

Informalisierung: Transformationen und Überlebensstrategien

PROKLA-Redaktion

Editorial: Arbeit, informell

Reinhart Köbler, Gerhard Hauck

Überlebensstrategien und Informalisierung in
postkolonialen Gesellschaften

Robert Kappel

Das Chaos Afrikas und die Chancen für eine
endogene Entwicklung

Christa Wichterich

Frauenorganisationen im informellen
Sektor in Ländern des Südens

Lydia Heller, Sabine Nuss

Transformation in Russland

Bettina Musiolek

Die Informalisierung der Textil- und Bekleidungs-
erzeugung am osteuropäischen Beispiel

Dorothea Schmidt

Zurück zur Jahrhundertwende?
Alte und neue Selbständigkeit in Deutschland

Haroldo Dilla

Genossen und Investoren. Der Übergang Kubas

Francois Rigaux

Multinationale Unternehmen,
Staat und Recht

Jahresinhaltsverzeichnis



Die PROKLA wird herausgegeben von der »Vereinigung zur Kritik der politischen Ökonomie e.V.«, die jährlich in ihrer Vollversammlung die Redaktion der Zeitschrift wählt.

Redaktion: Elmar Altvater, Michael Heinrich (geschäftsführend), Hansjörg Herr, Volker Lorek, Birgit Mahnkopf (presserechtlich verantwortlich), Margit Mayer, Klaus Müller, Petra Schaper-Rinkel, Dorothea Schmidt

In der Zeitschrift PROKLA werden seit 1971 Themen aus den Bereichen der Politischen Ökonomie, der Politik, Sozialgeschichte und Soziologie bearbeitet. Im Zentrum stehen dabei gesellschaftliche Machtverhältnisse, Polarisierungen im internationalen System, das gesellschaftliche Naturverhältnis und die Transformation der osteuropäischen Gesellschaften. Die Hefte werden jeweils nach thematischen Schwerpunkten zusammengestellt.

Der Inhalt der letzten Hefte ist auf den letzten Seiten aufgelistet. Die Schwerpunkte der nächsten Nummern (vgl. Kasten im Innern dieser Ausgabe) sind:

PROKLA 118 März 2000: Re-Regulierung der Weltwirtschaft
PROKLA 119 Juni 2000: Chinesischer Kapitalismus

Die Redaktion lädt zur Einsendung von Manuskripten ein. Eine Haftung kann nicht übernommen werden. Die Beiträge sollten sich in einem Umfang von 15-25 Seiten (ca. 50.000 Zeichen) halten (amerikanische Zitierweise, Bibliographie am Ende des Texts). Wir bitten, die Manuskripte in zweifacher Ausfertigung und sämtliche Angebote stets auch auf Diskette einzusenden. Die Disketten sollten für IBM-kompatible PCs lesbar und mit Word oder Winword beschrieben sein. Bitte Rückporto beilegen.

Die PROKLA erscheint regelmäßig mit vier Nummern im Jahr mit einem Gesamtumfang von mindestens 640 Seiten. Jedes Heft kostet im Jahresabonnement DM 16.- im Einzelverkauf DM 20.- Abonnements erhalten Sie über eine Buchhandlung oder über den Verlag (Postkarte im Innern des Hefts). Wenn Sie über den Verlag abonnieren, erhalten Sie von einer Versandbuchhandlung, die mit dem Verlag kooperiert, eine Vorausrechnung für die nächsten Hefte (64.- plus Porto). Nach Bezahlung erhalten Sie die Hefte jeweils nach Erscheinen sofort zugeschickt.

Postanschrift: PROKLA-Redaktion, Postfach 100 529, D-10565 Berlin
Tel.: 030 / 395 66 22, Bürozeiten: Mi. 15-17 Uhr; e-mail: prokla@zedat.fu-berlin.de
PROKLA im Internet: <http://www.prokla.de>

Verlagsadresse: Verlag Westfälisches Dampfboot, Dorotheenstr. 26a, 48145 Münster,
Telefon 0251 / 608 60 80, FAX 0251 / 608 60 20, e-mail: dampfboot@login1.com,
Internet: <http://www.login1.com/dampfboot>

Copyright 1999 Verlag Westfälisches Dampfboot. Alle Rechte, auch das der Übersetzung vorbehalten.
Druck und Bindung: Rosch-Buch, Scheßlitz.

ISSN 0342-8176 ISBN 3-89691-317-4

Beilagenhinweis: Der Aboauflage liegt eine Beilage von *Modernes Antiquariat Gerd Seifert* bei.

PROKLA 117

Informalisierung: Transformationen und Überlebensstrategien

Inhaltsverzeichnis

<i>PROKLA-Redaktion: Arbeit, informell</i>	498
<i>Reinhard Kößler, Gerhard Hauck: Überlebensstrategien und Informalisierung in postkolonialen Gesellschaften</i>	503
<i>Robert Kappel: Das Chaos Afrikas und die Chancen für eine endogene Entwicklung</i>	517
<i>Christa Wichterich: Anerkennung, Rechte, Ressourcen. Frauenorganisationen im informellen Sektor in Ländern des Südens</i>	535
<i>Lydia Heller, Sabine Nuss: Transformation in Russland. Die Illusion einer Marktwirtschaft als Ergebnis informeller Regulation</i>	555
<i>Bettina Musiolek: Die Informalisierung der Textil- und Bekleidungs-erzeugung am historischen und aktuellen osteuropäischen Beispiel</i>	579
<i>Dorothea Schmidt: Zurück zur Jahrhundertwende? Alte und neue Selbständigkeit in Deutschland</i>	603
<hr/>	
<i>Haroldo Dilla: Genossen und Investoren. Der ungewisse Übergang Kubas</i>	627
<i>Francois Rigaux: Multinationale Unternehmen, Staat und Recht</i>	647
<i>Summaries</i>	661
<i>Zu den AutorInnen</i>	662
<i>Jahresinhaltsverzeichnis</i>	666

Editorial: Arbeit, informell

„Die kleinsten Kinder sind auf mancherlei Weise beschäftigt. Ein großer Teil derselben trägt Fische zum Verkauf...; andere sieht man sehr oft in der Gegend des Arsenal, oder wo sonst etwas gezimmert wird, wobei es Späne gibt, auch am Meere, welches Reiser und kleines Holz auswirft, beschäftigt, sogar die kleinsten Stückchen in Körbchen aufzulesen... Sie gehen nachher mit den Körbchen tiefer in die Stadt und setzen sich mit ihren kleinen Holzportionen gleichsam zu Markte... Andere Kinder tragen das Wasser der Schwefelquellen... Eine sehr große Anzahl von Menschen... beschäftigen sich, das Kehricht auf Eseln aus der Stadt zu bringen. Das nächste Feld... ist nur ein Küchengarten, und es ist eine Freude, zu sehen, welche unsägliche Menge von Küchengewächsen alle Markttage heringeschafft wird und wie die Industrie der Menschen sogleich die überflüssigen, von den Köchen verworfenen Teile wieder in die Felder bringt, um den Zirkel der Vegetation zu beschleunigen... Ich würde zu weit aus meinem Wege gehen, wenn ich hier von der mannigfachen Krämerei sprechen wollte...; allein ich muß doch hier von den Herumträgern sprechen... Einige gehen herum mit Fäßchen Eiswasser, Gläsern und Zitronen...; andere tragen Körbe allerlei Backwerks, Näscherei. Zitronen und anderes Obst umher... Wie diese Art Herumträger geschäftig sind, so

gibt es noch eine Menge kleiner Krämer, welche gleichfalls herumgehen und, ohne viele Umstände, auf einem Brett, in einem Schachteldeckel ihre Kleinigkeiten oder auf Plätzen, geradezu auf flacher Erde, ihren Kram ausbieten... Ich weiß wohl, daß dies viel zu allgemein gesagt ist und daß die Charakterzüge jeder Klasse nur erst nach einer genauern Bekanntschaft und Beobachtung rein gezogen werden können, allein im ganzen würde man doch, glaube ich, auf diese Resultate treffen...“

So beschreibt Johann Wolfgang von Goethe den „informellen Sektor“ Neapels in seinen Aufzeichnungen vom 28. Mai 1787 während der „italienischen Reise“. Er ist soziologisch vorsichtig und macht die Aussagen von „genauerer Beobachtung“ abhängig, meint aber doch Plausibilität für seine Darstellung beanspruchen zu können. Tatsächlich fallen die Beschreibungen der Lumpensammlerinnen in Cuiabá in Brasilien oder der Möbeltischler auf den Straßen Dakars oder von Verkäufern indigener Kunst in Mexiko-City ganz ähnlich aus. Heute bezeichnen wir diese Arbeiten als „informell“. Es drängt sich daher der Eindruck auf, es handle sich dabei um eine ziemlich alte Geschichte. Auch die Beschreibungen vorindustrieller Arbeit von Marx oder in modernen wirtschaftshistorischen Studien ergeben ein ähnliches wie das von Goethe vom Ne-

apel des ausgehenden 18. Jahrhunderts gezeichnete Bild. Nur sind die Farben weniger freundlich und die Schattenseiten der Tätigkeiten von Kindern, kleinen Händler und Handlangern und ihre Bedeutung für die „ursprüngliche kapitalistische Akkumulation“ werden deutlicher herausgestellt (vgl. zur Geschichte von Informalität die Beiträge von *Bettina Musiolek* und *Dorothea Schmidt*).

Wenn wir uns am Ende des 20. Jahrhunderts mit jenen Arbeiten befassen, die als informell gelten, haben wir zunächst das Seltsame des Begriffs von „Informalität“ oder „Informalisierung“ zu diskutieren. Informell ist eine Bestimmung der Abgrenzung zu dem, was als formell gilt. Und formell ist Arbeit dann, wenn sie bestimmten gesellschaftlichen Normen entspricht. Goethe wäre diese Unterscheidung fremd gewesen. Doch nach mehr als 200 Jahren Geschichte der Industriearbeit, die zugleich die Geschichte der Herausbildung und historischen Veränderung eines „Normalarbeitsverhältnisses“ ist, ist dessen vielfältig beschriebene Auflösung, ohne daß sich bislang eine neue „Normalität“ bzw. „Formalität“ der Arbeit ergeben hätte, gleichzeitig die Entstehung einer Welt der nicht-formellen, also informellen Arbeit. Und mehr noch: Die Normen der Arbeit, also diejenigen, die die Arbeitsbedingungen, die Arbeitszeiten, die Entlohnung, die geforderten Leistungen oder die soziale Sicherung regulierten und der Arbeit kulturelle Geltung verschafften, werden nicht mehr allein im nationalen Raum gesetzt, sondern in der globalen Konkurrenz „aufgeherrscht“. Globale „benchmarks“ müssen eingehalten werden, und diese bestimmen die Normen der Arbeit mehr als die Bedingungen,

die in Tarifverhandlungen gesetzt werden.

Ein Resultat jedenfalls ist die tendenzielle Auflösung rigider Formen der Regulation von Lohn und Leistung und deren weitgehende Flexibilisierung. Die Regulation wird also „formlos“ und die Arbeit in diesem Prozeß „informell“. Das reicht von der illusionären Autonomie der Scheinselbständigkeit über prekäre und nicht geschützte Arbeitsverhältnisse bis zur Steuern vermeidenden Schwarzarbeit. Die Zahl von Menschen, die unter diesen Arbeitsverhältnissen „informell“ arbeiten, ist bereits hoch und in der Tendenz (in den westeuropäischen Ländern) zunehmend. Sie bewegt sich zwischen weniger als 10% der Erwerbspersonen in den nordischen und über 40% in mediterranen Ländern. Informelle Arbeit ist eine Antwort auf die Aussichtslosigkeit vieler Menschen, eine formelle, gesellschaftlich gesicherte Arbeit gemäß den etablierten Regeln des Sozialstaats zu finden. Die positive Seite besteht in der Entwicklung neuer, „informeller Formen“, um die negative Seite, nämlich den Ausschluß von den Zugangsmöglichkeiten zu den gesellschaftlichen Gratifikationen zu vermeiden. Der Zugang ist in einer kapitalistischen Geldgesellschaft nur mit dem Medium des Geldes möglich. Da das Geld knapp ist, kann es in der Regel (also solange einer kein Geldvermögensbesitzer ist) nur durch Arbeit erworben werden. Wenn formelle Arbeit ebenfalls „knapp“ ist, eröffnet „informelle“ Beschäftigung den Zugang zu den gesellschaftlichen Gratifikationen. Mit dieser Überlegung gerät aber nur ein verschwindend kleiner Teil des globalen „informellen Sektors“ ins Blickfeld. *Erstens* ist für die Gesellschaften der sogenannten „Dritten Welt“ in Af-

rika, Lateinamerika und Asien festzuhalten, daß die nicht förmliche und nicht-normale Arbeit gesellschaftliche Normalität und Überlebensstrategie ist (vgl. dazu den Beitrag von *Reinhart Kößler* und *Gerhard Hauck*). Auch in den Transformationsökonomien Russlands scheint sich eher eine „informelle Regulation“ durchzusetzen, als eine an den Standards von OECD-Ländern orientierte marktwirtschaftliche Normalität (siehe dazu den Beitrag von *Lydia Heller* und *Sabine Nuss*).

Bis zu neun Zehnteln der Arbeitskräfte sind in der sogenannten 3. Welt im informellen Sektor tätig: in der städtischen und ländlichen Kleinproduktion, im Straßenhandel, im Schmuggel. Damit sind wir *zweitens* an einer anderen Grenzlinie der Informalität, nicht an jener zum formellen, sondern an jener zur Illegalität und Kriminalität angelangt. Der Arbeitsprozeß oder/und das Arbeitsprodukt sind in manchen Bereichen nicht nur jenseits der gesellschaftlichen „weichen“, sondern jenseits der „harten“ legalen Normen. Handel als solcher ist legal, aber Handel mit Drogen, Waffen, Kindern und Frauen ist kriminell. Prostitution kann legal sein, aber bestimmte Formen sind es nicht. Migration kann legal und illegal sein. Die Arbeit, die Arbeitsbedingungen und die Entlohnung der MigrantInnen werden sehr verschieden sein, je nachdem ob sie legal oder illegal eingereist sind. Die „Deformalisierung“ der Arbeit eröffnet ganz neue Möglichkeiten der Ausbeutung, da sich die informellen Arbeitskräfte auf kein Gesetz berufen können, das sie schützt. Angesichts dessen stellt sich gerade für Afrika als dem am wenigsten „entwickelten“ Kontinent die Frage, inwieweit diese Deformalisierungsprozesse überhaupt noch Raum für

endogene Entwicklungen lassen (vgl. dazu den Aufsatz von *Robert Kappel*).

Drittens lagert der formelle Sektor zu einem Teil auf informeller Arbeit auf. Da informelle Arbeit häufig „billiger“ zu haben ist als formelle Arbeit, ist es rentabel, Vorprodukte von Anbietern zu beziehen, die billige Arbeitskräfte beschäftigen. Honorige Konzerne aus den Industrieländern machen sich die Billigangebote der Zulieferer in Ländern zu Nutze, in denen förmliche Regeln für Arbeit und Leistung, für Arbeitsschutz und Interessenvertretung nicht oder unzureichend existieren. Daher werden Fußbälle in Pakistan genäht, Textilien in den Sonderwirtschaftszonen Chinas, in Bangla Desh oder in Bulgarien für europäische Bekleidungsketten gefertigt oder Turnschuhe in Vietnam oder Haiti geklebt. Die Informalität wird also von hoch-formalisierten Unternehmen, die für ihre eigenen Arbeitskräfte zumeist sehr förmliche Regeln in Tarifverträgen festgelegt haben, genutzt, um entweder eine Spaltung der in einer Produktionskette (von dem Rohprodukt Leder bis zum fertigen Fußball im Schaufenster) engagierten Arbeitskräfte zum Zwecke höherer Rentabilität aufrechtzuerhalten oder um so Druck auf die formell und daher sozial geschützten Beschäftigten auszuüben (vgl. dazu den Beitrag von *Bettina Musiolek*).

Viertens sind von den Prozessen der Informalisierung die Geschlechterverhältnisse betroffen, also Frauen anders als Männer (siehe dazu Aufsatz von *Christa Wichterich*). Die vielfach beschriebene Ungleichheit der Geschlechter in der „formellen“ Arbeitswelt hochentwickelter Gesellschaften – dies trotz aller Gleichheitsrhetorik – setzt sich unter Bedingungen der Informalisierung fort, und zwar verstärkt. Im Fall von Prosti-

tution, Kinder- und Frauenhandel, also modernen Formen der Sklaverei, ist die Betroffenheit deprimierend offensichtlich. Auch in den sweat shops von Zulieferern für die „modernen“ Unternehmen der Industrieländer sind die Arbeitsverhältnisse von Frauen häufig weniger „förmlich“ als die von Männern, wenn zur „Form“ der Arbeit nicht nur disziplinierende Pflichten, sondern auch einklagbare Rechte gezählt werden. Darüber hinaus tragen Frauen unter Bedingungen der Armut sehr häufig die Verantwortung für die familiäre Subsistenz, für die funktionierende Haushaltsökonomie, ohne die Männer noch nicht einmal ihrer informellen Tätigkeit nachgehen könnten. So lagert nicht nur der formelle Sektor auf dem informellen Sektor auf, sondern der informelle Sektor in mancher Hinsicht auch auf der Subsistenz- und Haushaltsökonomie. Sie bietet eine geringe und immer prekäre Sicherheit gegen die Unsicherheiten, die in Markt- und Geldgesellschaften unvermeidlich sind und in langen Auseinandersetzungen in den Industrieländern durch Systeme sozialer Sicherung erträglich gestaltet werden konnten. Die soziale Sicherung wird überall reduziert, in weniger entwickelten Gesellschaften wird sie schon abgeschrieben und ideologisch im neoliberalen Diskurs verunglimpft, bevor sie eingeführt worden wäre und bevor die Menschen mit formellen Systemen der Regulation von Arbeit und der Sicherung von Lebensperspektiven hätten Erfahrungen machen können.

Fünftens bedeutet „Informalität“ keineswegs Regellosigkeit und Unsicherheit (was sowohl in dem Beitrag von *Kössler/Hauck* als auch in dem von *Heller/Nuss* deutlich wird). Nur finden die Regeln der „modernen Industriege-

sellschaft“ mit ihrer Arbeit in formalisierten Verhältnissen keine Anwendung. Sie machen Arbeit zu teuer, zu rigide und verlangen innerhalb eines ökonomischen Systems auch in anderer Hinsicht Anpassungen, die die Wettbewerbsfähigkeit im globalen, aber auch regionalen, nationalen Raum unterminieren. Informalisierung ist also eine schlichte Strategie der Kostensenkung. Doch muß man sich davor hüten, das funktionalistische Argument zu überstrapazieren. Denn es gibt Regeln der Informalität, die weit komplexer sind, als nur die Kostensenkung zu betreiben; sie stellen einen gewissen Grad an sozialer Sicherheit und Verlässlichkeit dar. Die Regeln der Omerta der sizilianischen Mafia sind mehr als bloß funktionelle Erfordernisse des Selbstschutzes krimineller Banden. Häufig gelten eher Reziprozitätsbeziehungen als solche der Äquivalenz, da Geld in manchen Sektoren eine eher mindere Rolle spielt. Ethnische Ökonomien im angelsächsischen oder südostasiatischen Raum sind nicht nur funktionelle Ökonomien, sondern den Regeln familiärer Sukzession und Autorität verpflichtet. Diese Andeutungen verweisen auf ein komplexes Forschungsprogramm: Welche Regeln regulieren informelle Arbeit, wenn denn die formellen Regeln unterminiert werden oder gar nicht erst etabliert werden können? Welche Rolle spielen dabei globale Standards, die eine gemeinsame Globalität vorspiegeln, die aber in der lokalen Realität von Gesellschaften und den „informellen Formen“ ihrer Arbeitswelten gar nicht wiedergefunden werden kann?

Sechstens ist die Frage aufzuwerfen, welche Konsequenzen die Informalisierung der Arbeit für das Geld besitzt. Denn in kapitalistischen Gesellschaften

erfolgt ja die Vergesellschaftung doppelt: durch Arbeit und durch Geld. Das Geld ratifiziert sozusagen die Gesellschaftlichkeit des Produkts der Arbeit; der Produzent gelangt ans Geld, mit dem er – oder sie – das Lebens bestreiten bzw. eine neue Runde der Produktion und Akkumulation einleiten kann. Geld verselbständigt sich auch im Kredit gegenüber der Arbeit, so daß es scheinen mag, als ob das Geld für diejenigen, die über Geldvermögen verfügen können, arbeite. Ergreift die Informalisierung auch das Geld? Dies ist zu vermuten, da Geld für informelle Arbeiten anders zirkuliert als Geld für formelle Arbeit. Diesen Sachverhalt machen sich Ökonomen zunutze, um die Größe des Schwarzmarkts zu messen. Unter der Annahme, daß für Schwarzarbeit nur Bargeld fließt, weil sie sonst zu leicht „auffliegen“ könnte, läßt sich am Bargeldumlauf und seinen Veränderungen die Dynamik der „Schattenwirtschaft“ indizieren. Geld, das mit illegalen Aktivitäten verdient worden ist, muß „gewaschen“ werden – ein neues Aktivitätsfeld für einen informell-illegalen Sektor, nicht selten organisiert von formellen Institutionen des internationalen Kreditwesens. Geld kann auch aus der Zirkulation verschwinden und daher einem in manchen Fällen sehr umfangreichen Handel auf Gegenseitigkeit, Naturalientausch etc. Platz machen. Dies ist in Rußland nach der Finanzkrise von 1998 geschehen und dies ist in Afrika in großem Stil der Fall.

Siebertens strahlt die Informalisierung von Arbeit und Geld auf die politische Regulation aus. Informalität ist keineswegs Regellosigkeit, wurde gesagt. Doch entsteht die Regulierung der Informalität nicht selten an den förmlichen politischen Regeln, Normen, Insti-

tutionen vorbei und manchmal gegen sie. Dies ist besonders eklatant bei kriminellen Aktivitäten, die sich über das Gesetz hinwegsetzen und in vielen Fällen trotzdem nichts zu befürchten haben, weil die staatliche Sanktionsgewalt unzureichend ist. Mit anderen Worten: In bestimmten Fällen kann Informalisierung bedeuten, daß die staatliche Kompetenz der Regelsetzung unterminiert und aufgehoben wird. Dies kann bis zum Zerfall von Staatswesen führen, auch wenn der Anlaß dafür immer ein anderer ist, wie im ehemaligen Jugoslawien. Die Informalisierung, manchmal Kriminalisierung nicht nur der Arbeit sondern des gesellschaftlichen Lebens haben zur Folge, daß ein neues Staatswesen nicht entsteht oder aber als Protektorat etabliert wird.

Seit Goethes Zeiten hat sich also nicht wenig in der Welt der Arbeit verändert. Wenn wir heute aus Neapel berichten würden, könnten wir immer noch auf die Fischverkäufer in Santa Lucia weisen, auf die Händler mit Limonade und Zuckerwatte in Mergellina, die Fahrradboten, die durch den Verkehr der Via Partenope flitzen. Aber damit hätten wir einen kleinen Sektor der Informalität im Blickfeld, nicht den großen Zigaretenschmuggel zwischen Nordafrika und Süditalien, den Industriezweig von Entführungen und Erpressungen, die organisierte Prostitution von mehr oder weniger freiwilligen Migrantinnen aus Afrika, Asien, Osteuropa, die Drogen, die aus Albanien und Montenegro unter dem NATO-Schirm eingeführt werden, die Camorra, die immer wieder nach der Macht in Stadt und Staat zu greifen versucht. Neapel ist Neapel, aber irgendwie auch eine der vielen Städte in globalisierter Welt, wo die Arbeit so ähnlich, informell, organisiert ist.

Reinhart Köbler, Gerhard Hauck

Überlebensstrategien und Informalisierung in postkolonialen Gesellschaften

In der Debatte um den „informellen Sektor“ verschränken sich sehr unterschiedliche Problemlagen und Interessen. In einem eher entwicklungspolitischen Zusammenhang ging es einmal um Übergangslösungen am Arbeitsmarkt, in Zeiten forcierter Deregulierung scheint Informalisierung manchen geradezu als Zauberwort zur Überwindung von wirtschaftlichen Blockaden und Krisenerscheinungen. Zwar harrt der „informelle Sektor“ auch im dritten Jahrzehnt dieser Debatte einer begrifflichen Bestimmung, doch scheint uns unbestreitbar, dass die mit diesem Terminus oft eher diffus bezeichneten Zustände und Prozesse von wesentlicher Bedeutung für gesellschaftliche Entwicklungen der Gegenwart sind. Wie wir zeigen möchten, sind sie in ihrer Brisanz freilich nur ganz zu verstehen, wenn die Informalisierungsprozesse auf wirtschaftlichem Gebiet nicht isoliert von der Ausbreitung informeller Politik gesehen werden. Wir wollen im folgenden zunächst eine begriffliche Präzisierung zum „informellen Sektor“ vorschlagen, indem wir den Zusammenhang von Informalität mit Unsicherheit und Überlebensstrategien herausarbeiten. Die Betrachtung der Überlebensstrategien der Armen führt uns dann auf das komplexe Geflecht horizontaler und vertikaler Beziehungen und Verpflichtungen, das solche Strategien mit dem spezifischen Charakter postkolonialer Staatsapparate und ihrer Funktionsweise, schließlich auch mit informeller Politik verknüpft. Dabei interessieren uns besonders die vom industriekapitalistischen Typus abweichenden Formen der partiellen gesellschaftlichen Einbettung informeller Aktivitäten. In allen diesen Zusammenhängen erweisen sich Informalisierungsprozesse nicht, wie dies gern behauptet wird, als Abweichung von der Moderne, sondern als spezifischer Ausdruck von und Form der Auseinandersetzung mit der Moderne. Die Problematik dieser Tatsache wird dann noch einmal in den Blick gerückt durch Verweise auf die Übergänge zwischen informeller Politik und der Kriminalisierung staatlicher Strukturen. Die von uns diskutierten Fallbeispiele beziehen sich im wesentlichen auf Afrika südlich der Sahara, doch soll dies nicht bedeuten, daß Informalisierungsprozesse mit den von uns herausgearbeiteten Konsequenzen nicht auch in anderen Teilen der Welt zu beobachten sind.

Informalisierung gegen Bürokratie und politisches Monopol

Daß das Konzept des „Entwicklungsstaates“ praktisch gescheitert ist, hat nicht nur den Anspruch auf ein politisches Monopol zur Bündelung aller „nationalen“ Kräfte mit dem Ziel nachholender Entwicklung in den meisten postkolonialen Gesellschaften delegitimiert (vgl. etwa Anyang' Nyong'o 1987, 1991; Shivji 1985); durch dieses Scheitern wurde auch ein Prozeß umfassender Informalisierung verstärkt, der auf einer ganzen Reihe von Ebenen abläuft. Vor allem zeigt sich eine zunehmende und folgenreiche Verschränkung zwischen der Informalisierung sehr unterschiedlicher wirtschaftlicher Prozesse und der Ausbreitung informeller Politik.

In beiden Fällen geht es um die Umgehung oder auch um die Aufhebung und das Fehlen formal institutionalisierter Regelmäßigkeit. Sie nimmt im einzelnen recht unterschiedliche Formen an und ist auf stark divergierenden Ebenen angesiedelt. Befürworter einer verstärkten Informalisierung oder Deregulierung wirtschaftlicher Prozesse verweisen vor allem auf die Ineffizienz als Folge exzessiver staatlicher Verregelung; der „informelle Sektor“ erweise sich demgegenüber als Bereich effizienter Lösungen (vgl. de Soto 1992). Gegen politische Monopole und ihr Scheitern bei der Inszenierung staatlich geleiteter Entwicklungsprozesse wurden politische Rechte und Artikulationsmöglichkeiten eingeklagt, was die Artikulation und *Organisation* von Interessen notwendig einschließt (vgl. Anyang' Nyongo 1987; Shivji 1985). Nicht zuletzt die Strukturanpassungsprogramme haben wirtschaftlicher Deregulierung und der damit verbundenen Expansion informellen Wirtschaftens eher zum Durchbruch verholfen als politischer Partizipation. Damit wurden aber auch neue Bedingungen für Alltagsstrategien des Überlebens ebenso wie für Strategien der Sicherung etablierter und der Schaffung neuer Machtpositionen geschaffen.

Die Rede von einem „informellen Sektor“ bezog sich zunächst auf „informelles“ Wirtschaften und bezeichnete eine Auffangposition angesichts der beschränkten Absorptionsfähigkeit des offiziellen Arbeitsmarktes (vgl. Pries 1996: 9ff). In der Folge erwiesen sich die damit bezeichneten überaus unterschiedlichen Erwerbs-, Sicherungs- und Überlebensstrategien als weit dauerhafter und wohl auch nicht als so neu, wie sie den Entwicklungsplannern Anfang der 1970er Jahre vorkommen mochten. Die Attraktivität des „informellen Sektors“ für Konzepte der Entwicklungspolitik dürfte eben in der großen Flexibilität liegen, die Raum zu bieten scheint für heterogenste Gruppierungen und Aktivitäten, von der Straßenprostituierten bis zum Bordellbesitzer, vom Erdnußverkäufer an der Straßenecke bis zum Opiumschmuggler, vom unbezahlten Schlachterlehrling bis zum faktischen Kleinkapitalisten mit bis zu 15 Beschäftigten. Damit hängt unmittelbar eine Schwierigkeit zusammen: Das „wandelbare Wundertier“ informeller Sektor

(Kößler/Lenz 1984) widersetzt sich einer einfachen begrifflichen Festlegung. Die Rede von einem „Sektor“ suggeriert ferner die Vorstellung von einem abgeschlossenen Raum mit eigenen, vom „formellen“ Bereich getrennten Wirtschaftskreisläufen. Dies widerspricht der Realität: Menschen wie Warenströme bewegen sich permanent von hier nach dort und wieder zurück, so daß eine Grenzziehung illusorisch wird. Sinnvoller scheint es, von *Prozessen* der Informalisierung zu sprechen. Bei aller Unterschiedlichkeit stehen diese Prozesse durchweg im latenten oder offenen Widerspruch zu den Kontrollansprüchen, die sich mit moderner rationaler Staatlichkeit und insbesondere mit staatlichen Souveränitätsrechten verbinden. So gesehen könnte man sagen, daß Informalisierungsprozesse Staatlichkeit von unten aufweichen, während die pauschal mit Globalisierung bezeichneten Tendenzen einerseits Informalisierung forcieren, aber zugleich auch staatliche Verfügungsmöglichkeiten von oben einschränken und untergraben. Wie schon angedeutet, teilen sich Informalisierungsprozesse in verschiedene Dimensionen auf. Wir wollen zunächst subalterne Überlebensstrategien betrachten, um dann deren Verknüpfung mit informellen Strukturen und Prozessen zu verdeutlichen, die mit der Nutzung von Aneignungschancen zu tun haben, die sich aus (staatlichen) Herrschaftspositionen ergeben.

Überlebensstrategien der Armen

Überlebensstrategien sind vor allem durch die in der Armutssituation wurzelnde Zielsetzung der Risikominderung und Risikostreuung gekennzeichnet. In extrem unsicheren Situationen werden unterschiedlichste Erwerbs- und Subsistenzmöglichkeiten genutzt und miteinander kombiniert. Es ergeben sich kombinierte Haushaltsstrategien, wie sie für die Zeit des Frühkapitalismus aus der Mischökonomie der *labouring poor* im westlichen Europa bekannt sind (vgl. Lenz 1984: 62ff) und im Hinblick auf postkoloniale Gesellschaften vor allem im Zusammenhang mit der „Bielefelder“ Subsistenzdebatte diskutiert wurden (vgl. Schiel/Stauth 1981; Elwert u.a. 1983). Im Vordergrund steht dabei die Nutzung aller sich bietender Chancen, wobei den Grenzen von Sektoren oder Produktionsformen, die im akademischen Diskurs anerkannt oder umstritten sein mögen, verständlicherweise wenig Beachtung geschenkt wird: Kombiniert werden formelle und informelle Beschäftigungsverhältnisse ebenso wie marktorientierte und vom Markt unabhängige Formen der Subsistenzproduktion. Der Kalkül der Risikostreuung und der Optimierung der lang- oder wenigstens mittelfristigen Reproduktion des Haushaltes erhält daher Vorrang vor punktueller Erwerbs- oder Profitmaximierung: Die Mischökonomie der Armen gehorcht einer eigenständigen, von der kapitalistischen Logik deutlich abweichenden Rationalität.

Drei konstruierte, aber realitätsnahe Beispiele sollen das verdeutlichen. Dabei steht als Determinante die extreme Unvorhersehbarkeit der Entwicklungen in den Rahmenbedingungen der politischen und ökonomischen Aktivitäten der Armen im Vordergrund. Die erratischen Kapriolen der Weltmarktpreise, des Wetters (insbesondere in Afrika), des polizeilichen Zuschlagens, der Kämpfe um die Staatsmacht, der Verfügbarkeit von billigen oder freien Rohstoffen zwingen sie, stets auf neue Krisen eingerichtet zu sein; sie dürfen sich deshalb nie von einem einzigen Produkt, einem einzigen Stück Land, einem einzigen Markt, einer einzigen Einkommensquelle abhängig machen.

