und da Aktienkurse vor allem durch Gewinnstatistiken beeinflußt werden, müssen amerikanische Unternehmer stets danach trachten, die Gewinne ihrer Firmen in jedem Quartal möglichst hochzuhalten. Hinzu kommt noch die etwas personalisierende, jedoch nicht unwichtige Tatsache, daß die Bezahlung vieler leitender Angestellten und Top-Manager sehr oft von dem jährlichen Gewinn ihres jeweiligen Unternehmens abhängt. Diese zwei Faktoren tragen dazu bei, daß eine fast ausschließlich auf sofortigen Erfolg gerichtete Orientierung unter der amerikanischen Manager-Klasse entstand. Um die Aufrechterhaltung dieses Legitimationsprozesses zu gewährleisten, werden natürlich kostspielige, langfristig orien-

tierte Investitionen vermieden, da sie sich negativ auf den kurzfristigen Gewinn auswirken könnten. Statt die Lohnstückkosten durch Produktivitätssteigerung niedrig zu halten, versucht das US-Kapital, die Löhne zu drücken und Kosten durch Entlassungen, Stilllegungen und sonstigen Sparmaßnahmen zu senken.

In diesem Zusammenhang soll hier auch ein anderes Merkmal der US-Nachkriegswirtschaft erwähnt werden, das einen besonders markanten Kontrast zu der vergleichbaren Periode in der Bundesrepublik darstellt. Es handelt sich um die erheblich niedrigere Sparquote in den Vereinigten Staaten, die mit den vergleichsweise ungünstigen US-Sparbedingungen zusammenhängt. Im Rahmen des stets auf Binnenmarktexpansion basierten amerikanischen Wirtschaftsentwicklungsmodells wurde der Konsum regelmäßig gegenüber dem Sparen gefördert. Diese 'Ethik des Ausgebens' charakterisiert nicht nur die langjährige, von parteipolitischen Gesichtspunkten unabhängige Regierungspolitik, sondern wird natürlich durch die Werbeorgane des Kapitals direkt idealtypisch verkörpert. Durch die in den letzten Jahren anhaltende Inflation wurde jede Spartätigkeit noch unattraktiver und von einem rein ökonomischen Standpunkt sogar unvernünftig, da die Sparkontenzinsen weit hinter der Inflationsrate herhinkten. Das andauernde Sinken der Sparquote heißt natürlich, daß noch weniger Geld für dringend notwendige Investitionen zur Verfügung steht. Auch die Einstellung des amerikanischen Staates gegenüber Investitionsförderung und allgemeinen Modernisierungsmaßnahmen der Volkswirtschaft hat ganz andere Dimensionen als in Europa, insbesondere in der Bundesrepublik. Der klassischen 'angelsächsischen' Wirtschaftsideologie gemäß soll der Staat nur dazu beitragen, ein günstiges Investitionsklima herzustellen; auf keinen Fall soll er aber aktiv irgendwelche 'Investitionslenkungsmaßnahmen' unternehmen, sei es in Form von Subventions-, Forschungs- oder Entwicklungspolitik. Solche Entscheidungsspielräume gehören zu den unantastbaren Rechten des Einzelkapitals. Obwohl in Japan und Europa in der Praxis längst verworfen, ist diese Ideologie in den Vereinigten Staaten noch sehr wirkungsvoll. So z.B. macht die US-Regierung zur Zeit keine Investitions- und Strukturpolitik, so daß sich die Staatstätigkeit hauptsächlich nur auf 'negative' und 'defensive' Aktionen (wie die Rettung Chryslers vor dem sicheren Bankrott) zwangsbedingt beschränkt. Man muß auch in diesem Zusammenhang ein besonderes Charakteristikum des amerikanischen Steuerrechtes erwähnen: das Fehlen besonderer Förderungsmaßnahmen für Modernisierungsinvestitionen. Die Behauptung wäre nicht völlig abwegig, daß aus bundesdeutscher Sicht viele Hauptpunkte des amerikanischen Steuerrechtes langfristigen Innovationstätigkeiten sogar im Wege stehen.

Zu diesen strukturellen und der amerikanischen Wirtschaft eigenen Ursachen für die unzulängliche Investitionstätigkeit der US-Ökonomie kommt noch eine zweite, konjunkturelle Kategorie von Gründen. An erster Stelle steht hier natürlich die fallende Profitrate, die seit 20 Jahren ein Hauptmerkmal der US-Wirtschaft bleibt. Wie bereits erwähnt, wurden wegen des Drucks der »Wall Street« vor allem die langfristigen Investitionen gekürzt, um die Gewinne 'beim alten' zu halten. Da aber seit neuem solche Investitionen oft zu einer Überlebensfrage geworden sind, müssen immer mehr Firmen kräftig Anleihen aufnehmen, um sich über Wasser halten zu können.

Hierbei stellen die wegen der steigenden Inflation hohen Zinsen eine immer schwerer überbrückbare Barriere für viele Firmen dar, denen damit klare Grenzen in ihren verspäteten Modernisierungsversuchen gesetzt sind. Der Investitionslust der großen Firmen bietet die höchst unsichere konjunkturelle Lage Einhalt, sofern nicht Modernisierungsinvestitionen wegen drohender Katastrophe nicht absolut unumgänglich sind. (Die Automobilin-

dustrie ist ein gutes Beispiel: Erst als es um ihr nacktes Überleben ging, entschloß sie sich, 80 Milliarden Dollar bis Mitte der 80er Jahre in Investitionsvorhaben zu stecken.)

Die aufgeführten Belastungen werden verstärkt durch die anhaltende Weltmarktkontraktion und Weltwirtschaftskrise, welche die Konkurrenz vor allem zwischen den kapitalistischen Industrieländern besonders verschärfen. Die veränderten Weltmarktbedingungen durch Nachfragestagnation in fast allen Ländern (Ölländer natürlich ausgenommen) dürfen natürlich nicht allein auf die Explosion der Rohstoffkosten zurückgeführt werden. Sie sind auch durch einen massiven Kapazitätenaufbau in den letzten 30 Jahren in den wichtigsten industriellen Sektoren (Automobil, Chemie, Elektronik etc.) Japans, Europas und der sogenannten 'Schwellenländer' der Dritten Welt zustande gekommen. Während die Vereinigten Staaten im Laufe der 50er Jahre fast ein Monopol in diesen 'Schlüsselindustrien' besaßen und diese Sonderstellung sowohl ökonomisch als auch politisch zu ihren Gunsten ausbeuteten, konnte eine solche einmalige Situation unter 'freien' Marktbedingungen nicht lange bestehen, vor allem unter der Bedingung einer von den USA geförderten Reindustrialisierung Europas und Japans. So konnten insbesondere die Deutschen und Japaner (und auch manche 'Schwellenländer' wie Südkorea und Taiwan) die 'Vorteile der Spätstarter' ausnutzen, indem sie sich die modernsten Investitionsgüter besorgten, während die Amerikaner sich mit ihrem alten Industriepark zufrieden gaben. Dieser weltweite Kapazitätsausbau mußte letzten Endes an Grenzen der Weltnachfrage stoßen. Dieser Punkt wurde Mitte der 70er Jahre erreicht mit dem Resultat einer andauernden weltweiten Krise. Diese strukturelle Überakkumulationskrise macht einen Ausleseprozeß auf Weltniveau notwendig und entwickelt damit einen verschärften Positionskampf um die Logenplätze in der neuen internationalen Arbeitsteilung.

Die neue internationale Arbeitsteilung beruht auf dem Grundprinzip, daß bestimmte Waren nur in jenen Ländern und von jenen Firmen produziert werden sollen, die diese Produkte am billigsten und zweckmäßigsten herstellen können. Ganz allgemein gesprochen sollen die vor allem von billigen Arbeitskräften abhängenden Industriezweige hauptsächlich den Ländern der Dritten Welt (einschließlich der Schwellenländer) überlassen werden, während natürlich die Produktion innerhalb dieser Länder weiterhin von westlichen Multis kontrolliert wird. Die kapitalintensiven und fortschrittlichen Produktionszweige sollen weiterhin in den Industrieländern selbst bleiben. Aber auch in diesen Branchen muß ein großer Konkurrenzkampf zwischen den kapitalistischen Ländern selbst entstehen, um zu entscheiden, wer welche 'Schlüsselbranchen' (Fahrzeugbau, Stahl, Chemie, Maschinenbau, Elektronik, Datenverarbeitung, Telekommunikation, usw.) kontrollieren soll. Nur eine Kombination von Faktoren wie Kapazitätsmodernität, niedrige Lohnstückkosten, Produktqualität und allgemeine Zuverlässigkeit gewährt Aussicht auf Erfolg.

Die Vereinheitlichung der Binnenmärkte einzelner kapitalistischer Länder stellt eine wichtige strukturelle Voraussetzung für diese neue Arbeitsteilung dar. Dieser Prozeß beinhaltet den Abbau, vielleicht gar das Verschwinden jetziger Zollschränken, den Ausgleich der verschiedenen Lebensstandards und die Vereinheitlichung der jetzt noch unterschiedlichen Märkte, um den 'besten' Produkten in allen Industrieländern dieselben Absatzmöglichkeiten zu verschaffen. Wichtigste Aufgabe dieser Entwicklung muß die 'Normalisierung' des amerikanischen Binnenmarktes werden, d.h. ihn dem internationalen Konkurrenzkampf auszusetzen und für 'Weltprodukte' zugänglich zu machen. Steigende Energiekosten und sinkender Lebensstandard während des letzten Jahrzehntes haben zu dieser Angleichung der USA an andere kapitalistische Länder zumindest beigetragen. Dem amerikanischen

Verbraucher werden somit Konsumgewohnheiten auferlegt, die sich größtenteils mit denen in Westeuropa und anderen kapitalistischen Märkten decken. Um die Vereinigten Staaten in diesen allumfassenden Weltmarkt einzubinden, muß sozusagen ein einheitlicher 'Geschmack' für die neuen, überall zu verwendenden 'Weltprodukte' kreiert werden, der den bis jetzt relativ autonomen amerikanischen Binnemarkt auch nicht verschont.

Diese Vorstellung soll verdeutlichen, warum das amerikanische Kapital zur Zeit in einem wachsenden Konkurrenzkampf mit seinen 'Verbündeten', sowohl auf dem eigenen Binnenmarkt als auch auf Weltebene, engagiert ist. In dieser Auseinandersetzung, die für viele (und nicht nur kleine) amerikanische Firmen tatsächlich einen Kampf auf Leben oder Tod bedeutet, heißt der eindeutige Hauptkontrahent, neben Japan, die Bundesrepublik Deutschland.

Die Konkurrenz BRD-USA, die eine Schlüsselstellung innerhalb des eben erwähnten weltweiten 'Rationalisierungskampfes' einnimmt, spielt sich auf mehreren Ebenen ab. In diesem Zusammenhang kann man das 'Modell Deutschland' von amerikanischer Warte als die besondere bundesdeutsche 'Kampfformation' zur Erlangung entscheidender Vorteile im Wettlauf mit den USA betrachten. Zu diesen Vorteilen zählen vor allem eine verbesserte Konzentration, Organisation und Koordinierung aller wirtschaftlichen Schlüsselfaktoren (Arbeit, Kapital, makroökonomische Steuerungsmechanismen), um die bessere Beweglichkeit und höhere Schlagkraft der deutschen Wirtschaft gegenüber ihrer amerikanischen Konkurrenz zu gewährleisten. Die geringfügigeren deutschen Ressourcen können um wenige, dafür aber um so wichtigere Branchen (Maschinenbau, Elektronik, Chemie, Fahrzeugbau, usw.) mit großen Erfolgchancen auf Weltniveau zusammengeballt werden. Die großzügigen Sozialleistungen des deutschen Staates unterstützen dieses Vorhaben, indem sie zur Aufrechterhaltung des gesellschaftlichen Konsenses und der Verhütung sozialer Unruhen beitragen, die (wie in Amerika) die wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigen könnten.

Die Zweckmäßigkeit dieser deutschen 'Kampfformation' kann man in ihren Erfolgen auf dem Weltmarkt gegenüber dem US-Kapital bestätigt sehen. Die Deutschen errangen eine monopolähnliche Stellung auf dem Weltmarkt für Investitionsgüter, hauptsächlich auf Kosten der Amerikaner. So konnte die BRD 1977 die Quote von 42% aller Investitionsgüterverkäufe auf ihr Konto buchen, gegenüber nur 10% der USA, dem nächsten Konkurrenten. Ferner profitierte die Bundesrepublik mächtig von dem Rationalisierungsboom in den westlichen (und auch östlichen) Industrieländern, da deutsche Maschinen eine Schlüsselrolle in allen Modernisierungsplänen anderer Länder einnehmen. Als z.B. Europas Industrien im Gefolge der schweren Krise Mitte der 70er Jahre zu verstärkten Rationalisierungsmaßnahmen griffen, wandten sich viele an deutsche Firmen um die dringend benötigte Hilfe, auch amerikanische Firmen. Allein um sich am Leben zu halten mußte sich die amerikanische Textilindustrie völlig neu ausrüsten. Fast alle Maschinen kamen aus der Bundesrepublik. Hinzu kommt noch die Tatsache, daß die Deutschen durch die Beherrschung einiger Schlüsselindustrien in der günstigen Lage waren (und noch sind), aus den Ölpreiserhöhungen Gewinne zu erzielen. Denn die 'neuen Reichen' der OPEC-Staaten brauchen dringend Investitionsgüter, um ihre eigenen Industrialisierungspläne zu verwirklichen. Die Bundesrepublik ist ein idealer Lieferant. So konnte die BRD innerhalb eines dreijährigen Zeitraumes (zwischen 1975 und 1978) die 'Katastrophe' der Ölpreisexplosion zu ihren Gunsten verwerten: das Handelsbilanzdefizit von 3,5 Milliarden Mark, welches 1975 mit den OPEC-Ländern bestand, konnte bereits 1978 in einen Handelsüberschuß

von 5,1 Milliarden Mark zugunsten der Bundesrepublik umgewandelt werden. Inzwischen erwirtschafteten die Amerikaner immer größer werdende Defizite, die den bereits schwachen Dollar noch mehr unter Druck setzten.

Sowohl im Bereich des Maschinenbausektors als auch in anderen Schlüsselbranchen (vor allem Chemie und Elektronik), haben die Deutschen ihre Weltmarktanteile zum direkten Nachteil der USA erweitern können. Die BRD-Exportindustrie gab sich jedoch nicht mit dem ständigen Erhöhen ihrer Aggregatverkäufe zufrieden, sondern verfolgt zusätzlich eine Strategie der Monopolisierung wichtiger Absatzgebiete. Die Deutschen scheinen sich vor allem auf drei Gebiete zu konzentrieren: Westeuropa und die USA; Osteuropa; und den Nahen Osten. Die Vormachtstellung der BRD auf dem westeuropäischen Markt besteht schon seit langem: Ihre Dominanz als wichtigste Handelsnation der gesamten westlichen Industrieländer bezeugt folgende Statistik: 1978 hatten 40% aller importierten Fertigwaren der gesamten Industriestaaten in der Bundesrepublik ihren Ursprung, während nur noch knappe 25% den USA entstammten. Wie bereits erwähnt, konnte sich die Bundesrepublik seit Mitte der 70er Jahre auch eine wichtige wirtschaftliche Position im Nahen Osten aufbauen. Ferner erweiterte sich die deutsche Vorherrschaft ständig im lukrativen Handel mit den Ostblockstaaten. Zur Zeit exportieren die Deutschen fast zweimal so viel in Richtung Ostblock als ihr nächster Konkurrent (Japan), und mehr als dreimal soviel als die Amerikaner, wobei diese Ziffern noch beschönigend für die USA sind, da sie aus der Zeit vor dem sogenannten 'Technologieembargo' der Vereinigten Staaten gegenüber der Sowjetunion im Zuge der Afghanistan-Krise entstammen. Unter diesen Umständen ist es kaum verwunderlich, daß die Bundesrepublik die USA 1980 als erste Exportnation der Welt ersetzte. Anders ausgedrückt bedeutet dies, daß die Deutschen 4,5mal so viel pro Kopf exportieren als die Amerikaner.

Die Deutschen können aber nicht nur durch Exportsteigerung wichtige Absatzmärkte von den Amerikanern erobern. Den Lohn für ihre Exportstärke erhält die BRD in Form einer starken Währung. Normalerweise würde man meinen, daß ein starke Währung einer Exportnation schaden würde, aber für die Bundesrepublik scheint dies nicht zuzutreffen; wegen der Monopolstellung in einigen Branchen und Absatzgebieten, und der Qualität ihrer Produkte scheinen die Kunden bereit zu sein, auch mehr für deutsche Waren zu bezahlen. Weil die D-Mark eine solche Stärke vor allem gegenüber dem Dollar aufweist, können deutsche Firmen viel billiger im Ausland ankaufen. So expandierten die Deutschen in den letzten Jahren massenhaft ihren Kapitalexport. *Bundesrepublikanisches Kapital dringt immer mehr in die ehemaligen 'Einflußsphären' des amerikanischen multinationalen Kapitals ein, um mit ihm direkt zu konkurrieren oder es gar zu ersetzen.* Dadurch gewinnen deutsche Firmen immer mehr Gewicht in alten amerikanischen 'Kolonialgebieten' wie Südamerika (vor allem in Brasilien). Investitionen aus der BRD haben auch schon angefangen, die anglo-amerikanische Wirtschaftsmacht in Südafrika zu verdrängen. Diese Tendenz kann natürlich nur zu fallenden Profiten für die großen US-Multis führen, die der Macht der D-Mark immer mehr weichen müssen.

Die Vereinigten Staaten selbst bleiben natürlich auch nicht von der Offensive des deutschen Kapitalexports verschont. Deutsche Firmen haben seit 1961 mehr als 11 Milliarden D-Mark in den USA angelegt. Im Vergleich zu den gesamten Inlandsinvestitionen der Vereinigten Staaten bleibt diese Summe relativ gering, doch können deutsche Niederlassungen in Amerika nur noch zusätzlich erhöhte Konkurrenz für die bereits hart bedrängte US-Industrie bedeuten. Amerikaner sind natürlich daran gewohnt, ein paar Worte im wirt-

schaftlichen (und auch anderswertigen) Geschehen anderer Länder mitzureden, doch sie werden bei wachsender Bedeutung ausländischer Unternehmen im Bereich der eigenen Wirtschaft höchst beunruhigt. Diese Entwicklung veranlaßte vor einigen Monaten das amerikanische Repräsentantenhaus, diesen Trend gründlich zu untersuchen. Es hat auf die 'gefährliche Verwundbarkeit' der Vereinigten Staaten gegenüber Direktinvestitionen aus dem Ausland verwiesen. Wiederum wurde die BRD *expressis verbis* als einer der größten 'Sünder' in diesem Bereich erwähnt.

Letzlich dringen auch immer mehr deutsche Produkte per Export in den amerikanischen Binnenmarkt ein, um weniger wettbewerbsfähige einheimische Waren zu verdrängen. Während 1960 amerikanische Produkte über 95% des Binnenmarktes in fast allen Branchen kontrollierten, sind es heute nur noch im Durchschnitt zwischen 80-85%. In vielen wichtigen Einzelfällen (Konsumelektronik, Textilmaschinen) bleibt der einheimische Marktanteil jetzt sogar unter 55%. Im wichtigen Maschinenbausektor haben amerikanische Erzeuger über ein Viertel des Marktes verloren, vor allem gegenüber deutschen und japanischen Produzenten. In diesen Industriezweigen, wie auch im Fahrzeugbau, Stahl, in der Chemie und in den Pharma-Produkten, haben deutsche Firmen bedeutsame Erfolge erzielt. Der Siegeszug der bundesdeutschen Exporteure auf dem US-Markt wäre noch viel eindrucksvoller verlaufen, hätte die US-Regierung nicht zu protektionistischen Maßnahmen, wie z.B. dem 'Trigger-Price-System' in der Stahlindustrie, gegriffen.