So wird ein armer bäuerlicher Haushalt (vgl. zum folgenden Elwert 1983 im Kontext von Benin), auch wenn der Erdnuß-Preis noch so hoch ist und zu bleiben verspricht, niemals sein ganzes Land und seine ganze Arbeitskraft in die Erdnuß-Produktion stecken. Vielmehr wird beispielsweise der Vater noch zusätzlich Mais anbauen, die Mutter noch Maniok und Hirse, die Töchter werden Teile davon in Mini-Garküchen an der nächsten Fernstraße verarbeiten und als Fertiggerichte verkaufen, einer der Söhne wird zusammen mit anderen jungen Leuten im Rahmen der Nachbarschaftshilfe auf dem Erdnuß-Feld des Vaters arbeiten, ein zweiter als Lohnarbeiter bei einem reichen Nachbarn, der dritte in der Stadt als fliegender Händler, obwohl er dort wahrscheinlich weniger verdient, als er in guten Zeiten in der Erdnuß-Plantage erwirtschaften könnte. All dies widerspricht der kapitalistischen Logik der Profitmaximierung, besitzt aber seine eigene Rationalität; denn selten sind alle Aktivitäten in gleicher Weise von einer Krise betroffen.

Vergleichbare Strategien fahren aber auch Bewohner von – häufig illegalen – Slumsiedlungen in den Städten (vgl. zum folgenden Pottier 1988 im Kontext Zambias): Der Vater mag sich nach seiner Entlassung als Minenarbeiter mit Hammer, Schraubenschlüssel und Flickzeug ausgerüstet haben und nun auf dem Bürgersteig eine „Fahrradreparaturwerkstatt“ betreiben; die Mutter arbeitet vier Monate im Jahr bei Verwandten auf dem Land gegen einen Ernteanteil an Hirse und Mais, den sie dann weitere vier Monate zum (nicht konzessionierten) Bierbrauen und -verkauf nutzt, um schließlich den Rest des Jahres auf Schmuggelfahrt unterwegs zu sein; die Tochter baut auf einem irgendwie okkupierten Stück Land zwischen den Bahngleisen Mais für den Eigenbedarf; der Sohn ist Bürobote oder Lehrling bei einem Schlachter am Straßenrand.

In einer Minensiedlung am Rand der Namib-Wüste konnten sich die Einwohner nach der Schließung des offiziellen Bergbaus (vgl. zum folgenden Kuper 1995) und dem Wegfall der allermeisten Möglichkeiten zum Lohn-erwerb durch die Verknüpfung unterschiedlichster Subsistenz- und Einkommensformen weiter am Ort halten. Dazu gehören bescheidene Land-

wirtschaft ebenso wie Kleinhandel und die Altenrenten, die in vielen Gegenden des südlichen Afrika die wichtigste Quelle von Bargeld auch in großen Haushalten sind. In gewissem Umfang können die Leute auf eigene Rechnung noch Erzreste im Abraum der Mine verwerten. Hinzu kommen gelegentlich informelle Lohnarbeit, etwa als Hausangestellte, Kleinhandel, Bierbrauen u.ä. Hier spielen aber auch die Folgen der langjährigen Arbeitsmigration eine Rolle. Dazu gehört oft die Mobilität von Männern. Aber es werden auch Kinder zu Verwandten geschickt, Einzelpersonen und ganze Familien migrieren hin und her. Spielen hier schon reziproke Verpflichtungen eine wesentliche Rolle, so erweisen sie sich bei der strikt beachteten Norm des Teilens als das eigentlich entscheidende Element, das ein Überleben ermöglicht.

In diesen hier modellhaft zitierten Fallbeispielen kommt die Weltmarktabhängigkeit der Überlebensstrategien der Haushalte deutlich zum Ausdruck. Die Schwankungen und der langfristige Abwärtstrend der Weltmarktpreise für agrarische Rohstoffe wie Erdnüsse oder für Bergbauprodukte bilden ein wesentliches Moment dafür, daß eine profit- oder erwerbsmaximierende Konzentration auf ein Produkt oder auf Lohnarbeit entweder verstellt ist oder höchst irrational wäre. Risikostreuung im Verbund des Haushaltes und Nutzung möglichst aller sich bietenden Möglichkeiten bildet die bei weitem stabilere Alternative. Und im letztgenannten Beispiel wird auch klar, daß es der verlässlichen Kooperation mehrerer Haushalte bedarf, um Überlebensstrategien effektiv werden zu lassen.

Diese Strategien müssen sich an objektiven Gegebenheiten orientieren, die nicht nur großen Schwankungen unterliegen, sondern sich auch strukturell sehr schnell ändern können, was vor allem versinnbildlicht wird mit dem Abbruch von Extraktionsprozessen. Die Minenschließung ist in einer Region häufig gleichbedeutend mit dem Ende relevanter Möglichkeiten zur Lohnarbeit. Solche Rahmenbedingungen, so entscheidend sie sind, liegen weit außerhalb der Kontrolle derer, die damit oft recht abrupt konfrontiert werden. Auch dies läßt die Streuung von Risiken als die rationalste Vorgehensweise erscheinen.

Zugleich läßt sich an unseren Beispielen unschwer erkennen, daß auch innerhalb der Haushalte die Chancen ungleich verteilt sind. Typischerweise haben Männer eher Möglichkeiten zum Anschluß an den Geldnexus und machen sich – etwa durch Migration – von den Verpflichtungen gegenüber Kindern frei, während Frauen häufig auf nicht-monetäre Tätigkeiten verwiesen werden, jedoch durch Bierbrauen und andere Verarbeitungsformen von Nahrungsmitteln auch spezifische Formen des Gelderwerbs nutzen.

Überlebensstrategien und informelle Politik

Mit der Auffächerung von Erwerbs- und Subsistenzformen allein ist es jedoch nicht getan. Risiken sind aber nicht auf die Ökonomie im engeren Sinn beschränkt. Die prekäre Lage der Mischökonomie der Armen hat auch eine politische Dimension, und auch hier gilt es, Risiken vorzubeugen und sie nach Möglichkeit zu streuen. Gerade staatliches Handeln erweist sich oft als einer der größten und unberechenbarsten Risikofaktoren im Alltag. Auch „schwache“ oder „weiche“ Staaten sind gerade dadurch gekennzeichnet, daß sie punktuell und willkürlich, also in kaum vorhersehbarer Weise, ein oft erschreckendes Gewalt- und Repressionspotential entfalten. „Slum Clearance“ und Vertreibung der Bewohner, Polizeirazzien gegen Straßenhändlerinnen oder inoffizielle Kneipen (*kuka shops, shebeens* usw.), illegale Schutzgeldforderungen durch die Polizei sind ständig einzukalkulierende Eventualitäten. Auch Investitionen zur Absicherung gegen derartiges willkürlich-despotisches Verwaltungshandeln (Spittler 1981: 21ff) sind notwendig Bestandteil der Risikominimierungs-Strategie. Mittel der Wahl ist es, gute Beziehungen, Patron-Klientel-Verhältnisse zu den örtlichen oder regionalen Notablen herzustellen – etwa durch unentgeltete Dienstleistungen oder durch Erledigung politischer Schmutzarbeit für sie. Als Verbindungsleute zum zentralen Staatsapparat bzw. zur Einheitspartei können diese Notablen je nachdem eine schützende oder weniger schützende Hand über ihre Gefolgsleute halten; und sie werden ihrerseits von nationalen Spitzenpolitikern als Beschaffer von Gefolgschaften und gegebenenfalls von Wählerstimmen benötigt. Ebenso ist die Schaffung von vertikalen und horizontalen Bündnissen häufig Bedingung dafür, über formal zugestandene Rechte auch wirklich verfügen zu können. Dabei zeigt sich erneut die Bedeutung von Informalisierungsprozessen, die außerhalb des Wirkungsbereichs gesetzten Rechtes (*law*) stattfinden, aber keineswegs ohne Bezug zu ihm, gerade auch dann, wenn es um die Wahrung und Verteidigung von „Rechten“ (*rights*) geht (vgl. Cousins 1997: 61).

Offensichtlich beruhen Überlebensstrategien nicht nur auf dem Bestreben, letztlich kaum beherrschbare Risiken einzugrenzen, sondern auch auf einer minimalen Verlässlichkeit und Funktionstüchtigkeit sozialer Beziehungen, auf begründetem Vertrauen. In den zitierten Beispielen kann die Risikostreuung nur effektiv werden, wenn alle Beteiligten hinreichend sicher sein können, daß die Erträge der unterschiedlichen Aktivitäten in einen gemeinsamen Konsumtionstopf wandern und so alle relativ spezialisierten Mitglieder des (Familien-) Haushaltes sich gegenseitig materiell abstützen und damit insgesamt eine höhere Versorgungssicherheit erreichen als durch rein individuelle Erwerbsstrategien. Dies kann als das eine notwendige moralische Element in den Überlebensstrategien verstanden werden. Es handelt

sich nicht, wie gern behauptet wird, um das irrationale Moment einer „economy of affection“, die im Sinne des unbehinderten Wirkens der Marktkräfte wegrationalisiert werden müßte (Hydén 1983: 8ff). Einer solchen, gleichsam umgekehrt romantisierenden, modernisierungstheoretischen Sicht auf die Verhältnisse ist entgegenzuhalten, daß die Überlebensstrategien keineswegs traditional sind im Sinne vormoderner Restbestände. Unter den Bedingungen von Armut und Unsicherheit sind sie vielmehr die effektivere und rationalere Form der Auseinandersetzung mit den durch den Weltmarkt gesetzten Rahmenbedingungen als etwa Fixierungen auf nur eine Erwerbsquelle. Das bedeutet natürlich nicht, daß Überlebensstrategien nicht auch mit der ihnen inkongruenten Marktrationalität kollidieren.

Überlebensstrategien beruhen demnach vor allem anderen auf der Mobilisierung möglichst sämtlicher verfügbaren Ressourcen. Aber diese Ressourcen sind nicht beliebig. Für Arme sind sie vorgegeben durch eine von ihnen nicht kontrollierbare Rahmensituation. Eben dies macht die subalterne Lage der Armen aus: Zwar sind sie geradezu dazu verdammt, relativ eigenständige Strategien zu entwickeln und zu verfolgen, doch zu gleicher Zeit können sie dies nur in einem vorgegebenen, durch überlegene Mächte definierten Rahmen tun. In Zeiten des Wegfalls von Währungskontrollen und Einfuhrzöllen, angesichts der sozialen Folgen von Strukturanpassungsprogrammen sind diese Rahmenbedingungen stärker noch als früher mitbestimmt durch die Dynamik und die Ungleichgewichte des Weltmarktes. Unsicherheiten haben sich erhöht und die Möglichkeiten, die eigenen Lebensbedingungen zu kontrollieren, sind weiter zurückgegangen.

Gerade unter diesen Umständen gehört zu den Ressourcen, die für Überlebensstrategien mobilisiert werden, ganz wesentlich soziales und auch politisches Kapital im Sinne Bourdieus. Das wird an den konstruierten Modellbeispielen bereits daran deutlich, daß die Risikostreuung nur funktionieren kann unter der Bedingung eines hinreichend intakten kooperierenden Sozialgefüges, hier des Familien-Haushaltes einschließlich der geschlechts- und der generationenspezifischen Arbeitsteilung und Herrschaftsverhältnisse, die diesen kennzeichnen. Zum sozialen und politischen Kapital gehören die angedeuteten, oft widersprüchlich erscheinenden „kulturellen Repertoires“ und ihre situativen Kombinationen (vgl. Bayart u.a. 1999: 32); dazu gehören aber auch die bereits bezeichneten Klientel- und Patronagebeziehungen, oft auch unter Aktivierung ethnischer, auf den ersten Blick primordiale Loyalitäten.

Staatliches Handeln, etwa legal mögliche und trotzdem dubiose Polizeieinsätze wie die erwähnten Razzien gegen Straßenverkäuferinnen, erscheint einerseits als kaum berechenbare Bedrohung. Dagegen können vertikale Beziehungen, Protektion durch mächtige Notabeln einen gewissen Schutz gewähren. Diese schließen hier Strategien zum Aufbau von Netzwerken

der Abhängigkeit und Loyalität an. In solchen Netzwerken kommen zum einen gleichgerichtete Interessen von Patron und Klientel zum Ausdruck, was freilich der hierarchischen Beziehung keinen Abbruch tut: Der Zugang zum Staatsapparat und neuerdings auch zu Nicht-Regierungsorganisationen vermittelt einen gewissen Schutz und ferner Aneignungschancen, die asymmetrisch genutzt werden. Damit geht einher der Prozeß der Informalisierung von Politik (vgl. Chabal/Daloz 1999: 26-30).

Einbettung und die Bedeutung „moralischer Ökonomie“

Aneignungschancen sind in postkolonialen Gesellschaften häufig staatlich vermittelt und zumeist an externe Ressourcenströme geknüpft. Die gesellschaftlich dominante Orientierung auf Außenbeziehungen ist nicht nur für Afrika charakteristisch (vgl. Bayart 1989; Hauck i.E.), sondern mit Abwandlungen etwa auch für Süd- und Südostasien (vgl. Pfaff-Czarnecka 1999; Schiel 1998). Entscheidend im Hinblick auf Informalisierungsprozesse ist aber vor allem die Bedeutung der Mitgliedschaft im Staatsapparat als Chance zur Kontrolle und Aneignung von Ressourcenströmen (vgl. Kößler 1994, Kap. 9). Die unter Ausnutzung solcher Positionen aufgebauten Beziehungsnetzwerke erstrecken sich auf alle gesellschaftlichen Ebenen und weisen teilweise globale Reichweiten auf. Sie beruhen auf dem Tausch von Protektion gegen Loyalität. Damit knüpfen sie an die Überlebensstrategien der Armen an. Persönliche Loyalität ist zunächst die andere Seite des Schutzbedürfnisses, das sich aus informellen Überlebensstrategien ergibt. Im Kontext vertikaler, also hierarchischer Reziprozitätsbeziehungen kommt es zu spezifischen Prozessen der „Redistribution“, die Chabal/Daloz (1999: 79ff) in ihrer Analyse informeller Politik in Afrika als die unter den gegebenen Verhältnissen eintretende Form der Verantwortlichkeit (accountability) und Legitimität interpretieren, wobei sie zugleich auf die Effekte der Machtbildung nach dem Muster des „big man“ verweisen. Dieser ist dadurch gekennzeichnet, daß er sein Prestige und die Loyalität seiner Gefolgsleute in erster Linie durch Großzügigkeit sichert (vgl. Sahlin 1963). Seine Machtstellung ist daher vor allem von seiner Fähigkeit abhängig, sich möglichst kontinuierlich die für den dauernden Erweis seiner Großzügigkeit und die Erfüllung der aus diesem Anspruch erwachsenden Verpflichtungen erforderlichen Ressourcen zu sichern. Anders als Chabal und Daloz sehen wir diese Verhältnisse nicht auf Afrika beschränkt. Machtpositionen nach dem Muster des „big man“ existieren auch in vielen anderen postkolonialen Zusammenhängen.

Unter den skizzierten Umständen ist von staatlichen Funktionsträgern kaum zu erwarten, daß sie etwa dem Bild der bürokratisch-legalen Herrschaft im Sinne Max Webers entsprechen. Auch wenn dies heute das offi-

ziell anerkannte Verwaltungsmodell für postkoloniale Staaten darstellt, zumal in ihrer Eigenschaft als Glieder der internationalen Staatengemeinschaft (vgl. Kößler 1994: 17f, 46ff), so wäre eine entsprechende Handlungsweise einzelner staatlicher Funktionsträger dennoch irrational und in bestimmter Weise normwidrig. Umgekehrt entsprechen nämlich die gern unter „Patronage“ subsumierten Strategien und Verhaltensweisen sehr genau den Erwartungen an Mitglieder eines Staatsapparates, der von gesellschaftlichen Zusammenhängen und Interessen gerade nicht klar unterschieden ist. Hierher gehören Verhaltenserwartungen auf der Grundlage „moralischer Ethnizität“ (Lonsdale 1996) ja selbst die nur scheinbar paradoxen Kategorien einer moralischen Ökonomie der Kriminalität oder der Korruption (vgl. Chabal/Daloz 1999: 78, 169). Die moralökonomische Einbettung der Wirtschaft ist eben nicht gleichbedeutend mit deren harmonischer Unterordnung unter die Bedürfnisse einer Gesellschaft oder Gemeinschaft von Freien und Gleichen. Einbettung bedeutet zunächst einmal nur, daß die Ökonomie sich nicht wie in der kapitalistischen Gesellschaft die Zielsetzungen, also die Maximierung des Profits, selbst vorgibt. Vielmehr werden diese Zielsetzungen hier von anderen, d.h. politischen oder ideologischen Instanzen bestimmt. Wo diese herrschaftlich verfaßt sind, ist notwendig auch die Moralökonomie durch Herrschaft geprägt, und nicht zuletzt dadurch, daß die herrschenden Gedanken und Normen meistens die Gedanken und Normen der Herrschenden sind.

Unter diesen Gesichtspunkten wäre es unter den Bedingungen wenigstens teilweiser gesellschaftlicher Einbettung (vgl. Polanyi 1977; Kößler/Schiel 1996: 137-150) von Staat und Wirtschaft verfehlt, solche informellen Strategien des Erwerbs und der Sicherung von Macht und Reichtum einfach als deviantes Verhalten zu betrachten, wie dies die Rede von Patronage, Korruption und Kriminalität zunächst nahelegen könnte. Deviant sind diese Verhaltensweisen allein aus der Sicht einer idealtypisierten kapitalistischen Gesellschaftsordnung. Einer Art von „Einbettung“ der Ökonomie in den gesamtgesellschaftlichen Rahmen bedarf es zwar auch hier; aber sie ist gänzlich anderer, sehr viel formalerer Natur als in allen nicht-kapitalistischen Gesellschaftsordnungen. Die kapitalistische Ökonomie verfolgt in ihrer *Zielsetzung* der Selbstverwertung des Kapitals nur ihre Eigengesetzlichkeiten, doch auch sie ist abhängig von der Garantie der *Rahmenbedingungen* des Marktes, zumindest von Recht und Geld, durch andere, in der Regel staatliche Instanzen. Durkheim hat knapp diagnostiziert, daß „der Vertrag“ – und folglich auch der Markt – „sich nicht selbst genügt“ (1977: 255). Die Einhaltung von Verträgen in einer auf Kontraktfreiheit beruhenden Marktökonomie kann nicht ihrerseits ins Belieben der Kontraktparteien gestellt werden. Anders gesagt, die Befolgung der Marktprinzipien – Gewinnmachen durch „Ausnützung von Tauschchancen: ... (formell) *fried-*

lichen Erwerbchancen also“ (Weber 1921: 4) – kann nicht selbst durch das Marktprinzip gewährleistet, d.h. zu einer Frage des Geldbeutels gemacht werden. Hier bedarf es gesellschaftlicher Regulierung. Die kapitalistische Gesellschaft braucht daher einen ihr gegenüber relativ autonomen und zudem berechenbaren Staatsapparat. Denn auf der einen Seite darf Recht nicht seinerseits zur käuflichen Ware werden; auf der anderen Seite muß der Staat darauf verzichten, selbst mittels direkter Gewalt volkswirtschaftlichen Surplus abzuschöpfen, wenn das System auch systemoptimal funktionieren soll.

Während sich nun die Verwertung des Wertes – trotz aller moralökonomischen Einschübe – als gesamtgesellschaftlich dominierendes Prinzip in den postkolonialen Gesellschaften weitgehend durchgesetzt hat, gilt dies in weit geringerem Maß für die spezifische Form der gesellschaftlichen Regulierung der Ökonomie. Die Befolgung der Marktprinzipien wird tatsächlich in erheblichem Umfang zu einer Frage des Geldbeutels einerseits sowie des den jeweiligen Akteuren zu Gebote stehenden Gewaltpotentials andererseits. Die kapitalistische Systemrationalität gerät dadurch gewissermaßen von zwei Seiten unter Druck: durch die partiell fortbestehende, vielfältig modern umgewandelte moralökonomische Einbettung auf der einen und durch die mangelhafte staatliche Gewährleistung der Rahmenbedingungen des Marktes auf der anderen Seite. Diese Lücken bewirken ihrerseits Rückkopplungseffekte zur Herausbildung oder Verstärkung spezifischer Machtpositionen im Kontext der Moralökonomie. Von daher zeigt sich deutlich, daß die üblicherweise vorgeschlagenen Rezepte, nämlich weitere Deregulierung und forcierte Zurückdrängung des Staates, an der Realität vorbeigehen (vgl. auch Bayart u.a. 1999: 92ff). Das bisher schon erreichte Ausmaß an „Deregulierung“ stellt bereits nachhaltig die Gewährleistung der Marktprinzipien in Frage. Hier gälte es gerade, den Staat als Regulator zu stärken. Das Dilemma liegt freilich darin, daß mit der Deregulierung auch die Surplusabschöpfung mittels direkter Gewalt und häufig zu partikularen Zwecken expandiert ist. Stärkung und Effektivierung von staatlichen Apparaten hätte es daher zugleich mit diesen Aspekten informeller Politik zu tun.

Aus diesen Gründen ist aber auch die Strategie der internationalen Finanz- und Entwicklungsorganisationen verfehlt, soweit sie auf Informalisierung als Motor kapitalistischer Entwicklung setzt. Gerade im „informellen Sektor“ ist ja die Macht des Staates, als Garant der Rahmenbedingungen der Marktökonomie, definitionsgemäß auf ein Minimum eingeschränkt. Gerade hier stehen ja der Käuflichkeit von allem und jedem, einschließlich des Rechts – und auch der Liebe und der ewigen Seligkeit – am wenigsten Schranken entgegen. Gerade hier haben schließlich Angehörige des Staatsapparats wegen des weitgehenden Fehlens formalisierter Rechtsinstitute die

besten Chancen, in willkürlich-despotischer Weise in das Marktgeschehen einzugreifen und abzukassieren.

Informelle Strategien sind daher nicht Ausdruck traditionellen, letztlich irrationalen und allenfalls zu rationalisierenden Verhaltens. Solche modernisierungstheoretischen Annahmen liegen im besten Fall etwa auch der Empfehlung des Generaldirektors der WTO zugrunde, Armut durch – weitere – Öffnung der Märkte zu bekämpfen (*taz*, 3.9.1999). Entgegen solchen Patentrezepten erweisen sich Informalisierungsprozesse und ihre Ausweitung als Indikator einer sich verschärfenden gesellschaftlichen Krise. Das gilt freilich nicht nur für postkoloniale oder osteuropäische Gesellschaften, sondern ebenso in wachsendem Maß auch für die industriekapitalistisch entwickelten Kerngesellschaften.

Schattenwirtschaft und Kriminalisierung von Wirtschaft und Politik

Gesellschaftliche Informalisierungsprozesse in ihren unterschiedlichen Ausformungen sind demnach Teil und Konsequenz moderner, d.h. kapitalistischer Verhältnisse. Sie stehen im Kontext der gegenwärtig als „Globalisierung“ apostrophierten weltweiten, intensivierten Verflechtung dieser Verhältnisse. Damit sind die Problematik und Virulenz der Informalisierung freilich nicht erschöpft. Sie ordnen sich ein in eine weltweite Tendenz zur Ausweitung wirtschaftlicher Schattenaktivitäten, die unweigerlich ihrerseits zur Globalisierung drängt. Damit soll keineswegs der kriminelle Charakter jeglicher Überlebensstrategie oder sämtlicher informeller Aktivitäten behauptet werden. Es ist jedoch eine Sequenz erkennbar, die nicht zuletzt mit der Anfälligkeit von informeller Aktivitäten gegenüber staatlicher Repression zusammenhängt. Diese Gefährdung endet erst an dem Punkt, wo solche Aktivitäten offiziell anerkannt, damit aber zugleich formalisiert werden. Jean-François Bayart hat dies am Beispiel Afrikas in die zeitliche Kontinuität der individualistischen Figur des Trickster und der damit bezeichneten „kulturellen Repertoires“ gestellt: An dem damit verknüpften „moralischen Universum“ partizipieren der „hohe Staatsdiener, der eine Möglichkeit zur Umgehung der Konditionalität von Gebern ausländischer Hilfe entdeckt“, ebenso wie männliche und oft weibliche Drogenkurier, die einen Weg durch die Zollkontrollen auf Londoner oder New Yorker Flughäfen suchen oder auch die Prostituierte, „die das in ihrem Beruf verdiente Geld zum Unterhalt ihrer Familie benutzt oder als Startkapital für ein Geschäft“ (Bayart u.a. 1999: 37).

Diese Beispiele unterstreichen noch einmal, daß informelle Operationen in äußerst unterschiedlichen Milieus vonstatten gehen – neben der marginalen Überlebensstrategie und mit ihr verschränkt stehen überaus einträgliche global angelegte Schattenoperationen. Dabei ist der Drogenhandel heute

zweifelloso die am meisten beachtete Form informellen Wirtschaftens. Gerade hier tritt die Verknüpfung scharf unterschiedener sozialer Zusammenhänge besonders deutlich zutage. So werden die von Kleinbauern angebaute Kokablätter in der bolivianischen Chapare-Region in einem ersten Verarbeitungsprozeß zwölf Stunden lang mit bloßen Füßen in einem Schwefelsäurebad gestampft (vgl. Hargreaves 1992: 37ff). Die Weiterverarbeitung des Zwischenproduktes und erst recht die globale Distribution des Kokains erfolgen dann unter Ausnutzung von wissenschaftlichen Erkenntnissen und globalisierten Verkehrs- und Kommunikationsmitteln. Informalisierte Politik spielt wiederum eine wesentliche Rolle für die äußerst flexiblen Strategien, mit denen die Verteilungswege organisiert und gewechselt werden. Die wachsende Rolle, die dabei Afrika südlich der Sahara zukommt, wird von Bayart u.a. (1999: 10ff) der kulturellen Wertschätzung von „individueller Anstrengung und Erfolg“ ebenso zugeschrieben wie bestehenden Netzwerken, die auf ethnisch oder auch nationalstaatlich definierten Zusammenhängen beruhen, wie etwa „Ibo“ oder „Nigeria“, aber auch „Ghana“, „Zaire“ oder „Tanzania“. Dieser Hinweis ist wichtig, weil er die Verbindung individualistischer Orientierungen mit der Nutzung „kultureller Ressourcen“ unterstreicht, die nicht allein auf Grund „ethnischer und linguistischer Homogenität“ die nigerianischen Syndikate „für Außenstehende mehr oder weniger undurchdringlich macht“, sondern darüberhinaus die „über Generationen hinweg erworbene kommerzielle Expertise“ „segmentärer, dezentralisierter und flexibler Gemeinwesen“ einsetzt.

Informalisierungsprozesse im weltgesellschaftlichen Zusammenhang

Die Konvergenz zwischen Informalisierungsprozessen im Rahmen von Überlebensstrategien, informeller Politik und der Kriminalisierung staatlicher Apparate unterstreicht nicht zuletzt, daß die popularisierten optimistischen Erwartungen einer Deckungsgleichheit zwischen Markteffizienz, bürokratisch-rationalem Staat und demokratischer Partizipation der Wirklichkeit allenfalls eines kleinen, privilegierten Ausschnittes gegenwärtiger menschlicher Gesellschaften gerecht werden. Wir wollten zugleich deutlich machen, daß die insgesamt sehr bedrohlichen Konsequenzen ökonomischer Deregulierung keineswegs mit völliger Entbettung von Wirtschaft und Staat einhergehen, im Gegenteil: Auch wenn Bayart u.a. die Erwerbsstrategien, die zur Verflechtung von staatlichen und kriminellen Milieus in Afrika beitragen, nachdrücklich als individualistisch bezeichnen, glauben sie dennoch, daß gerade auch solche Strategien in gemeinschaftlichen Zusammenhängen verankert sind und diese zur Effektivitätssteigerung nutzen oder gänzlich von ihnen abhängen. Informelle Zusammenhänge können nicht den Erwartungen gerecht werden, die von entwicklungspolitischer

Seite einmal an den „informellen Sektor“ gerichtet wurden. Es handelt sich nicht um eine vorübergehende Erscheinung zur Überbrückung momentaner Arbeitsmarktschwierigkeiten, sondern um den dauerhaften Ausdruck von Überlebensstrategien. Damit unter anderem hängt auch der große Anteil von Frauen in diesen Wirtschaftsformen zusammen (vgl. Wichterich i.E.). Informelle Strategien und Zusammenhänge unterschiedlichster Art sind aus den gleichen Gründen weder Normabweichungen, noch sind sie unterentwickelt im Sinne eines vormodernen, durch Modernisierung und Entwicklung allenfalls zu überwindenden Zustandes. Sie sind Folge und Ausdruck der Auseinandersetzung mit den Handlungsprovokationen und Lebensrisiken einer gesellschaftlichen Moderne, die das Streben nach Erwerb und die Anstrengung zum Überleben vor ständig neue, beschleunigt wechselnde Rahmenbedingungen stellen. Informalisierungsprozesse sind heute nicht nur in postkolonialen Gesellschaften anzutreffen, von denen hier hauptsächlich die Rede war. Sie breiten sich gegenwärtig vor allem in osteuropäischen Übergangsgesellschaften aus, wo sie in Kontinuität stehen zu den für Gesellschaften sowjetischen Typs charakteristischen Formen der informellen, nicht immer unbezahlten gegenseitigen Hilfe und zu einer Schattenwirtschaft, die auf mehr als ein Drittel des Bruttosozialproduktes geschätzt wurde. Informalisierungsprozesse expandieren aber auch in vielen Bereichen industriekapitalistischer Gesellschaften.

Durch das globalisierte Migrationsgeschehen sind diese Prozesse miteinander ebenso verknüpft wie auf den ersten Blick ganz unterschiedliche Überlebens- und Erwerbsstrategien auf sehr unterschiedlichen Niveaus. Wenn es zutrifft, daß das Auftreten Marginalisierter in den hegemonialen Zentren des Weltzusammenhangs am ehesten die ansonsten abgedrängten Spannungen und Widersprüche einer sich abzeichnenden postfordistischen Regulationsweise zu artikulieren vermag (vgl. Hein 1995), so aktualisieren Informalisierungsprozesse mit besonderer Intensität diese gesellschaftlichen Bruchlinien. Damit ist freilich in keiner Weise impliziert, ein solches Konfliktpotential sei organisationsfähig im Sinne gezielten Protestes oder gar der Einforderung von Veränderungen. Wie wir in groben Linien gezeigt haben, entziehen sich die vorhandenen Solidarbeziehungen gerade allen Ansätzen zu andersartigem Handeln als der – häufig gemeinschaftlichen und hierarchisch strukturierten – Verfolgung letztlich partikularer Interessen.

Literatur

- Anyang' Nyong'o, Peter 1987: Introduction, in: ders. (Hg.), *Popular Struggles for Democracy in Africa*. London/New Jersey: 14-25.
- Anyang' Nyong'o, Peter 1992: Democratization Processes in Africa, in: *Review of African Political Economy* 54: 97-101.

- Bayart, Jean François 1989: *L'État en Afrique. La politique du ventre*. Paris.
- Bayart, Jean-François/Stephen Ellis/Béatrice Hibou 1999: *The Criminalization of the State in Africa*. Oxford/Bloomington & Indianapolis.
- Cousins, Ben 1997: How do rights become real? Formal and informal institutions in South Africa's land reform, in: *IDS Bulletin* 28/4, pp. 59-68.
- Chabal, Patrick/Jean-Pascal Daloz 1999: *Africa Works. Disorder as Political Instrument*. Oxford/Bloomington & Indianapolis.
- Elwert, Georg 1983: *Bauern und Staat in Westafrika*. Frankfurt am Main/New York.
- Elwert, Georg/Hans-Dieter Evers/Werner Wilkens 1983: Die Suche nach Sicherheit: Kombinierte Produktionsformen im sogenannten informellen Sektor, in: *Zeitschrift für Soziologie* 12: 281-296.
- Hargreaves, Claire 1992: *Snowfields. The War on Cocaine in the Andes*. New York/London.
- Hauck, Gerhard i.E.: Staat und Gesellschaft in Afrika – Historische Kontinuitäten und Diskontinuitäten.
- Hein, Wolfgang 1995: Postfordismus und nachhaltige Entwicklung im globalen Zusammenhang, in: Eckhard Deutscher/Thomas Jahn/Bernhard Moltmann (Hg.), *Entwicklungsmodelle und Weltbilder*. Frankfurt am Main: 144-152.
- Durkheim, Émile 1977: *Die Teilung der sozialen Arbeit*. Frankfurt am Main.
- Hydén, Göran 1983: *No Shortcuts to Progress. African Development Management in Perspective*. Berkeley & Los Angeles.
- Köbler, Reinhart 1994: *Postkoloniale Staaten. Elemente eines Bezugsrahmens*. Hamburg.
- Köbler, Reinhart/Ilse Lenz 1984: Das wandelbare Wundertier: ‚informeller Sektor‘, ökologische Zukunft und Herrschaft, in: Jörg Freiberg/Wolfgang Hein/Thomas Hurtienne/Theo Mutter (Hg.), *Drei Welten – Eine Umwelt. Materialien einer Tagung über Ökologie und Dritte Welt*. Saarbrücken, Fort Lauderdale, 1984; S. 303-320.
- Köbler, Reinhart/Tilman Schiel 1996: *Auf dem Weg zu einer kritischen Theorie der Modernisierung*. Frankfurt am Main.
- Kuper, Anke 1995: *Auskommen ohne Einkommen. Leben in der Bergbausiedlung Uis in Namibia*. Frankfurt am Main.
- Lenz, Ilse 1984: *Kapitalistische Entwicklung, Subsistenzproduktion und Frauenarbeit. Der Fall Japan*. Frankfurt am Main/New York.
- Lonsdale, John 1996: Moral Ethnicity: Ethnic Nationalism and Political Tribalism: the case of the Kikuyu, in: Peter Meyns (Hg.), *Staat und Gesellschaft in Afrika. Erosions- und Reformprozesse*. Hamburg: 93-106.
- Paff-Czarnecka, Joanna 1999: Verteilungskonstellationen in Bajhang. Zu einem besonderen Typus von Mittelstrukturen zwischen Staat und Bürger in (Fernwest-)Nepal, in: *Peripherie* 73/74: 77-97.
- Polanyi, Karl 1978: *The Great Transformation*. Frankfurt am Main.
- Pottier, Johan 1988: *Migrants No More*. Bloomington, Ind.
- Pries, Ludger 1996: Kurze Geschichte eines angekündigten – und nie eingetretenen – Todes: Der Informelle Urbane Sektor in Lateinamerika, in: *Peripherie* 62: 7-28.
- Sahlins, Marshall 1963: Poor Man, Rich Man, Big-Man, Chief: Political Types in Melanesia and Polynesia, in: *Comparative Studies in Society and History* 5: 285-303.
- Schiel, Tilman 1998: Die Wirtschaftskrise in Asien – Eine Skizze, in: *Peripherie* 71: 93-103.
- Schiel, Tilman/Georg Stauth 1981: Unterentwicklung und Subsistenzproduktion, in: *Peripherie* 5/6: 122-143
- Shivji, Issa 1985: Das Wiedererwachen der Politik in Afrika, in: G. Hopfenmüller (Hg.), *Reise zum Internationalismus-Kongress der Grünen Kassel 4./5./6. Oktober 1985*. Bonn: 53-56.
- de Soto, Hernando 1992: *Marktwirtschaft von unten. Die unsichtbare Revolution in Entwicklungsländern*. Zürich/Köln.
- Spittler, Gerd 1981: *Verwaltung in einem afrikanischen Bauernstaat. Das koloniale Französisch-Westafrika 1919-1939*. Wiesbaden.
- Weber, Max 1921: Vorbemerkung, in: ders., *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*. Tübingen, Bd. 1: 1-16.
- Wichterich, Christa i.E.: Zur Vergeschlechtlichung von Arbeit auf globalisierten Märkten, in: *Peripherie* 77/78.

Robert Kappel

Das Chaos Afrikas und die Chancen für eine endogene Entwicklung

1. Einleitung

Kann Afrika dem Chaos entkommen? Robert Kaplan hat 1996 in einem vielgescholtenen Artikel die dysfunktionalen Seiten der Verstädterung an den Beispielen Abidjan (Côte d'Ivoire) und Freetown (Sierra Leone) zwar eindeutig überzeichnet, aber seine Beschreibung des Zerfalls, der neuen Formen von Hexerei, der Anarchie, der Krankheiten, der Zerstörung von menschlichen und natürlichen Ressourcen, der Brutalität im Militär, der niedrigen Gewaltschwelle, der Spaltung in „reiche und letzte Menschen“, macht deutlich, dass das Elend nicht verschwunden ist und dass es destabilisiert. Was Kaplan bei seinem Bild des Chaos in Westafrika vergisst, sind die Parallelitäten in den Vorstädten der USA und Europa. Konvergenz bleibt offenbar selbst in Wachstumsphasen aus (vgl. Aghion/Williamson 1998). Dies machen bspw. neue Studien zu Kalifornien, New York und Chicago deutlich. Die Segmentierung zwischen armen und reichen Vierteln in amerikanischen Großstädten nimmt zu; Ungleichheit wächst an. Dies zeigt sich nicht nur an den Einkommen, sondern auch am Zugang zu Bildung, Gesundheitsversorgung und sicheren Renten. Zu einem Teil der Bevölkerung sichern die Wachstumserfolge der amerikanischen Wirtschaft nicht durch (vgl. Wilson 1996; Schrag 1999; *New York Times* 7.10.1999).

Ein zentraler Unterschied zwischen der OECD-Welt und den ärmsten Ländern scheint indes darin zu bestehen, daß die sozialen Sicherungssysteme in der OECD-Welt grobenteils funktionieren (sieht man einmal von der „Vierten Welt“¹ – einigen Gebieten in den Südstaaten und einigen Millionenstädten – innerhalb der USA ab), während es in vielen Teilen Afrikas, Asiens und Lateinamerikas um Überlebensstrategien geht. Der informelle Sektor ist das Auffangbecken für Migranten und ein Schmelztiegel. Paral-

1 Damit sind vor allem jene am wenigsten entwickelten Länder gemeint. Auf die USA bezogen bedeutet dies, dass ein grosser Teil der Bevölkerung unterhalb der Armutsgrenze lebt. Vor allem in einigen Südstaaten wie Mississippi sind solche Verhältnisse weit verbreitet.

lelökonomie, Kriminalität, aber vielleicht auch Investitionen und Innovationen gedeihen hier. Ich verstehe Informalität im Sinne von ungesicherten Lebensverhältnissen, die Risiko- und Überlebensstrategien ausserhalb staatlicher Absicherungen verlangen.² Westliche Wohlstandsmodelle mit relativ egalitärer Verteilung kommen nicht zum Tragen. Menschen haben keine gesicherten und stabilen Einkommen, Lohnarbeiterverhältnisse sind selten. Der informelle Sektor ist die „Volksökonomie“ bzw. *ordinary economy* (so King 1987 und 1996). In ihr agieren Klein- und Mittelunternehmen (KMU). Der informelle Sektor wächst im Urbanisierungsprozess.³

2. Facetten der Informalität

Einige französische Autoren gehen davon aus, dass sich in der afrikanischen Transformation ganze Gesellschaften kriminalisieren und wirtschaftliches, soziales und politisches Chaos durch vertikalen Klientelismus zwischen Staat und Gesellschaft entsteht. Durch Wirtschaftsreformprogramme, aber auch durch sinkende Ex- und Importe, die die Rentenaneignung der Staatseliten reduzieren, lassen sich gewachsene vertikale Netzwerke⁴ nicht mehr bedienen. Staatszerfall, Hexerei, Kulte, Kriminalität etc. breiten sich aus. Jean-François Bayart (1989) hat diese neue Entwicklung als „Politik des Bauches“ bezeichnet. Bayart/Ellis/Hibou (1997) aktualisieren diese empirischen Befunde und zeichnen das Bild einer Kriminalisierung Afrikas. Chabal/Daloz (1999) versuchen zu verdeutlichen, dass vertikale Klientelbeziehungen für den Zerfall Afrikas verantwortlich sind. Afrika funktioniert durch vertikale Netzwerke, aber es gebe keine Hoffnung auf Entwicklung. Chaos, Korruption und Kriege würden sich ausdehnen. Kriminalität, Gangstertum, Jugendbanden und mafiose Praktiken seien weit verbreitet (vgl. de Sardan 1996; Elwert 1995; Rodriguez-Torres 1996; Bayart/Ellis/Hibou 1997; vgl. allgemein Dombois 1997). Sie erklären den ganzen Kontinent für verloren: Er habe kaum eine Chance, aus dem Chaos herauszutreten. Überraschend ist deshalb nicht, dass viele eine Rückkehr des Kolonialismus bzw. eine Treuhänderschaft fordern, denn Europa habe seine afrikanische Mission nicht erfüllt (vgl. zum Kolonialismus Austen 1984; Bertocci/Canova 1996; Eckert 1990).

Die Phänomene beschreiben wesentliche Dimensionen der Krise und des Chaos, aber sie sind sehr einseitig. So klammern sie die (auch externen)

2 Der Begriff Informalität bzw. informeller Sektor ist wissenschaftlich sehr umstritten und zudem schwammig, vgl. Peattie (1987); vgl. zur Übersicht Pries (1996).

3 In den Städten Afrikas leben inzwischen mehr als 40% der Bevölkerung. Im Jahr 2020 werden es voraussichtlich 60% sein.

4 Damit ist gemeint, dass die geringeren staatlichen Mittel nicht mehr ausreichen, eine Redistribution bis hinein in die Verästelungen der lokalen Administration und wichtiger lokaler Familien zu gewährleisten. Frustrationen und Verteilungskämpfe treten auf.

Ursachen des afrikanischen Desasters, wie die einseitige Rohstofforientierung der Ökonomien, die Volatilität der Rohstoffpreise und die Terms-of-Trade-Schocks, aus. Dazu kommen interne Ursachen, wie die Veränderungen der Land-Stadt-Beziehungen, kleine Binnenmärkte, die geografische Lage, das Bevölkerungswachstum und die hohen Transportkosten. Die Folgen dieser Transformationen für gesellschaftliche Umbrüche werden weitgehend ausgeblendet. Zudem negieren sie die in diesen Prozessen sich neu formierenden endogenen Wirtschaftspotentiale. Welche Auswirkungen die Integration Afrikas in den Weltmarkt hatte, und wie dieser die Wirtschaftsentwicklung und gesellschaftliche Transformation beeinflusste, kann hier nicht im Detail behandelt werden. Nur so viel sei gesagt (vgl. im Detail Kappel 1999a, 1999b; Collier/Gunning 1999a, 1999b; Stein 1999):

1. Exportstrategien mit den vorhandenen Potentialen von Rohstoffen sind kaum in der Lage, kohärente Wirtschaftsstrukturen zu befördern. Ihnen wohnt eine Tendenz der strukturellen Verzerrung inne. Auf die Kohärenz-Problematik haben zahlreiche Entwicklungstheoretiker in den letzten Jahrzehnten aufmerksam gemacht. Die Diskussion ist inzwischen weitergegangen, wobei diese vor allem den Globalisierungsdruck und die Rolle von internationalen Wertschöpfungsketten mit einbezieht (Gereffi 1995). In Afrika dominiert noch immer der Rohstoffsektor, der die „Dutch Disease“ und strukturelle Heterogenitäten hervorbringt.

2. Die Modernisierung ist in Afrika nicht erfolgreich gewesen, sie erreichte hier nicht einmal das Stadium der Industrialisierung. Die Industrialisierungserfolge sind marginal. Nur in wenigen Ländern arbeiten mehr als 15% der Arbeitskräfte in modernen Sektoren.

3. Urbanisierung: Durch Urban Bias und Dutch-Disease-Phänomene kommt es zur Schwächung lokaler ländlicher Strukturen, die nicht zu einem stetigen Modernisierungs- und Entwicklungsprozess führen, sondern Informalität und Hyper-Urbanisierung hervorrufen – ohne dass in den urbanen Zentren gedeihliche Entwicklungsperspektiven abzusehen wären (Becker/Hamer/Morrison 1994; Smith 1996). Das Land wird de-agrarisiert (Grawert 1998). Rentenmentalität und die „economy of affection“ werden sogar vertieft. D.h. die wesentliche Logik dieser Akkumulation besteht darin, über den Staat und halb-legale und illegale Aktivitäten Geld anzusammeln, um damit familiale und klientelistische Netzwerke zu bedienen. Die neo-liberalen Strukturanpassungsprogramme haben diese Freundschafts- und Beziehungsökonomie gestärkt, anstatt – wie intendiert – sie zu beseitigen (Pedersen/McCormick 1999: 130; Marfaing/Sow 1999).

Neo-liberale Wirtschaftsreformen haben diese Phänomene verstärkt.⁵ Die

5 Die neo-liberalen Konzepte des „Washington Konsensus“ haben die Umbrüche nicht unbedingt positiv begleitet, sondern zu Staatszerfall und Unsicherheit beigetragen, vgl.

Unterentwicklung wird noch lange andauern. Tiefgreifende ökonomische Umbrüche, die nun mehr als ein Jahrhundert andauern, gehen weiter. Sie werden von Bürgerkriegen und politischen Unruhen begleitet. Marginalität breitet sich aus, d.h. Gesellschaften können keine Überschüsse erwirtschaften, um die notwendige Akkumulation in Gang zu bringen (Elsenhans 1997). Informalität wird so zur Regel, denn die modernen kapitalistischen Sektoren sind nur schwach entwickelt. In Nischen bilden sich jedoch neue Aktivitäten heraus: So gibt es in vielen ländlichen Gebieten lokale und kleinräumige Wirtschaftsaktivitäten, die auf der Basis landwirtschaftlicher Produktion Wirtschaftswachstum und Einkommenszuwächse verzeichnen können. Diese sind besonders stark, wenn für den Export und für nahegelegene Städte produziert wird. Auch in den Städten gibt es Anfänge einer endogenen Wirtschaftsentwicklung (dazu weiter unten).

Um die verschiedenartigen Dynamiken besser einordnen zu können, möchte ich im Folgenden einige wichtige Aspekte der Informalität darstellen, die zeigen, vor welchen tiefgreifenden gesellschaftlichen Herausforderungen Afrika steht. Es bestehen zahlreiche nebeneinander existierende Produktionsweisen, die darauf schliessen lassen, dass a) die Volksökonomie auch in Zukunft dominiert, b) sich in Afrika aufgrund mangelnder Akkumulation und schwacher Mittelschichten nur sehr schwer Armut und Unterentwicklung beseitigen lassen und c) sich in den Städten die Keime einer neuen endogenen Ökonomie herausbilden, die langfristig in der Lage sein könnten, Afrikas Marginalisierung und Armut zu lindern.

3. Theorien der Informalität

Dualistische Konzepte beherrschten den Diskurs der 50er und 60er Jahre (Moderne vs. Tradition; Kapitalismus vs. Subsistenzökonomie). Ausgehend von dualistischen Konzepten (vgl. Kappel 1996) werde ich im Folgenden neue Theorien vorstellen, die besser geeignet sind, die Perspektiven der Informalität und ihre Veränderung zu begreifen.

Das *Informalitätskonzept von Keith Hart* (1973 und 1995) unterscheidet zwischen Lohnarbeit und selbständiger Tätigkeit und stellt den entscheidenden Durchbruch zur Aufhebung der dualistischen Betrachtungsweise dar. Keith Hart wendet sich gegen die Auffassung, daß die urbanen Lohnarbeiter eine Arbeiteraristokratie seien. Migration senke die Löhne im modernen Sektor. Die „überschüssige“ Arbeitskraft wirke aber nicht nur auf

Stein (1999), allerdings haben die staatlich gelenkten Programme in der Zeit nach der Unabhängigkeit auch keine erfolgreiche Entwicklung bewirkt. Rodrik (1999) betont, dass Handelsliberalisierung – wie von Weltbank und IWF in den Strukturanpassungsprogrammen praktiziert – sich nur unwesentlich in Wachstum und Einkommenssteigerungen niederschlagen.

den modernen Sektor, sie erhöhe auch die Konkurrenz im informellen Sektor. Ein beständiger Überlebenskampf um Beschäftigungsmöglichkeiten im modernen und im informellen Sektor sei die Folge. Multiple Einkommens- und Risikostrategien müssten verfolgt werden, unter Nutzung von Stadt-Land-Netzen und familiären Netzwerken. Zwei- und Dreifach-Tätigkeiten durch „Moonlighting“ seien besonders verbreitet und vielfach auch die Regel.⁶

Jamal/Weeks (1993) verdeutlichen in ihrem *Dominanzkonzept*, dass der informelle Sektor keine Basis für eine endogene Entwicklung darstelle. Sie gehen davon aus, dass die Dynamik des informellen Sektors aus der Entwicklung des formellen Sektors entsteht. Lediglich durch die exogene Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen sei eine (abhängige) Entwicklung des informellen Sektors zu erwarten (bspw. werden Grundnahrungsmittel von Lohnarbeitern des formellen Sektors auf den Märkten des informellen Sektors erstanden). Fallen die Löhne der Arbeiter, dann verringern sich die Aktivitäten im informellen Sektor. Jamal/Weeks folgern daraus, speziell die Entwicklung des formellen Sektors zu fördern. Ihr Ansatz leidet aber darunter, den Beitrag des informellen Sektors für die Entwicklung des Binnenmarktes und für die Exportproduktion zu negieren (vgl. Wuyts 1998: 8ff). Dieser hat m.E. durchaus autonome dynamische Potentiale, die sich besonders mit dem Ende der keynesianischen Steuerung durch den Staat, der Reduzierung der Subventionen für Unternehmen des formellen Sektors und der Privatisierung von Staatsbetrieben seit dem Beginn der Wirtschaftsreformen entwickelt haben. Dies versuchen zahlreiche Vertreter des *Autonomieansatzes* nachzuweisen (Sarris/van den Brink 1993; King 1996). In den optimistischen Varianten wird davon ausgegangen, dass die Entwicklung der KMU im informellen Sektor nicht von der Nachfrage des formellen Sektors begrenzt wird, sondern dass eine eigene Dynamik aus dem Export und der Produktion für den lokalen Konsum erwächst. Dieses Modell der autonomen Entwicklung von Klein- und Mittelunternehmen (KMU) hat jedoch den Nachteil, dass es die Verknüpfungen zwischen dem formellen Sektor und den KMU im informellen Sektor (horizontale und vertikale Beziehungen) negiert (vgl. Nadvi/Schmitz 1994). Wie in dem Dominanzmodell fehlt dem Autonomiekonzept eine schlüssige Begründung der Kapitalakkumulation.

6 Keith Harts Ansatz ist durch viele Studien mehr oder weniger bestätigt worden. Informalität würde sich ausbreiten und in alle Poren der Gesellschaft eindringen. Aber er ging noch von einer Dichotomie von Informalität und Formalität aus. Neuere Studien belegen jedoch, dass diese Trennung so nicht existiert (vgl. Verna 1994; Hugon 1994; Marfaing/Sow 1999). Sogar in formellen (modernen) Betrieben gebe es Informalisierung (vgl. Souaré 1995). In dem Sammelband von v. Oppen/Rottenberg (1995) werden zahlreiche Studien zu dieser Problematik vorgelegt.

Der *Kapitalakkumulationsansatz* (Wuyts 1998) zeichnet ein realistischeres Bild der Dynamiken im informellen Sektor. Unter der Annahme, dass Kapitalakkumulation in KMU im ricardianischen Sinne aus dem Lohnfonds⁷ entsteht, wird die steigende Nachfrage nach Arbeitskräften mit steigenden Lohnfonds einhergehen. Kapitalakkumulation impliziert daher, dass Ersparnisse in die Expansion des Lohnfonds fließen und damit über höhere Beschäftigung auch eine erhöhte Produktion ermöglichen. Dies hat zwei Implikationen.

Der Lohnfonds muss vorher erhöht werden, um die erforderlichen Werkzeuge und Inputs erwerben zu können. Hierbei greifen KMU vor allem auf die Ersparnisse der Familienangehörigen zurück, da Bankkredite für die meisten KMU nicht zugänglich sind. Mit dem Lohnfonds (durch eine steigende Arbeitskräftezahl) wächst auch die Nachfrage nach Konsumgütern und Dienstleistungen durch die Arbeiter im informellen Sektor. Damit KMU wettbewerbsfähig sein können, sind Unternehmen auf die Verbilligung der Lohnkosten oder auf eine höhere Produktivität angewiesen. Die Senkung der Lohnkosten kann über eine Senkung der Nominallöhne (z.B. durch saisonale Arbeitskräfte, Einstellung und Entlassung je nach Konjunktur) und der Konsumgüterpreise – bei gleichzeitig konstanten Reallöhnen – erfolgen. Die Verbilligung der Konsumgüterpreise durch die Verbilligung von Importgütern (z.B. Second-Hand-Kleidung, internationale Nahrungsmittelhilfe) ist ein wesentlicher Ansatz, um die KMU wettbewerbsfähiger zu machen und Akkumulation zu ermöglichen. Die meisten KMU akkumulieren nicht über steigende Produktivitäten, um dadurch auch billigere Konsumgüter herzustellen, sondern durch billigere Importnahrungsmittel und importierte Inputs. Vergleichende Studien zur Lage der KMU im südlichen Afrika bestätigen diese Aussagen (Liedholm/Mead 1998).

Dieses neo-ricardianische Modell von Wuyts lässt sich in *raumtheoretische Überlegungen* einpassen. Sie knüpfen an Alfred Marshalls Theorie der „externen Effekte“ und der „Standortkonzentration“ von Unternehmen (billige Inputs, ausgebildete Fachkräfte und technologische Spill-Overs) an. Paul Krugman et al. haben die Diskussionen um die Rolle des Raumes (der urbanen Agglomeration) vorangetrieben (vgl. Krugman 1996; Fujita/ Krugman/Venables 1999). Fünf Aspekte sind von Relevanz:

Labour market pooling: Durch die Ansiedlung von Unternehmen kommt es auch zu einer steigenden Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften, die in den Agglomerationen höhere Löhne erhalten. Dies hat zur Folge, dass sich ein verfügbarer Pool von Arbeitskräften herausbildet.

Intermediäre Inputs: In industriellen Zentren werden sich nicht mehr In-

7 Lohnfonds = Summe der vorgestreckten Lohnzahlungen an Arbeitskräfte und Zahlungen zum Kauf von Werkzeugen und Inputs, die für die Produktion benötigt werden.

dustriebetriebe niederlassen, sondern vor allem Produzenten von Vorprodukten, intermediären Inputs und Zuliefererbetriebe, die einen entsprechenden Markt vorfinden. Linkage-Effekte entstehen. Positiv wirken sich auf solche Kernbildungen die Nachfrage nach intermediären Inputs und die Economies of Scale aus.

Technologische Spillover und Kompetenzerweiterung: Technologischen Externalitäten treten in Form von Innovationsschüben und verbesserter Performanz des Humankapitals auf (vgl. Aghion 1998).

Institutionelle Bedingungen: Die Entwicklung von industriellen Clusters hängt nicht nur von innovativen Unternehmen, sondern auch von funktionierenden Institutionen ab.

Gemeinschaftsaktionen: Unternehmen kooperieren und realisieren damit kollektive Effizienz (bspw. durch Austausch von Maschinen; Kooperation der Ausbildung).

Zusammenfassend lassen sich die neuen raumtheoretischen Ergebnisse auf folgenden Nenner bringen: Positive Nutzen entstehen durch Marktgrößeneffekte, die Externalitäten hervorrufen. Backward und Forward Linkages entstehen, die die Produzenten dazu bringen, sich in der Nähe großer Märkte anzusiedeln, bzw. Zentren hervorbringen, in denen sich Produzenten konzentrieren. Nationale Bedingungen und damit auch der Nationalstaat können diese Entwicklungen positiv beeinflussen. Fujita/Krugman/Venables (1999) betonen, wie wichtig eine eigene Strategie zur Entwicklung von industriellen Kernen ist, um dann – nachdem die Produktionskosten gesenkt und Economies of Scale realisiert wurden – in einen internationalen Austausch einzutreten, der nicht zu Marginalisierung und struktureller Heterogenität führt.

Ein weiterer Ansatz basiert ebenfalls auf Marshalls Konzept der externen Effekte: *Cluster und Netzwerke von Unternehmen* haben eine besondere Bedeutung für einen industriellen Take-Off. Die Studien über Clusterbildung in der Dritten Welt (Nadvi/Schmitz 1994; McCormick 1999) verdeutlichen, dass für den Erfolg einer Industrie nicht nur die Produktivität der einzelnen Unternehmen von Bedeutung ist, sondern die Interaktion von vielen Unternehmen, die vertikal und horizontal verbunden sind. Das Konzept der Cluster geht davon aus, daß die zunehmende Komplexität von Produkten und Dienstleistungen räumliche und sektorale Funktionscluster herausbildet. Die Besonderheiten einer Region, wie z.B. intra-regionale Verflechtungszusammenhänge und Kooperationsformen, wirtschaftshistorische und kulturelle Traditionen und Qualifikationsniveaus, sind maßgeblich für die Wachstums- und Beschäftigungsentwicklung von Regionen. Erfolgreiche Industrieentwicklungen sind in ein Kooperations- und Innovationsmilieu eingebunden. Industrielle Lernprozesse werden begünstigt, die kollektive Effizienz wird erhöht (vgl. Schmitz 1995 und 1999).

4. Neue Entwicklungen in der Zeit der neo-liberalen Reformen

4.1. Afrikanische Klein- und Mittelunternehmer in industriellen Clusters

Innovation und Wettbewerbsfähigkeit von KMU können sich allem Anschein nach in Clusters am besten entfalten. Hier entstehen am ehesten externe Effekte. Die Entwicklungspotentiale afrikanischer KMU⁸, in denen die Mehrheit der Bevölkerung Beschäftigung finden (vgl. Adam 1995; Boehm/Kappel 1990; Hansohm 1992; Spring/McDade 1998) werden durch folgende Kriterien gekennzeichnet:

Das *Faktorausstattungsverhältnis (Arbeit und Kapital)* zeigt die Dominanz arbeitsintensiver und sachkapitalsparender Produktionsverfahren. Das Betriebskapital rekrutiert sich bei den KMU zumeist aus den Ersparnissen der Familien.

Der Beitrag der KMU zur Wertschöpfung der gesamten verarbeitenden Industrie beträgt je nach Land zwischen 30% und 60%, in Klein- und Mittelbetrieben findet die überwiegende Zahl der Arbeiter der verarbeitenden Industrie Beschäftigung (in manchen Ländern bis zu 90%).

Die Urbanisierung hat in den afrikanischen Ländern stark zugenommen, so dass heute im Umfeld der Hauptstädte und industriellen Zentren große und expandierende lokale Märkte existieren. Die in den letzten Jahren entstandenen Agglomerationen stellen ein großes Nachfragepotential für KMU dar. Der überwiegende Anteil der Produktion der KMU rührt von der Binnennachfrage her, ein kleinerer Anteil fällt auf Importsubstitution und Exportnachfrage. Innovative KMU decken ein steigendes Marktsegment ab. Unternehmen ohne ausreichende Kapitalbasis, ohne technisches Know-how, mit niedrigem Ausbildungsstandard und ohne Innovationskapazität produzieren lediglich für den Überlebenssektors (vgl. Liedholm/ Mead 1998; Pedersen/McCormick 1999 und McCormick 1999). In Clusters besteht die Möglichkeit, schneller zu wachsen, produktiver und innovativer zu werden. Wie die folgenden Beispiele aber zeigen, sind Cluster kein Königsweg für die Entwicklung von Unternehmen. Afrikanische Cluster weisen eine große Bandbreite auf. Einige produzieren lediglich für die lokalen Märkte, andere exportieren. So produzieren KMU-Cluster im Bekleidungssektor in Western Cape (Südafrika) – 540 Betriebe – vor allem für die großen Warenhausketten Südafrikas, lediglich 10% gehen in den Export (McCormick 1999: 1537). Der Beitrag zu technischen Spill-Overs ist meist gering. Z.B. wird in einem kenianischen Cluster von

8 KMU beschäftigen im afrikanischen Kontext bis zu 20 Arbeiter. Die Studie von Liedholm/Mead (1998) zeigt, dass Mikrounternehmen (mit einem Beschäftigten) im südlichen Afrika und in Ostafrika einen Anteil an allen Unternehmen zwischen 60% und 80% und Betriebe mit 2-5 Beschäftigten zwischen 18% und 43% (je nach Land) aufweisen. Mehr als 6 Beschäftigte hatten lediglich 5% der Unternehmen. In Mikrounternehmen dominieren Frauen.

Stoffproduzenten lediglich minderwertige Standardtechnologie eingesetzt, die ungeeignet ist, produkttechnische Neuerungen durchzuführen und die Produktivität zu erhöhen. Die Qualität der Stoffe ist schlecht. Externe Effekte sind besonders groß im Cluster in Western Cape. Hier gibt es sowohl Joint Action (über Vereinbarungen zur Zusammenarbeit, Unteraufträge) als auch effektive Institutionen. Hier ist auch der Zugang zu qualifizierten Arbeitskräften besonders groß, so dass positive Effekte beim Labour Market Pooling auftreten. Die kollektive Effizienz ist recht hoch. Hingegen ist sie niedrig in einem Cluster von KMU in der Fischindustrie in Kenia am Lake Victoria. Alle vermeintlichen Vorteile von Clusters sind hier nur schwach ausgeprägt.

Aufgrund von Fühlungsvorteilen (d.h. Nähe und Kenntnis der Märkte), niedrigen Transportkosten und niedrigen Preisen für die Produkte haben lokale KMU sich einen bedeutenden Marktanteil sichern können. In diesen Agglomerationen setzt sich ein Trend zu höheren Economies of Scale, ein Trend zu größeren KMU, zu technologisch moderneren Unternehmen und zu höherer Produktivität durch. Unternehmen mit hohem Innovationspotential haben sich weiterentwickelt, sie sind in der Lage, gegen ausländische Konkurrenz zu bestehen. Innovative Unternehmen stellen aber nur einen Bruchteil der KMU dar. Sie entwickeln jedoch eine endogene Dynamik. So haben innovative nigerianische Unternehmen (vgl. Forrest 1994; Brautigam 1992) im Bundesstaate Anambra im Südosten Nigerias ein weithin unbekanntes „Taiwan of Africa“ (so die lokale Einschätzung) gegründet. Es ist ein Cluster von modernen kleinen und mittelgroßen Firmen, die für den einheimischen Markt und für den regionalen Export produzieren. Trotz der sehr schweren wirtschaftlichen und politischen Lage in Nigeria haben diese Unternehmen ein lokales Milieu geschaffen, das es ihnen erlaubt, ihre Produktion fast ohne Hilfe der lokalen Verwaltung auszudehnen, Beschäftigte einzustellen, lokale Zulieferer als Subunternehmer zu engagieren und ihr technologisches Niveau, z. B. durch Ausbildung, zu heben. Technologische Spill-Overs sind groß. Taiwan und Südkorea dienen als Vorbild. Technologie und Training kommen aus Taiwan, die Infrastruktur wurde privat erstellt. Importrestriktionen und die Schwierigkeit, ausländische Devisen für importierte Vorprodukte und Investitionsgüter zu erhalten, wurden zum Auf- und Ausbau von Handelsnetzwerken genutzt. Lokale Assoziationen sind sehr aktiv. Diese Institutionen agieren in einem sehr repressiven Umfeld mit dem Rücken zur Wand, um Übergriffe durch Militär und Polizei zu vermeiden (vgl. Adam 1995). Produzenten von Ersatzteilen und Kleidung sind besonders erfolgreich, und sie exportieren in die west- und zentralafrikanische Region. Vertrauensbeziehungen haben sich hier über mehrere Jahrzehnte hinweg entwickelt (vgl. Schmitz 1995).

Diese wenigen Beispiele machen deutlich, dass es in Afrika nur wenige er-

folgreiche Cluster gibt. Als entscheidendes Problem sind schwache Institutionen, ungesicherte Eigentumsrechte, niedrige technische Kompetenzen, ein niedriges Niveau technologischen Lernens und geringe externe Effekte durch kleine Nachfragemärkte zu nennen. Zudem handelt es sich bei den KMU in Clustern zumeist um Familienbetriebe, die häufig ihre eigene Familienklientel bedienen müssen und daher nicht den Akkumulationssprung schaffen.

Aus den obigen Ausführungen geht hervor, dass durch Klein- und Mittelunternehmen endogene Entwicklungspotentiale entstehen können. Grenzen werden durch schwache vertikale Kooperation mit dem formellen Sektor und durch geringe horizontale Kooperation gesetzt. *Unternehmer-Assoziationen* nehmen ihre Funktion durch die Sicherung von Ausbildungsstandards, Festlegung des Marktzugangs, Qualitätsstandards und Preisbildung wahr. Sie sind auch in Verhandlungen mit Regierungen, bzw. lokalen Verwaltungen tätig, um ihre Interessen durchzusetzen. Sie stellen eine Art berufsständischer Lobby dar. In Ländern mit instabilen politischen Verhältnissen, häufigen Übergriffen durch Polizei und Militär, nehmen Assoziationen u. U. auch eine Schutzfunktion wahr. Für die Entwicklung von Clustern ist insbesondere ein entsprechendes lokales soziales Milieu und staatliches Engagement erforderlich. Dies fehlt in vielen Ländern. Vielfach bereichert sich der Staat an Unternehmen, statt sie zu fördern. Unzureichende wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen (wie überhöhte Wechselkurse, fehlende Fördermaßnahmen) behindern die Entwicklung von Clustern.