All diese wirtschaftlichen Rückschläge der Vereinigten Staaten gegenüber der Bundesrepublik können mehr oder minder direkt auf die 'modernere', zweckmäßigere deutsche Wirtschafts- und Sozialordnung zurückgeführt werden. Die große Überlegenheit der Deutschen, besonders in den letzten 6 Jahren seit Beginn der Weltwirtschaftskrise, muß unbedingt auf das Konto des 'Modells Deutschland' gutgeschrieben werden, das seine Überlegenheit als 'Kampfformation' innerhalb des verschärften kapitalistischen Wirtschaftswettlaufs unter Beweis stellen konnte. Obwohl das 'Modell Deutschland' den Vereinigten Staaten bisher vorwiegend wirtschaftliche Schäden zufügte, beteht jetzt die ernste, in Amerika bereits erkannte Gefahr einer Ausweitung dieser bisher auf ökonomische Gebiete beschränkten Rivalitäten in politische Bereiche. Denn zur Zeit entsteht ein *wachsender Widerspruch zwischen der politischen Allianz und den ökonomischen Antagonismen im bilateralen Verhältnis der BRD und den USA*. Je mehr die Deutschen wirtschaftliche Interessen durchsetzen, die konträr zu denen der Vereinigten Staaten liegen, desto erheblicher und unweigerlicher werden die Meinungsverschiedenheiten zwischen den beiden Ländern in vielen Schlüsselfragen. Die wirtschaftliche Kontrahentenstellung der BRD bildet also die Grundlage für die nicht mehr zu vertuschende politische 'Spannung', die das diplomatische Klima zwischen den 'Partnern' in letzter Zeit sichtlich abkühlte.

Diese Entwicklung kann man am besten an mehreren Einzelbeispielen verdeutlichen. Die erwähnte Vormachtstellung der BRD im Exporthandel mit dem Ostblock kann schnell erklären, aus welchem Grund u.a. die Deutschen solch aktives Interesse an der Aufrechterhaltung der Entspannungspolitik bekunden. So konnten die USA ihren 'Partner' weder dazu zwingen/überreden, an dem amerikanischen 'Technologieembargo' der Sowjetunion gegenüber teilzunehmen, noch den Besuch Helmut Schmitz bei Leonid Breschnew im Sommer 1980, der bezeichnenderweise in einem Abschluß eines langfristigen Handelsabkommens zwischen der BRD und der UdSSR gipfelte, verhindern. Da die wirtschaftliche Zusammenarbeit der BRD mit Osteuropa eine steigende Tendenz aufweist, während die amerikanischen Aktivitäten auf diesem Gebiet eher stagnieren bzw. rückläufig sind, wer-

den die politischen Ziele der beiden Länder, diese Gebiete betreffend, vermutlich immer weiter divergieren. Dieser Tendenz könnte letzten Endes die gesamte Legitimationsbasis des NATO-Bündnisses in Frage stellen.

Auch in dem anderen, relativ neuen und wichtigen deutschen 'Interessensgebiet', dem nahen Osten, geraten die Meinungen der Verbündeten immer mehr auseinander. Die deutsche Abhängigkeit gegenüber arabischem Öl und Märkten birgt Gefahren für das enge und besondere Verhältnis der Bundesrepublik zu Israel. Eine einheitliche westliche Nahostpolitik war bereits vor kurzem nicht mehr möglich, wie die europäische (auch deutsche) Stellungnahme bezüglich der PLO-Anerkennung, die klar von den Wünschen der US-Regierung abwich, zeigte. Das Resultat dieser wachsenden Divergenz zwischen amerikanischen und europäischen (inklusive deutschen) Interessen könnte wohl ein von den USA vollkommen 'unabhängiges' Westeuropa unter bundesdeutscher politischer und ökonomischer Führung bedeuten. Dies ist jedenfalls die Entwicklung, welche die Amerikaner zur Zeit am meisten in ihrem Verhältnis zu Europa, insbesondere der Bundesrepublik, befürchten.

II. Die Unübertragbarkeit des 'Modells Deutschland' auf die Vereinigten Staaten

Angesichts der jüngsten wirtschaftlichen Rückschläge gegenüber dem 'Modell Deutschland' (und dem in vielen Beziehungen ähnlich gestalteten 'Modell Nippon') sehen immer mehr Amerikaner aus den verschiedensten Interessenslagern nur noch eine Lösung für die USA: die Übertragung einer dem 'Modell Deutschland' nahestehenden Wirtschaftsstruktur auf ihr eigenes Land. Aber dies, so meinen wir, ist ein Ding der Unmöglichkeit, da die objektiven Grundlagen für das 'Modell Deutschland' in den USA vollkommen fehlen. Um dies zu verdeutlichen und um die Modalitäten der amerikanischen Krisenreaktion mit der deutschen besser vergleichen zu können, möchten wir eine kurze Skizze der amerikanischen Wirtschafts- und Regierungsstruktur entwerfen, um die Abweichungen von der deutschen Lage deutlich herauszustrichen.

Vielleicht die wichtigste Grundlage für das 'Modell Deutschland' besteht in der absoluten Schlüsselstellung der exportorientierten Industrien im Wirtschaftssystem der BRD. Die bedeutendsten Firmen in diesen Branchen sind meistens hochkonzentrierte, multinationale Konzerne, die natürlich in ihrem Schlepptau eine große Schar rein für den Binnenmarkt produzierender Klein- und Mittelbetriebe beschäftigen, deren Schicksal jedoch oft unmittelbar mit denen der Großkonzerne auf das engste verbunden ist. Ein weiterer Faktor liegt in der gewerkschaftlichen Organisation eines großen Anteils der Belegschaften dieser Riesen. (Die Großchemie, besonders Höchst und Bayer, bildet hier eine traditionsbedingte Ausnahme. Außerdem muß in diesem Zusammenhang auch der niedrige gewerkschaftliche Organisationsgrad bei dem Elektromulti Siemens erwähnt werden. Wie aber aus dem Vergleich zu der Lage in den USA bald ersichtlich, sind die Ziffern der gewerkschaftlich erfaßten Arbeitnehmer bei Höchst, Bayer und Siemens noch verhältnismäßig hoch.) Auch die großzügigen Sozialleistungen, die in der BRD vom Staat gewährt werden, hängen indirekt von der Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik ab. So existiert in der Bundesrepublik objektiv, wenn auch subjektiv ungewollt und gar aktiv bekämpft von Gruppen aus den verschiedensten politischen Ecken, eine natürlich konfliktgeladene, jedoch umfassende *Interessengemeinschaft zwischen Großkapital, Gewerkschaften und Staat zwecks Vertei-*

digung und Ausbaus der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der BRD.

In den Vereinigten Staaten sieht alles völlig anders aus. Hier spaltet sich das Kapital in verschiedene Lager, deren Interessen meistens objektiv in vollkommen entgegengesetzte Richtungen weisen. Grob gesprochen kann man das US-Kapital in zwei große, sich oft offen auf politischen und ökonomischen Ebenen bekämpfende Lager teilen: einem multinationalen Industriekapital, oft mit dem internationalen Finanzkapital liiert; und einem mit engem Horizont ausgestatteten 'nationalen' Kapital.

Das 'nationale' Kapital besteht hauptsächlich aus einer Unzahl mittlerer und kleiner Firmen, die vorwiegend für den amerikanischen Binnenmarkt produzieren. Zu dieser Kategorie gehören jedoch auch viele Großkonzerne, deren Produktion sich aber fast ausschließlich auf den US-Markt beschränkt. Obwohl die Größenordnung der meisten Firmen dieses 'nationalen' Kapitals kaum mit den Dimensionen der Riesenmultis des 'internationalen' US-Kapitals vergleichbar ist, besteht kaum ein Zweifel, daß für die amerikanische Wirtschaft im allgemeinen die Summe der 'nationalen' Firmen von ungleich größerer Bedeutung als das ihrer 'internationalen' Verwandten ist. Dies betrifft sowohl den Wert der produzierten Güter als auch die Zahl der beschäftigten Personen in den beiden Lagern des US-Kapitals. Branchenmäßig zählen Stahl (amerikanischer Stahl wird kaum exportiert), Nahrungsmittel, Bau und Bekleidung zu den Hauptstützen dieses 'nationalen' Kapitals. Hinzu kommen noch die meisten sogenannten 'unabhängigen' Ölkonzerne (alle Ölfirmen abseits der berühmt-berüchtigten 'sieben Schwestern'), die im Vergleich zu den Ölriesen mehr auf amerikanisches Öl angewiesen sind.

Einen interessanten Fall in diesem Zusammenhang bilden die US-Automobil- und Reifenfirmen (General Motors, Ford, Chrysler und American Motors einerseits; Goodyear, Firestone, B.F. Goodrich und Uniroyal andererseits). Obwohl diese Unternehmen riesige Töchter im Ausland besitzen und daher eigentlich zu dem 'internationalen' Teil des amerikanischen Kapitals gerechnet werden müßten, verhalten sie sich oft (mit Ausnahme vielleicht von General Motors) wie 'nationale' Firmen, da sie für richtige Multis in überproportionalem Verhältnis von dem amerikanischen Binnenmarkt abhängen, und gerade zur Zeit besonders von der ausländischen Konkurrenz ernsthaft bedroht werden. Als 'Verbündete' der 'nationalen' Unternehmern muß man auch die großen Rüstungskonzerne (Lookheed, McDonnell-Douglas, General Dynamics, Grumman, Northrop u.a.) erwähnen, die, obwohl besonders seit der Krise zu großen Exporteuren avanciert, in ihren politischen und ökonomischen Ansichten eher dem 'nationalen' Kapital nahestehen. (In diesem Zusammenhang ist eine Differenzierung zwischen Politik und Ökonomie von analytischer Bedeutung. Während diese Rüstungsfirmen z.B. seit neuestem ökonomisch auf den Weltmarkt orientiert sind, bleiben sie jedoch in ihrer politischen Weltanschauung strikt 'national' bzw. nationalistisch. Das gesamte Blickfeld bleibt weiterhin auf die Vereinigten Staaten beschränkt. Dieser rückschrittliche Amerikazentrismus spiegelt sich in der massiven und konsequenten Unterstützung des extrem rechten Flügels der republikanischen Partei seitens vieler dieser 'nationalen' Firmen, besonders aber der gesamten Rüstungsindustrie, wieder.)