4.2. Parallelhandel, Informalität und Illegalität

Nach fast zwei Dekaden neoliberaler Strukturanpassungsmaßnahmen und Liberalisierung setzt sich immer mehr die Erkenntnis durch, daß in den meisten Ländern der moderne Sektor nicht das notwendige Wachstum für Beschäftigung, höhere Einkommen und Armutsbeseitigung bringen kann. In dieser Phase organisieren Menschen ihr Überleben in ganz geordneten Bahnen, d. h. Menschen nehmen einerseits eine „normale“ informelle Tätigkeit auf; sie versuchen sich als Straßenhändler, als Kleinunternehmer im produktiven Bereich, als Wächter, als Handlanger etc. Sie haben oft mehrere Jobs. Hinzu kommen für einen inzwischen beträchtlichen Anteil der Menschen auch illegale Tätigkeiten, z. B. Schmuggel, Diebstahl, Prostitution, Waffenhandel, Autoverschiebung, Drogen, Alkohol, und sie versuchen sich im Requirieren staatlicher Quellen für Privatzwecke. Gleichzeitig sind Gewaltmärkte entstanden. Einige Autoren vertreten die These, dass Regierungen sich zu international tätigen Verbrecherorganisationen wandeln (Bayart/Ellis/Hibou 1997). Aktionsfelder sind Schmuggel, Geldwäsche („Parallelfinanzierungen“), Rauschgifthandel, Handel mit Diamanten, Waf-

fen und Wild, Rückkehr zum Menschenhandel. In diesem Umfeld agieren afrikanische Politiker und Wirtschaftsträger. Einige Beispiele sollen die dysfunktionale Seite⁹ der Risikobewältigung und des Überlebens illustrieren.

a) *Parallelhandel*: Unter Parallelhandel werden alle nicht-legalen und inoffiziellen Transaktionen zwischen zwei oder mehreren Ländern verstanden. Grenzüberschreitender Handel oder Parallelhandel wird häufig als Motor für regionale Kooperation und Integration angesehen. Die nicht funktionierende Kooperation zwischen Staaten könne durch Parallelhandel überwunden werden und leiste damit einen Beitrag zum ökonomisch notwendigen Integrationsprozess, zur Optimierung der jeweiligen Ökonomien und zur Wohlfahrt. Vier Mythen über Parallelhandel werden gepflegt (vgl. Meagher 1997: 169ff): 1. Grenzüberschreitender Handel repräsentiert eine Form der afrikanischen Solidarität (oder des Widerstandes) gegen den Kolonialismus, der die Grenzen willkürlich festgelegt habe. 2. Dieser Handel sei redistributiv. 3. Er würde unabhängig von der offiziellen Ökonomie vorgenommen, und 4. er würde „gender-positiv“ sein.

Auf die Mythen kann in diesem Zusammenhang nur knapp eingegangen werden. Entscheidend ist, dass in diesem Handel kleine Gruppen von Unternehmen agieren, die sich selbst bereichern und die zugleich in der offiziellen Ökonomie tätig sind. Kriminelle, Staatsbeamte, mafiose Gruppen aber auch ethnische Gruppen in der Nähe von Grenzen sind beteiligt. Weder werden die Farmer, von denen sie Produkte aufkaufen, an dem Geschäft (mit höheren Preisen im Nachbarland) durch bessere Aufkaufpreise beteiligt, noch profitieren die Kleinhändler durch höhere Gewinnmargen. Der Staat ist mit Beamten in dieses Geschäft involviert, über ihn werden häufig auch die Kanäle geöffnet und der Zugang zu harten Währungen organisiert. Frauen sind in diesem Handel auch engagiert, aber sie sind vor allem im Niedrigeinkommensbereich tätig (Muzvidziwa 1998), während Männer die „großen Geschäfte“ abwickeln.

Im großen und ganzen ist Parallelhandel insbesondere dann lukrativ, wenn es Paare von Ländern mit bestimmten Eigenschaften gibt. Ein Land hat eine staatliche Währung (mit einem Schwarzmarkt, wie z.B. Nigeria in den 80er und 90er Jahren). Das andere verfügt über eine konvertible Währung und eine liberale Importpolitik (wie z.B. die Länder der west- und zentralafrikanischen CFA-Zone, deren Währungen an die französische Währung –

9 Der Begriff Dysfunktionalität soll deutlich machen, daß Aktivitäten wie Drogen- und Menschenhandel, Schmuggel, illegale und mafiose Wirtschaftstätigkeiten sich von 'normalen' ökonomischen Tätigkeiten dadurch unterscheiden, daß im letzteren keine Renten entstehen und Gewalt die Ausnahme ist, vgl. grundlegend Dombois (1997). Viele Betroffene nehmen die Lage häufig auch als dysfunktional wahr. Interessant ist, dass Warlords im Bürgerkrieg in Liberia und Sierra Leone eine rationale Risikostrategie fahren. Für sie sind moralische Kategorien eher zweitrangig (vgl. Korte 1996; Reno 1995).

und neuerdings auch an den Euro – gekoppelt sind). Interessante Gebiete für Parallelhandel sind daher insbesondere West- und Zentralafrika sowie die Länder um Südafrika herum. Hauptprodukte sind vor allem Agrargüter, mineralische und fossile Rohstoffe, subventionierte Waren, wie Zucker, Petroleum, Nahrungsmittel, Dünger etc. Die im Parallelhandel erworbene harte Währung wird dazu benutzt, um Zigaretten, Textilien, Second-Hand-Kleidung, elektronische Geräte ein- und wieder zu verkaufen. Importierter Reis und Weizenmehl werden aus einem Land mit harter Währung und liberalem Importregime in ein Land mit staatlich-kontrollierter Währung geschmuggelt. Es handelt sich um ein „paralleles Schaltsystem“, an deren Ende mehr harte Währung stehen muss, um den Kreislauf wieder in Gang bringen zu können.

Drei Subsysteme existieren in Westafrika (vgl. Meagher 1997; Igué 1999): Nigeria (mit Benin, Kamerun, Tschad und Niger als Haupthandelspartner), Ghana (mit Liberia, Sierra Leone und Togo) und Senegambien (Gambia und Senegal). In allen Fällen bietet die CFA-Zone (und vor 1980 auch Liberia mit dem US-Dollar) den Zugang zu harter Währung. Beispiel Nigeria: Mit der Abwertung der nigerianischen Währung Naira während der 80er Jahre begann sich die Richtung des Handels zu ändern. Die Währungsunterschiede zwischen CFA-Zone und Naira wurden nun genutzt, um Kakao nach Benin (CFA-Zone) zu schmuggeln, von wo der Kakao nach Europa verkauft wurde. Im Gegenzug konnten nigerianische Schmuggler mit der Hartwährung Produkte kaufen, die in Nigeria knapp waren, wie z.B. Zigaretten, Textilien, Kleidung, Weizenmehl. Diese Produkte wurden nach Benin und Togo eingeführt und direkt nach Nigeria oder über Niger nach Nigeria geschmuggelt. Nachdem der Naira seine Talfahrt in den 90er Jahren erreichte, gelangte billiges nigerianisches Öl nach Benin und Kamerun. Dort wurden wichtige andere Produkte, die aufgrund der Überbewertung des CFA-Franc sehr preisgünstig waren, nach Nigeria geschmuggelt (wie elektronische Geräte, Luxusgüter). An diesem Handel waren bspw. in Benin und Togo staatliche Firmen beteiligt, die nigerianischen Kakao aufkauften, um diesen dann gegen Hartwährung weiter zu verkaufen. In Benin und Niger, so weist John Igué (1999) nach, ist es sogar offizielle Politik des Staates gewesen, wichtiges Scharnier im Parallelhandel zu sein. Dadurch ließen sich auch die Staatseinnahmen erhöhen.

b) Informelle Märkte in zerfallenden Staaten: Sie stellen eine besondere Entwicklung, bspw. in Liberia, Sierra Leone, Kongo und Angola, dar. Ohne Zweifel hat diese Entwicklung auch mit der Krise des neopatrimonialen Staates zu tun. Ohnehin schon schwache und instabile Regierungen und Institutionen wurden durch Strukturanpassungsprogramme zumeist eher geschwächt als gestärkt. Die Privatisierung hat z. T. dazu beigetragen, daß sich korrupte Eliten hemmungslos bereichern konnten. Die Auflösung von

staatlichen und institutionellen Strukturen durch Deregulierung hat rechtsfreie Räume geschaffen, in denen Geschäftemacher scheinbar nach Belieben schalten und walten können. Offenbar gibt es inzwischen in vielen Ländern ein „legales“ und ein „reales“ Land. Das „legale Land“ ist Gesprächspartner der westlichen Staaten, das „reale Land“ hat sich von dem „legalen“ verselbständigt. Herrschaftsfreie Räume sind entstanden, d. h. der Staat nimmt kein Gewaltmonopol mehr wahr, so dass Händler, Schmuggel, Banden usw. aktiv werden können. Wie in Sierra Leone haben Entstaatlichung bzw. Staatszerfall zur Herausbildung von informellen Märkten geführt (Reno 1995). Hier agieren klandestine Zirkel von Politikern und Geschäftsleuten (einheimische und ausländische) zur Kontrolle von Ressourcen (Diamanten, Gold, Holz). Minister, der Staatspräsident und seine Familie, lokale Führer, libanesische und europäische Kaufleute haben sich zusammengefunden, um im rechtsfreien Raum ihre Profite zu realisieren. Aber nicht nur auf höchster Ebene werden die „Deals“ abgewickelt. Lokale Kaufleute, Führer von Jugendbanden, Soldaten, Polizisten, reichere Bauern, Händlerinnen usw. sind beteiligt. Leicht abbaubare und transportierbare und zugleich teure Produkte erfreuen sich besonderer Beliebtheit, vor allem Diamanten. So haben im Kongo zahlreiche ausländische und einheimische Händler die Produktion von Diamanten in der Hand. Ca. 180.000 Diamantenschürfer sind allein in der Provinz Kisangani im Einsatz, wo sie Diamanten zu Tage fördern, die dann über lokale Agenten, die lokale Verwaltung und Unternehmen exportiert werden (Haeflinger 1999; Ellis/McGaffey 1997). Ähnliches gilt für Angola, wo die politische Bewegung von Jonas Savimbi (Unita) den Diamantenhandel kontrolliert und damit den Krieg finanziert (Alley 1999).

5. Eingebettete Informalität und Normalität Perspektiven für eine endogene Entwicklung

Der urbane informelle Sektor fächert sich in einen kleinen modernen Bereich und einen großen Überlebenssektor auf. Geldbeziehungen sind in alle Poren des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Lebens eingedrungen. Arbeitskräfte sind zu einem beständigen Wechsel zwischen verschiedenen Beschäftigungen – je nach Konjunktur und Arbeitsmarkt – gezwungen. KMU müssen sich Nischen suchen, um zu überleben. Moderne KMU im informellen Sektor sind die erfolgreichen und innovativen schumpeterianischen Unternehmer mit gut ausgebildeten Arbeitskräften. Dieses Segment ist aber klein. Die Masse der KMU sind nicht in der Lage zu akkumulieren. Im informellen Sektor bilden sich aufgrund gesunkener Beschäftigungsmöglichkeiten immer stärker dysfunktionale Tätigkeiten heraus. Vielfach wird gehofft, daß aus diesen normale marktwirtschaftliche Aktivitäten

erwachsen. Allerdings läßt sich diese These nicht verifizieren, möglicherweise gibt es sogar einen gegenläufigen Trend – den des Überschwappens der Informalität, der Gewaltmärkte und der Dysfunktionalität auf die Normalität. Es scheint so, als ob Staatsversagen und akzelerierendes Staatsversagen durch Liberalisierung die Dysfunktionalität vergrößern würde. Ob daraus eine Dynamik für Wohlstand und Normalität entstehen wird, ist zweifelhaft. Die „kommende Anarchie“ ist eine der Möglichkeiten. Aber es können sich auch Informalität, Dysfunktionalität und Normalität überlappen, sich gegenseitig durchdringen oder auch einfach nebeneinander existieren (Chabal/Daloz 1999).

Generell wird eine *doppelte Exklusion* deutlich (Vobruba 1997), die Armut und Unterentwicklung als wahrscheinlichste Option erscheinen lässt. Denn

1. kommt es zur *Ent-Ankerung aus traditionellen Zusammenhängen*, d.h. die Reproduktionsfähigkeit afrikanischer ländlicher Systeme erodiert. Während Claude Meillassoux (1974) noch von der Sicherung der Reproduktion der städtischen Bevölkerung durch die ländlichen Systeme ausging, müssen wir heute eine systematische Erosion dieser Reproduktionsfähigkeit feststellen. Das ländliche System ist heute nur noch unter äußerst schwierigen Bedingungen überlebensfähig (Grawert 1998). Nur in Regionen mit organisierter Gegenmacht und in Ländern mit einer wachsenden Exportlandwirtschaft sowie einer Landwirtschaft, die die Städte versorgt, kann dieser Ent-Ankerung von Gesellschaft entgegen gewirkt werden (Guyer 1997).

2. kommt es zur *Exklusion des städtischen Reproduktionssystems aus modernen Strukturen*. Die Mehrheit der Bevölkerung ist gezwungen, Mischstrategien zur Überlebenssicherung zu fahren, sei es im informellen Handel, im Kleingewerbe, in der „urbanen Landwirtschaft“, im kriminellen Milieu und in der „Normalität“ eines Kleinunternehmens. Die Formen sind vielfältig, sie zeigen aber die Exklusion aus der modernen Wirtschaft an. Die kapitalistische Wirtschaft ist bislang unvollständig (MacGaffey 1987). Was auf den ersten Blick als ziemlich negative Tendenz und Chaosmacht erscheinen mag, wird aber von einer „verborgenen Dimension von Entwicklung“ begleitet. Liberalisierung und Globalisierung gehen nicht nur mit Auflösung und Zerstörung des Lokalen einher. Es entstehen sogar neue Möglichkeiten: Es gibt eine Tendenz der Re-Lokalisierung. Endogene Potentiale erhalten zudem Impulse aus der mit der Urbanisierung einhergehenden Zunahme der Nachfragekraft der Städte. Obwohl sich diese Nachfrage zum großen Teil aus den Einkommen der Armen (plus einer langsam wachsenden Mittelschicht) zusammensetzt – also eine Massenkraft der Armen ist –, wird diese Nachfrage zum Potential für lokale Produktion, für die lokale Industrie – für endogene Entwicklungsprozesse. In der Anpassung an die lokale Massenkraft liegt also das Potential für

lokale Unternehmer, die einerseits Konsumgüter, aber auch zunehmend Investitionsgüter produzieren. Der Standort (die urbanen Ober- und Mittelzentren, in dem vor allem die KMU agieren) bildet ein Entwicklungspotential.

Verstädterungsprozesse, die zu großen Nachfragemärkten führen, können also die Basis für endogene Entwicklung verbreitern. Daß dieser Prozess von Widersprüchen gekennzeichnet ist und auch mit ungleicher Einkommensverteilung und harten sozialen Konflikten einhergeht, läßt sich in fast allen afrikanischen Ländern nachweisen. Soziale Ungleichheit nimmt zu. Innovative KMU und die aus dem Ausland zurückkehrenden Eliten, die keinen Platz mehr im Staat und in transnationalen Konzernen finden, versuchen kapitalistische Aktivitäten in Gang zu setzen. Rentenorientierte Eliten vereiteln eine kapitalistische Dynamik, aber der politische Druck auf die Rentenklassen nimmt zu.

Zugleich greift die Kriminalisierung der Ökonomie um sich, der Staat kriminalisiert sich ebenfalls. Der „Stärkere“ setzt sich durch. Raub, Mord, Diebstahl, Erpressung und Betrug können unter gewissen Umständen sogar eine gesellschaftlich nützliche Funktion einnehmen. Der „ungeregelte Übergang“ (Pohrt 1997: 81) beschleunigt die Akkumulation. Man sollte daran erinnern, dass die Umwandlung von Kollektiveigentum in modernes Privateigentum in England und anderswo mit Gewalt einherging. Die Inbesitznahme von Produktionsmitteln ist ein Raubakt, in dem die (Um-)Verteilung am Anfang steht. Dieser Akt wurde durch Gesetze legalisiert. Schon Marx schrieb in den *Grundrissen*: „Ganze Gesellschaften betrachtet, scheint die Distribution nach einer Seite hin der Produktion vorherzugehen und sie zu bestimmen; gleichsam als anteökonomisches fact“ (Marx o. Jg.: 15). Soziale und politische Konflikte werden zunehmen, aus denen sich möglicherweise eine innovative städtische Mittelschicht herausbildet. Diese entwicklungsnationalistische Mittelschicht und ein Entwicklungsstaat könnten über die Aneignung der Produktionsmittel Durchbrüche erzielen, müssen sich aber gegen die Rentenklassen durchsetzen. Das Verhalten der Rentenklassen, die sich auf „Economy of Affection“ konzentrieren, führt zu verschärften sozialen und politischen Konflikten. Aber so lange sich das Bildungsniveau und das Gesundheitswesen nicht erheblich verbessern, und solange Informalität auch in den Städten dominiert, wird die Befreiung aus ländlicher Unfreiheit durch Abwanderung in die Städte nicht die notwendige Transformation erbringen. Ob die afrikanischen Bürgerkriege eine bürgerliche Revolution befördern, wie im Falle des US-amerikanischen Bürgerkrieges (vgl. Marx 1890, Kapitel 10; Sen 1999: 29), ist angesichts des Niveaus von Unfreiheit und Unterentwicklung mittelfristig unwahrscheinlich. Ein afrikanischer Take-Off steht nicht bevor.

Literatur

- Adam, Susanna (1995): *Competence utilization and transfer in informal sector production and service trades in Ibadan*, Nigeria, Münster.
- Aghion, Philippe (1998) *Endogenous growth theory*, Cambridge, Mass.
- Aghion, Philippe und Jeffrey G. Williamson (1998): *Growth, inequality and globalization. Theory, history and policy*, Cambridge.
- Alley, Patrick (1999): Angolas Reichtum ist sein Verhängnis, in: *Der Überblick* Vol. 35, Nr.2, 37-40.
- Austen, Ralph (1984): *The economic history of Africa*, Chicago.
- Bayart, Jean-François (1989): *L'état en Afrique. La politique du ventre*, Paris.
- Bayart, Jean-François, Stephen Ellis und Béatrice Hibou (1997): *La criminalisation de l'état en Afrique*, Bruxelles.
- Becker, Charles M, Andrew M. Hamer und Andrew R. Morrison (1994): *Beyond urban bias in Africa. Urbanization in an era of structural adjustment*, Portsmouth, London.
- Bertocci, Graziella und Fabio Canova (1996): *Did colonization matter for growth? An empirical exploration into historical causes of Africa's underdevelopment*, London (CEPR Discussion Papers No. 1444).
- Boehm, Ullrich und Robert Kappel, (Hrsg.) (1990): *Kleinbetriebe des informellen Sektors und Ausbildung im sub-saharischen Afrika*, Hamburg.
- Brautigam, Deborah (1992): *Regional industrialization in Eastern Nigeria*, Washington D.C. (World Bank, Africa Region).
- Chabal, Patrick und Jean-Pascal Daloz (1999): *Africa works. Disorder as political instrument*, Oxford, Bloomington, Indianapolis.
- Collier, Paul und Jan Willem Gunning (1999a) Why has Africa grown so slowly, in: *Journal of Economic Perspectives* 13, 3, 1999, S. 3-22.
- (1999b): Explaining African economic performance, in: *Journal of Economic Literature* Vol. 37, Nr. 1, 644-111.
- de Sardan, Olivier J.P. (1996): L'économie morale de la corruption en Afrique, in: *Politique Africaine* Nr. 63, 97-116.
- Dombois, Rainer (1997): Organisationsdilemmata der illegalen Ökonomie, in: *Leviathan* Vol. 25, Nr. 1, 132-149.
- Eckert, Andreas (1996): 'Unordnung' in den Städten. Stadtplanung, Urbanisierung und koloniale Politik in Afrika, in: *Periplus* Nr. 6, 1-20.
- Ellis, Stephen und Janet McGaffey (1997): Le commerce international informel en Afrique sub-saharienne, in: *Cahiers d'Etudes africaines* Vol. 37, Nr. 145, 11-37.
- Elsenhans, Hartmut (1997): Eklektizismus zur Erreichung von Kohärenz, in: Robert Kappel (Hrsg.), *Weltwirtschaft und Armut*, Hamburg, 1-46.
- Elwert, Georg (1995): Gewalt und Märkte, in: W. R. Dormbrowsky und U. Pasero (Hrsg.), *Wissenschaft, Literatur, Katastrophe. Festschrift zum sechzigsten Geburtstag von Lars Clausen*, Opladen, 123-141.
- Forrest, Tom (1994): *The advance of African capital: the growth of Nigerian enterprise*, Charlottesville.
- Fujita, Masahisa, Paul Krugman und Anthony J. Venables (1999): *The spatial economy. Cities, regions, and international trade*, Cambridge, Mass. und London.
- Gereffi, Gary (1995): Global production systems and third world development, in: Barbara Stallings (Hrsg.), *Global change, regional response. The new international context of development*, Cambridge, 100-142.
- Grawert, Elke (1998): *Making a living in rural Sudan. Production of women, labour migration of men, and politics for peasant's needs*, London
- Guyer, Jane (1997): *African niche economy: farming to feed Ibadan, 1968-88*, Edinburgh.
- Häfliger, Markus (1999): Für eine Handvoll Diamanten. Handel und Händel in den Wirren des Kongo, in: *Frankfurter Allgemeine Zeitung* 10.7.1999.
- Hansohm, Dirk (1992): *Small industries development in Africa*, Münster.
- Hart, Keith (1973): Informal income opportunities and urban employment in Ghana, in: *The Journal of Modern African Studies* Vol. 11, Nr. 1, 61-89.

- (1995): L'entreprise africaine et l'économie informelle, in: Ellis Stephen und Y.-A. Fauré (Hrsg.): *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris, 115-124.
- Hugon, Pierre (1988): *The impact of adjustment policies on microenterprises*, Paper presented at World Conference on „Support for Microenterprises“, Washington D.C. 1988. (World Bank, USAID, Inter-American Development Bank).
- Hugon, Pierre (1994): L'informel et l'alégalité au Nord et au Sud, in: R. Arellano, Y. Gasse und G. Verna (Hrsg.), *Les entreprises informelles dans le monde*, Laval 1994, 31-50.
- Igué, John (1999): Le Bénin et la mondialisation de l'économie, Paris.
- Kaplan, Robert D. (1996): Die kommende Anarchie, in: *Lettre International* Nr. 1, 52-61.
- Kappel, Robert (1995): Kern und Rand in der globalen Ordnung, in: *Peripherie* Vol. 15, Nr. 59/60, 79-117.
- (1996): Informalität als Normalität – Anmerkungen zu einem vernachlässigten Thema, in: *Comparativ* Vol. 6, Nr. 4, 97-119.
- (1999a): Die lang anhaltende Unterentwicklung Afrikas, in: *Internationale Politik und Gesellschaft* Nr. 1, 38-55.
- (1999b): Wirtschaftsperspektiven Afrikas zu Beginn des 21. Jahrhunderts – Struktur Faktoren und Informalität, in: R. Kappel (Hrsg.), *Afrikas Wirtschaftsperspektiven*, Hamburg., 5-46.
- King, Kenneth (1987): The popular economy in anglophone Africa, in: The Danish Association of Development Researchers (Hrsg.), *The informal sector as an integral part of the national economy*, Roskilde 1987, 10-21.
- (1996): *Jua Kali Kenya. Change and development in an informal economy, 1970-1995*, London, Nairobi, Athens.
- Korte, Werner (1996): Können die Begriffe Ethnizität und Tribalismus zum Verständnis des liberianischen Bürgerkriegs beitragen? In: Meyns, Peter (Hrsg.), *Staat und Gesellschaft in Afrika. Erosions- und Reformprozesse*, Münster, Hamburg, 107-119.
- Krugman, Paul R. (1996):, *Development, geography, and economic theory*, Cambridge, Mass. und London.
- Lewis, W. Arthur (1954): Economic development with unlimited supplies of labour, in: *Manchester School of Economic and Social Studies* Vol. 22, 139-191.
- Liedholm, Carl und Donald Mead (1998): The dynamics of micro and small enterprises in developing countries, in: *World Development* Vol. 26, No. 1, 61-74.
- MacGaffey, Janet (1987): Entrepreneurs and parasites. The struggle for endogenous capitalism in Zaire, Boulder, Col.
- Marx, Karl (1890): *Das Kapital*, Bd. 1, Hamburg, 4. durchgesehene. Aufl.
- Marx, Karl (o.J.): *Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie* (Rohentwurf 1857-1858), Frankfurt/Wien.
- Marfaing, Laurence und Mariam Sow (1999): Sozio-ökonomischer Kontext des Senegals und mögliche Perspektiven für Wirtschaftsoperatere bzw. Klein- und Mittelunternehmen, in: R. Kappel (Hrsg.), *Afrikas Wirtschaftsperspektiven*, Hamburg, 109-138.
- McCormick, Dorothy (1999): African enterprise clusters and industrialization: Theory and reality, in: *World Development* Vol. 27. No. 9, 1531-1551.
- Meagher, Kate (1997) Informal integration or economic subversion? Parallel trade in West Africa, in: Réal Lavergne (Hrsg.), *Regional integration and cooperation in West Africa*, Trenton, NJ, Asmara, Ottawa, 165-187.
- Meillassoux, Claude (1976): „Die wilden Früchte der Frau“. *Über häusliche Produktion und kapitalistische Wirtschaft*, Frankfurt/Main.
- Muzvidziwa, Victor N. (1998): Cross-border trade: A strategy for climbing out of poverty in Masvingo, Zimbabwe, in: *Zambesia. The Journal of Humanities of the University of Zimbabwe* Vol. 25, No. 1, 29-58.
- Nadvi, Khalid und Hubert Schmitz (1994): *Industrial clusters in less developed countries*, Brighton (Institute of Development Studies Discussion Paper Nr. 339).
- Peattie, Lisa (1987): An idea in good currency and how it grew: The informal sector, in: *World Development* Vol. 15, Nr. 7, 851-860.
- Pedersen, Poul Ove und Dorothy McCormick (1999): African business systems in a globalising world, in: *The Journal of Modern African Studies* Vol. 37, Nr. 1, 109-135.

- Pohrt, Wolfgang (1997): *Brothers in Crime. Die Menschen im Zeitalter ihrer Überflüssigkeit. Über die Herkunft von Gruppe, Cliques, Banden, Rackets und Gangs*, Berlin.
- Pries, Ludger (1996): Der urbane informelle Sektor in Lateinamerika, in: *Peripherie* Vol. 16, Nr. 62, 7-28.
- Reno, William (1995): *Corruption and state politics in Sierra Leone*, Cambridge.
- Rodriguez-Torres, Deyssi (1996): Le gang Serena: origine et production d'une contre-société de la rue à Nairobi, in: *Politique Africaine* Nr. 63, 61-71.
- Rodrik, Dani (1999): *The new global economy and developing countries: Making openness work*, Washington, Baltimore.
- Rottenberg, Richard (1995): Formale und informelle Beziehungen in Organisationen, in: Achim von Oppen und Richard Rottenburg (Hrsg.), *Organisationswandel in Afrika: Kollektive Praxis und kulturelle Aneignung*, Berlin, 19-34.
- Sarris, Alexander H. und Rogier van den Brink (1993): *Economic policy and household welfare during crisis and adjustment in Tanzania*, New York und London.
- Schmitz, Hubert (1995): Collective efficiency: growth path for small-scale industry, in: *The Journal of Development Studies* Vol. 31, Nr. 4, 529-566.
- (1999): Collective efficiency and increasing returns, in: *Cambridge Journal of Economics* Vol. 23, 465-483.
- Schrag, Peter (1999): *Paradise lost. California's experience, America's future*, Berkeley, Los Angeles, London.
- Sen, Amartya (1999): *Development as freedom*, New York..
- Smith, David A. (1996): *Third world cities. The political economy of uneven urbanization*, Boulder, Co..
- Souaré, Aboubakar (1995): Hinter der Fassade einer Organisation, in: Achim von Oppen und Richard Rottenburg, Hrsg., *Organisationswandel in Afrika. Kollektive Praxis und kulturelle Aneignung*, Berlin, 107-130.
- Spring, Anita und Barbara E. McDade, Hrsg. (1998): *African entrepreneurship*, Gainesville, Florida.
- Stein, Howard (1999): *Globalisation, adjustment and the structural transformation of African economies?: The role of international financial institutions*, Warwick (CSGR Working Paper 32/99).
- Tripp, Aili Mari (1997): *Changing the rules. The politics of liberalization and the urban informal economy in Tanzania*, Berkeley, Los Angeles, London.
- Von Oppen, Achim und Richard Rottenburg, Hrsg. (1995): *Organisationswandel in Afrika: Kollektive Praxis und kulturelle Aneignung*, Berlin.
- Verna, G. (1994): Légalité-légitimité: la dialectique de l'informel, in: R. Arellano, Y. Gasse und G. Verna (Hrsg.), *Les entreprises informelles dans le monde*, Laval, 9-30.
- Vobruba, Georg (1997): *Autonomiegewinne. Sozialstaatsdynamik, Moralfreiheit, Transnationalisierung*, Wien.
- Wilson, William Julius (1996): *When work disappears. The world of the new urban poor*, New York.
- Wuyts, Marc (1998): *Informal economy wage goods and the changing patterns of accumulation under structural adjustment*, Geneva (UNCTAD African development in a comparative perspective, Study No. 2).

Christa Wichterich

Anerkennung, Rechte, Ressourcen Frauenorganisationen im informellen Sektor in Ländern des Südens

Informeller Sektor und Organisierung erscheinen als Widerspruch in sich. Eine der vielen Definitionen des informellen Sektors ist, dass er nicht kollektiven Aushandlungsprozessen unterworfen ist (Hosmer Martens/Mitter 1994:6). Seine vereinzelnden Arbeitsformen und häufig wechselnden Beschäftigungsverhältnisse scheinen schwer oder gar unüberwindbare Hindernisse für Solidarisierung und Organisierung zu sein. Doch seit den siebziger Jahren sind neue Organisationen informell Tätiger entstanden, vor allem von Frauen.

Diese Selbstorganisierung ist als Prozess selbstbestimmter, interessengeleiteter Vergesellschaftung zu verstehen. Sie hat die Vergesellschaftung und Vergeschlechtlichung durch Arbeit im informellen Sektor als Grundlage und ihre Veränderung als Ziel. Ihre Organisations- und Aktionsformen, ihre Konzepte und Strategien sind mit konventionellen gewerkschaftlichen Kategorien nicht hinreichend erfassbar. Deshalb sucht der folgende Beitrag nach einem konzeptionellen Rahmen, der sich eignet, unterschiedliche Organisierungstypen im informellen Sektor zu erfassen und deren Ziele, die teils auf individuelle ökonomische Verbesserungen, teils auf strukturelle Veränderungen ausgerichtet sind, zu beleuchten. Entlang der Analyse unterschiedlicher Erwerbssegmente – Reproduktionsarbeit, Heimarbeit, Selbstbeschäftigung – und verschiedener Handlungsinitiativen und -strategien von informell arbeitenden Frauen sollen Kategorien abgeleitet werden, die eine konzeptionelle Einordnung von Selbstorganisierung ermöglichen. Vorauszuschicken ist den hier diskutierten Organisierungsformen, dass es sich um Suchprozesse von „New Voice“-Bewegungen¹ handelt: Diejenigen verschaffen sich durch Selbstorganisierung eine Stimme, die bisher keine öffentliche Stimme hatten.

1 Der Begriff wurde in den USA angesichts des epidemischen Bedeutungsverlustes konventioneller Gewerkschaften geprägt.

Wie „richtige“ ArbeiterInnen – Gewerkschaften von Hausangestellten

In vielen Ländern des Südens stellen Hausangestellte die größte Berufsgruppe unter weiblichen Erwerbstätigen. In Namibia sind 46% aller berufstätigen Frauen Hausangestellte (Südwind 1994:73), in Brasilien ist ein Sechstel – in den Städten sogar ein Fünftel – aller weiblichen Erwerbstätigen in privaten Haushalten beschäftigt (1985 drei von 18 Millionen, Hosmer Martens/Mitter 1994:17). 80% davon sind Schwarze.

Zugehfrauen, Kindermädchen und Putzhilfen agieren in einer Schnittfläche von bezahlter und unbezahlter Ökonomie jenseits formaler arbeitsrechtlicher Regelungen, indem sie Tätigkeiten aus der Sorge- und Haushaltsökonomie und der privaten Reproduktionssphäre als Erwerbsarbeit ausüben. Ihr Lohn wird häufig nicht vollständig monetarisiert, sondern teils in Naturalien ausgezahlt, teils mit Unterkunft und Verpflegung verrechnet. Weil viele Hausangestellte im Haushalt der Arbeitgeber wohnen, besteht einerseits eine starke persönliche Nähe zu den Arbeitgebern, andererseits ist für die erwerbstätigen Frauen eine Trennung von Privat- und Erwerbsleben äußerst schwierig (Schneider 1988; Eitel o.J.) Wie diese Arbeitsformen und Beschäftigungsverhältnisse eine Organisierung erschweren, soll exemplarisch am Beispiel der Hausangestelltengewerkschaft in Recife, Brasilien, gezeigt werden.

In Brasilien gab es bereits seit den fünfziger Jahren Organisierungsversuche von Hausangestellten. Anstöße zur Organisierung kamen aus kirchlichen Kreisen, von der Bewegung Junger Katholischer ArbeiterInnen. Diese stellten fest, daß sich Hausangestellte ihrer Tätigkeit schämten und sie – angepasst an die allgemeine Wertung von Hausarbeit als nicht ökonomisch wertvolle und produktive Tätigkeit – nicht als Erwerbsarbeit definierten. Symbolische Demonstration, um die mangelnde Selbst- und Außenwahrnehmung als Arbeiterinnen zu überwinden, war der erstmalige Aufmarsch von Hausangestellten in der 1.-Mai-Parade 1963 in Recife.

Bei der Registrierung als Verein stießen die Haushaltshilfen und Kindermädchen zunächst auf bürokratische Hindernisse, weil sie keine Tätigkeitsnachweise hatten. Eine Registrierung als Gewerkschaft wurde erst möglich, nachdem die in mehreren Städten aktiven Hausangestellten-Vereine in der Neuformulierung der Verfassung von 1988 einige Arbeitsrechte für Hausangestellte und damit ihre Anerkennung als Berufstätige verankern konnten. Davor hatte die zuständige Verwaltung argumentiert: wo keine Berufstätigkeit, da keine Gewerkschaft.

In Recife wurde das Sindicato dos Trabalhadores Domesticos na Area Metropolitana da Cidade do Recife (STD) 1989 formal registriert. Auf dem Hintergrund des Strebens der Hausangestellten, als Arbeitnehmerinnen anerkannt zu werden, ist die Entscheidung des STD von 1992 zu sehen, sich

einem der vier gewerkschaftlichen Dachverbände in Brasilien, der Zentralen Arbeiterunion CUT, anzuschließen. Obwohl die teils analphabetischen Frauen dort auf große Akzeptanzprobleme stoßen, wird die Integration als notwendig erachtet, um voll „in die Welt der Arbeit“ einzutreten (Hosmer Martens/Mitter 1994:26). Inzwischen koordinieren die organisierten Hausangestellten ihre gewerkschaftliche Politik und ihre Forderungen nicht nur auf städtischer und nationaler, sondern auch auf kontinentaler Ebene im Verband Lateinamerikanischer und Karibischer Hausangestellter. Der Kampf um Akzeptanz und Rechte ist dabei der Schwerpunkt.

Zentrale Anliegen des STD sind bis heute die Aufwertung der Erwerbsarbeit der Hausangestellten und ihre formalrechtliche Gleichstellung mit anderen Berufsgruppen durch Anwendung von Arbeitsrechten, geregelten Arbeitszeiten und einem Beschäftigungsverbot von Kindern. Die Mitglieder werden für Verhandlungen und Auseinandersetzungen mit den ArbeitgeberInnen geschult, um sich den Verfügungsansprüchen der Patrona und der häufigen sexuellen Gewalt durch die Hausherren widersetzen zu lernen. Ein Hauptthema in den Beratungen des STD sind die Eintragungen in das Arbeitsbuch, in denen die Arbeitgeber den Beschäftigten Arbeitszeit, Löhne und gezahlte Sozialversicherungsbeiträge bestätigen. Mit diesem Nachweis können die Hausangestellten Anspruch auf Rente und Sozialleistungen erheben und im Konfliktfall rechtliche Schritte gegen die Arbeitgeber einleiten (vgl. Eitel o.J.: 33ff).

Rechtsberatung ist der Kern der Serviceleistungen des STD. Daneben bietet es seinen Mitgliedern Informationen und professionelle Rechtshilfe, Ausbildung, berufliche Weiterqualifizierung und Freizeitangebote. Organisation eröffnet den Hausangestellten die Möglichkeit, ihre Isolation zu überwinden, aus der Unsichtbarkeit und Privatheit ihrer Arbeit hervorzutreten, sich auszutauschen und ihr Selbstbewußtsein als Berufstätige und meist auch als Schwarze zu stärken, d.h. auf dieser Basis eine kollektive Identität herauszubilden. Problematisch ist, dass vor allem die jüngeren Mitglieder die Organisationen primär als Serviceinstitution sehen und schwer für ein Engagement zu gewinnen sind, weil sie hoffen, dass ihre Beschäftigung nur vorübergehend und Sprungbrett in höher gewertete und besser bezahlte Jobs sein wird. Wegen der Schwierigkeiten der Mobilisierung kommt der Öffentlichkeitsarbeit große Bedeutung zu.

Finanzierungsnöte sind chronisch beim STD, weil nur wenige Mitglieder es schaffen, die geforderten 2% ihres Lohn zu zahlen. Ein anderes Dauerproblem ist die beschränkte Reichweite und Mobilisierung der Gewerkschaft. Das STD ist sich des Defizits bewusst, dass es bisher weder Kinder in die Mobilisierung einbezieht noch Tagelöhnerinnen, die in Haushalten arbeiten, als „selbstbeschäftigt“ gelten und deshalb nicht unter arbeitsrechtliche und Sozialversicherungsregelungen fallen.

Außer dem Bündnis mit CUT pflegt das STD eine enge Zusammenarbeit mit der feministischen Gruppe SOS CORPO, die eine Stellvertreterfunktion in Bezug auf die Hausangestellten und ihre Interessen übernimmt. Ein zentrales Motiv für die Frauenorganisation, mit dem STD zu kooperieren, war das strategische emanzipatorische Interesse an einer Aufwertung von Reproduktionsarbeit – bezahlter wie unbezahlter – vor dem Hintergrund einer Infragestellung der geschlechtshierarchischen Arbeitsteilung. Zu Beginn der Koalition zwischen der feministischen und der gewerkschaftlichen Frauenorganisation gab es erhebliche Reibungen, die aus der Unterstellung einer kollektiven Geschlechtsidentität als unterdrückte Frauen von Seiten der mittelständischen Feministinnen in SOS CORPO erwuchsen. Diese Unterstellung einer vorrangigen Gemeinsamkeit teilten die Hausangestellten nicht, weil der Klassenunterschied zu den Mittelschichtsfrauen für sie im Vordergrund stand und eine Geschlechtsidentität überlagerte². Für die Hausangestellten war (und ist) es ein Dilemma, dass sie in der Kooperation mit SOS CORPO und dem mittelschichtorientierten Gewerkschaftsdachverband CUT immer wieder auf Vertreterinnen ihrer ArbeitgeberInnenklasse stießen. Trotz dieser Differenzen entstand eine fruchtbare Arbeitsallianz, und SOS CORPO unterstützt seit Jahren das STD bei seiner Lobby-, Bewußtseins- und Ausbildungsarbeit (Hosmer Martens/Mitter 1994: 27ff).

Um Haus- und Reproduktionsarbeit gesellschaftliche Anerkennung, Aufwertung und Rechtsansprüche zu verschaffen, ergriff in Mexiko eine kleine feministische Gruppe berufstätiger Mittelschichtsfrauen 1987 die Initiative zur Organisierung von Hausangestellten. Das feministische ATABAL Kollektiv und die Hausangestellten-Gruppe „La Esperanza“ agieren als Tandem: ATABAL fungiert als Beratungs- und Trainingsgruppe, „La Esperanza“ kämpft für de jure und de facto Arbeitsrechte (ebd.: 42ff).

Anerkennungskämpfe waren auch der Dreh- und Angelpunkt der South African Domestic Workers Union (SADWU): Nach dreijährigen zähen Verhandlungen erkannte die Regierung 1993 offiziell den ArbeitnehmerInnenstatus von Hausangestellten an (Südwind 1994:69).³ Ebenso war für Hausangestellte in Namibia Anerkennung das Hauptmotiv, der Gewerkschaft beizutreten; sie war das Fundament für den Aufbau einer kollektiven Identität und die Voraussetzung für eine gewerkschaftliche Rechtspolitik. Mitglieder der Hausangestelltengewerkschaft waren die Frauen geworden, weil „sie niemals als ‚richtige‘ Arbeiter wie im formellen Sektor betrachtet wor-

2 Die Geschichte der Hausangestelltengewerkschaft SINTRASEDOM in Kolumbien ist ähnlich verlaufen wie die des STD (Schneider 1988). Schneider beschreibt auch einen ähnlichen Konflikt zwischen Hausangestellten und Feministinnen in Bogota. Sie zog allerdings 1988 daraus den Schluss, dass in naher Zukunft ein Bündnis zwischen diesen Frauen nicht möglich sei.

3 Wenig später löste sich die SADWU aufgrund finanzieller Schwierigkeiten auf.

den waren. Sie wollten mit demselben Respekt wie andere ArbeiterInnen behandelt werden und dieselben Zuschläge erhalten“ (Hosmer Martens/Mitter 1994:46).

Auch für eine andere Gruppe informell arbeitender Frauen in der Schnittfläche von bezahlter und Reproduktionsarbeit ist die Frage der Anerkennung als Lohnarbeiterin entscheidend für rechtliche und soziale Absicherung. Prostituiertenorganisationen kämpfen für die Legalisierung von Sexarbeit als Beruf, damit sie Ansprüche auf Sozialleistungen wie Gesundheitsversorgung und Rentenversicherung erheben können und ihre Arbeit rechtlichen Schutz, vor allem gegenüber der häufigen Gewalt, erhält. Die Prostituiertenbewegung in Brasilien, in Uruguay oder NGOs in Thailand wie „Empower“ gehen mit Aktionen und Kampagnen in die Öffentlichkeit und teils in die Gewerkschaftsbünde, um sich aus der Stigmatisierung und Unsichtbarkeit herauszubewegen und eine kollektive Berufsidentität zu schaffen (ila 1998: 4ff; ASW o.J.: 24ff). Gewalt, Gesundheit und Rechtsstatus der Sexarbeiterinnen sind ihre zentralen Themen, „Würde und das tägliche Brot“ sind – wie Rowbotham und Mitter allgemein für den informellen Sektor sagen – ihre Ziele. Als Reaktion auf die internationale Vernetzung von Prostituiertenorganisationen hat die ILO begonnen, sich mit dem Sex-Sektor als Berufsfeld, das arbeitsrechtlichen Regelungen zu unterwerfen ist, zu beschäftigen (Lim 1998).

Marktfähigkeit steigern: Kooperativen und Kredite

Die Beschäftigungsformen von Hausangestellten sind durch ein klares Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Verhältnis konstituiert. Ihr Organisationsziel ist deshalb ein kollektives Aushandeln von Anerkennung, Arbeits- und Tarifrechten teils mit gewerkschaftlichen Methoden, teils mit Hilfe öffentlich erzeugten Drucks. Die Adressaten ihrer Forderungen – die Arbeitgeber – sind eindeutig. Herkömmliche gewerkschaftliche Kampfformen laufen dagegen bei anderen Lohnarbeitsverhältnissen im informellen Sektor ins Leere. Als Heimarbeiterinnen in Indien für die Zahlung von Mindestlöhnen streikten, belieferten die Mittelsmänner sie nicht mehr mit Material, isolierten sie durch üble Nachrede und rekrutierten Heimarbeiterinnen in einer anderen Region. Gleichzeitig versuchten Arbeit- und Auftraggeber durch weitere Informalisierung die Verrechtlichung zu unterlaufen, indem sie die Heimarbeiterinnen in die „Selbständigkeit“ zwangen: Sie verkauften die zu verarbeitenden Materialien an die Frauen und kauften ihnen das Halbfertig- oder Endprodukt dann wiederum ab. Damit entziehen sie sich z.B. in der Zigarettenindustrie der gesetzlichen Regelung, dass Mindestlohn und Arbeitsschutz auch für die knapp fünf Millionen Bidi-Arbeiterinnen gelten, die in Indien zu Hause Zigaretten rollen (Scheu 1995: 216ff).

Weil die Arbeitsverhältnisse informell tätiger Frauen häufig zwischen Scheinselbständigkeit und Lohnabhängigkeit wechseln oder sich einer scharf abgegrenzten Definition entziehen, halten Hosmer Martens und Mittler (1996: 8) die Kombination von gewerkschaftlichen und genossenschaftlichen Ansätzen für eine effiziente Methode der Organisation. Gewerkschaftliche Aktionsformen versuchen das Verhältnis zwischen den sehr unterschiedlichen Arbeit- bzw. Auftraggebern und den Beschäftigten bzw. Auftragnehmern im informellen Sektor zu regulieren, während Kooperativen die Isolation der (Schein-)Selbständigkeit überwinden, damit die Frauen als ökonomisches Kollektivsubjekt agieren können. Das kollektive Auftreten fördert die gesellschaftliche Anerkennung als ökonomische Akteurinnen, stärkt die kollektive Identitätsbildung und wirkt der Vereinzelung entgegen. Der Zusammenschluss ermöglicht die Ausschaltung von Mittelsmännern, stärkt die Verhandlungsposition in der verdichteten Konkurrenz des informellen Sektors und verbessert die Markt- und Verdienstchancen.

Zu Genossenschaften schließen sich meist Handwerkerinnen und Heimarbeiterinnen zusammen, die ihr Rohmaterial in großen Mengen erwerben, ihre Fähigkeiten und Produktionsmittel poolen und ihre Produkte gemeinsam vermarkten: Straßenhändlerinnen, Sammlerinnen von kleinen Waldprodukten, Bäuerinnen und Viehwirtinnen. Genossenschaftliche Organisation kombiniert mit Qualifizierung und Management- und Vermarktungstraining stärkt die Verhandlungsmacht der Frauen und verbessert ihren Zugang zu Markt und Produktionsmitteln.

Kooperativen verschreiben sich der ökonomischen Logik der Nutzenmaximierung. Dabei reintegrieren sie Kollektivität, Solidarität und Reziprozität in das ökonomische Handeln, ohne grundsätzlich den Wettbewerbsimperativ auf dem Markt in Frage zu stellen. Durch Rationalisierungsmaßnahmen und Qualifizierung verbessern sie die Marktchancen und erhöhen die Markteffizienz der kooperierenden Individuen.

Die meisten Genossenschaften haben jedoch große Probleme, profitabel zu arbeiten. Viele Produktionskooperativen von Frauen sind im Bereich des traditionellen Handwerks und der Kunstmanufaktur angesiedelt und einer starken Konkurrenz durch industrielle Produktion ausgesetzt. Die Beschaffung von Rohmaterialien ist oft schwierig und diskontinuierlich, weil die Industrie vorrangig und preisgünstiger bedient wird. Wo sie für den Export produzieren, werden neue Anforderungen an Materialien und Qualität gestellt, deren Erfüllung den Frauen häufig schwer fällt oder ihre Kosten erhöhen würde. Die Probleme mangelnder Wettbewerbsfähigkeit haben sich durch die Liberalisierung der neunziger Jahre noch weiter verschärft: Der Druck auf Preise, Produktivität und Qualität wächst (Scheu 1995: 221).

Neben genossenschaftlichen Strukturen gilt der Zugang zu Krediten im informellen Sektor als zentrales Vehikel zur Stärkung selbstbeschäftigter und scheinselfständiger Frauen, um sie von Verschuldung und aus der Abhängigkeit von lokalen Wucherern zu befreien und ihnen Zugang zu Investitionskapital zu verschaffen. Mikro-Kredite wurden in den letzten Jahren zunehmend als Zauberformel zur Armutsminderung und Marktintegration von Frauen gefeiert (Mayoux 1995: 33).

Dorf- und gemeindeorientierte Ansätze knüpfen mit ihren Mikro-Finanzierungsprogrammen häufig an informelle Spartöpfe von Frauen an, in die diese in Nachbarschafts- und Solidargruppen regelmäßig einzahlen. *Chit funds* in Indien, *tonline* in Westafrika, *susu* in Nigeria und *merry-go-round* in Ostafrika waren solch traditionelle Spargemeinschaften, in denen Frauen eine Rücklage für Sonderausgaben der Gemeinschaft im Katastrophenfall wie Missernte oder Dürre und für Rituale anlegten. Ein anderer Teil des Ersparten wurde und wird nach einem Rotationsprinzip als informelle Versicherung für den individuellen Notfall wie Krankheit oder für größere Anschaffungen oder Investitionen an die einzelnen Mitglieder ausgezahlt. Diese Gruppierungen waren konstitutiver Teil der moralischen Ökonomie, die primär auf dem Prinzip der Wechselseitigkeit beruhte, in der keine Trennung von Reproduktions- und „produktiver“ Arbeit bestand und in der soziale Sicherheit unmittelbar aus der sozio-kulturellen Einbettung intergenerationeller und intergeschlechtlicher Verpflichtung erwuchs (Wichterich 1992, Schultz 1990). Mit dem Zusammenbruch solch reziproker Verpflichtungen durch die Erosion sozialer Bindungen gewinnen die informellen Solidargemeinschaften an Bedeutung, besonders für Witwen und alleinerziehende Mütter. Unter der Belastung der AIDS-Pandemie in Afrika haben viele dieser Gruppen ihren Fokus auf die Unterstützung bei Beerdigungen verlegt.

Kredit-Programme im informellen Sektor sind unterschiedlich organisiert. Häufig ist die Grameen-Bank in Bangladesh Vorbild für eine Mikro-Finanzierung (Fuglesang/Chandler 1988). Die Grameen-Bank vergibt Kleinkredite an inzwischen weit über zwei Millionen Frauen auf dem Land, vor allem als Startkapital für eine „einkommenschaffende Tätigkeit“. Die beiden Grundprinzipien sind, dass die Bank zu den armen Frauen geht, und nicht umgekehrt, und dass eine Gruppenhaftung eingeführt wurde, statt individuelle Sicherheiten zu verlangen. Die soziale Einbettung in die Gruppe und die moralische Verantwortung bewirken einen hohen Rückzahlungsdruck, der in die Literatur als hohe Rückzahlungsmoral von Frauen und als Erfolgsindikator für die Programme eingegangen ist (Mayoux 1995: 37). Die Grameen-Bank hatte ihre Mikro-Finanzierung zunächst Männern und Frauen angeboten. Als die Rückzahlungsquote bei Frauen erheblich besser war als bei Männern, konzentrierte sie sich auf Frauen als Kreditnehmerinnen. An-

dere Organisationen in Asien und Afrika machten die gleiche Erfahrung mit der frauenspezifischen Schuldenbedienung (Heyzer 1994), allerdings findet das Prinzip der Gruppenbürgschaft in Afrika wenig Akzeptanz.

Hinter dem „Erfolg“ der Solvenz und zuverlässigen Rückzahlung durch die Frauen verbirgt sich allerdings häufig eine konsumtive Nutzung von Krediten statt der erhofften produktiven Investition, eine Weitergabe des Geldes an die Männer, die Aufnahme eines größeren Kredits bei einer anderen Organisation, um den ersten pünktlich zurückzahlen zu können. Relativ selten führt eine Kreditaufnahme zu erheblichen Einkommenssteigerungen (Mayoux 1995: 37ff, Khan 1998).

Die Grameen Bank bietet ihren Kundinnen auch Gesundheitsversorgung, Training und Zugang zu Produktionsmitteln für Einkommenserwerb an, vom Saatgut bis zu Mobiltelefonen, mit denen analphabetische Frauen in den Dörfern einen Telefondienst aufbauen können. Sie hat jedoch keinen gewerkschaftlichen oder genossenschaftlichen Ansatz, sondern verfolgt eher einen Service- und Fürsorgeansatz und organisiert die Frauen nicht als kollektives Handlungsobjekt.

Mikro-Finanzierungsprogramme mit Gruppenhaftung versuchen das Prinzip moralischer Verpflichtung in traditionellen Solidargruppen zu nutzen, doch sie torpedieren manchmal mit der Einführung des Geldprimats und der Verwertungs- und Rentabilitätsrationalität die soziale Einbettung dieser Gemeinschaften: Mehr Geld als in den herkömmlichen kleinen Spartöpfen wirkt offenbar als Anreiz, die Verantwortung zur Wechselseitigkeit zu ignorieren, und die Frauen entwickeln intern neue Dominanz- und Ausbeutungsstrukturen. Lediglich für einzelne in der Gruppe, keineswegs aber für alle, fungieren Kredite deshalb als Sprungbrett von den marginalisierten Rändern in zentrale Bereiche der Märkte (Mayoux 1995: 57).

Das 1978 in Südindien gegründete Working Women's Forum (WWF) baut dagegen zusätzlich zur Kreditvergabe auch Kooperativen auf und organisiert arme und informell arbeitende Frauen, mit dem Selbstverständnis, Teil der Frauenbewegung zu sein (Scheu 1995:195ff)⁴. Die Erfahrungen, die WWF mit der Vergabe von Krediten für Milchkühe machte, zeigen die Notwendigkeit eines multiplen, integrierten und kollektiven Ansatzes: Die hochgezüchteten Tiere starben, weil die Frauen individuell nicht in der Lage waren, das Futter und die Impfungen zu beschaffen. Kreditvergabe allein, ohne kollektive Unterstützungs- und Auffangmaßnahmen, ist also keineswegs ein Garant zur Existenzsicherung und erst recht nicht zur Verbesserung der Einkommenssituation (Heyzer 1994). Ebenso müsste die Haushaltsebene mit in die Bewusstseinsbildung und Mobilisierung einbezogen

4 Mitglied der Organisation wird eine Frau durch Beteiligung an dem Kredit- oder an dem Familienplanungsprogramm (letzteres verstanden als Methode der Armutsreduktion).

werden, um zu verhindern, dass Frauen auf das Beschaffen von Darlehen für Männer reduziert oder nur als unbezahlte Zuarbeiterin von ihnen funktionalisiert werden (ebd.).

Das WWF fungierte zunächst als Mittlerin zwischen den Frauengruppen im informellen Sektor und dem formalen Finanzsektor und handelte mit diesem Sonderkonditionen aus. Inzwischen kann die Organisation einen großen Teil ihrer Kredite aus dem Kapitalstock ihrer Kooperativen vergeben, wodurch die Mitglieder die Kredite als „unser Geld“ betrachten. Dieses kollektive Besitzverhältnis findet sich noch stärker bei der Self-Employed Women's Association (SEWA) in Nordindien, wo die Mitglieder mit eigenen Spareinlagen bereits 1972 ihre „eigene“ Bank als Kreditgenossenschaft gründeten.

Kredite wirken als Mobilisierungsvehikel im informellen Sektor, d.h. Frauen werden Mitglied einer Organisation, um einen Kredit zu bekommen (Carr/Chen/Jhabvala 1996:93). Die meisten Kredite werden jedoch – auch bei Gruppenbürgerschaft – individuell genutzt. Lediglich kleine Frauengruppen in afrikanischen Dörfern verwenden das Geld als Kollektiv zur Anschaffung von Produktionsmitteln wie ein Gemeinschaftsfeld, einen Pflug, eine Mühle oder Vieh.

Kredite stärken die Marktfähigkeit der Frauen im informellen Sektor. Auch wenn sie nicht zu erheblichen Einkommenssteigerungen führen, werten sie die Frauen in der Familie und der lokalen Gemeinschaft als Subjekte auf, die Zugang zur Ressource Kapital haben, dienen der Absicherung ihrer Erwerbstätigkeit und der Stärkung oder Verstetigung ihrer Marktposition. Dabei bindet diese Mikro-Finanzierung grundsätzlich in die Marktrationalität ein und macht mit der Logik des Geld heckenden Geldes vertraut.

Das „Modell“ SEWA

Im Folgenden soll als Fallstudie die Selbst-Organisierung von Frauen im informellen Sektor unter dem Dach von SEWA nachgezeichnet werden, weil die Organisation typische Entstehungsbedingungen und Organisationsanker, exemplarische Handlungsfelder und -strategien informell arbeitender Frauen aufweist, was aber nicht heißt, dass die SEWA-Strukturen und -Strategien leicht in andere Länder und Kulturen übertragbar sind oder gar ein Rezept darstellen, das überall zur Anwendung kommen sollte.

SEWA wurde 1972 von der Juristin und Gandhi-Anhängerin Ela Bhatt als Antwort auf ein institutionelles Defizit und das Versagen der konventionellen Textilarbeitergewerkschaft TLA im indischen Bundesstaat Gujarat gegründet. Bhatt, die über ein Jahrzehnt die Frauensektion der Gewerkschaft geleitet hatte, realisierte, dass die TLA weder in der Lage noch bereit war, die Problem- und Interessenlagen informell tätiger Frauen im Textilsektor –

z.B. Lastenträgerinnen, die Stoffballen transportieren, Händlerinnen mit second-hand-Kleidung, Heimarbeiterinnen, die aus Fabrikabfällen Quilts nähen – in ihr gewerkschaftliches Aktivitätsspektrum aufzunehmen (Kabeer 1994: 240). Sie war spezifischen Frauenbelangen gegenüber ebenso indifferent wie dem informellen Sektor. Orientiert an einem patriarchalen, fordristisch inspirierten Ernährermodell bot die Frauensektion der TLA den Ehefrauen von industriellen Lohnarbeitern Näh-, Stick- und Tippkurse an, ignorierte jedoch die gleichzeitig stattfindende Ausgrenzung weiblicher Arbeitskräfte aus der Textilindustrie, die Deformalisierung ihrer Erwerbsarbeit und die Expansion des informellen Sektors. Die Beschäftigungsquote von Frauen in den Textilfabriken war zwischen 1950 und 1970 von 20% auf weniger als 3% gesunken (Sebstadt 1982: 234). Die TLA blendete die informellen Zu- und Weiterverarbeitungssegmente auf den urbanen Märkten und im Hinterland, die sich wie Ringe um die formale Produktion legen, schlichtweg aus.

Die Registrierung von SEWA als Gewerkschaft stieß zunächst auf bürokratischen Widerspruch des Arbeitsministeriums, das argumentierte: Wo kein klar konturierter Arbeitgeber, da ist auch kein Bedarf für eine Gewerkschaft. SEWA konterte, dass die oberste Gewerkschaftsaufgabe die Verteidigung von ArbeiterInneninteressen sei, auch wenn der Arbeitgeber nicht klar identifizierbar sei (Kabeer 1994: 232).

Als Gewerkschaft registriert, nahm SEWA immer mehr Berufsgruppen und Erwerbsfelder des informellen Sektors unter ihr selbstdefiniertes Dach der „Selbstbeschäftigung“. Der Begriff wurde bewußt gegen Negativ- und Defizitdefinitionen des informellen Sektors gesetzt und umfaßt im Verständnis von SEWA folgende drei Kategorien erwerbstätiger Frauen: 1) Kleinhändlerinnen, 2) Heimarbeiterinnen, die im Familienbetrieb oder auf Stücklohn arbeiten, 3) Tagelöhnerinnen sowie Teilzeit- und Saisonarbeiterinnen im Dienstleistungsbereich, der Landwirtschaft und auf dem Bau (SEWA 1997: 4).

Im Kontext blutiger Kastenauseinandersetzungen in Gujarat kam es 1981 zur Abtrennung der SEWA von der Vatergewerkschaft TLA⁵. Der Konflikt schien der TLA ein willkommener Anlass zu sein, um die eigenen Lohnarbeiter-Partikularinteressen durch den Ausschluss der abtrünnigen Tochter, deren Mitgliedschaft rasch wuchs und die national und international zunehmend Aufmerksamkeit erregte, klar abzugrenzen (Sebstadt 1982: 219ff, Rose 1992: 74ff). SEWAs „Entwicklungsaktivitäten“ wie die Vergabe von Krediten und der Aufbau von Kooperativen, waren der TLA ein Dorn im

5 SEWA ergriff im Unterschied zur TLA Partei für die Dalits und gegen höherkastige Hindus und trat für eine Politik positiver Diskriminierung und Quotierung zugunsten von Dalits ein, auch weil viele SEWA-Mitglieder Dalits oder niedrigkastig sind. Daraufhin wurden Bhatt und SEWA aus der TLA ausgeschlossen.

Auge, weil sie angeblich die Verfolgung gewerkschaftlicher Taktiken behinderten. Die Separierung von der Vater-Organisation markiert die Geburt von SEWA als autonomer Frauengewerkschaft, die intensiviertere Suche nach neuen Organisationsformen und Handlungsansätzen und die Entscheidung zur Ausdehnung in ländliche Regionen. Sie schlug einen geschlechtsseparatistischen Weg unabhängig von der männlichen Gewerkschaftsbewegung ein, weil es für innovative und über gewerkschaftlichen Aktivismus hinausgehende Maßnahmen unter ihrem Dach nicht genug Spielraum gab. Heute hat SEWA in Gujarat doppelt so viele Mitglieder auf dem Land wie in den Städten: insgesamt 220 000, davon über 100 000 in den ländlichen Regionen Gujarats, 56 000 in den Städten des nordindischen Bundesstaats, und der Rest in fünf anderen Bundesstaaten.

Strategien

Ausgangspunkt für SEWA waren gewerkschaftliche Methoden, die sie an ihre heterogene Klientel im informellen Sektor anpasste, und nach und nach um entwicklungsorientierte und frauenpolitische Maßnahmen erweiterte. So entstand ein Paket von Programmen, Aktivitäten und Taktiken, das zu erheblichen Teilen durch Mittel ausländischer Geber finanziert ist. Bildhaft stellt SEWA sich heute als Banyan-Baum, der das Versammlungszentrum und der Gemeinschaftsort in vielen indischen Dörfern ist, mit vielen Luftwurzeln und sieben tragenden Ästen dar: Gewerkschaft, Bank, ländliche Entwicklung, soziale Sicherheit, Kooperativen, Akademie und politischer Wandel. Bereits in dem Konflikt mit der TLA erklärte Bhatt die Kombination der unterschiedlichen Ansätze zur Strategie:

„Druck *und* Entwicklung oder Gewerkschaft *und* Kooperative – durch die Verknüpfung der beiden, durch beide Arme war SEWA in der Lage, die Arbeiterinnen aus Ausbeutung und Erwerbslosigkeit zu befreien.“ (zit. in: Gandhi/Shah 1992: 282).

Ausgehend von dem Kernziel ökonomischer Besserstellung wurden die Handlungsziele sukzessive ausgedehnt. Ihre Aktivitäten und Ziele leitete die Organisation aus Bedarfsanalysen verschiedener Segmente des informellen Sektors und aus den Problemen, wie sie von den informell arbeitenden Frauen identifiziert wurden, ab. Dann ließ sie die Frauen selbst die Handlungsprioritäten bestimmen, Maßnahmen konzipieren und – nach einem entsprechenden Training – Initiativen durchführen. Diese Vorgehensweise ist partizipativen Forschungsansätzen der entwicklungsorientierten und armutsbekämpfenden Basis- und Gemeindearbeit von NGOs entlehnt und löste eine Kettenreaktion von Aktivitäten und Programmen aus. Die Vergabe von Krediten wurde als Reaktion auf die hohe Verschuldung bei lokalen Wucherern beschlossen; als Ursache für die schlechte Rückzahlung wurden Gesundheitsprobleme ausgemacht, was zur Folge hatte, dass eine

Gesundheitsversorgung für die Frauen unter Beteiligung von entsprechend ausgebildeten SEWA-Mitgliedern als „barefoot-doctors“ aufgebaut wurde; schließlich wurden von den Frauen selbst gemanagte Kinderhorte als Bedingung für Produktivitätssteigerung und die Ausdehnung der Arbeitszeit eingeführt usw.

Jede der SEWA-Vereinigungen in den sechs Bundesstaaten wendet die partizipativen Methoden der Problemidentifikation und Planung an und leitet daraus kontextabhängig unterschiedliche Organisations- und Aktions-schwerpunkte ab. Das Prinzip der Integration von ökonomischen, sozialen und frauenpolitischen Maßnahmen ist übertragbar, seine konkrete inhaltliche und strategische Ausfüllung jedoch jeweils von den spezifischen Arbeits- und Problemsituationen der Frauen, ihren kulturell umrissenen Handlungsrahmen und den politischen Rahmenbedingungen abhängig.

Weil nicht nur Bedürfnisidentifikation und Planung, sondern auch die Durchführung von Programmen von den Mitgliedern an der Basis selbst getragen und in demokratische Entscheidungsstrukturen eingebettet werden, bestand von Anfang an eine hohe Identifikation, ja ein Besitzgefühl der Mitglieder gegenüber „ihrer“ Organisation. Dazu gehört auch, dass die mittelständischen Frauen in Leitungspositionen – vor allem die charismatische Gründungs- und Führungsgestalt Bhatt – ihre Klassen- und Kastenlage reflektieren, demokratische Strukturen aufbauen und bemüht sind, Basisfrauen Management und Führung der Organisationen zu übertragen (Rose 1992). SEWA versteht sich selbst als „beides, eine Organisation und eine Bewegung“ und verortet sich innerhalb der sozialen Bewegungen Indiens.

„SEWA als Bewegung ist gestärkt dadurch, dass in ihr drei Bewegungen zusammenfließen: die ArbeiterInnenbewegung, die Kooperativen-Bewegung und die Frauenbewegung. Es ist eine Bewegung selbstbeschäftigter Arbeiterinnen, ihre eigene, hausgemachte Bewegung mit Frauen als Führerinnen. Durch ihre eigene Bewegung werden Frauen stark und sichtbar. Durch ihren Glauben an Organisation für die eigenen Rechte, zum Schutz des Überlebens (livelihood) und Sicherung ihres rechtmäßigen Platzes in der Ökonomie haben sich selbstbeschäftigte Frauen positioniert. Jetzt sind sie sichtbar, sind artikulierter und selbstbewußter.“ (SEWA 1997: 3)

Mit dieser emphatischen Selbstdarstellung als Bewegung betont SEWA ihre Basisverankerung, den Prozesscharakter der Selbstorganisation und den „Besitz“ der Mitglieder an der Organisation, was eine Abgrenzung gegen ein Verständnis als Dienstleistungs- und Wohlfahrtsinstitution impliziert.

SEWA hat eine kollektive Identität ihrer Mitglieder aufgebaut, die sich aus ihren sozial konstruierten Identitäten als Frauen, als Kastenangehörige und als Selbstbeschäftigte zusammensetzt. Die positive Besetzung und Aufwertung der ökonomischen Tätigkeit im informellen Sektor ist Grundlage eines neuen Selbstbewußtseins, dass die Frauen nach innen, für sich selbst, und nach außen, gegenüber der formalen Ökonomie und der städtischen Öffent-

lichkeit gewinnen. Anerkennungspolitik versteht SEWA als Politik der Sichtbarmachung.