Diese, gemessen an deutschen Verhältnissen anormale Bedeutung des 'nationalen' Kapitals, liegt vor allem an dem auf Binnennachfrage orientierten Entwicklungsmodell der USA. Daher ist es auch kaum verwunderlich, daß die meisten Firmen dieser 'nationalen' Gruppe ihr gesamtes Dasein eng mit dem Schicksal der inneramerikanischen Wirtschaftsentwicklung verbinden. In der Vergangenheit war natürlich ein solch isolationistisches Ver-

halten einigermaßen mit der Begründung gerechtfertigt, der US-Markt sei von den ökonomischen Ereignissen der Welt relativ unabhängig. Die wachsende Integrierung der amerikanischen Binnenwirtschaft in einen globalen kapitalistischen Markt, für die der verschärfte Auslandskonkurrenz auf dem US-Markt objektiv die Rolle eines Vorreiters zukommt, verleiht der 'nationalen' Weltanschauung einen höchst anachronistischen Charakter. Die meisten der betroffenen Firmen haben sich jedoch noch immer keine 'internationalistische' Orientierung auferlegt: ihr explizites wirtschaftspolitisches Ziel bleibt die (oft nur kurz- oder mittelfristige) Verbesserung der Verwertungsbedingungen auf dem Binnenmarkt unter allen Umständen.

Dem 'nationalen' Kapital stehen die großen multinationalen Konzerne gegenüber. Ihr 'multi-' bzw. 'internationaler' Charakter entstand vor allem in der Zeit nach dem 2. Weltkrieg, als die USA eine absolute Vormachtstellung innerhalb der kapitalistischen Weltwirtschaft genoß und der Dollar die Grundlage des westlichen Weltwährungssystems war. Statt von den Vereinigten Staaten aus für den Export zu produzieren, war es unter diesen Bedingungen für große Firmen viel profitabler, Niederlassungen im Ausland zu gründen, um an Ort und Stelle Produkte für einen bestimmten 'Export'-Markt herzustellen. Da die Arbeitskosten in den USA zu dieser Zeit ständig stiegen, fingen auch bald viele Konzerne damit an, ihre arbeitsintensiveren Aktivitäten in andere Länder zu verlegen, um von dort aus Fertigwaren nach Amerika zu exportieren. So sind hauptsächlich diejenigen Produktionszweige der Multis in den USA geblieben, die kapitalintensiv sind und einen hohen technologischen Bedarf haben. Unter diesen Umständen ist es kaum erstaunlich, daß diese Firmen (die Autokonzerne ausgenommen) relativ wenig Leute im Verhältnis zu ihrer Größe innerhalb der Vereinigten Staaten beschäftigen, und daß der Grad der gewerkschaftlichen Organisation ihrer Belegschaften sehr niedrig geblieben ist. So z.B. sind die Gewerkschaften in solch bedeutenden Multis wie IBM und Texas Instruments gar nicht erst vorhanden, während sie bei Chemie-Riesen wie Dupont eine völlig untergeordnete Rolle spielen. Die Konvergenz zwischen wirtschaftlicher und gewerkschaftlicher Macht, die bei den exportorientierten Schlüsselindustrien der BRD besteht, fehlt in den Vereinigten Staaten fast völlig. Angesichts ihrer vollständigen Integration auf dem Weltmarkt ist es wohl kaum verwunderlich, daß die meisten Vertreter der 'internationalen' Komponente des US-Kapitals voll hinter dem freien und schrankenlosen Welthandel stehen. Die Multis bekämpfen mit allen ihnen verfügbaren wirtschaftlichen und politischen Mitteln jegliche protektionistischen und isolationistischen Tendenzen, egal in welchem Land sie auftreten mögen. Da die Multis für ihre zukünftigen Profite auf kontinuierliches weltwirtschaftliches Wachstum angewiesen sind, fördern sie eine neue, 'zweckmäßige' internationale Arbeitsteilung, die allen Ländern Expansionsmöglichkeiten gewähren soll. Hauptgebot bleibt weltweite wirtschaftliche Stabilität, und das bedeutet vor allem die gnadenlose Bekämpfung der Inflation. Die amerikanischen Multis wollen auch die Verteidigung des Dollars um jeden Preis, da sie bei Dollarabwertungen einen Teil ihrer Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt gegenüber Ländern mit stärkeren Währungen verlieren. An die Wirtschaftspolitik der US-Regierung gerichtet, bedeutet dies, daß die Multis von ihr eine *restriktive Geldpolitik zur Stärkung des Dollars und zur Inflationsbekämpfung rigoros verlangen*. Ungleich dem zuvor erwähnten 'nationalen' US-Kapital, verfolgt das 'internationale' eine ausgesprochene Entspannungsstrategie und ist daher im Spektrum der amerikanischen Politik nicht im rechtesten Lager angesiedelt.

Obwohl die amerikanischen Großbanken nicht in dem gleichen Maße wie ihre deutschen

Konkurrenten mit ihren Multis de facto verflochten sind, decken sich natürlich ihre Interessen mit denen des 'internationalen' Kapitals weitgehendst. Großbanken wie Citicorp, Bank of America, Chase Manhattan Bank, Morgan Guarantee Trust u.a., als auch sogenannte 'investment houses' (Investitionshäuser) wie Lazare Freres, Lehman Brothers u.a., spielen vor allem seit der 'Ölkrise' eine Schlüsselrolle im Weltwirtschaftssystem, sowohl durch ihre Wichtigkeit im Kreislauf der 'petrodollars', als auch durch ihre Finanzierung der wachsenden Schulden der armen Länder der Dritten Welt. Am Anfang der Krise beurteilten die amerikanischen Großbanken und Investitionshäuser die Dollarschwäche und Inflation als kaum besonders tragisch, da höhere Ölpreise mehr 'Petrodollars' für sie bedeuteten. Doch bald erkannten sie die Gefahren einer solchen Einstellung, da beide Faktoren höchst destabilisierend auf die allgemeine Lage der gesamten Weltwirtschaft wirkten. Jetzt stehen diese Institutionen Seite an Seite mit den 'internationalen' Multis in der Bekämpfung der Inflation und der Stärkung des Dollars, besonders mittels einer restriktiven Geldpolitik seitens der US-Regierung.

Eine Ausnahme im Rahmen des 'internationalen' Kapitals bilden die großen Ölkonzerne, die ihre eigentümlichen Sonderinteressen verfolgen. Dazu gehört ihr Wunsch nach einem schwachen Dollar, da dies Preiserhöhungen durch OPEC fördert, die wiederum jedoch noch größere Ölverteuerungen seitens der Multis, seien sie antizipatorischer oder retrospektiver Art, legitimieren. Ferner unterstützen die großen Ölkonzerne eine 'militaristischere' Haltung der Vereinigten Staaten als es andere Repräsentanten des 'internationalen' Flügels des US-Kapitals gerne hätten, da natürlich die Existenz der Ölmultis eng mit der höchst unsicheren Lage des Nahen Ostens verbunden bleibt. Es ist in diesem Sinne, daß diese Firmen, angeführt von Texaco, Standard Oil of California und Mobil, immer mehr in das reaktionärste politische Lager der Republikanischen Partei, ähnlich der bereits erwähnten, doch strukturell verschiedentlich aufgebauten Rüstungsindustrie, abdriften.

Nicht nur die Struktur der amerikanischen Wirtschaft und des Kapitals, sondern auch die besondere Art der US-Gewerkschaften stehen einer gesamtgesellschaftlichen Konsensbildung bundesrepublikanischer Prägung im Wege. Zum einen haben die US-Gewerkschaften bei weitem niemals auch nur annähernd den Organisationsgrad ihrer deutschen Kollegen erreichen können. Heute sind, bei konstant fallender Tendenz der Mitgliederzahlen seit den 60er Jahren, weniger als 20% der Arbeitnehmer Amerikas gewerkschaftlich organisiert. Zum anderen sind die amerikanischen Gewerkschaften gerade in den wichtigen Sektoren der hochkonzentrierten 'internationalen' Konzerne so gut wie kaum vertreten. In diesem Sinne stehen die US-Gewerkschaften als 'Gesprächspartner' in den wichtigsten ökonomischen Branchen für die zukünftige Gestaltung der amerikanischen Wirtschaftsentwicklung, besonders den Export betreffend, einfach nicht zur Verfügung. Dies ist vielleicht einer der bedeutendsten Gründe für die Unübertragbarkeit des 'Modells Deutschland' auf die Vereinigten Staaten. (Es scheint besonders aufschlußreich und ironisch, daß vor allem jener Sektor des US-Kapitals den Gewerkschaften am freundlichsten gesinnt ist und sie sogar in ökonomische Entscheidungsprozesse, zumindest in beratender Funktion, hereinziehen will, in dessen Betriebsalltag die Gewerkschaften entweder gar nicht existieren oder ein untergeordnetes Minimaldasein fristen.)

Die amerikanischen Industriegewerkschaften konzentrieren sich hauptsächlich in denjenigen Branchen, die vom US-Binnenmarkt stark abhängen (Stahl, Autos, Bergbau, Bekleidung). Ferner handelt es sich oft um Industrien - wie z.B. den vier eben genannten - die in einer tiefen Stukturkrise stecken. Diese objektiv ungünstige Lage trägt sicherlich nicht zur

Stärkung der jeweiligen Gewerkschaften bei, noch gewährt sie viel Spielraum für innovative Experimente seitens der bedrängten Gewerkschaften.

Die historische Tradition der amerikanischen Gewerkschaftsbewegung entwickelte außerdem nicht das nötige Bewußtsein und die politische Durchschlagskraft, um in einer Krise wie der heutigen dem Kapital als vereinte Vertretung der Arbeitnehmer entschlossen entgegenzutreten, aber auch mit ihm als fast ebenbürtiger Partner aus einer Position der Stärke zusammenzuarbeiten. Diese beiden Eckpfeiler der deutschen Gewerkschaftsorganisation und -politik der Nachkriegsjahre fehlen in den USA vollkommen. Ergo könnten die amerikanischen Gewerkschaften nie den im Krisenlösungsmechanismus gemäß 'Modell Deutschland' den Gewerkschaften gestellten Anspruch organisatorisch, politisch, bewußtseinsmäßig und ideologisch bewältigen.

Hauptziel der amerikanischen Gewerkschaften war stets die Erhöhung des Lebensstandards ihrer Mitglieder. Dann kam die Sicherung ihrer Arbeitsplätze, eine in Amerika besonders schwierige Aufgabe, da in den USA als Immigrationsland meistens ein Überangebot an Arbeitskräften vorherrschte. In diesem Kontext entwickelten die US-Gewerkschaften ihre nur auf die engsten Mitglieder bedachte 'closed shop'-Politik, die natürlich arbeiteraristokratische und betriebsegoistische Tendenzen auf Kosten einer Klassenbewegung förderte. Unter diesen Umständen ist es wohl verständlich, daß die amerikanischen Gewerkschaften sich niemals wie die deutschen als Vertreter aller Arbeitnehmer fühlten und auch nicht als solche von der Kapitaleseite angesehen werden.