Durch ihre Aktionen und Kämpfe bilden die Frauen einerseits „power from within“ (Kabeer 1994: 245ff), durchbrechen andererseits ihre soziale Ausgrenzung und machen sich im öffentlich-politischen Raum sichtbar und hörbar (Chen 1996: 50). Sie setzen sich als kollektives Handlungssubjekt, als politische und ökonomische Akteurinnen, indem sie ihre Interessen artikulieren lernen und sich Handlungsraum erobern⁶. So erstritt SEWA mit hoher Öffentlichkeitswirkung per Gericht von der Stadtverwaltung in Ahmedabad, dass Kleinhändlerinnen ein Raum auf den großen städtischen Märkten zugesichert wurde, der nach der formellen Übergabe dann noch von Gewalt und Bestechungszwang freiekämpft wurde. Der Kampf um einen legitimierten Raum auf den Märkten ist – neben den Auseinandersetzungen um die Preise, die sie Großhändlern, die häufig auch als Geldverleiher fungieren, für die Waren zu zahlen haben – ein Teil des Zwei-Fronten-Kampfes, den Straßenhändlerinnen überall zu führen haben. In Südafrika verfolgt die Self-Employed Women's Union (SEWU) nach dem SEWA-Modell die gleiche Handlungsstrategie (Afrika Süd Aktionsbündnis 1996, Horn 1997), in Ruanda eine Vereinigung von Händlerinnen mit second-hand-Schuhen (Chirangashane 1998).

Die Markierung und Legitimierung des ökonomischen Orts der Straßenhändlerinnen war maßgeblich für SEWAs Profilierung als Instanz kollektiver Interessenvertretung und für die Sichtbarkeit der Frauen. Auch die SEWA-Akademie als Bewußtseinsbildungs- und Trainingsinstitution und die Video-Einheit, in der Mitglieder SEWA-Aktivitäten zur Schulung, Mobilisierung und für die Öffentlichkeit dokumentieren, tragen gezielt zur Selbstvergewisserung der kollektiven Identität und der Herausbildung von Selbstvertrauen und Außerdarstellung bei.

Der Zugewinn an Selbstbewußtsein und die öffentliche Sichtbarkeit sind das Fundament für eine stärkere Verhandlungsmacht. Neue Formen kollektiver Verhandlungsmacht entwickelten die SEWA-Frauen in gewerkschaftlichen Kämpfen für Mindestlohn, für Verkaufslizenzen für Straßenhändlerinnen und die Anwendung der Arbeitsschutzgesetzgebung auf den informellen Sektor. Durch öffentliche Aktionen wie Demonstrationen, Marktplatz- und Behördenbesetzungen und Vorgaben für die Stadtplanung, durch Lobbyarbeit, Memoranden und Resolutionen an die Regierung des Bundesstaates und die nationale Planungskommission profilierte die Organisation sich als ein Intermediär zwischen den Interessen informell tätiger Frauen und den politischen Institutionen der Städte und des Staates, d.h. sie trat als

6 Die beiden Kategorien „voice“ und „space“ tauchen in *Empowerment*-Konzepten für Frauen immer wieder als Standardbausteine auf (Batliwala 1993, Kabeer 1994).

zivilgesellschaftlicher *Stakeholder* auf. In ihrer Lobbyarbeit als *Pressure Group* betreibt SEWA einen Drei-Ebenen-Ansatz im lokalen Politikgeschehen, in der nationalen und in der internationalen Arena, z.B. für die 1996 verabschiedete ILO-Konvention zur Heimarbeit.

Zwar übt die Organisation unmissverständlich Kritik an unzureichenden gesetzlichen Regelungen und ihrer mangelhaften Umsetzung, an behördlichen Planungen und Programmen, die blind gegenüber Frauen und dem informellen Sektor sind, und an der Korruption des Verwaltungsapparats. Trotzdem kooperiert SEWA aus einer staatsaffirmativen Grundhaltung heraus mit städtischen Administrationen und Behörden, nutzt Regierungsprogramme oder bietet sich als Implementierungs- und Optimierungsinstanz an, versucht durch Öffentlichkeitsarbeit, Lobbying und konstruktive Politikvorlagen Einfluss zu nehmen. Wo institutionalisierte Politik, staatliche Programme und Gesetze unzureichend sind, hat SEWA alternative Institutionen aufgebaut, um Defizite im Bereich Gesundheitsversorgung, der sozialen Sicherung, der Kinderbetreuung, des Wohnungsbaus, der Trinkwasserversorgung und Wiederaufforstung zu kompensieren.

Strategisch arbeitet SEWA auf eine Verrechtlichung und Formalisierung des informellen Sektors hin. Nach jahrelangem in die Öffentlichkeit getragenen Kampf und gerichtlichen Klagen konnte sie z.B. durchsetzen, dass die scheinselfständigen Bidi-Heimarbeiterinnen unter die Arbeitsschutzgesetzgebung fallen (Scheu 1995:218). Gegen die fortgesetzte Unterlaufung und Missachtung von rechtlichen Regulierungen innerhalb der informellen Arbeitsverhältnisse ist sie jedoch immer wieder machtlos. Die Umsetzung der Gesetze bleibt vom Willen oder eben der Willkür der Auftraggeber und Mittelsmänner abhängig.

Um Abhängigkeiten zu reduzieren und Zugang zu Ressourcen zu eröffnen, vergibt SEWA zum einen Kredite⁷. Zum anderen fördert sie – um die Isolation von Arbeiterinnen in den Überlebensökonomien zu überwinden – Genossenschaften in mehr als 80 verschiedenen Bereichen, mit unterschiedlichen Erfahrungen. Es zeigte sich, dass durch die Kooperativen zwar die Marktfähigkeit und -einbindung der Frauen verbessert werden konnten, Absatz- und Verdienstsicherheiten konnte SEWA jedoch nicht schaffen (Scheu 1995:221, Rowbotham/Mitter 1994: 221).⁸

Angereichert wird dieses Paket von ökonomischen und sozialen Sicherungsprogrammen um frauenpolitische und emanzipatorische Maßnahmen.

7 Die Mitglieder einer Berufsgruppe müssen der Darlehensvergabe an eine Frau zustimmen. Es besteht jedoch kein Gruppenhaftungssystem.

8 Es kam auch zu Konflikten mit Genossenschaftsmitgliedern, die SEWA in der Rolle eines Arbeitgebers sahen, weil sie z.B. die Kooperative der Stoffdruckerinnen und Papiersammlerinnen managt und den Frauen einen Lohn auszahlt. Diese forderten von SEWA einen festen Monatslohn, obwohl die Kooperativen Verluste machten.

Wesentlich ist, dass immer wieder unbezahlte Reproduktions- und Sorgearbeit von Frauen (z.B. Kinderbetreuung und Krankenpflege, Versorgung mit Trinkwasser, Brennenergie und Futter für das Vieh) in das Aktivitätsspektrum von SEWA einbezogen wird. Dazu gehören auch Versuche, die geschlechtsspezifische Arbeitsteilung aufzuweichen.

Nicht nur hat SEWA die alte Forderung der Arbeiterinnenbewegung nach gleichem Lohn für gleiche Arbeit z.B. beim Straßenbau durchgesetzt. Sie bildet auch Frauen in „männertypischen“ Berufsfeldern aus, um die geschlechtshierarchische Segmentierung des Arbeitsmarkts zu durchbrechen, und motiviert ihre Mitglieder, mit ihren Männern die geschlechtsspezifische Arbeitsteilung im Haushalt auf der Grundlage neu auszuhandeln, dass die Wertschätzung der Frauen innerhalb ihrer Familien mit dem Einkommen, den Ressourcen und Gütern, die sie in den Haushalt einbringen, wächst. Einige Ehemänner übernehmen inzwischen Haus- und Sorgearbeit, um ihre Frauen für den Einkommenserwerb zu entlasten (Carr/Chen/Jhabvala 1996: 99f, 122f). Häufig stoßen die Frauen jedoch auf Widerstände, bei den eigenen Männern oder in der Gemeinschaft, die sie nicht in Männerberufen akzeptiert. In der Kaste der Aahir verbot ein Ältestenrat als Reaktion auf die erweiterten Handlungsräume den Frauen sogar, allein das Dorf zu verlassen und an Trainingskursen teilzunehmen (ebd.: 123ff).

SEWA kooperiert mit Frauenorganisationen, versteht sich als aktiven Teil der sehr vitalen und vielfältigen, indischen Frauenbewegung und hat sich in deren Kampagnen gegen Gewalt in der Familie, Mitgift und vorgeburtliche Geschlechtsbestimmung eingeklinkt. Wie in Bezug auf die informelle Erwerbsarbeit verfolgt sie auch bezüglich frauendiskriminierender Strukturen zu allererst eine Politik der Thematisierung und Sichtbarmachung.

Macht zum Handeln

Typisch für die Organisationen informell arbeitender Frauen ist die strategische Kombination unterschiedlicher Initiativen, Methoden und Ziele. Konzeptionell lässt sich diese Integration ökonomischer, sozialer und frauenpolitischer Ansätze unter dem Begriff des *Empowerment* subsumieren (vgl. Carr/Chen/Jhabvala 1996⁹, Batliwala 1993, Kabeer 1994, Scheu 1995). In Anknüpfung an Hannah Arendt wird Macht positiv verstanden als Fähigkeit, Energie und strukturelle Möglichkeit zu handeln und zu verhandeln, Widerstand gegen Herrschaft zu leisten, zu definieren und zu entscheiden, zu gestalten und auszugleichen. Macht ist Kraft zur Veränderung oder – wie Kate Young sagt (1993: 157) – Transformationspotential.

9 Carr/Chen/Jhabvala unterscheiden vier verschiedene Ansätze zum ökonomischen Empowerment: Dorf- und Gemeinschaftsorientierung, Kooperativen, Banken, Gewerkschaften.

Empowerment-Konzepte für Frauen verknüpfen deren praktische Bedürfnisse mit ihren strategischen Interessen an einer Veränderung der hierarchischen Geschlechterbeziehungen. Sie basieren auf Organisierung als wesentlicher Strategie kollektiver Machtbildung und zielen auf den Umbau ungleicher Machtstrukturen zugunsten von Frauen. Inspiriert wurden die Machtbildungsstrategien für Frauen durch die US-amerikanische Black-Power-Bewegung der sechziger Jahre, durch Saul Alinsky's *Anleitung zum Mächtigkeitsein* aus der Arbeiter- und Bürgerrechtsbewegung der USA und durch Paolo Freires *Pädagogik der Unterdrückten*. Batliwala definiert *Empowerment* als

„Prozess, in dem die Machtlosen oder Entmachteten mehr Kontrolle über Ressourcen und über Entscheidungen gewinnen... Die Ressourcen, über die Kontrolle hergestellt wird, fallen in fünf Kategorien: physische Ressourcen (wie Land, Wasser, Wald); menschliche Ressourcen (Menschen, ihre Körper, ihre Arbeitskraft und Fähigkeiten); intellektuelle Ressourcen (Wissen, Information, Ideen); finanzielle Ressourcen (Geld, Zugang dazu) und das Selbst (diese einzigartige Kombination von Intelligenz, Kreativität, Selbst-Bewußtsein und Vertrauen) (1993: 3, 7).

Entsprechend nennt Batliwala als Indikatoren für ökonomisches *Empowerment* nicht nur ein wachsendes Einkommen, sondern auch verbesserte Gesundheit und Ernährung, ein größeres Selbstbewußtsein als ökonomische Akteurin, mehr Verhandlungsmacht in der Familie und auf dem Markt und Zugang zu Ressourcen wie Kredit (ebd.: 36ff).

Mayoux unterscheidet bei ökonomischen Ansätzen für Selbstbeschäftigte

„einen Markt-Ansatz, der darauf abzielt, einzelnen Kleinunternehmerinnen zu helfen, ihr Einkommen zu erhöhen¹⁰, und einen Empowerment-Ansatz, der nicht nur die Einkünfte erhöhen will, sondern auch die Verhandlungsmacht armer Produzentinnen durch Gruppenaktivitäten steigern will.“ (1995:4)

Hier werden Übereinstimmungen und Schnittflächen zwischen dem *Empowerment*-Konzept und den *Entitlement*- und *Well-being*-Ansätzen ersichtlich, die Amartya Sen aus seiner Forschung zu Armut und Hunger, Haushalt und Autonomie abgeleitet hat (Sen 1982, 1990).

Frauenorganisationen im informellen Sektor öffnen ihren Mitgliedern Zugänge zu Rechten, zum Markt und zu Ressourcen wie Kredit und Produktionsmitteln, Land und Wald, Training, Gesundheit und sozialer Sicherheit. Diese Öffnung von Zugangsmöglichkeiten, Nutzungs- und Verfügungsrechten im Öffentlichen und Privaten ist ein Ermöglichungsprozess, der sich mit dem von Sen entwickelten *Entitlement*-Ansatz fassen lässt. Um den ökonomischen und armutsbekämpfenden Kern haben die Organisationen dabei (unterschiedlich) komplexe Aktionsradien mit dem Ziel des Wohlergehens (*well-being*) informell arbeitender Frauen entwickelt.

10 Diesen sieht sie exemplarisch in Programmen der Weltbank verfolgt. Er entspricht den Ansätzen, die Caroline Moser „effizienz-orientiert“ genannt hat.

Das *Empowerment*-Konzept ist inzwischen von Regierungen und UN zur Alleskleber-Formel geschliffen worden, wird dort aber häufig als Steuerungs- oder Wohlfahrtsprogramm von oben verstanden. Daraus ergibt sich die Frage: wer *empowert* wen mit welchem Ziel? Im Gegensatz zu staatlichen Top-Down-Strategien begeben sich die Frauenorganisationen in einen Prozess des *Self-Empowerment* (DAWN 1985), erkämpfen sich in kleinen Vor- und Rückschritten Einflussmöglichkeiten, Rechte und Ressourcen, die die Frauen selbst identifizieren und in Strategien zu strukturellen Veränderungen einbauen. Die Konstitution eines kollektiven Handlungssubjekts ist eine Form selbstbestimmter Vergesellschaftung.

Charakteristisch für diese Selbstorganisation ist, dass über die marktförmige Existenzsicherung hinausgegangen wird, d.h. dass die ökonomischen Maßnahmen in soziale integriert werden, dass sie mit Gesundheitsversorgung, Notfall- und Alterssicherung sowie Kinderbetreuung und frauenemanzipatorischen Ansätzen verbunden werden. SEWA zielt dabei am umfassendsten auf eine Verbesserung der gesamten Lebensbedingungen armer, informell arbeitender Frauen und auf strukturelle gesellschaftliche und politische Transformationen in ihrem Umfeld. Weil nur eine kleine Gruppe der SEWA-Mitglieder in einem direkten oder dauerhaften Beschäftigungs- und Lohnarbeitsverhältnis steht, sind entwicklungsorientierte Ansätze für sie strategisch erfolversprechender als gewerkschaftliche. Hausangestellte, die in einem klaren Arbeitgeber-Arbeitnehmerverhältnis stehen, verfolgen dagegen primär gewerkschaftliche Strategien mit dem Kern der Anerkennungspolitik. Frauenspezifisch ist dabei in jedem der Berufsfelder die Mobilisierung von Gegenwehr gegen sexualisierte Gewalt.

Indem die Organisationen Frauen als ökonomische Akteurinnen stärken, wirken sie strategisch dagegen, dass die Ungleichheitsstrukturen des Marktes auf der vorgeordneten Geschlechterungleichheit aufbauen und diese gleichzeitig nutzen und reproduzieren. Der frauenemanzipatorische Ansatz ist bei den Organisationen am stärksten, die zum einen Probleme der marktförmigen Erwerbsarbeit und der unbezahlten Sorgearbeit integriert bearbeiten und zum anderen die Entscheidungs- und Verteilungsstrukturen sowie die „kooperativen Konflikte“ (Sen 1990) innerhalb des Haushalts mit in den Blick nehmen. Sie verfolgen somit nicht nur die strategische Perspektive einer Aufwertung von (unbezahlter wie bezahlter) Reproduktionsarbeit, sondern auch des Aufbrechens der geschlechtshierarchischen Arbeitsteilung auf den Erwerbsmärkten und in den Haushalten.

Allgemein gilt, dass ökonomisches *Empowerment* von Frauen auf dem Markt einer Absicherung in der Privatsphäre bedarf. Denn verbesserte Marktchancen, ein sicheres Einkommen und Zugang zu Ressourcen führen nicht zwangsläufig zu mehr Entscheidungs- und Verfügungsmacht von Frauen über Ressourcen und Einkommen innerhalb des Haushalts. In den

verschiedenen real-existierenden patriarchalen Haushaltsstrukturen besteht häufig die Gefahr, dass Männer sich umgehend das Einkommen von Frauen aneignen oder auch zur Legitimierung ihres Rückzugs aus der Ernährungsverantwortung missbrauchen. Dagegen gibt ein eigenes Einkommen Witwen, alleinerziehenden und geschiedenen Frauen die Möglichkeit, unabhängig von männlichen Verwandten zu leben.

Nicht einer der Ansätze allein, sondern die Kombination mehrerer Ansätze und ein integriertes Vorgehen vermögen, den Frauen Anerkennung nach innen wie nach außen und Anspruchsrechte zu bringen. Die häufige Unsichtbarkeit informeller Arbeit wird durchbrochen, die Wettbewerbsfähigkeit der Frauen durch Qualifizierung und Zugang zu Produktionsmitteln verbessert. Dies mag die informell Arbeitenden absichern und Risikominimierung bewirken, weitere Marginalisierung und extreme Auswüchse von Ausbeutung und Rechtsverweigerung verhindern, trotzdem bleibt es schwierig, eine nachhaltige Existenzsicherung aufzubauen oder gar gegen die Tendenz zu weiterer Informalisierung, Liberalisierung und Verdichtung von Konkurrenz nennenswerte Einkommensverbesserungen durchzusetzen.

Durch Bildung kollektiver Handlungsmacht und Identität sowie durch Maßnahmen sozialer Sicherung versuchen die Frauenorganisationen, Elemente der moralischen Ökonomie in den Binnenräumen der Gruppen zu re-installieren oder tradierte Strukturen, die dies leisten, zu erhalten. Kooperation und Reziprozität sind aus der Not geboren, aber die Organisationen sind weit mehr als Notgemeinschaften. Kooperation und Solidarität sind Gegenwerte und Gegenstrukturen zur individualisierenden Konkurrenzlogik des Marktes. Herausragendes Beispiel dafür waren die Versuche von SEWU in Südafrika, migrierende Händlerinnen als Mitglieder zu gewinnen, die Waren aus Nachbarländern über die Grenzen schmuggeln und versuchen, lokale Händlerinnen zu unterbieten (SEWU 1999).

Damit sind die Gruppen bemüht, das mikro-ökonomische Handeln in soziale Zusammenhänge einzubetten, begeben sich aber nicht in grundsätzliche Opposition zu marktökonomischen Imperativen und Kalkülen. Vielmehr rüsten sie ihre Mitglieder mit Qualifikationen und Ressourcen für die marktwirtschaftliche Konkurrenz. Bei individuell genutzten Krediten – und dies sind die meisten auch beim Prinzip der Gruppenhaftung – besteht jedoch die Gefahr, dass sie eine Ausbettung aus dem Sozialen und ein Aufbrechen der moralischen Zusammenhänge auslösen.

Aufgrund der Schwierigkeiten, sich selbst zu finanzieren, sind die Frauenorganisationen im informellen Sektor stark abhängig von ausländischen Mitteln und deshalb organisatorische und institutionelle Strukturen ohne Bestandsgarantie. Ihre entscheidende Leistung besteht darin, ökonomische, soziale und frauenrechtliche Absicherungspolitik zu betreiben und die „Verletzbarkeit“ (*vulnerability*) von informell tätigen Frauen durch kollek-

tive Identitäts- und Machtbildung zu reduzieren. Sie schaffen Sicherungsstrukturen, auf die die Mitglieder zurückgreifen können, wo die tradierten familialen Auffangstrukturen zunehmend erodieren.

In den Kategorien von *Empowerment*-Konzepten gesprochen bauen Frauenorganisationen im informellen Sektor Verhandlungsmacht der informell tätigen Frauen auf, verhelfen ihnen zu Verfügungsmacht über Rechte und Ressourcen und bemühen sich um Gestaltungsmacht in der Politik und Ökonomie. Sie bilden eine kollektive Identität der Selbstbeschäftigten als Handlungsgrundlage, führen Aktivitäten in strategischer Vielfalt durch und bauen organisatorische Macht um die Säulen von Anerkennung, Rechten und Ressourcen auf. Dabei stellen sie eine neue Form der Vergesellschaftung dar und kämpfen gegen die Vergeschlechtlichung von Arbeit und der Märkte durch die geschlechtshierarchische Arbeitsteilung und die entsprechende Segmentierung des Marktes, die Frauen die schlecht bezahlten, niedrig bewerteten Arbeiten zuweisen. Sie betreiben Ermöglichungs- und Ermächtigungspolitik – mit Erfolgen, Brüchen und Rückschlägen. Letztlich bricht sich das ökonomische *Empowerment* der Frauen jedoch immer wieder an dem strukturellen Widerspruch, dem die Formalisierungsversuche des informellen Sektors unterliegen.

Literatur

- Afrika Süd Aktions-Bündnis (1996): *Die südafrikanische Frauengewerkschaft SEWA*, Bonn.
- Batliwala, Srilatha (1993): *Education for Women's Empowerment. A Conceptual Analysis*. Mimeo, FAO/ASPBAE, Bangalore.
- Carr, Marilyn; Chen, Martha; Jhabvala, Renana (1996): *Speaking out. Women's Economic Empowerment in South Asia*, New Delhi.
- Chen, Martha Alter (1996): *Beyond Credit, A Subsector Approach to Promoting Women's Enterprises*, Ottawa.
- Chirangashane, Louise Lubala (1998): Das Verkaufen von gebrauchten Schuhen – das Ringen um Überleben im Süd-Kivu, in: *Frauen in der einen Welt*, 2/1998, S.116-126.
- DAWN, (1985): *Development, Crises, and Alternative Visions: Third World Women's Perspectives*, Stavanger.
- Eitel, Christiane (o.J.): Der Kampf der brasilianischen Hausangestellten - die Hausangestelltengewerkschaft von Recife, in: *ASW, Traumwelt, Migration und Arbeit*, S. 31-37.
- Fuglesang, Andreas; Chandler, Dale (1988): *Participation as process – what we can learn from Grameen Bank*, Bangladesh.
- Heyzer, Noeleen (1994): Increasing Women's Access to Credit in Asia: Achievements and Limitations, in: Heyzer, N.; Sen, G. (eds.), *Gender, Economic Growth and Poverty*, New Delhi.
- Horn, Pat (1997): A labour policy for all, in: *Agenda*, No 35, S.51-55.
- Hosmer Martens; Mitter, Swasti (eds.) (1994): *Women in Trade Unions. Organizing the Unorganized*, Geneva.
- ila (1998): *ila 213 Prostitution*.
- Kabeer, Naila (1994): *Reversed Realities. Gender Hierarchies in Development Thought*, New Delhi.
- Khan Osmani, Lutfun (1998): The Grameen Bank Experiment: Empowerment of Women through Credit, in: Afshar, Haleh (Ed.): *Women and Empowerment*, New York, 67-87.
- Lim, Lean Lin (1998): *The Sex Sector. The economic and social bases of prostitution in Southeast Asia*, Geneva.

- Mayoux, Linda (1995): *From Vicious to Virtuous Circle? Gender and Micro-Enterprise Development*, Geneva.
- Razavi, Shahra (1998): *Gendered Poverty and Social Change*, UNRISD, Geneva.
- Rose, Kalima (1992): *Where Women are Leaders. The SEWA Movement in India*, New Delhi.
- Rowbotham, Sheila; Mitter, Swasti (eds.) (1994): *Dignity and Daily Bread. New Forms of Economic Organising among Poor Women in the Third World and the first*, New York.
- Rowlands, Jo (1998): A Word of the Times, but What Does it Mean? Empowerment in the Discourse and Practice of Development, in: Afshar, Haleh (ed.): *Women and Empowerment*, New York, 11-35.
- Scheu, Hildegard (1995): *Entwicklungsziel: Frauenmacht! Frauenarbeit und Frauenorganisationen in Indien*, Frankfurt.
- Schneider, Ingrid (1988): Si, Senora. Hausangestellte in Kolumbien, in: *Peripherie* 30/31, 84-104.
- Sebstad, Jennifer (1992): *Struggle and Development among Self-Employed Women: A Report on SEWA*, Washington.
- Sen, Amartya (1982): *Poverty and Famines. An Essay on Entitlement and Deprivation*, Oxford.
- (1990): Gender and Cooperative Conflicts, in: Irene Tinker (ed.): *Persistent Inequalities*, Oxford, 123-149.
- SEWA (1997): *25 years of SEWA Movement*, Ahmedabad.
- SEWU (1999): SEWU News, No 33, January 1999.
- Schultz, Ulrike (1990): *Die Last der Arbeit und der Traum vom Reichtum. Frauengruppen in Kenia zwischen gegenseitiger Hilfe und betriebswirtschaftlichem Kalkül*, FU Berlin.
- Südwind (1994): *Bürsten gegen den Strich. Frauen im Reinigungsgewerbe*, Siegburg.
- Wichterich, Christa (1992): Moral, Markt, Macht. Frauengruppen in Kenia, in: *Peripherie* 47/48, S. 7-22.
- Young, Kate (1993): *Planning Development with Women: Making a World of Difference*, London.

Lydia Heller, Sabine Nuss

Transformation in Russland Die Illusion einer Marktwirtschaft als Ergebnis informeller Regulation

Analysen und Abhandlungen über die russische Transformationsökonomie ähneln zunehmend einem Drehbuch, welches einer russischen Variante von „Der Pate“ als Vorlage dienen könnte. Die Palette reicht von Verschwörungstheorien, die eine „System-Mafia“ als Faktor der sowjetisch-russischen Transformation identifizieren (Knabe 1998), bis hin zu beschwichtigenden Äußerungen, dass es sich bei den gegenwärtigen nichtformellen Erscheinungen und Verhaltensweisen um „ganz normale“ Geburtswehen einer Marktwirtschaft handle.¹ Mitunter werden sogenannte „Auftragsmorde“ als gesetzsubstituierende Regeln betrachtet, die nach Aussagen eines russischen Publizisten „exakt in das heutige System passen, das aus kriminellen Gemeinschaftskassen und Schutzdächern besteht“ (Scharow 1997 zit. nach Knabe 1998: 38). Zehn Jahre nach dem Ende des real existierenden Sozialismus scheint die russische Wirtschaft demnach von Marktwirtschaft und Demokratie im westlichen Sinne weit entfernt zu sein. Die in der Literatur bemühte Terminologie zur Beschreibung der russischen Ökonomie bestätigt diesen Eindruck: „Nomenklaturawirtschaft“, „Staatsbürokratischer Kapitalismus“, „Politischer Kapitalismus“, „Marktbolschewismus“, „Surrealer Kapitalismus“, „Mafiacracy“ und „Korruptierter Markt“ sind nur einige Beispiele, die darlegen, dass sich in Russland etwas formiert, das sich erheblich von den marktwirtschaftlichen Verhältnissen der Länder des OECD-Typs unterscheidet. Die Transformationsforschung greift in der Hoffnung auf ein besseres Verständnis dieser ökonomischen und sozialen Formen in Transformationsländern zunehmend auf die Forschungen über den „informellen Sektor“ zurück. Dieser Spur gilt es auch hier zu folgen,

1 So kommentiert Wolfgang Karte, ehemaliger Chef des Bundeskartellamtes und 1992 Wirtschaftsberater der russischen Regierung, die russische Entwicklung mit den Worten: „Das ist in Russland im Moment so eine Art von Cowboy-Kapitalismus, wie er immer entsteht und entstanden ist, wenn eine völlig freie Marktwirtschaft eingeführt wird. Das war in Amerika nicht anders.“ (Interview mit W. Karte in DIE WELT, 19.12.1994, S. 7).

allerdings mit einer anderen Weichenstellung. Zunächst soll das Konzept des „informellen Sektors“ kritisch sowohl hinsichtlich der Definition als auch auf seine Anwendbarkeit auf die post-sowjetische Transformationsökonomie untersucht werden. In einem weiteren Schritt wollen wir die bereits in der Sowjetunion und während der Perestrojka existierenden „informellen“ Phänomene aufgreifen. Dabei geht es nicht um das nochmalige Aufzählen der sattsam bekannten schattenwirtschaftlichen Aktivitäten in der Planwirtschaft. Vielmehr vermuten wir einen Zusammenhang zwischen den Formen von „Informalität“ damals und heute, der auf die Ursachen der gegenwärtigen „informellen“ sozio-ökonomischen Regulierung in Russland verweist. Diese liegen demnach weder im mangelnden marktwirtschaftlichen Know-How der russischen Betriebsdirektoren noch in einer besonders gut organisierten russischen System-Mafia. Unseres Erachtens sind sie in der Genese marktwirtschaftlicher Funktionselemente in Russland zu suchen, deren Implementation in die damalige sowjetische Planwirtschaft unter Gorbatschow die Perestrojka einleitete. Die Etablierung der „marktwirtschaftlichen Methoden“ hat, sicher nicht monokausal, aber doch maßgeblich zu genau dem geführt, was heute die Illusion eines Marktes in Russland vermittelt: „informelle“ (vom OECD-Modell abweichende) Regulationsprozesse.²

1. Der „informelle Sektor“ in Russland: Schwierigkeiten der Definition

Im Rahmen der Transformationsforschung tauchen beim Rückgriff auf den informellen Sektor die ersten Schwierigkeiten bereits hinsichtlich der Definitionen auf: „Virtually all those who study informal economies preface their work with the disclaimer that there is no common definition for the diverse activities which comprise what is variously referred to as the ‚shadow‘, ‚illegal‘, ‚parallel‘, ‚hidden‘, ‚gray‘, ‚brown‘, ‚unofficial‘, ‚unrecorded‘, ‚unreported‘ and ‚informal‘ economy“ (RAND 1997: 3). Der Begriff „informeller Sektor“ versucht also verschiedene wirtschaftliche Aktivitäten innerhalb eines Bereiches zusammenzufassen, der außerhalb des offiziellen, gesetzlich geregelten, in Steuer- und Sozialversicherungssysteme eingebundenen – „formellen“ – Bereiches existiert. Um den „informellen Sektor“ überhaupt zu identifizieren, ist es notwendig, die „formellen“ Regelungen deutlich davon abgrenzen zu können. Die Studie *Russia's Informal Economy* (RAND 1997) beispielsweise versucht auf den ersten Blick den unterschiedlichen „Formalitäten“ verschiedener Länder gerecht zu werden. Anhand des Entwicklungsgrades unterscheiden die Autoren entwickelte Marktökonomien, Entwicklungs- und schließlich Transformations-

2 Zum Konzept der „informellen Regulation“ durch systemdeterminierende informelle Prozesse vgl. Albrecht (1998: 2).

länder, und betrachten deren informelle Wirtschaften separat. Während danach in den Marktgesellschaften die Akteure des informellen Bereiches eher eine Randgruppe bilden, die mit ihrer Tätigkeit ihr Einkommen aufbessern (Rentner, Studenten), bzw. Kosten senken will (kleine Firmen), ist in den Entwicklungsländern ein weitaus größerer Teil der Bevölkerung, vor allem Arme und Landarbeiter, zu informeller Arbeit gezwungen, die oft die einzige Einkommensquelle darstellt. In den Transformationsländern schließlich scheint es die Ausnahme zu sein, sich überhaupt im formellen Bereich zu bewegen:

„Few firms exist only in formal economy. Many firms (regardless of ownership structure) exist in both formal and informal sector or informal economy alone. Large as well as small firms“ (RAND 1997: 8).

Die Einordnung der Länder nach ihrem Entwicklungsgrad ermöglicht also die Unterscheidung verschiedener Qualitäten und Quantitäten von informellen Sektoren in verschiedenen Ländern. Die Erkenntnis ist jedoch dürftig: Je entwickelter die Marktgesellschaft eines Landes, desto geringer der informelle Sektor. Sie trägt zudem wenig zum Verständnis und der Analyse der gegenwärtigen Wirtschaftsweisen in Russland bei: Wenn in Russland nur wenige Firmen in der „formellen Ökonomie“ tätig sind, aus welchen Akteuren besteht diese „formelle Ökonomie“? Die „sektorale Gliederung“ von Wirtschaftssystemen, bei der für den „formellen Sektor“ in der Regel die Marktwirtschaft des OECD-Typs als Maßstab angelegt wird, birgt darüber hinaus die Gefahr, dass die in den Transformationsländern und vor allem in Russland „unverkennbare Tendenz zur Informalisierung von Wirtschaft, Politik und Staat faktisch als eine sekundäre Erscheinung abgetan (wird), die das spezifische, gesellschaftsprägende Gewicht neuartiger ‚informeller‘ Strukturen und Regulationsformen eher zu gering bewertet und ... ihre möglichen Konsequenzen ... auf die westlichen Industrieländer unterschätzt“ (Hopfmann 1997: 21).

Eine Kategorisierung der russischen Ökonomie in einen „formellen“ und einen „informellen Sektor“ bzw. in verschiedene Ausformungen des „informellen Sektors“ (kriminell, korrupt usw.) zöge methodisch Grenzen, die es empirisch so nicht gibt. Vor diesem Hintergrund soll einem Vorschlag von Albrecht gefolgt werden, nämlich die Blickrichtung umzukehren und „die so beliebte Fixierung auf institutionelle Entwicklungen nach OECD-Muster zu unterlassen und statt dessen die diversen Manifestationen abweichenden Verhaltens in Transformationsgesellschaften als Prozesse informeller *Regulierung* zu fassen“ (Albrecht 1998:2, Herv. i. Original). Mit anderen Worten: Das übliche Konzept der Gegenüberstellung von „formellem“ und „informellem Sektor“ impliziert zum einen, dass die „eigentliche“ Regulierung im formellen Bereich stattfindet, während sich die Informalität lediglich auf eine parasitäre bzw. komplementäre Existenz be-

beschränkt. Das heißt auch, in der Informalität erfolgt keine zentrale Regulierung, sie besetzt lediglich Nischen, in welche die dominante, mit der Formalität verbundene Regulierungsweise nicht hinreicht. Zum anderen wird „Formalität“ dabei inhaltlich an den in westlich-kapitalistischen OECD-Ländern geltenden Maßstäben gemessen. In diesem Aufsatz dagegen soll der Versuch unternommen werden, die in Russland vorherrschende Regulierungsweise selbst, wie sie stattfindet und stattfindet, abseits einer sektoralen Kategorisierung zu untersuchen.