Hinzu kommt noch verschärfend das organisatorische Manko der völligen Zersplitterung der amerikanischen Gewerkschaftsbewegung. Statt einer durchschlagskräftigen und verlässlichen Einheitsgewerkschaft – wiederum ein wichtiger struktureller Faktor für das 'Modell Deutschland' – gibt es allein im Hauptdachverband der amerikanischen Gewerkschaften, dem AFL-CIO, über 100 autonome, sich oft bekämpfende Arbeitnehmerorganisationen, die nach dem altmodischen Prinzip der 'craft unions' (Handwerksgewerkschaften) aufgebaut sind. Die Dimension der Uneinigkeit innerhalb der amerikanischen Arbeiterbewegung zeigt die Tatsache, daß einige der wichtigsten und zahlenmäßig mächtigsten US-Gewerkschaften wie die der Stahlarbeiter, Automobilarbeiter, Bergarbeiter und Transportarbeiter nicht einmal der Dachorganisation angehören.

Ein weiterer wichtiger Gegensatz zu den deutschen Gewerkschaften ist das bisher kategorische Ablehnen aller Arten von Mitbestimmung seitens der US-Gewerkschaften. (Der neueste und bisher einmalige Versuch einer rudimentären Mitbestimmung seitens der Automobilarbeitergewerkschaft, die als ihren einzigen Repräsentanten den Gewerkschaftsvorsitzenden in den Aufsichtsrat von Chrysler, bezeichnenderweise einer bankrotten Firma, entsenden konnte, wurde von den meisten anderen Gewerkschaften bestenfalls mit großer Skepsis, aber hauptsächlich mit einer klaren Ablehnung begegnet.) Da ihre Erfolge im Grunde hauptsächlich davon abhängen, ob sie es schaffen, regelmäßig kräftige Lohnerhöhungen zu erzwingen, wollen sich die amerikanischen Gewerkschaften durch eine 'Verantwortungsrolle' im Aufsichtsrat nicht kompromittieren. Aus der Sicht von Basis und Führung bleibt die Verwaltungsaufgabe (und -verantwortung) ausschließlich der Kapitaleseite überlassen. Das Losungswort heißt: »Let the managers manage«.

Genau wie die Gewerkschaften, könnte auch die US-Regierung die ihr in einem Äquivalent des 'Modells Deutschland' zugewiesene Rolle nicht ausüben. Das amerikanische politische System und die historische Entwicklung der Vereinigten Staaten verhinderten die Bildung großer Interessenblocks. Eine der Konsequenzen bestand in der Entwicklung zahl-

reicher partikularistischer Interessengruppen, die im politischen Prozeß durch den Staat befriedigt werden müssen. Unter diesen Umständen wird die Durchführung einer einheitlichen Regierungspolitik besonders schwierig, da viele Interessenvertretungen die Macht besitzen, eine ihnen unangenehme Politik zu verhindern. Die Aufgabe einer effizienten Krisenerwiderung wird in Zeiten wirtschaftlicher Probleme noch hoffnungsloser, da diese Interessengruppen (wie z.B. Teile der unrentablen 'nationalen' Kapitale) ihre Macht durch Systemblockierung ausüben können, um die für sie unangenehmen Folgen einer wirtschaftlichen Reorganisationspolitik abzuwehren. So kann man die in der BRD oft gerügte 'Unentschlossenheit' Präsident Carters als den Versuch verstehen, die konträren und oft unvereinbaren Forderungen verschiedener Machtblöcke während der Krise gleichzeitig und zu jedermanns Zufriedenheit zu erfüllen.

Es ist auch die Struktur des amerikanischen Staates selbst, die auf dem Weg zu einer einheitlichen, schlagkräftigen Wirtschaftspolitik nach deutschem Muster ein großes Hindernis darstellt. Um die Kontrolle des Staates durch einen der drei Regierungszweige (Exekutive – Präsident; Legislative – Kongreß; und Judikative – Gerichte) zu verhindern, und ferner, um innerhalb der Exekutive diese Gewaltenteilung weiter fortzusetzen, wird Macht so verteilt, daß verschiedene Staatssektoren einander 'neutralisieren'. Ein heftiger 'Ressortegoismus' wird gefördert, da dieser als ein wirksamer Schutz gegen die Gefahr überproportionaler Machtkonzentration fungieren soll. So unterlaufen verschiedene Ministerien die wirtschaftspolitischen Maßnahmen ihrer 'Rivalen'. Als Resultat entsteht oft eine allseits unbefriedigende Pattsituation.

Hinzu kommt noch die wichtige 'ideologische' Tatsache, daß bis heute die meisten Amerikaner es ausdrücklich *nicht* für die Rolle des Staates halten, Strukturpolitik im deutschen Sinne zu praktizieren, d. h. verschiedene Wirtschaftsbranchen aktiv zu fördern. Viele sehen dies als eine grobe Beeinträchtigung der 'wirtschaftlichen Freiheit'. Der Staat, so die Mehrheit der öffentlichen Meinung, soll sich damit begnügen, ein positives wirtschaftliches Klima durch Maßnahmen wie Nachfrager Regulierung und Steuerpolitik zu gewährleisten. Es ist in diesem Zusammenhang bezeichnend, daß der einzige Kandidat der diesjährigen Präsidentschaftskampagne, der nicht gezielt eine antietatistische Krisenlösung verfolgte, Edward Kennedy, trotz des Nimbus seines Namens und des Charismas seiner Familie, selbst innerhalb der eigenen Partei nicht gewinnen konnte. Vielleicht noch vielsagender in diesem Kontext war die rasche Niederlage des Gouverneurs des Bundesstaates Kalifornien, Jerry Brown, der bis jetzt als einziger amerikanischer Politiker von nationaler Bedeutung eine Art Strukturpolitik im Sinne eines 'Modells Deutschland' öffentlich im Rahmen einer Präsidentschaftswahlkampagne ausgesprochen hatte.

III. Die amerikanische Antwort auf die Krise und das 'Modell Deutschland'

Ungleich in Europa, wo kapitalistischen Krisenlösungen auch progressive gegenüberstehen, kommen in Amerika die beiden politisch wichtigsten Krisenlösungsvorschläge aus dem kapitalistischen Lager. Ihren unterschiedlichen wirtschaftlichen Interessen gemäß fordern das 'nationale' bzw. 'internationale' Kapital in der Tat wesentlich verschiedenartige Maßnahmen für die allgemeine wirtschaftliche Sanierung und Erhöhung der industriellen Konkurrenzfähigkeit der USA in den 80er Jahren. Um eine halbwegs realistische Erwägung der Konkretisierung dieser Pläne und ihrer Effekte auf die zukünftige Gestaltung Amerikas zu gewährleisten, müssen erst die theoretischen Krisenrezepte dieser beiden Kapitalgruppen untersucht werden. Kaum erstannen soll die Tatsache, daß sich beide Seiten im unterschiedlichen Ausmaß auf verschiedene Aspekte des 'Modells Deutschland' berufen, um ihre eigenen politischen Forderungen und ökonomischen Vorstellungen zu legitimieren.

Im Gegensatz zu dem 'nationalen' Kapital steht seinem 'internationalen' Gegenspieler eine große Anzahl wichtiger und prestigebeladener Forschungsinstitute (wie z.B. das »Brookings Institute«), Ausschüsse (wie z.B. das »Council on Foreign Relations« und die »Trilateral Commission«), und Medienorgane (wie z.B. die »New York Times« und »Business Week«) zur Verfügung, die den Stellungnahmen und Analysen seiner führenden Theoretiker weitreichenden Einfluß auf die amerikanische Öffentlichkeit ermöglichen. Die verschiedenen, dem 'internationalen' Kapital nahestehenden Forschungsanstalten, vor allem aus Projektmitteln der Ford- und Rockefeller-Stiftungen finanziert, haben bereits ausführliche Krisenanalysen verfaßt und einige Lösungsvorschläge unterbreitet. Ein gutes Beispiel hierfür findet man in einem vor kurzem erschienen Sonderheft von »Business Week«, das eine detaillierte Krisendiskussion und konkrete Gegenmaßnahmen unter dem Gesamttitel »The Reindustrialization of America« (die Wiederindustrialisierung Amerikas) präsentierte.

Die »Business Week«-Redakteure fordern an erster Stelle einen »new social contract« (neuen sozialen Vertrag) zwischen Kapital, Staat, Arbeit und – etwas überraschend – den marginalisierten Randgruppen der amerikanischen Gesellschaft, um dem wirtschaftlichen Niedergang der Vereinigten Staaten sofortigen Einhalt zu gebieten. Ferner meint die Zeitschrift, daß die breite Mehrheit der amerikanischen Bevölkerung einfach von der Notwendigkeit einer weitgehenden Modernisierung und Rationalisierung der amerikanischen Wirtschaft überzeugt werden muß, um freiwillig der für gesteigerte Investitionen unumgänglichen Konsumeinschränkung zuzustimmen. Zur Ermöglichung dieses Lernprozesses müssen Arbeitgeber- und Gewerkschaftsvertreter, sowohl auf Spitzen- als auch auf Branchenniveau, regelmäßig zusammenkommen, um zukünftige wirtschaftlichen Pläne gemeinsam zu erörtern. Ferner müssen die Belegschaften auf Betriebsebene die Gelegenheit erhalten, zusammen mit der Geschäftsführung produktivitätssteigernde Maßnahmen im Arbeitsprozeß detailliert herauszuarbeiten. Die Zielrichtung dieser wichtigen Veröffentlichung ist also klar: die zwei wundesten Punkte der amerikanischen wirtschaftlichen Entwicklung der letzten Jahre, Investitionsmangel und Produktivitätsstagnation, sollen durch kooperatives Verhalten und echte Beteiligung beider Sozialpartner mit staatlicher Unterstützung zumindest weitgehend gelindert, wenn schon nicht ganz behoben werden. Ferner soll dieser Auffassung gemäß der Staat durch eine völlige Umgestaltung des Steuersystems in Richtung erheblicher Steuervorteile für Investitionen z.B. durch Einführung

neuer und viel weitgehender Abschreibungsmöglichkeiten und eine aktive, interventionistische Strukturpolitik wettbewerbsfähige Industrien fördern und schwache Branchen wieder konkurrenzfähig machen. Im Rahmen des vorgeschlagenen »neuen sozialen Vertrages« soll er auch die menschlichen Kosten dieses Rationalisierungsprozesses durch angemessene Sozialleistungen abfedern. Vor allem muß durch die geregelte Kooperation des Staates, der Gewerkschaften und des Kapitals alles unternommen werden, um die längst aus der »main stream« (Hauptströmung) ausgeschlossenen Gruppen, insbesondere die ghettoisierten Jugendlichen schwarzer und lateinamerikanischer Minoritäten, wieder für die produktive Gesellschaft zurückzugewinnen. Damit sollen die wachsenden, destruktiven Ausdrücke sozialer Unzufriedenheit, die sich in vermehrten Gewalttaten und Rassenunruhen manifestieren, auf schnellstem und sicherstem Wege verhindert werden.