2. Eigentumswandel in der Sowjetunion

a) Informelle Prozesse in der Planwirtschaft

Grundlegendes und systemdeterminierendes Merkmal (quasi die „fundamentale Formalität“) der sowjetischen Wirtschaft und Gesellschaft vor der Perestroika war das sozialistische Eigentum an den Produktionsmitteln in der Form des staatlichen und des genossenschaftlich-kooperativen Eigentums, aus dem sich das gesellschaftliche Eigentum an den Ergebnissen der Produktion, inklusive der Konsumgüter ableitete. Die Allokation der Erzeugnisse (und auch die der Produktionsressourcen) wurde von der „Gesellschaft in organisierter Form“ vorgenommen, was in der Praxis bedeutete: durch die staatliche Verwaltung. Nach sowjetischer Auffassung konnte es Privateigentum an Produktionsmitteln innerhalb der sozialistischen Ordnung nicht geben. Zwar existierte schon immer eine kleine Privatwirtschaft mit Kleinstbetrieben, diese wurde jedoch in der Sowjetunion als offiziell existierende Eigentumsform in der Regel ignoriert, als sich „im Aussterben“ befindend verstanden bzw. oft auch dem persönlichen Eigentum zugeordnet (vgl. dazu: Jakobs 1965: 53, 93; Chalfina 1976: 105ff). Dieser offiziell gültige Eigentumsbegriff und die darauf basierenden Verhältnisse in der sowjetischen Wirtschaft wurden (und werden zum Teil noch immer) oft „von außen“ betrachtet und als „Kommandowirtschaft“ beschrieben. Tatsächlich traf diese Bezeichnung für die sowjetische Wirtschaft und Gesellschaft schon lange vor dem Machtantritt Michail Gorbatschows nicht mehr zu. Mit dem stetigen Rückgang der Wachstumsraten des sowjetischen Nationaleinkommens seit dem 8. Fünfjahrplan (1966-1970) setzte sich vielmehr die Ansicht durch, dass „tragende Elemente der Wirtschaftspolitik und des ökonomischen Mechanismus erschöpft waren“. Die „Funktionsdefekte und Steuerungsdefizite“ des sowjetischen zentral-wirtschaftlichen Plansystems wurden immer offensichtlicher durch „informelle Wirtschaftsaktivitäten“ (Segbers 1989: 181f) kompensiert.

Parallel zur offiziellen Planwirtschaft entwickelte sich ein System der „Verhandlungswirtschaft auf Gegenseitigkeit“. Die Führungsspitzen beispielsweise hatten nur noch verschwommene Vorstellungen von den realen

Möglichkeiten und Ressourcen der ihnen untergeordneten Betriebe, so dass von ihnen kaum klare Anweisungen und Befehle erwartet werden konnten.

„Indessen müssen die leitenden Organe wenigstens ein Mindestmaß ihrer Funktionen erfüllen. Darum sind sie genötigt, bewusst oder unbewusst, offen oder heimlich, zu einer neuen Form, nämlich den Verhandlungen auf Gegenseitigkeit zwischen Behörden und Betrieben überzugehen. (...) Im Rahmen dieses Systems erteilen nicht einfach die oberen Instanzen Befehle an die unteren (obwohl auch diese ‚artreine‘ Form der Befehlserteilung erhalten blieb), sondern beginnen mit ihnen eine Art Dialog, der zu einer beide Seiten zufriedenstellenden Vereinbarung führt. Im Zuge der Verhandlung operiert jeder Teilnehmer mit den spezifischen potentiellen ‚Werten‘, über die er verfügt. Bei den Entscheidungsträgern sind das vor allem die zu verteilenden Ressourcen, Gelder, zentralisierte Investitionsvorhaben, Preise bei neuen Erzeugnissen, Normrichtlinien zur Gewinnverteilung zwischen Betrieb und Staat, verschiedene Anreizmethoden für wirtschaftliche Führungskräfte, Beförderung auf höhere Posten etc. Mit diesen Druckmitteln besteht ‚oben‘ die Möglichkeit, Entgegenkommen von ‚unten‘ zu belohnen und ‚Widerspenstigkeit‘ und ‚Aufbegehren‘ zu bestrafen. Die untergeordneten Instanzen und insbesondere die Betriebe verfügen bei der Verhandlung über Argumente wie Annahme (oder Ablehnung) des vorgegebenen Plansolls, Bereitschaft, zusätzliche Aufgaben und höhere Planaufgaben zu übernehmen oder an periodischen Kampagnen z.B. zur Entlastung der Landwirtschaft bei Erntearbeiten oder der Bauwirtschaft bei Arbeitsspitzen teilzunehmen etc.“ (Saslawskaja 1989: 96f).

Hinsichtlich der Ressourcenallokation entwickelte sich neben dieser (und zum Teil aus dieser heraus) vertikalen Regulation auch eine horizontale zwischen den Betrieben. Obwohl die von Planungskomitees und Fachministerien zugewiesenen Ressourcen trotz aller „Verhandlungswirtschaft“ nur in den seltensten Fällen mit dem tatsächlichen Bedarf der Betriebe übereinstimmten, nahmen diese alles, was ihnen zugeteilt wurde. Auf diese Weise legten sich die Betriebe Polster an, um sich gegen Versorgungsengpässe abzusichern und um sie bei anderen Betrieben gegen fehlende Mittel einzutauschen. Es entstand ein „Naturalienmarkt“, dessen Funktion es war, die Schwächen des zentralisierten Versorgungssystems zu kompensieren. Gängige Praxis war in diesem Zusammenhang auch das Höhererschätzen von Produktionsdaten, zum einen, um (über-)erfüllte Pläne vorzutauschen und damit bei der weiteren Materialverteilung bevorzugt behandelt zu werden, zum anderen, um sich Rohstoffe und Anlagen privat anzueignen und weiterzuverkaufen.

Die Tatsache, dass mittels dieser „Parallelwirtschaft“ damals geltende Gesetze und Verträge kontinuierlich verletzt wurden, wurde nicht nur geduldet, sondern als „essentiell für das optimale Funktionieren der Wirtschaft betrachtet“:

„Bribery and corruption flourished in a system with a powerful, but grossly underpaid apparatus. Despite strict ‚formal‘ penalties for economic crimes, the regime tolerated them as a buffer against the inevitable misallocation failures of a centralized economy, whose architects lacked access to the information necessary to effectively manage the peripheries“ (RAND 1997: 4).

Ähnlich argumentiert die russische Autorin Alena Ledeneva in ihrer Untersuchung des sogenannten „Blat“-Phänomens (Ledeneva 1997). Der Begriff

„Blat“ umfasst das Ausnutzen vor allem persönlicher Beziehungen (Freundschaft, Verwandtschaft) und individuell zur Verfügung stehender Privilegien (öffentliche Ämter, damit verbundener exklusiver Zugang zu Ressourcen, Defizitgütern, medizinischer Versorgung etc.) mit dem Ziel, für sich selbst oder für Dritte wiederum Luxus- oder schlicht knappe Güter, Ausbildungsmöglichkeiten, Privilegien usw. zu beschaffen. Vor dem Hintergrund staatlichen Eigentums, zentral-administrativer Lenkung und der herrschenden Ideologie, nach der sich die Individuen mit den Zielen einer Organisation (Betrieb, Staat, Partei) identifizieren sollten, verschwammen allerdings die Grenzen zwischen „persönlicher Bereicherung“ und dem „Handeln im Sinne der Organisation“. Indem „Blat“ auch weniger Privilegierten Zugang zu begehrten Gütern und Diensten verschaffte, diese damit quasi „neu verteilte“, bedeuteten diese Aktivitäten auch eine Einlösung der vorherrschenden Ideologie der Gleichheit. Damit waren sie eine Bedingung für den Fortbestand der Sowjetunion. Gleichzeitig aber stellte „Blat“ die zentrale Planung und Kontrolle der Wirtschaft kontinuierlich in Frage, indem „systemabweichendes“ Verhalten alltäglich wurde: „blat [...] became an everyday pattern of behavior and mentality, penetrating personal relationships [...] and *shaping specific attitudes towards legality*“ (ebd.: 154). Bereits vor der Perestroika charakterisierten auch andere kritische sowjetische Theoretiker („Nowosibirsker Schule“) die Sowjetwirtschaft daher als

„eine Art Hybridprodukt aus dem zentralisierten planwirtschaftlichen und dem marktwirtschaftlichen System, wobei es sich um einen spezifischen, veränderten Markt handelt, in dem nicht mit klassischen Begriffen wie Ware, Qualität und Preis operiert wird, sondern mit den zur Verfügung stehenden Möglichkeiten, auf die Funktionsbedingungen des Partners einzuwirken“ (Saslawskaja 1989: 97).

b) Die Einführung privaten Eigentums als Legalisierung informeller Prozesse

Was nach der Wahl Michail Gorbatschows zum Generalsekretär der KPdSU am 11. März 1985 als „Perestroika“ bekannt wurde, fußte im Grunde auf den Ansichten der Nowosibirsker Schule. Gorbatschows erklärte Ziel war eine „tiefgreifende strukturelle Reorganisation der Wirtschaft“ in der Sowjetunion, die die Volkswirtschaft wieder an das Weltniveau anschließen lassen sollte. Dabei sollte unter anderem der „Faktor Mensch“ neu „aktiviert“ werden, d.h. die Interessen der Menschen, Arbeitskollektive, öffentlichen Organe und anderer sozialer Gruppen wieder stärker berücksichtigt und diese so zu einer konstruktiven Mitarbeit an der Lösung der Probleme der Sowjetunion bewegt werden (Gorbatschow 1989: 31). Abseits dieser offiziellen Lesart lässt sich dies auch wie folgt formulieren: Derjenige Teil der Wirtschaft (einschließlich deren Verwaltung), welcher der Kontrolle, Lenkung und dem Nutzen des Staates immer mehr entglitt, sollte durch Reformen wieder in dessen Obhut zurückgeführt werden, in-

dem die bereits existierende und mehr oder weniger funktionierende „Parallelwirtschaft“ offizieller Bestandteil der Sowjetwirtschaft werden sollte. Neben den vertikalen Kommandostrukturen sollte sich ein „Markt“ etablieren, auf dem die bisherigen, marktähnlichen horizontalen (Vertrags-) Beziehungen (z.B. Handel und Tausch mit „Überschussware“) legal abgewickelt werden sollten. Den Staatsbetrieben insgesamt wollte man eine größere Autonomie gewähren und die staatlichen Planvorgaben (Kennziffernapparat) sollten drastisch reduziert und vor allem auf intensives betriebliches Wachstum ausgerichtet werden. Die Planung sollte nicht mehr die gesamte Wirtschaft, sondern nur noch wichtige Wirtschaftsbereiche erfassen („strategische Planung“), die Entlohnung leistungsbezogener ausgestaltet werden und neben die staatlichen Fixpreise sollten Höchst- und freie Preise treten. Mit der vorgesehenen Reduktion der staatlichen Planung und Verwaltung stand auch die Neuregelung der Verfügungsgewalt über die Produktionsmittel, das „Herz“ des sozialistischen Eigentums, zur Disposition. An die Seite der bisher dominierenden Staatsunternehmen sollte eine Vielfalt „neuer sozialistischer Eigentumsformen“ treten, die untereinander in einem Wettbewerb stehen (Kordasch 1997: 24). Zwischen 1988 und 1990 erhoffte man die traditionelle zentral-administrierte Planwirtschaft damit quasi in eine „sozialistische Marktwirtschaft“ zu überführen. Leitgedanke dieser Maßnahmen war die Annahme, dass die partielle Einführung quasi-privaten, „sozialistischen“ Eigentums die Motivation aller am Wirtschaftsprozess beteiligten Akteure erhöhen würde. Maßnahmen, die Ausdruck und praktische Umsetzung der Einführung von mehr Eigenständigkeit und „sozialistischen Eigentums“ waren, stellten die Verabschiedung der Gesetze „Über die individuelle (private) Arbeitstätigkeit“, „Über die Staatsbetriebe (Vereinigungen)“, „Über die Genossenschaften (Kooperativen)“ bzw. des Dekrets „Über die Pacht und die Pachtbeziehungen in der UdSSR“ dar. Das Gesetz „Über die individuelle Arbeitstätigkeit“ legalisierte vor allem die zuvor schattenwirtschaftlichen Aktivitäten, zu denen z.B. die private Arbeit für den oben beschriebenen „Naturalienmarkt“ zählte. Das Betriebsgesetz bestimmte den Gewinn zu einem wesentlichen Ziel der Unternehmen, gab das Prinzip der „Selbstfinanzierung“ vor und überließ großenteils die Verfügung über Rohstoffe, Produktion, Produkte und Preise den Betrieben selbst. Genossenschaftsgesetz und Pachtdekret erlaubten die Gründung selbständiger Unternehmen außerhalb der Staatswirtschaft und ermöglichten damit auch die legale selbständige Produktion und den Einzelhandel. Das Pachtdekret schaffte die Voraussetzungen für die Verpachtung von Vermögen der Staatsunternehmen.

Mit dem „Gesetz über die Genossenschaften (Kooperativen)“ griffen Gorbatschow und seine Berater auf ein Instrument zurück, das Lenin in seiner „Neuen Ökonomischen Politik“ in den Zwanziger Jahren als marktwirt-

schaftliches Zugeständnis erfolgreich angewandt hatte, um die vom Kriegskommunismus ruinierte Wirtschaft wiederzubeleben. Es erlaubte die Gründung von unabhängigen Genossenschaften oder Kooperativen. Die Kooperativen sollten eine den Staatsunternehmen gleichberechtigte sozialistische Wirtschaftsform darstellen. Beschränkungen hinsichtlich der Größe, Beschäftigtenzahl oder der Anlagen waren nicht vorgesehen, ebenfalls gab es keine Einschränkungen der Wirtschaftsbereiche, in denen Kooperativen tätig werden sollten. Kooperativeigentum wurde vom Gesetz geschützt und dem Staatseigentum grundsätzlich gleichgestellt. Das Staatseigentum sollte jedoch die „führende Rolle“ behalten, der staatliche Sektor wurde deshalb anfangs sorgsam abgeschirmt, vor allem gegen einen Abfluss qualifizierter Kräfte in den privaten Bereich. Insgesamt stellten die neuen Regelungen aber eine deutliche Erweiterung der bisherigen Möglichkeiten dar, nun legal außerhalb des Staatsbereiches wirtschaftlich tätig zu werden. Es war erlaubt, einen Arbeitsplatz im staatlichen Sektor zugunsten einer Tätigkeit in einer Genossenschaft aufzugeben. Die Kooperativen sollten selbstständig arbeiten, sich selbst verwalten und finanzieren. Sie waren nicht nur in der Wahl der Produkte und der Produktionsmengen, sondern auch in der Preisgestaltung frei. Es war ihnen gestattet, über ihr Eigentum vollkommen frei zu verfügen – sie konnten es verkaufen, verpachten oder auch mit dem Vermögen einer anderen Kooperative zusammenlegen. Den erwirtschafteten Gewinn sollten sie gemäß Art. 20 des Genossenschaftsgesetzes nach eigenem Belieben verwenden dürfen. Die Entlohnung sollte von den Genossenschaften im Rahmen der Arbeitsgesetze selbst festgelegt werden und der „Verbesserung der Erzeugnisqualität und der Festigung der Disziplin dienen“ (Gesetz über die Genossenschaft in Segbers 1989: 230). Verbindliche Staatsaufträge wie für die Staatsunternehmen waren für die Genossenschaften nicht vorgesehen. Sie konnten jedoch freiwillig Staatsaufträge annehmen, mussten dann aber auch die staatlich festgesetzten Preise akzeptieren. Die Versorgung der Kooperativen mit Materialien und Anlagen sollte über den staatlichen und genossenschaftlichen Groß- und Einzelhandel erfolgen, darüber hinaus über Kolchosmärkte und über Zulieferungen in Verbindung mit Staatsaufträgen.

Von der Schaffung dieser neuen und – wie man hoffte – effektiveren Formen sozialistischen Eigentums erwarteten die Perestroika-Reformer ganz wesentliche Impulse für eine qualitative und quantitative Verbesserung des Güterangebotes. Diese Hoffnungen erfüllten sich jedoch nicht. Zwar wurden die durch die Gesetze geschaffenen Möglichkeiten ausgeschöpft und ein Wandel der traditionellen Eigentumsformen kam damit zügig in Gang. Die wirtschaftliche Situation des Landes aber verschlimmerte sich eher noch. Grund dafür war unseres Erachtens gerade die Koexistenz einer nach wie vor staatlich reglementierten Planwirtschaft neben einem Bereich, der

nunmehr nach marktwirtschaftlichen Regeln funktionieren sollte: Während vor den Perestroika-Reformen die Fachministerien über die Verteilung der Produktionsergebnisse verfügten, sollten nun die staatlichen Betriebe ebenso wie die neuen privaten Kooperativen nach eigenen Vorstellungen ihre Produkte und Dienstleistungen auf den freien Märkten anbieten. In Verbindung mit der neuen Vorgabe, „Gewinn“ zu erzielen, bestand für diese damit ein Interesse, ihre Produkte möglichst nicht für die nach wie vor festgelegten (niedrigeren) staatlichen Festpreise an den Staatshandel bzw. andere Staatsbetriebe zu verkaufen, sondern sie auf den freien Märkten abzusetzen. Gleichzeitig waren die Staatsbetriebe, die durch Staatsaufträge zu Lieferungen ihrer Erzeugnisse zu niedrigen Fixpreisen gezwungen waren, natürlich daran interessiert, diese Aufträge mit einem Minimum an Ressourcenaufwand zu erfüllen, um nebenher noch genug für die weitaus lukrativeren Geschäfte auf den freien Märkten übrigzubehalten. Ressourcen wurden daher auch nicht sparsamer eingesetzt, sondern lediglich die Qualität der Produkte für den Staatshandel drastisch herabgesetzt. In vielen Fällen wurden die Staatsaufträge auch gar nicht mehr erfüllt. Darüber hinaus stellten viele Betriebe ihre Produktion auf solche Produkte um, für die sie höhere Preise verlangen konnten, so dass z.B. subventionierte Erzeugnisse (vor allem Waren des täglichen Bedarfs) zunehmend aus den Läden verschwanden. So konnten die Läden des staatlichen Konsumgüterhandels nur noch ungenügend und nicht mehr kontinuierlich beliefert werden, gleichzeitig bildete sich auf den freien Märkten³ ein relativ reichliches Angebot heraus, allerdings mit im Vergleich zu den staatlichen Fixpreisen unverhältnismäßig hohen und ständig steigenden Preisen.⁴ Vor dem Hintergrund der Ressourcenknappheit und der Gewinnvorgabe musste es den Betriebsleitern, Kooperativen und Pachtbetrieben also vor allem darum gehen, „auf der Zulieferseite das administrative Planungssystem soweit wie möglich auszusaugen, aber selbst nur das Notwendigste zu den vorgeschriebenen niedrigen Preisen an den Planbereich abzugeben“ (Lösch/Steffen 1991: 22), bzw. sich möglichst weitgehend von der Abhängigkeit der staatlichen Materialzuweisungen zu lösen.

Zu diesem Zweck etablierte sich die – durch Gorbatschows „Genossenschaftsgesetz“ zunächst legitimierte – Praxis, Teile von Staatsbetrieben „auszulagern“, d.h. in Kooperativform weiter zu betreiben oder zu verpackten. Als Anhängsel eines Staatsbetriebes konnten sich die Kooperativen auf

3 Die „freien Märkte“ entstanden hauptsächlich als „Erweiterung“ der schon vorher existierenden Kolchosmärkte, auf denen die Produkte der Hoflandwirtschaften sowie die Überschüsse aus der landwirtschaftlichen Produktion zu freien Preisen angeboten und nachgefragt werden konnten.

4 Ausführlicher zur Versorgungskrise in der Sowjetunion als Ergebnis der Perestroika: Lösch/Steffen (1991: 5f) und Steffen (1997: 112ff).

der einen Seite Zugang zu den (billigeren) staatlich zugeteilten Ressourcen verschaffen, von deren Zuweisung sie als Kooperative per Gesetz weitgehend ausgeschlossen sein sollten. Andererseits hatte der Staatsbetrieb durch die Auslagerung den Vorteil, die feste Preisbindung seiner Produkte wiederum „informell“ zu umgehen, indem er seine Produkte über die Kooperative verkaufte, die nicht an staatliche Fixpreise gebunden war. Diese Praxis fand relativ rasch Verbreitung: 1988 waren 37% aller neuen Kooperativen in irgendeiner Form Anhängsel eines Staatsunternehmens (Kordasch 1997: 25), ein Jahr später arbeiteten nach Angaben des Staatlichen Komitees für Statistik der Sowjetunion bereits 80% in Anbindung an staatliche Betriebe, von denen sie mehr als 60% ihrer Materialien und ihrer Sachanlagen bezogen (Claudy 1995: 13). Um die staatliche Versorgung ihrer Betriebe mit Rohstoffen und Vorprodukten zu den subventionierten Preisen aufrechtzuerhalten und sich zugleich ungestört auf die Produktion der gewinnträchtigen Defizitgüter konzentrieren zu können, erhielten die Betriebsdirektoren häufig „informell“ Unterstützung von der Planbürokratie. Besonders die örtlichen Verwaltungen, die im Laufe der Perestroika von der Schwächung der Zentralmacht profitierten, hatten aufgrund der formell immer noch ihnen zustehenden (staatlichen) Verfügungsgewalt über die Elektrizitäts- und Wasserversorgung ein wirksames Druckmittel gegenüber den neuen Firmen in der Hand und beanspruchten häufig Anteile am Einkommen der Unternehmen bzw. Mitspracherechte bei der Unternehmensführung. Infolge der eben beschriebenen Versorgungsengpässe gingen viele Betriebe dazu über, nicht mehr gegen Geld, sondern nur noch gegen defizitäre Waren zu liefern, die der „Käufer“ vorher gegen andere knappe Waren „gekauft“ hatte, die wiederum aus dem „Verkauf“ eigener Erzeugnisse an Dritte stammten usw. Die Betriebe versuchten also, unter Umgehung des Staatshandels und häufig unter Einschaltung einzelner Händler und Schieber „zur Selbstversorgung“ (Lösch/Steffen 1991: 23) überzugehen. Es ist offensichtlich, dass der Zusammenbruch des zentral gelenkten Versorgungssystems als Resultat der Koexistenz zweier sich ausschließender Wirtschaftsweisen erfolgen musste und darüber hinaus zur Auflösung bestehender Produktionsketten und Zulieferbeziehungen führte.

c) Die Privatisierung in Russland oder der informelle Eigentumswandel

„Die Wirtschaft befindet sich in einer äußerst gefährlichen Situation“ („Gorbatschow-Programm“, zitiert aus Steffen 1997: 119) lautete 1990 schließlich Gorbatschows Bilanz der Perestroika. Erklärt wurde die Krise hauptsächlich mit der Unvollständigkeit der bisherigen Reformpolitik bzw. den noch ungenügend realisierten „marktwirtschaftlichen Maßnahmen“. Der vollständige Übergang zur Marktwirtschaft galt von nun an als notwendig für die Überwindung der Wirtschaftskrise. Anders ausgedrückt:

Der zerstörerischen Koexistenz von Planwirtschaft und Quasi-Marktwirtschaft wurde zu Lasten ersterer nachgegeben, angestrebt wurde eine Marktwirtschaft entsprechend dem OECD-Modell. Die Überführung staatlichen Eigentums in Privateigentum wurde dabei konsequenterweise von den sowjetischen Transformations-Theoretikern „zum entscheidenden Implementationsmittel“ erklärt (Steffen 1997: 181). Ab Dezember 1990 wurden daher eine Reihe von Gesetzen verabschiedet, die den Weg zu privatem Eigentum bereiten sollten: Das „Gesetz über Eigentum“, das „Gesetz über Unternehmen und unternehmerische Tätigkeit“, und das „Gesetz über Aktiengesellschaften“. Die eigentliche Privatisierungsgesetzgebung wurde schließlich eingeleitet mit dem am 3. Juli 1991 vom Obersten Sowjet Russlands verabschiedeten Gesetz „Über die Privatisierung der staatlichen und kommunalen Betriebe in der RSFSR“ (Stebekov zitiert aus: Evers 1995: 202). Hier etablierte sich endgültig der Leitgedanke, dass die Einführung von Privateigentum der entscheidende Hebel für eine effizientere Volkswirtschaft sei. Entsprechend konsequent und rasch sollte das Staatseigentum privatisiert werden. Vor dem Hintergrund der gerade beschriebenen, weit verbreiteten Auslagerung von Kooperativen aus Staatsbetrieben zur Umgehung des staatlichen Handels lassen sich die Privatisierungsvorhaben und Jelzins Entschluss, einen wirklichen Systemwandel hin zur Marktwirtschaft zu vollziehen, zugespitzt auch als erneute, nachträgliche Legalisierung bereits vorhandener „informeller“ Phänomene interpretieren. Unterstützt wird diese Auslegung durch die praktische Durchführung der Privatisierungen in Russland, deren Ergebnis heute von verschiedenen Seiten weitgehend konsensual mit „spontaner Privatisierung“ oder „Nomenklatura-Privatisierung“ bezeichnet wird. Beide Begriffe meinen im Grunde ein und dasselbe. Letzterer legt die Betonung auf das Subjekt („wer“): Er betont die Besetzung der Eigentümerstrukturen mit und durch die Angehörigen der ehemaligen Entscheidungsträger. Der Begriff der „spontanen“ Privatisierung legt die Betonung hingegen auf das „wie“ der Privatisierung. Unternehmensdirektoren und Mitglieder der Verwaltungsbürokratie nutzten den sich schon seit Gorbatschow abzeichnenden Wandel der Eigentumsstrukturen dazu, selbst Eigentümer zu werden: Die Kooperative als Anhängsel eines Staatsunternehmens verkaufte ihre Ware diesmal nicht nur auf dem freien Markt, sondern teuer an das eigene Staatsunternehmen zurück. Dadurch wurde das Staatsunternehmen im Laufe der Zeit zahlungsunfähig. Da das Staatsunternehmen größter Schuldner der Kooperative war, ging es im Zuge der Privatisierung in ihr Eigentum über. Somit war der Betriebsdirektor des ehemals staatlichen Unternehmens neuer Betriebsdirektor des nun privatwirtschaftlichen Unternehmens, der ehemaligen Kooperative. Ein weiterer häufig beschrittener Weg der Nomenklatura-Privatisierung bestand darin, ein ehemaliges Staatsunternehmen zu liquidieren und das An-

lagevermögen an eine aus dem Unions-Fachministerium hervorgegangene Holdinggesellschaft zurück zu übertragen. Gleichzeitig gründeten Unternehmensleitung und Arbeitskollektiv ein Privatunternehmen mit Hilfe eigenen oder fremden Kapitals, für welches sie das Anlagevermögen wiederum von der Holdinggesellschaft zu extrem günstigen Konditionen pachteten. Wie bei Pachtunternehmen üblich, konnte mit der aufgenommenen Produktion schließlich so viel Gewinn erzielt werden, dass schließlich auch das gepachtete Anlagevermögen wieder erworben werden konnte (Krüßmann 1998: 138).

Es gibt kaum empirische Befunde über das Ausmaß der spontanen Privatisierung, aber in der Literatur wird nicht zuletzt aufgrund von Umfragen und Fallstudien einhellig die Meinung vertreten, dass „sie weit verbreitet war“ (Claudy 1995: 17). Es versteht sich von selbst, dass durch diesen Vorgang jene in die maßgeblichen Eigentümerstrukturen kamen, die schon zuvor in den mit Macht ausgestatteten Ämtern und Positionen waren. Die russischen Autoren Wadim Kolesnikow und Sergej Sidorow unterscheiden in diesem Zusammenhang zwischen „rotem und weißem Business“ (Kolesnikow/Sidorow 1994: 362). Das erstere entstand und entwickelte sich demnach auf der Grundlage des Volkseigentums und der Mittel, die vom Staat und den Staats- und Parteistrukturen zur Verfügung gestellt wurden und die der „am meisten aktive und unternehmerische Teil der Nomenklatur“ für die Organisation „seiner Sache“ erhielt. Auf diese Weise „bildeten sich die meisten sog. Gemeinschaftsunternehmen, d.h. Joint Ventures, große Börsen und andere kommerzielle Strukturen heraus“.⁵ Zum „weißen Business“ zählen die Autoren Unternehmenstätigkeiten, die im „leeren Raum“ entstanden sind, das heißt, die sich „nur dank den Anstrengungen der Unternehmer selbst ohne Hilfe von irgendwelchen verwaltungsstaatlichen Beziehungen, Kräften und Mitteln entwickelten und festigten“. Das Verhältnis zwischen dem roten und dem weißen Business schätzen die Autoren auf 80% zu 20%.

Dass an dieser Stelle häufig von „informellen“ Vorgängen bei der Privatisierung gesprochen wird, ist allerdings nicht ganz zutreffend: Die spontane Privatisierung fand vorwiegend in einem rechtsfreien Raum statt – eine durchgesetzte und geltende Formalität, die einem informellen Bereich gegenüberstand, existierte zu diesem Zeitpunkt gar nicht. Der formalrechtliche Rahmen bewegte sich auf einen „Zustand der Anarchie“ hin:

5 Die Autoren fügen einige Beispiele an, wie Banken und Konzerne aus ehemaligen Branchenministerien heraus entstanden sind. Unter anderem berichten sie über den Umgang mit ehemaligen Parteigeldern der KPdSU. In Leningrad beispielsweise habe das Gebietspartei Komitee 48 kleine Betriebe und „andere marktwirtschaftliche Strukturen“ gegründet und mit Hilfe einer „eigenen Firma“ 65 Millionen Rubel in Gründungsfonds der entstehenden Banken (hauptsächlich der Bank „Rossija“) angelegt.

„Die ... spontanen Privatisierungsbestrebungen haben landesweit zu einer Situation geführt, in der weder die Unions- noch die RSFSR-Regierung in der Lage war, den Reformprozess mit rechtlichen Mitteln zu gestalten.“ Ein Grund dafür lag unter anderem in der bis zur Auflösung des obersten Sowjets zwischen der Union und der russländischen Föderation konkurrierenden Rechtsordnung. Weitere Gründe waren die oft unpräzisen Formulierungen präsidentieller Erlasse, Ad-hoc-Entscheidungen, die oft wieder zurückgenommen wurden, und widersprüchliche Bestimmungen innerhalb eines Gesetzes (Krißmann 1998: 139f).

3. Die Transformation als Fortsetzung der informellen Regulation

Dieser quasi-rechtsfreie Raum, indem man (aus westlicher Perspektive) „unübliche“ Vorgänge weder als „informell“ identifizieren noch als solche definieren kann, weil die dazu notwendige Formalität zumindest uneindeutig ist, wirkt bis heute fort. Gesetze werden kontinuierlich geändert und zwischen föderaler und regionaler Ebene gibt es wenig Einverständnis:

„Simply put, regional and local leaders set a strong example in favor of noncompliance with tax law, the commercial code, and other regulatory norms. As is the case for individuals and firms, regional tax evasion is based on both distrust and hostility toward the central government, and rational economic survival considerations. (...) ... the constant negotiating and bargaining between the center and the regions results in an unstable set of laws pertinent to economic activity at both the federal and the regional level“ (RAND 1997: 11).

So berichteten Journalisten beispielsweise von Fällen, in denen Manager, die gewillt waren, ihren Steuerverpflichtungen nachzukommen, nicht wussten wie sie das bewerkstelligen sollten, „because the code is under constant revision“. Unter anderem auch aus diesem Grund ist die Diskrepanz zwischen Gesetzgebung und ihrer Umsetzung in der Praxis eklatant. Anders gesagt: Das Gewaltmonopol des russländischen Staates scheint die Staatsbürger wenig zu binden. Westliche Investoren beklagen die mangelnde Rechtssicherheit als Haupthindernis für ihre Motivation, den russischen Markt zu erschließen. Die „eigenen Leute“ dagegen gehen mit diesem Umstand pragmatisch um. So setzen beispielsweise Svetlana Puschkareva und Antje Kullmann das Nicht-Befolgen von Gesetzen in ihrem Überblick über die Änderung im „russischen kollektiven Arbeitsrecht von 1995“⁶ bereits voraus (Puschkareva/Kullmann 1996: 293).