Erstaunlicherweise finden sich also viele Parallelen zwischen dem von den Theoretikern des 'internationalen' Kapitals entworfenen Krisenplan und dem 'Modell Deutschland'. Um ihre Vorschläge zu rechtfertigen, verweisen die »Business week«-Autoren in der Tat ausdrücklich auf positive Aspekte und nachahmenswerte Eigenschaften der »Konkurrenz«, die für eine erfolgreiche »Modernisierung« der amerikanischen Wirtschaft übernommen werden sollten. Die BRD ist in diesem Zusammenhang ein mit äußerstem Respekt dargestelltes Vorbild. Besonders dem breiten Konsens, der für die »Business Week«-Redakteure nicht nur das gesamte politische Klima der Bundesrepublik bestimmt, sondern auch die wichtigste Grundlage für den Welterfolg des »Made in Germany«-Markenzeichens darstellt, wird viel Aufmerksamkeit gewidmet. Die enge Zusammenarbeit zwischen Arbeitgebern und gut organisierten, starken, selbstbewußten Gewerkschaften spiele, so die »Business Week«-These, eine absolute Schlüsselrolle in der Gründung und Weiterpflege dieses Konsenses. Die für die Lage der USA wichtigste Schlußfolgerung dieser Analyse der bundesrepublikanischen »industriellen Beziehungen« liegt klar auf der Hand: ein auf Konfrontation beruhendes Verhältnis zwischen Kapital und einer zerstrittenen, unadäquat organisierten Arbeitnehmerschaft hat in einer fortschrittlichen kapitalistischen Gesellschaft keinen Platz mehr.

Auch die makroökonomische Krisenpolitik sowohl der Bundesbank als auch der Bundesregierung wird ausdrücklich gelobt. Durch ihre antiinflationäre, auf Stabilität gerichtete Geldpolitik hätten beide Institutionen die optimale Atmosphäre für anhaltendes und gleichmäßiges Wirtschaftswachstum geschaffen. In diesem Zusammenhang wird dem, im Gegensatz zu dem amerikanischen, investitionsfreundlichen Steuersystem der Bundesrepublik besondere Aufmerksamkeit geschenkt. Zuletzt erntet die aktive staatliche Technologie- und Forschungsförderung der Bundesrepublik zusätzliches Lob.

Wie sollen diese verblüffend 'sozialdemokratische' Einstellung und relativ progressive Haltung der führenden Theoretiker des 'internationalen' US-Kapitals interpretiert werden? Dieses Spitzenestablishment, das sich um die bereits erwähnten Institute, Ausschüsse und Veröffentlichungen konzentriert, zählt sich wegen seiner 'internationalistischen Orientierung zu den 'fortschrittlichen' Kräften des Landes. Dies bedeutet vor allem, daß eine 'Modernisierung' der Vereinigten Staaten für dringend notwendig befunden wird. Da der Ansicht dieser Gruppe gemäß die Bundesrepublik und Japan über die am modernsten organisierten kapitalistischen Wirtschafts- und Sozialordnungssysteme verfügen, werden direkte Beispiele der Einrichtungen dieser Länder als effiziente, ergo fortschrittliche Vorbilder empfohlen. Um auf der stets schwierigeren Weltmarktebene konkurrenzfähig zu bleiben bzw. es wieder zu werden, müßten Kernpunkte des deutsch-japanischen Erfolgssystems

auf die politische Ökonomie der Vereinigten Staaten übertragen werden, falls den USA nicht das Schicksal Großbritanniens (das Schreckensbild aller Kapitalisten) widerfahren sollte. In dieser Zeit eines sich immer mehr zuspitzenden kapitalistischen Wettbewerbes auf Weltniveau müßten alle Klassen eng zusammenarbeiten, um Vorteile für das eigene Kapital zu erzielen und zu bewahren, denn nur stetig anhaltendes Wachstum (und das heißt im Klartext ständiges Erhöhen der Weltmarktanteile), könnten, wenn überhaupt, den sozialen Frieden und menschlichen Fortschritt auf lange Sicht gewährleisten.

Dieses Programm bleibt jedoch vorläufig im Stadium eines Entwurfes einflußreicher intellektueller fern von jeglicher Konkretisierung. Das wichtigste Hindernis für seine Verwirklichung besteht darin, daß es von seiner eigentliche Zielgruppe, den meisten Top-Managern des 'internationalen' US-Kapitals, nicht mit gehörigem Nachdruck unterstützt wird, da das Programm die konkreten Eigeninteressen der Firmen dieser Gruppe nur wenig aufnimmt. Es spricht im Grunde genommen vor allem die Probleme des 'nationalen' Kapitals an, welches jedoch von dem 'Amerika'-Plan der Intellektuellen seines 'internationalen' Rivalen nichts wissen will. So z.B. bildet ein neues institutionalisiertes Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Gewerkschaften einen der Kernpunkte dieses Programmentwurfes. Aber wie bereits erwähnt, spielen gerade im 'internationalen' Kapitalektor die Gewerkschaften eine geringe Rolle, die sich in nächster Zukunft kaum vergrößern wird. Die vielgepriesene 'Zusammenarbeit' zwischen Unternehmen und Gewerkschaften auf Spitzen- und Branchenebene kann also in der Praxis kaum verwirklicht werden. Auch die strukturpolitischen Entwürfe des »Business week«-Plans stoßen bei den Firmen des 'internationalen' Kapitals vorläufig auf taube Ohren, da dieser Sektor von sehr kapitalkräftigen und wettbewerbsfähigen Multis beeinflusst wird.

Ehe wir eine kurze Skizze der Krisenlösungsvorschläge des 'nationalen' Kapitals präsentieren, möchten wir das 'Minimalprogramm' des 'internationalen' Flügels kurz behandeln, da es, ungleich der eben erwähnten Vorstellungen der Intellektuellen, eine viel realistischere Durchsetzungsmöglichkeit besitzt. Hierfür spricht bereits die Tatsache, daß dieses 'Minimalprogramm' – nur auf die eigenen wirtschaftlichen Krisenlösungsinteressen des 'internationalen' Kapitals bedacht – von fast allen Top-Managern unterstützt wird.

Kernpunkt dieses 'Minimalprogrammes' bleibt die Forderung nach einer streng restriktiven Geldpolitik, welche die Inflation im Griff halten und eine weitere Dollarabwertung verhindern soll. Diese 'Politik des knappen Geldes' soll auch durch Nachfragedämpfung die Importe, und daher auch das Handelsdefizit, verringern. Wie bereits erwähnt, repräsentieren internationale Währungsstabilität und ein 'gesunder' Dollar eine absolute *conditio sine qua non* für die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit der amerikanischen Multis (wie auch für die Großbanken). Teile dieses 'Minimalprogrammes' unterstützen auch Steuerreformen, die auf Entschädigung für Kapitalentwertungen zielen. Solche Reformen würden Modernisierungsinvestitionen erheblich erleichtern. Vor allem fordert das 'internationale' US-Kapital eine Neuorientierung in der staatlichen Wirtschaftspolitik. Dem Präsidenten soll es obliegen, einen kohärenten, langfristigen Wirtschaftsplan zu entwerfen und über Jahre, ungeachtet der jeweiligen konjunkturellen Lage, konsequent zu verfolgen. Die für die Wirtschaftspolitik zuständigen staatlichen Stellen und Ministerien sollen völlig umgestaltet werden, um den destruktiven Abteilungsegoismen und schädlichen bürokratischen Rivalitäten endlich ein Ende zu bereiten. Staatliche, die Ökonomie tangierende Regelungen müssen nach ihrer Zweckmäßigkeit geprüft und anschließend nach strikten Rationalisierungskriterien auserlesen werden. Als direkte Vorbilder für diese Reorganisierung der

ökonomischen Tätigkeitsbereiche und Institutionen des Staates fungieren die 'schlagkräftigen', durchrationalisierten Wirtschaftstätigkeiten der bundesdeutschen und japanischen Regierungen. In außenpolitischen Fragen scheint das 'Minimalprogramm' der 'internationalen' Kapitalgruppe eher gespaltener Natur. Obwohl sich die meisten Repräsentanten dieser Gruppe zu einer internationalen Entspannungspolitik bekennen, kann die relative Bedeutungslosigkeit der amerikanischen Wirtschaftsbeziehungen zu den Ostblockstaaten die Tatsache erklären, daß manche einflußreichen Personen des 'internationalen' Lagers eine härtere amerikanische Linie gegenüber der UdSSR fordern. Zu diesen gehören die Anhänger Zbigniew Brzezinskis, während Cyrus Vance die 'Tauben' dieser Gruppe um sich schart.

Keine ähnlichen Divergenzen beherrschen die politischen Krisenansichten und Lösungsversuche des 'nationalen' Kapitals. Mit wenig Bedenken identifiziert es den oft mit dem 'internationalen' Kapital und 'liberalem' Establishment verbündeten Staat als Hauptschuldigen für den wirtschaftlichen und politischen Niedergang der Vereinigten Staaten. Durch seine andauernden Interventionen, wie z.B. der Kapitalsteuer und der jüngst zunehmenden Umweltschutzgesetze, habe der US-Staat erreicht, den 'wahren' Unternehmern die Hände zu binden und den 'Geist des freien Wettbewerbes' — Grundlage für das Wachstum dieses Landes von einer bedeutungslosen Provinz zur Supermacht — fast völlig zu unterdrücken. Während der Staat den rechtmäßigen Handlungsraum des Kapitals immer mehr beschneide, sei er gleichzeitig immer 'weicher' und toleranter gegenüber dem Kommunismus im Ausland und den Gewerkschaften zu Hause. Ferner habe er es völlig verabsäumt, die einheimische Industrie hinreichend gegen die 'unfaire' ausländische Konkurrenz zu schützen. Der Ausweg aus der Krise beinhaltet daher für das 'nationale' US-Kapital unkomplizierte Antworten und klare Lösungen:

- Unnötige staatliche Eingriffe im Geschehen des freien Marktes müssen beendet, hemmende Regelungen abgebaut werden;
- gleichzeitig aber sollen protektionistische Zölle zur Fernhaltung der 'unfairen' ausländischen Konkurrenz errichtet werden;
- das Haushaltsdefizit soll verschwinden, wahren aber die derzeitige Steuerbelastung sowohl für Firmen als auch für Individuen reduziert werden müsse;
- das 'aufgeblähte' Sozialleistungssystem müsse kleiner, dafür aber das Militärbudget viel größer werden;
- letztlich sollen die rebellischen Minoritäten durch gesteigerten Polizeieinsatz in Schach gehalten werden.

Auch das 'nationale' Kapital bezieht sich auf das Beispiel der Bundesrepublik, um seine eigenen Krisenlösungsvorschläge zu legitimieren. Anhänger dieser Gruppe weisen immer wieder auf den angeblich höheren Grad von 'Zucht und Ordnung' hin, der die allgemeine polit-ökonomische Lage der BRD (und auch Japans) bestimme. 'Deutsche' Eigenschaften wie Disziplin, Sparsamkeit, Opferbereitschaft und Gehorsam werden oft mit großer Bewunderung von den Ideologen des 'nationalen' Kapitals erwähnt und offen mit deren Abwesenheit in den Vereinigten Staaten verglichen, deren Werte durch die 'dekadenten' 60er Jahre und ihre unmittelbaren 'unmoralischen' Folgen zersetzt wurden. Die angebliche 'Fügsamkeit' der deutschen Gewerkschaften wird als einer der Hauptgründe für den weitesten Wirtschaftserfolg der Bundesrepublik gedeutet. Daraus wird natürlich der Schluß gezogen, daß eine erfolgreiche Krisenbewältigung in den USA nur mit einer 'Bändigung' der Gewerkschaften einhergehen könne. Franz Josef Strauß und besonders Margaret That-

cher genießen die ungeteilten Sympathien dieser Gruppe.

Wie auch beim 'internationalen' Kapital der Fall, muß man bei seinem 'nationalen' Rivalen ebenfalls zwischen seinen 'idealtypischen' Befürwortern und ideologischen 'Puristen' einerseits und einem tatsächlich stattfindenden 'Minimalprogramm' andererseits unterscheiden. Die Kluft zwischen Theorie und Praxis, obwohl sicherlich auch bei der 'nationalen' Gruppe vorhanden, scheint dennoch etwas geringer als bei den 'Internationalisten'. Nicht zuletzt muß dies auf ein ungleich größeres Engagement vieler renommierter Intellektueller auf Seiten des 'internationalen' Kapitals zurückgeführt werden.

Das 'nationale Minimalprogramm' befürwortet währenddessen entschieden jede Art von Steuersenkungen, die angeblich sowohl Investitionen als auch Konsum fördern sollen. Ferner plädiert es für die Abschaffung vieler kostspieliger Sicherheits- und Umweltschutzmaßnahmen, die das bereits knappe, liquide Kapital nur noch mehr beanspruchen. Zinsen müssen auch reduziert werden, um das immer notwendigere Ausleihen zu erleichtern. Themen wie Handelsbilanzdefizite, Inflation und Währungsstärke - absolut zentrale Punkte, wie bereits geschildert, für das 'internationale' Kapital - spielen für das 'nationale' eine etwas untergeordnetere Rolle hinter Forderungen nach billigem Geld, Nachfrageerhöhung durch Steuererleichterung und staatliche Protektionsmaßnahmen gegen jegliche ausländische Konkurrenz.

Um die tatsächliche Praxis der Krisenreaktion dieser Gruppe richtig zu verstehen, muß man aber wissen, daß die 'nationalen' Unternehmer ihrer antistaatlichen und gewerkschaftsfeindlichen Ideologie nur solange die Treue halten, bis sie um die echten Überlebenschancen ihrer eigenen Firmen bangen. Dann sind sie plötzlich die ersten und lautesten, die nach staatlicher Hilfe und 'mehr Zusammenarbeit' mit den Gewerkschaften (wohl bemerkt, natürlich nur denen im engsten eigenen Bereich) rufen. So sitzen Gewerkschaftsvertreter in den dem 'nationalen' Kapital zugehörigen Aufsichtsräten der Firmen Chrysler und Uniroyal, deren rechtsstehende Unternehmensführungen jetzt plötzlich die Vorteile einer 'konzertierten Aktion' loben. Dasselbe gilt für die Gegenseite, auf der Gewerkschaftsführer, die bis vor kurzem nichts von einer mitbestimmungsähnlichen Einrichtung auch nur hören wollten, in letzter Zeit dieser nur positive Eigenschaften zubilligen. Man kann also erwarten, daß mit erhöhten wirtschaftlichen Schwierigkeiten des 'nationalen' Sektors sich die Fälle einer solchen Zusammenarbeit auf Firmenniveau in Zukunft vermehren werden. Im klaren Gegensatz zu der Lage in der Bundesrepublik tauchen diese Beispiele der 'aufgezwungenen Mitbestimmung' vorwiegend nur in finanziell äußerst bedrängten Firmen auf die in überproportionalem Maße von dem amerikanischen Binnenmarkt abhängen.

Was aber im Rahmen der staatlichen Wirtschaftspolitik nach den bevorstehenden Wahlen tatsächlich passieren wird, hängt vorwiegend von zwei Faktoren ab. Erstens natürlich von dem Ausgang der Wahlen selbst und zweitens von den eventuellen Verschiebungen der Grenzen der staatlichen Wirtschaftspolitik in den Vereinigten Staaten ganz allgemein. Diese beiden Punkte sollen jetzt abschließend einer ganz kurzen Erörterung unterzogen werden.

Das Verhältnis zwischen den amerikanischen Präsidentschaftskandidaten und den zwei in diesem Aufsatz behandelten Kapitalgruppen ist relativ leicht zu analysieren. Das Wahlprogramm Reagans entspricht in allen seinen detaillierten Einzelheiten fast einem Idealtypus der Forderungen des 'nationalen' Kapitals. Ergo zählt Reagan fast alle wichtigen Repräsentanten dieser Gruppe zu seinen uneingeschränkten Unterstützern. Mit Carter und

Anderson wird die Sache bereits etwas komplizierter. Zuerst muß in diesem Zusammenhang die Tatsache betont werden, daß Präsident Carter seit langem ein wichtiges Mitglied der sehr mächtigen, aber relativ unbekanntem Trilateral Commission ist. Diese Organisation wurde 1971 von David Rockefeller, dem Vorsitzenden der Chase Manhattan Bank und anderen Schlüsselfiguren des 'internationalen' Finanz- und Industriekapitals gegründet, um konsequenten Widerstand gegen die protektionistische, dem 'nationalen' Kapital nahestehende Wirtschaftspolitik des damaligen Präsidenten Nixon zu leisten. Diese Kommission umfaßt neben führender multinationaler Unternehmerprominenz auch Intellektuelle des Brookings Institutes, des Council on Foreign Relations und einiger Prestigeuniversitäten der Ostküste, sowie natürlich auch wichtige Politiker sowohl der exekutiven Ministerialbürokratie als auch der legislativen Kammern des Repräsentantenhauses. Ferner befinden sich auch wichtige Vertreter des japanischen und westeuropäischen multinationalen Kapitals in der Kommission, daher auch ihr Name »Trilateral« Commission. (Nebenbei bemerkt war von bundesdeutscher Seite der jetzige Präsident der Republik, Karl Carstens, ein Mitglied dieser Organisation.) Ziel der Trilateral Commission bleibt die Herausarbeitung einer 'internationalen', 'trilateralen' Stellungnahme, alle bedeutsamen politischen und ökonomischen Probleme des Westens betreffend, und die Durchsetzung der von ihr vorgeschlagenen 'Lösungen' mittels direkten Einflusses auf die Regierungen der westlichen Industrieländer. Die Kommission will also im Idealfall als eine Art supranationale, den Interessen des 'internationalen' Kapitals nahestehende 'Schattenregierung' fungieren.

Neben der bereits erwähnten Mitgliedschaft Jimmy Carters in der Trilateral Commission muß außerdem betont werden, daß über 20 seiner jetzigen oder ehemaligen Minister Mitglieder dieser Organisation waren oder noch weiterhin geblieben sind. Sowohl der Finanzminister (G. William Miller) als auch der Chef der Nationalbank (Paul Volcker) gehören dieser Organisation an, neben solch wichtigen 'Carter-Leuten', wie Zbigniew Brzezinski, Cyrus Vance, Andrew Young, Michael Blumenthal, Harold Brown, Walter Mondale und vielen anderen. »Business Week« zufolge verschaffte die Carter Regierung 40% der amerikanischen Mitgliedschaft der Trilateral Commission wichtige Posten in Washington. Carter war 1976 'Rockefellers Mann', doch im Laufe seiner vierjährigen Amtszeit wurde die Kommission immer unzufriedener mit dem Präsidenten, besonders weil er die Linie der Trilateral Commission nicht konsequent durchhielt. In der Tat mußte Jimmy Carter unter dem Einfluß des mächtigen 'nationalen' Kapitals seinen politischen und ökonomischen Kurs immer wieder Kompromissen unterwerfen. So z.B. rettete er Chrysler vor dem sicheren Bankrott und billigte protektionistische, vor allem gegen die japanische und europäische Konkurrenz gerichtete Maßnahmen zur direkten Beschützung der uneffizient produzierenden amerikanischen Stahlindustrie. Auch die neuerfolgte 'harte' Linie gegenüber der Sowjetunion stößt auf den erheblichen Widerstand vieler Mitglieder der Kommission, doch natürlich nicht aller, wie die Befürwortung einer solchen Verschärfungspolitik seitens Brzezinskis und seiner Anhänger klar bezeugt. Vor allem aber bereiten die sich merklich verschlechterten Beziehungen der USA zu den Verbündeten in Westeuropa und Japan den meisten Kommissionsteilnehmern große Sorgen.

Tatsächlich beschlossen einige Mitglieder der Trilateral Commission, angeführt von David Rockefeller, jemand anderen als Carter für das Präsidentenamt zu unterstützen. Die Wahl fiel vorrangig auf George Bush und in geringerem Maße auf John Anderson, beide Mitglieder der Kommission. Nachdem beide in den Vorwahlen der Republikanischen Partei eine empfindliche Niederlage durch Ronald Reagan einstecken mußten – ein der Kommission

verhaßter Mann des 'nationalen' Kapitals – stand die Trilateral Commission vor einer schwierigen, weil ungewollten Wahl zwischen Carter und Reagan. Es wurde jedoch bald klar, daß sich die Kommission für den ersteren entschied. Zusätzlich kursierten viele Spekulationen und Gerüchte, die besagten, daß die Anderson-Kandidatur nur eine Art 'Täuschungsmanöver' der Kommission darstellte, um die Wahl Carters, des 'kleineren Übels', zu gewährleisten. Die Überlegung meint, daß eine Furcht vieler liberaler Wähler vor einer schädlichen Wirkung der Anderson-Kandidatur auf die Stammwählerschaft der Demokraten, was einem sicheren Reagan-Sieg gleichkäme, die 'progressiven' Elemente in diesem Falle notgedrungen für Carter mobilisieren würde.

Man kann jedoch mit einiger Sicherheit sagen, daß die zukünftige Regierung – gleichgültig ob von Demokraten oder Republikanern gestellt – keiner einheitlichen, auf dem Programm einer der beiden großen amerikanischen Kapitalgruppen exklusiv basierenden Wirtschaftspolitik folgen wird. Denn wie das Beispiel Carter verdeutlicht, sind beide Gruppen zu stark, um ausschließlich eine Linie in der Wirtschaftspolitik durchsetzen zu können. Hinzu kommt noch die Tatsache, daß überhaupt zu bezweifeln ist, ob der amerikanische Staat je in der Lage sein wird, komplizierte strategische Konzepte – wie z.B. eine umfassende Wirtschaftspolitik unter immer schwieriger werdenden ökonomischen Weltmarktbedingungen – zielgerecht und effizient zu bewältigen. Die Zwistigkeiten und Widersprüche innerhalb des amerikanischen Staates, die den politischen Prozeß oft 'blockieren', werden natürlich durch keine Präsidentenwahl behoben.

Dennoch kann man einige Änderungen in der amerikanischen Wirtschaftspolitik erwarten, die voraussichtlich von beiden rivalisierenden Kapitalgruppen akzeptiert werden. So wird mit aller Wahrscheinlichkeit das Steuersystem reformiert, um es 'investitionsfreundlicher' zu machen. Auch bahnt sich ein Abbau vieler Sicherheitsvorschriften und Umweltschutzregelungen an. Ferner wird in Zukunft öfter ökonomische Hilfe für politisch wichtige Regionen zu erwarten sein. Letztlich scheint eine Steigerung der Militärausgaben und eine gleichzeitige Verringerung der Sozialleistungen so gut wie sicher.

Sicherlich werden weitere Einzelheiten der amerikanischen Krisenpolitik von der Person des gewählten Präsidenten abhängen. Carter würde vermutlich eine restriktive, hauptsächlich gegen die Inflation gerichtete Wirtschaftspolitik verfolgen, während Reagan durch Steuererleichterungen und Protektionismus versuchen würde, das 'nationale' Kapital vor den immer bedrohlicheren Weltmarktkräften zu schützen. Doch mit einer brutalen, Thatcher-artigen Austeritätspolitik kann man unseres Erachtens nach auch im Falle eines Reagan-Sieges nicht rechnen. Das 'internationale' Kapital würde ein zu großes Gegengewicht solchen Maßnahmen gegenüber darstellen. Genauso wie Reagan auf das 'internationale', so müßte Carter auf das 'nationale' Kapital noch mehr als bisher eingehen. Ein Kompromiß zwischen diesen Gruppen ist ganz gewiß, ungeachtet der Parteizugehörigkeit des Präsidenten. Wie sich aber diese Mischung in der Konkretisierung des 'Modells Amerika' verwirklicht, kann uns nur die zukünftige Entwicklung beantworten.

Zusammenfassung / Schlußwort

Seit dem Beginn der Weltwirtschaftskrise 1974 und dem damit verbundenen erheblich verschärften ökonomischen Konkurrenzkampf auf Weltebene zwischen den kapitalistischen Ländern avanciert die internationale Wettbewerbsfähigkeit immer mehr zu einer ab-

soluten Voraussetzung für kontinuierliches Wachstum und soziale Stabilität. Diejenigen Länder, welche ihre wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit am besten stabilisieren oder gar steigern können, werden 'Gewinne' und 'Erfolge' auf dem Weltmarkt zu Lasten derer erzielen, die dies schlicht nicht vermögen. Die besondere deutsche 'Kampfformation' in diesem stets härter werdenden Prozeß des internationalen kapitalistischen Wirtschaftswettlaufes ist in dem 'Modell Deutschland' vorläufig fest und erfolgreich verankert. Die wichtigste Grundlage dieses Modells besteht aus einem mehr oder minder allseits für legitim erachteten Konsens zwischen den gesellschaftlichen 'Kerngruppen' (Großkapital, gewerkschaftlich organisierte Arbeitnehmerschaft, Staat), daß nämlich die derzeitige Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie auf dem Weltmarkt unter allen Umständen aufrechterhalten bleiben muß. Die Entstehung dieses Konsenses in der Bundesrepublik muß vor allem auf das Wirtschaftswachstum seit dem 2. Weltkrieg und die damit verbundenen sozialen und materiellen Errungenschaften – die alle auf dem Export und damit der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der BRD basieren – zurückgeführt werden.

Diese, auf Zusammenarbeit beruhende bundesdeutsche 'Kampfformation' ermöglicht vor allem schnelle, effiziente und schlagkräftige Krisenreaktionen, deren Hauptvorteil darauf beruht, daß sie den Fortbestand der bundesrepublikanischen Wettbewerbsfähigkeit unter sich verändernden Weltmarktbedingungen gewährleistet. Die 'zweckmäßigere', modernere Wirtschafts- und Sozialordnung der Bundesrepublik erlaubt es ihr, ökonomische Erfolge vor allem auf Kosten solcher Konkurrenten zu erzielen, die – wie die Vereinigten Staaten – kaum über ähnlich wirksame 'Kampfformationen' verfügen. Denn die wirtschaftliche Entwicklung der USA seit dem 2. Weltkrieg beruht – fast in direktem 'idealtypischem' Gegensatz zur Lage in der Bundesrepublik – hauptsächlich auf der Erweiterung des amerikanischen Binnenmarktes unter der Voraussetzung der gleichzeitig weltweiten ökonomischen und politischen Vormachtstellung der Vereinigten Staaten. Diese eigentümliche Entwicklung der amerikanischen Nachkriegswirtschaft beinhaltet den Kern der Entstehung zweier entgegengesetzter Kapitalgruppen, deren Interessen bis zum heutigen Tage weit auseinanderklaffen. Dieser tiefgreifende, objektive Gegensatz im Mittelpunkt der amerikanischen Wirtschaftsstruktur macht u. a. einen breiten, gesellschaftlichen Konsens unmöglich und verhindert a priori die Formierung einer für die jetzige Weltwirtschaftskrise geeigneten Wettkampfstrategie à la 'Modell Deutschland'.

Diese 'Rückständigkeit' der amerikanischen Wirtschafts- und Sozialordnung gegenüber der deutschen und japanischen birgt u. a. große Gefahren sowohl für die interne Stabilität der USA als auch für den Weltfrieden im allgemeinen. Denn die vorläufige amerikanische Politik reagierte auf den Verlust wirtschaftlicher Macht fast ausschließlich mit einer Steigerung des militärischen Potentials und der Wiederbelebung einer aufhetzenden Ideologie des Kalten Krieges. Die Versuchung, auf ökonomische Probleme mit politisch-militärischen Mitteln zu antworten, steigt mit der Unsicherheit der allgemeinen Weltlage und besonders mit der subjektiv empfundenen, angeblichen Schwächung der Vereinigten Staaten.

Aber auch innenpolitisch stellt dieser ökonomische Niedergang der US-Wirtschaft eine ernste Bedrohung für die amerikanische Demokratie dar. Denn obwohl die weltmarktbezogenen Entwicklungstendenzen des fortgeschrittenen Kapitalismus eindeutig die Interessen des 'nationalen' US-Kapitals durchkreuzen, wird diese weiterhin sehr mächtige Gruppe erheblichen politischen Rückschlägen und wirtschaftlichen Verlusten kaum tatenlos zusehen. Es besteht vor allem die Gefahr, daß das 'nationale' Kapital durch eine drastische

Beeinträchtigung demokratischer Freiheiten versucht wird, seine historisch gesehene 'hoffnungslose' Position zu verteidigen. Die Vorboten dieses Rückzugsgefechtes manifestieren sich in der derzeitigen Lage der amerikanischen Innenpolitik bereits durch den fast täglichen Abbau der sozialen Errungenschaften der 60er Jahre. Das allgegenwärtige 'roll back' in allen Sparten des heutigen öffentlichen und privaten Lebens der USA muß mit dieser eben erwähnten Entwicklung in engem Zusammenhang gebracht werden.

Letzten Endes muß man erkennen, daß nur ein breiter, gesellschaftlicher Konsens einen wirksamen Garanten für die Bewahrung demokratischer Rechte verkörpern kann. Solange die internationale Wettbewerbsfähigkeit durch den jetzt funktionierenden Kompromiß bestehen bleibt, stehen die Chancen für die Aufrechterhaltung der Demokratie in der angeblich 'repressiven' Bundesrepublik auf lange Sicht vermutlich viel besser, als in einem zutiefst entzweiten Amerika.

Literatur zu den USA:

- Dollars & Träume, Studien zu Politik, Ökonomie, Kultur der USA, Berlin
- Willi Semmler, Langfristige Ursachen der gegenwärtigen amerikanischen Krise und neuere Tendenzen der Wirtschaftspolitik in den USA, PROKLA 42
- A. Markovitz, Warum gibt es keine linke Alternative in den USA?, in: Druck und Papier, 22.9.1980
- G.G. Eckstein, Kapitalismus in der Offensive. Neokonservative Trends in den USA, L'76, 11/1979