Das wenig ausgeprägte Gewaltmonopol des Staates verweist darauf, dass andere Regulierungen vorherrschen müssen, welche die staatlich-offiziell initiierten ersetzen. Korruption beispielsweise ist eine – sehr wirkungsvolle – Art der Regulierung in der russländischen Gesellschaft. „Korruption“, de-

6 Der Kollektivvertrag stellt das Äquivalent zur deutschen Betriebsvereinbarung (BetrVG) dar, die zwischen Betriebsrat und Arbeitgeber geschlossen wird.

finiert als „der Missbrauch des öffentlich gewährten Vertrauens zwecks eigennützigem Gewinnstreben“ (Albrecht 1996: 1), findet immer zwischen zwei Parteien statt: einem Korruptierenden, der mit diesem Mittel versucht, in den Genuss eines Gutes zu gelangen, und einem Korruptierten, der aufgrund seines öffentlichen Amtes in der Lage ist, eine Entscheidung über den Zugang zu diesem Gut zu treffen. In Russland erinnert dieser „Missbrauch“ an die schon erläuterte „Verhandlungswirtschaft auf Gegenseitigkeit“ bzw. an das „Blat-Phänomen“, welche bereits in den 70er Jahren zur Kompensierung der Dysfunktionalitäten des Systems von jedermann als notwendig erachtet wurden. So sind die „korrupten Beziehungen“ auch heute übliche Praxis:

„In a February 1996 survey, supported by the OECD, of 887 managers from Russian SMEs [kleine u. mittlere Unternehmen] throughout the country, 57 and 50 per cent of all managers, respectively, considered ‚extortion based upon threats of violence‘ and ‚extortion by government officials‘ to be common occurrences“ (OECD 1998: 135).

Eine weitere Umfrage der Weltbank unter russischen Unternehmen hat ergeben, dass in der Wahrnehmung der befragten Unternehmen die „korrupten Beziehungen“ zwischen Firmen und einzelnen Regierungsbeamten in der GUS weitaus berechenbarer sind als die allgemeine Regierungspolitik den Firmen gegenüber (Transition Report 1997: 40)⁷. Vor diesem Hintergrund erstaunt es wenig, dass die „Steuermoral“ in Russland wenig ausgeprägt ist. Nach Angaben der staatlichen Steuerverwaltung bezahlte Anfang 1997 etwa ein Drittel der Unternehmen überhaupt keine Steuern und nur 16,6% der Unternehmen bezahlten ihre Steuern regelmäßig (RAND 1997: 14). Ende November 1998 übertrafen die Steuerrückstände die Gesamteinnahmen des Föderationshaushalts. Allerdings soll hier nicht auf die mangelnde Moral als Hauptgrund der Steuerhinterziehung rekurriert werden. In nicht wenigen Fällen dient die Zahlungsverweigerung schlicht dem Erhalt des Betriebs: Der Anteil von dauerhaft Verlust machenden Unternehmen in Russland ist nicht zu unterschätzen. In der Industrie beispielsweise beträgt er 48% (DIW 1998). Russland hat sich schon soweit mit diesen Rückständen arrangiert, dass es die Aktivitäten, die ihm keine Einnahmen bringen, wenigstens rechnerisch in das volkswirtschaftliche Wachstum mit einbezieht. So versucht die russische Statistik, die Aktivitäten der „Schattenwirt-

7 Nach Angaben des Allrussischen Zentrums zur Erforschung der öffentlichen Meinung denken nur 16% der Russen, dass man ohne Schmiergeldzahlungen leben kann (Osteuropa 1999: A2). Einem Moskauer Bankdirektor zufolge haben Regierungsbeamte, die Lizenzen und Genehmigungen erteilen, „quasi eine Preisliste an der Wand ihres Büros hängen“ (RAND 1997: 19). Eine Preisliste verschiedener „inoffizieller Gebühren“ hat jüngst die russische Wochenzeitung *Argumenty i fakty* publiziert. Dort reicht die Palette von 150 Dollar für die polizeiliche Meldung über 1000 Dollar für den Erhalt einer Goldmedaille zum Abschluss der Mittelschule bis hin zu einem Straferlass bei Autofahren im betrunkenen Zustand für 100-300 Dollar, abhängig von der Marke des Autos (Osteuropa 1999: A2).

schaft“ in den veröffentlichten BIP-Daten zu berücksichtigen (DIW 1998). Informationen oder Schätzwerte hierzu reichen von wenigen Prozent des BIP bis 25% oder darüber. Manche Autoren vermuten einen insgesamt weit höheren Umfang der „Schattenwirtschaft“.⁸

Der Staat, der keine Einnahmen hat, kann seine Funktionen nicht ausüben. Den Bereich der inneren Sicherheit beispielsweise übernehmen großteils private Wach- und Schließgesellschaften. Nachdem im Jahre 1991 das Gesetz über „Privatdetektive und Schutzdienste“ verabschiedet wurde, kam es in den Jahren danach sprunghaft zu einem Anstieg solcher Firmen, wobei in erster Linie frühere Angehörige der Rechtsschutzorgane und der Streitkräfte Mitarbeiter dieser Schutzdienste wurden (Knabe 1998: 33). Inwiefern dies alles mit organisierter Kriminalität, Schutzgelderpressungen und politischen Entscheidungsträgern regulierend zusammenspielt, wird in dem zitierten Aufsatz von Knabe ausführlich dargestellt.

Die notorische Einnahmenschwäche des russischen Staates liegt nicht nur an der üblichen Praxis der Steuerhinterziehung, sondern ist auch auf ein altbekanntes Phänomen der sowjetischen Wirtschaft zurückzuführen. Der Tauschhandel war schon früher ein systemerhaltendes Regulativ (siehe oben) und scheint es auch heute noch oder wieder zu sein: Der Anteil der Zahlungen mit Gütern ist in den letzten Jahren explosionsartig gestiegen. Im April 1997 betrug er in der Industrie 45% (1992: rund 10%). Die staatliche Finanzbehörde meldete im Dezember 1996, dass der bargeldlose Zahlungsverkehr vor allem durch Tauschhandel abgewickelt wurde. Im Energiesektor beispielsweise machte er rund 80% aller Transaktionen aus. Eine neuere Schätzung vom „Russian-Europe Economic Policy Center“ konstatiert, dass um die 70% der Industrieprodukte den Weg zu ihren Kunden über „barter channels“ gefunden haben.

Die Demonetarisierung der russländischen Ökonomie schlägt sich auch in Lohn- und Gehaltszahlungen nieder: Die Anzahl der Unternehmen und Organisationen mit Lohnrückständen hat sich 1996 um die Hälfte erhöht, und die Summe der nicht ausgezahlten Löhne hat sich gegenüber dem Jahresanfang nominal mehr als verdoppelt (DIW 1998). Diese Entwicklung hat sich auch 1998 fortgesetzt: Der auf die staatlichen Haushalte entfallende Teil der Lohnschulden belief sich im Dezember 1998 auf 26%, gegenüber 10% im Dezember 1997. Die Lohnschulden der regionalen Haushalte betragen am Jahresanfang 1999 durchschnittlich mehr als zwei Monatslöhne. Die Anzahl der statistisch erfassten Unternehmen mit Lohnschulden hat sich 1998 gegenüber Dezember 1997 ebenfalls verdoppelt. Daher ist der viel-

8 So ist z.B. Avraham Shama der Überzeugung, dass die „Schattenwirtschaft“ in Russland Mitte der 90er Jahre einen etwa ebenso großen Umfang angenommen hat wie das amtlich berechnete BIP (Avraham in Götz 1997: 11).

fach zu beobachtende Zuwachs der Subsistenzwirtschaft (wie z.B. der Gemüseanbau auf dem eigenen Grundstück) und des Naturalienhandels nur zu verständlich.

Eine weitere Abweichung von den Strukturen einer OECD-typischen Marktwirtschaft betrifft die Diskrepanz zwischen Wirtschaftswachstum und Arbeitslosenzahlen. Obwohl Russland seit Beginn der Transformation einen Produktionsrückgang um fast die Hälfte zu verzeichnen hat, liegt die offizielle Arbeitslosenquote bislang bei nur unter 3% (nach *Goskomstat*), also einer für marktwirtschaftliche Verhältnisse beruhigenden Zahl, die dem „natürlichen Bodensatz“ der Arbeitslosigkeit entspricht und im Grunde Vollbeschäftigung anzeigt. Die Diskrepanz hat ihren Grund darin, dass sich eine große Anzahl der eigentlich arbeitslosen Bürger nicht bei den zuständigen Ämtern registrieren lässt. Da die Leistungen für Arbeitslose gering ausfallen,⁹ ist es in vielen Fällen lukrativer, bei einem Betrieb, der keine Gehälter mehr bezahlen kann, angestellt zu bleiben statt zu kündigen. Der Betrieb bietet oftmals noch Zugang zu sozialen Leistungen wie Wohnungen oder Kindergartenplätzen. Auch die Betriebe selbst nehmen eher selten Entlassungen vor: Der Anteil der Entlassungen aus betrieblichen Gründen betrug beispielsweise für das Jahr 1995 lediglich 1,6% des durchschnittlichen jährlichen Personalbestandes (DIW 1997: 970). Neben der offiziell nicht registrierten Arbeitslosigkeit blieb die verdeckte Arbeitslosigkeit in den Unternehmen auch 1998 weiterhin hoch. Die Unternehmen vermieden Entlassungen durch die Anordnung von Zwangsurlaub und Teilzeitarbeit. Davon waren im Zeitraum Januar bis September 1998 im Durchschnitt etwa 9% der Beschäftigten betroffen, wobei einige Branchen deutlich darüber lagen. In der Industrie machte der entsprechende Anteil etwa 42% der Beschäftigten, im Transportgewerbe 35% und im Baugewerbe 29% aus (DIW 1999: 8). Die Betriebe werden im Grunde explizit oder implizit in „Beschäftigungsgesellschaften“ umgewandelt (Götz 1992: 27). Die „Mitarbeiter“ – auf diese Weise weder bezahlt noch formell beschäftigt – sind so gezwungen, ihr Einkommen auf andere Weise zu sichern.¹⁰

9 So beträgt das Arbeitslosengeld nach drei Monaten (in dieser Zeit greift noch die Lohnfortzahlung des Betriebes) zwar 75% vom zuletzt verdienten Monatslohn, jedoch nur für die ersten drei Monate des Leistungsempfangs, dann sinkt das Arbeitslosengeld nach sieben Monaten auf nur 45%, wobei diese Leistung das Durchschnittsgehalt in der Region nicht überschreiten darf und nicht an die Inflation angepasst wird (OECD 1997: 237).

10 Überdies ist es oft einfacher, einen neuen Arbeitgeber zu finden, wenn man noch bei dem alten Arbeitgeber als Angestellter registriert ist. So sind am Moskauer Institut für Weltwirtschaft und Internationale Beziehungen heute noch rund 200 Akademiker tätig, offiziell stehen aber 500 auf der Mitarbeiterliste. Sie bekommen kein Geld und müssen sich einmal im Monat melden, aber dafür bleibt ihnen der Status erhalten, zu diesem Institut zu gehören. Zwar gibt es immer wieder Möglichkeiten an anderer Stelle – zumindest zeitweise – einen Job zu bekommen, doch möchten sich die wenigsten neuen Arbeitgeber gleich mit festen Arbeitsverträgen binden: „Man sieht es dagegen viel lieber, wenn der

4. Das Kontinuum der informellen Regulation

Es soll hier nun nicht darum gehen, die „informellen Aktivitäten“ in der Sowjetunion und im heutigen Russland miteinander zu *vergleichen*. Zwar ließe sich feststellen, dass bestimmte „informelle Verhaltensweisen“, die es schon in der Sowjetunion unter dem Plansystem gab, heute in ähnlicher Form, anderer Qualität und Quantität etc. wiederzufinden sind (z.B. „blat“ in der Sowjetunion – „Korruption“ heute). Ein solcher Vergleich setzt jedoch voraus, dass es während des gesamten Zeitraums, der hier betrachtet wird, klare und vor allem durchgesetzte – formale – Regeln gab/gibt, die es erlauben, davon abweichendes Verhalten als „informell“ zu benennen. Eine solche „Formalität“ lässt sich jedoch für die Zeit während und nach der Perestroika bis zur Gegenwart schwerlich eindeutig definieren – es sei denn, man legt die Formalität der Länder des OECD-Typs als Maßstab an. Dies zu tun hieße wiederum, davon auszugehen, dass in Russland eine Entwicklung hin zu einem westlichen, dem OECD-Modell entsprechenden Typ des Kapitalismus stattfindet. Als ein Systemwandel in Richtung einer OECD-typischen Marktwirtschaft lässt sich der Verlauf der Transformation in Russland unserer Ansicht nach allerdings nicht interpretieren. Vielmehr etabliert sich dort ein spezifisch-russisches System von Regulationsweisen als Norm, die als „informell“ höchstens mangels eines besseren Begriffs bezeichnet werden können.¹¹

Während die meisten Ansätze hinsichtlich der Transformation in Russland den Bruch betonen – zuerst Planwirtschaft, dann Marktwirtschaft (wenn auch erst im „Wild-West-Stadium“ und mit enorm großem „informellem Sektor“) – fand und findet unseres Erachtens hier eine kontinuierliche Entwicklung statt, die wir „ex-post-Legalisierung“ informeller (d.h. von den seitens der jeweiligen Gesetzgeber intendierten Zielen abweichender) Verhaltensweisen nennen wollen. Legalisiert bzw. implementiert wurden dabei immer „Elemente“ von Marktwirtschaften in der Hoffnung, auf diese Weise den außerhalb des staatlichen Zugriffs liegenden Bereich zu reintegrieren.

Interessant bei einem anderen Arbeitgeber offiziell registriert ist“ (Ziener 1995: 21).

- 11 In ihrer Untersuchung des sowjetischen Blat-Phänomens kommt Alena Ledeneva zu einem ähnlichen Schluß: „...we cannot understand the nature of the ongoing economic and political changes in Russia unless we see how distinctive blat was as a feature specific of a socialist non-monetary ‚economy of favors‘, and how definitive its influence remains in post-socialist monetary economy. (...) In some ways the continued existence of blat is a barrier to the generalizing of a money economy, because blat was and still is a non-monetary way of doing things. Recent discussions of Western economies have stressed that, in a fluid, electronic, globalised age, ‚networking‘ starts to replace more hierarchical structures in business and elsewhere. Networks were precisely at the core of blat transactions. It is thus possible that what from one point of view looks like a wholly archaic set of practices might actually be directly relevant to a market-oriented post-socialist economy“ (Ledeneva 1997: 168).

ren. Die Etablierung marktwirtschaftlicher Funktionselemente wie beispielsweise privater Handel, freie Preise, Wettbewerb und vor allem privates Eigentum *innerhalb* eines planwirtschaftlichen Wirtschaftssystems initiierte bei den Akteuren auf jeder Reformstufe eine durchaus rationale Ausnutzung der neuen Regeln zum eigenen Vorteil. Damit wurden quasi in einer zwischen Legalität und Illegalität angesiedelten „Grauzone“ Fakten geschaffen, die zum einen zwar Systemmängel kompensierten, zum anderen aber sukzessive dem Staat die Kontrolle über die volkswirtschaftliche Produktion entzogen. Diese neuen Fakten bildeten schließlich die Grundlage der Reformen, die erst auf die Etablierung einer sozialistischen (Gorbatschow) und dann einer kapitalistischen Marktwirtschaft (Jelzin) zielten.

Der Eigentumswandel in der Sowjetunion bzw. Russland als maßgeblicher Bestandteil der Transformation illustriert diese „ex-post-Legalisierung“, in diesem Fall des Funktionselementes „Privateigentum“, und die daran geknüpfte Entstehung „informeller Regulation“ sehr deutlich: Die Perestroika sollte zunächst die informellen privaten, außerhalb des Staatsbereiches existierenden Wirtschaftstätigkeiten legalisieren (Zulassung von Kooperativen). Als unter anderem durch die folgende Entwicklung der Kooperativen das damals noch koexistierende staatlich-administrierte Plansystem zerstört wurde, wurde auch diese Entwicklung schließlich „legalisiert“: Jelzin führte die flächendeckende Privatisierung ein und ersetzte damit das zentralstaatliche, auf „Volkseigentum“ beruhende Plansystem diesmal umfassend durch private Eigentumsformen.

Ohne den institutionellen Funktionskontext einer Marktwirtschaft jedoch, wie sie in OECD-Ländern üblich ist, mutierten diese „marktwirtschaftlichen Elemente“, deren Verselbstständigung man mit jedesmaliger Legalisierung nachzukommen versuchte, zu den heutigen Phänomenen. Beispielsweise wurde der Betriebsgewinn, der ursprünglich legalisiert wurde, um die Wirtschaft zu mehr Effizienz anzureizen, schnell zu einem Mittel exzessiver persönlicher Bereicherung. Die Einführung der freien Preise endete oftmals schlicht im „Wucher“. Die Legalisierung privaten Eigentums schließlich führte zur „wildem“ Aneignung staatlichen Eigentums entweder unter Umgehung oder unter gänzlicher Abwesenheit aller offiziellen Richtlinien. All dies hat, wenn auch nicht allein, aber doch maßgeblich zu genau dem geführt, was heute bei näherem Betrachten nur die Illusion einer Marktwirtschaft vermittelt: Zu den Regularien gehören heute Tausch, Subsistenz, Korruption, Gewalt, Erpressung. Sie regulieren „marktwirtschaftliche Elemente“, die nur scheinbar der OECD-Formalität entsprechen: zirkulierendes Geld, Eigentümerrechte, zweistufiges Bankensystem, Börsen, Marktpreise, Angebot und Nachfrage, Werbung, etc. Es handelt sich bei dieser Ansammlung von Merkmalen, Institutionen, politischen und ökonomischen Verfahrensweisen zwar um Bestandteile einer Marktwirtschaft,

„jedoch nicht um die elementaren Bausteine oder Grundelemente des marktwirtschaftlichen Produktionsverhältnisses“ (Steffen 1997: 281). Zum „institutionellen Funktionskontext“ einer Marktwirtschaft gehören jedoch nicht nur rechtliche und sozialstaatliche Rahmenbedingungen, wie sie in den OECD-Staaten das Marktgeschehen flankieren. Zuvorderst gehört dazu auch ein spezifisches Produktionsverhältnis, welches nicht nur sachliche und stoffliche Voraussetzungen benötigt, es müssen auch die Produktionsgrundlagen (Produktionsmittel und Arbeitskraft) und letztlich auch die Produkte *als Kapital* existieren. Das heißt: Für den Aufbau einer Marktwirtschaft finden sie nur dann Verwendung, wenn sie als Mittel einer rentablen Produktion statt als individuelle Privilegien und Ressourcen zur persönlichen Einkommenssteigerung fungieren.

Arbeitskraft, Produktionsmittel und Produkte sind in Russland aber fast nirgendwo „Mittel einer rentablen Produktion“. So sind beispielsweise die privaten Eigentumsverhältnisse alles andere als „marktkonform“ und entziehen sich kraft ihrer spezifischen Konstruktion der Funktion, Grundlage einer kapitalistischen Verwertung zu sein. Im Zuge der russischen Privatisierung wollte Boris Jelzin in Russland „nicht nur eine Handvoll von Millionären, sondern Millionen von Eigentümern“ (Steffen 1997: 280) sehen. Zu diesem Zwecke wurde das staatliche Eigentum via Voucher (Gutscheine zum Erwerb des Staatseigentums) an alle Bürger „verschenkt“, zugleich wurde bei der Privatisierung den Belegschaften (die ja auch Vouchers bekommen hatten) Vorzugsrechte beim Erwerb „ihrer“ Betriebe eingeräumt. Diese Vorzugsrechte führten dazu, dass 60% der im Rahmen der kleinen Privatisierung verkauften Unternehmen sich Ende 1992 in den Händen der Arbeiterkollektive befanden (Claudy 1995: 81). Vermutlich zwei Drittel der als privatisiert proklamierten Unternehmen befinden sich unter der gemeinsamen Kontrolle von Staat, Management und Belegschaften (Evers 1995: 338). Dieses „kollektive Eigentum“ allerdings birgt eine kapitalistische Dysfunktionalität in sich. So bestätigt Alexander Jermischin, Direktor und Aktienbesitzer:

„Der Miteigentümer ist auch zugleich Lohnarbeiter und daraus ergeben sich natürlich Widersprüche: Der Lohnarbeiter fordert einen höheren Verdienst. Der Miteigentümer muss hingegen kalkulieren und sparen, auch an den Löhnen, um Gewinne zu erzielen.“ (Sowjetunion heute 11/1991 aus: Steffen 1997: 190)

Somit müsste sich der Arbeitnehmer selbst wegrationalisieren, um als Aktionär schließlich Dividende einzustreichen.¹² Statt einer Kapitalakkumulation auf Basis eines kapitalistischen, rentablen Produktionsverhältnisses (Lohnarbeit, Mehrwert, Trennung (!) von Produzent und Produktionsmit-

12 In der Kritik westlicher Experten liest sich dies folgerichtig oftmals als Hemmnis für notwendige „Umstrukturierungen“, um die Betriebe wettbewerbsfähig machen zu können, womit zumeist schlicht Entlassungen gemeint sind.

tel), wird nur „Handelskapital“ akkumuliert, welches Preisunterschiede verschiedener Güter ausnutzt, um durch bloße Handels-Transaktionen schließlich das eingesetzte „Kapital“ zu vermehren.¹³

Zu konstatieren ist also eine Ökonomie, die oftmals als „virtuell“ oder „surreal“ bezeichnet wird. Dies verweist darauf, dass die Marktwirtschaft in Russland „nicht echt“ bzw. „gespielt“ („Monopoly“) wird. Es deckt sich mit der oben erwähnten These, die spezifisch russische Marktwirtschaft sei ein Baukastensystem, zusammengesetzt aus Elementen, die der OECD-Welt entnommen wurden, ohne aber den kapitalistisch-institutionellen Funktionskontext „mitzunehmen“. So ist es im russischen Finanzsektor gegenwärtige Praxis, die moderne Methode des bargeldlosen Geldverkehrs über Kreditkarten mit bestimmten Formen des „Barter“ (d.h. des geldlosen Tauschs) zu verbinden: Die Banken (nach westlichen Maßstäben meist am Rande des Bankrotts) geben Kreditkarten an die Sparer aus und offerieren ihnen die Möglichkeit, damit bei den Schuldnern der Bank „einzukaufen“, damit diese dann ihre Schulden mit der Bank verrechnen können. „Cash Is Limited, but Dept Is Not.“ Auf diese Weise kommt z.B. ein Arbeiter ohne Ersparnisse, und ohne in den letzten Monaten entlohnt worden zu sein, zu einem neuen Auto:

„Bryansky is taking up the offer to buy a car, although he has no money at SBS-Agro [der Bank]. But his friend does. Bryansky has not drawn his salary in three months since neither he nor his employer is satisfied with a method to pay his dollar-denominated paycheck in rubles, as required by law. But he assumes he'll get his salary soon and then he'll give the money to his friend, who is using frozen funds in the bank to buy the car from a dealership which owes SBS money. ‚I get the car, I give my friend cash back, SBS pays its debts and Peugeot sells cars. Everybody is happy,‘ Bryansky says. Welcome to Russia's cashless economy. Business is fine.“ (Russia Today online vom 20.11.1998)

Die ehemals im Rahmen der Planwirtschaft entstandenen „informellen Prozesse“, die in zunehmend marktähnlicheren Formen ihren Ausdruck fanden und im Nachhinein legalisiert wurden, mündeten mit der Einführung der Marktwirtschaft nicht etwa in eine entsprechende OECD-ähnliche Formalität, wie man dies möglicherweise erhoffte und erwartet hatte. Vielmehr entwickelten sich diese Prozesse kontinuierlich hin zu einer umfassenden „*informellen Regulation*“. Dies soll aber nicht heißen, dass Russland die in-

13 „Es gibt im Lande über 400 Waren- und Rohstoffbörsen, mehr als in der ganzen Welt zusammen. Zu dieser dubiosen Entwicklung gehört auch die Praxis, für einen Brokerplatz mehrere hunderttausend (...) Rubel zu verlangen,...“ sagt Walerij Tschernogorodskij, der Vorsitzende der russischen Anti-Monopol-Kommission. „Für die Erhöhung und Modernisierung der Produktion haben sie bislang herzlich wenig getan. Das haben sie auch gar nicht nötig.“ Sein Beispiel: „Der stellvertretende Direktor der Kamas-Werke verkauft zehn LKW an die russische Börse zu Staatspreisen. Der Broker verkauft sie einem anderen Betriebsdirektor zu einem zehnmal höheren Preis – zu Lasten der Staatskasse natürlich, da der Betrieb staatlich ist. Anschließend beteiligt der Broker die beiden Direktoren an seiner Provision. Womöglich kommen die gleichen LKWs bald wieder unter den Hammer...“ (zitiert aus Steffen 1997: 243).

tendierte Transformation (hin zu Marktwirtschaft und Demokratie) nur deshalb nicht gelingt, weil es mit einer bestimmten historischen Erbschaft (von der dieser Aufsatz vor allem handelte) belastet ist. Diese Erbschaft mag zwar den Entwicklungsgang erhellen, ist aber nicht die alleinige Ursache für die gegenwärtige Lage: Diese ist ebenso sehr Resultat der gesamten weltwirtschaftlichen Situation, unter der sich die Transformation in Rußland vollzieht.

Die mangelnde Rentabilität und OECD-konforme Funktionsweise der russischen Wirtschaft liegt nicht einfach daran, dass die Entscheidungsträger in Russland es lediglich versäumt hätten, die für eine solche Wirtschaft notwendigen Institutionen zu etablieren (sonst könnten sie dies ja nun nachholen). Der Grund liegt auch nicht darin, dass die Entscheidungsträger Mitglieder der Nomenklatur oder der Mafia oder von beidem sind, oder dass die russischen Betriebsdirektoren zu wenig Management-Kurse belegt haben. Auch wenn dies alles eine nicht zu unterschätzende Rolle spielt, scheint uns ein anderer Punkt wesentlich zu sein: Das kapitalistische System der westlichen Hemisphäre hat für den gegenwärtigen Status quo ein paar Jahrhunderte benötigt und es ist fast naiv anzunehmen, dass Rußland einen auch nur annähernd vergleichbaren Status in wenigen Jahrzehnten erreichen könnte. Vor allem trifft Russland auf einen bereits weitgehend festgefühten Weltmarkt, auf dem die „günstigen“ Plätze schon längst vergeben sind. Für die Integration eines bislang vom kapitalistischen Weltssystem weitgehend ausgeschlossenen Landes wie Russland in den historisch gewachsenen Weltmarkt ist mehr erforderlich als bloß der politische Wille. Die Etablierung der „üblichen“ OECD-Institutionen, wie beispielsweise eines Netzes der sozialen Sicherung (auch die westlichen Länder münzen diese „Errungenschaft“ inzwischen in ein „Problem“ um), wird ebenso schwer zu realisieren sein wie die Wettbewerbsfähigkeit russischer Güter auf dem Weltmarkt, sieht man von Rohstoffen ab.¹⁴ Vielleicht muss man sich damit abfinden, dass da, wo das herrschende System des Marktes Rentabilitätskriterien etabliert, denen die Menschen nicht „genügen“ – in Russland also fast flächendeckend – sich statt dessen Regulationsweisen jenseits von Markt und Staat etablieren. Dies gilt im übrigen auch für die OECD-Staaten selbst.

Literatur

- Abalkin, Leonid / Blinow, Anatoli (Hrsg.) (1989): *Perestroika von innen*. Düsseldorf.
Ahlberg, René (1990): Die Mafia in der UdSSR. In: *Osteuropa*, Nr.2.
Albrecht, Ulrich (1996): *Korruption (Definitives)*, unv. Ms., FU Berlin, WS 1996/1997.
– (1998): Informelle Regulation in Transformationsgesellschaften, in: Hopfmann, Arndt / Wolf, Michael: *Transformation und Interdependenz*, Münster.

14 Vgl. zu den räumlichen und zeitlichen Voraussetzungen und Abhängigkeiten im Transformationsprozess Altvater (1998).

- Altvater, Elmar / Mahnkopf, Birgit (1997): *Grenzen der Globalisierung*. Münster.
- Altvater, Elmar (1998): Theoretical Deliberations on Time and Space in Post-socialist Transformation, in: *Regional Studies*, Vol. 32.7, April, S. 591-605.
- Aslund, Anders (Hrsg.) (1994): *Economic Transformation in Russia*. New York.
- Autorenkollektiv (1989): *Wörterbuch der Ökonomie Sozialismus*. Berlin.
- Burawoy, Michael / Hendley, Kathryn (1992): Between Perestroika and Privatisation: Divided Strategies and Political Crisis in a Soviet Enterprise. In: *Soviet Studies*, Nr. 3.
- Chalfina, R. (1976): *Das persönliche Eigentumsrecht in der UdSSR*. Berlin.
- Claudy, Peter (1995): *Der Privatisierungsprozeß in Rußland*. Wiesbaden.
- Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) (Hrsg.) (1997): *Die wirtschaftliche Lage Rußlands*. Wochenbericht des DIW, Berlin, 64. Jahrgang, Nr. 51-52.
- (1998): *Die wirtschaftliche Lage Rußlands*. Wochenbericht des DIW, Berlin, 64. Jahrgang, Nr. 18.
- (1999): *Die wirtschaftliche Lage Rußlands*. Wochenbericht des DIW, Berlin, 65. Jahrgang, Nr. 19.
- Ehlers, Kai (1997): *Herausforderung Rußland*. Stuttgart.
- Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (Hrsg.) (1997): *Transition Report. Reformbericht Osteuropa, Baltikum, GUS*, Bonn, London.
- Evers, Frank (1995): *Rußlands Umweg um die Marktwirtschaft*. Berlin.
- Glinkina, Swetlana (1997): Kriminelle Komponenten der russischen Wirtschaft. Typen und Dimensionen. In: *Berichte des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche Studien*, Nr. 29.
- Gorbatschow, Michail (1989): *Perestroika*. München.
- Götz, Roland (1992): Produktion und Beschäftigung im Wirtschaftsraum der ehemaligen UdSSR, in: *Berichte des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien*, Köln, Nr. 26.
- (1997): Wirtschaftswachstum in Rußland, in: *Berichte des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien*, Köln, Nr. 32.
- Götz-Coenenberg, Roland (1988/89): Modernisierung der sowjetischen Industrie: Programm, Ergebnisse, Probleme, in: *Berichte des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien*, Köln
- Hildemeier, Manfred (1998): *Geschichte der Sowjetunion 1917 – 1991*. München.
- Hopfmann, Arndt (1997): Transformation als informelle Modernisierung, In: *UTOPIE kreativ*, Heft 83, September, S. 20-33.
- Institut für Wirtschaftsforschung Köln (Hrsg.) (1997): Privatisierung in Rußland: Mehr Schein als Sein, in: *Informationsdienst Institut für Wirtschaftsforschung Köln (IWD)* vom 11. Dezember, Ausgabe Nr. 50, 23. Jg.
- Jakobs, Otto-Wilhelm (1965): Eigentumsbegriff und Eigentumssystem des sowjetischen Rechtes, in: Markert, Werner (Hrsg.), *Arbeitsgemeinschaft für Osteuropaforschung*, Nr.22. Köln.
- Knabe, Bernd (1994): Systemtransformation und gesellschaftlicher Wandel in Rußland, in: *Berichte des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien*, Köln, Nr. 57.
- (1998): Die System-Mafia als Faktor der sowjetisch-russischen Transformation, Teil I u. II, in: *Berichte des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien*, Köln, Nr. 47 u. 48.
- Kolesnikow, Wadim/Sidorow, Sergej (1994): Reformen in Rußland: Auf dem Weg zum korumpierten Markt? In: *Osteuropa*, Nr. 4.
- Kordasch, Stefan (1997): *Privatisierung in Rußland*. Frankfurt.
- Krüger, Uwe (1990): Die Demokratisierung der Arbeitsbeziehungen in sowjetischen Betrieben während der 80er Jahre, in: *Berichte des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien*, Köln, Nr. 48.
- Krüßmann, Thomas (1998): *Privatisierung und Umstrukturierung in Rußland*. Berlin.
- Ledeneva, Alena V. (1997): Practices of Exchange and Networking in Russia, in: *Soziale Welt*, 48, Heft 2, Baden-Baden, S. 151-170.
- Leiter, Sharon / Tedstrom, John (1997): *Russia's informal economy: A Framework for Analysis*, RAND, DRU-1678, Juli.
- Lösch, Dieter / Steffen, Olaf (1991): *Das Wirtschaftssystem der Perestroika*. Hamburg.

- Nekipelov, Aleksandr / Grinberg, Ruslan (1994): Wirtschaftsreform und Strukturpolitik in Rußland, in: *Berichte des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien*, Köln, Nr. 19.
- OECD (1998): *OECD Survey: Russian Federation 1997-1998*, Paris.
- Pfaff, Dieter (1965): *Das sozialistische Eigentum in der Sowjetunion*, Köln.
- Puschkareva, Svetlana / Kullmann, Antje (1996): Änderungen im russischen kollektiven Arbeitsrecht, in: *WiRO*, Heft 8, S.293.
- Rüesch, Andreas (1996): *Staatsbetrieb, Wirtschaftsreform, Kampf der Interessen: Die Bedeutung der Unternehmensdirektoren und der „Industrielobby“ in der Sowjetunion und in Rußland nach der Wende*, Sinzheim.
- Saslawskaja, Tatjana (1989): *Die Gorbatschow-Strategie*. Wien.
- Segbers, Klaus (1989): *Der sowjetische Systemwandel*, Frankfurt.
- Stark, David (1994): Rekombiniertes Eigentum im osteuropäischen Kapitalismus, in: *PROKLA 94*, 24. Jg., Nr. 1
- Steffen, Olaf (1997): *Die Einführung des Kapitalismus in Rußland*, Hamburg.
- Troschke, Manuela/Vincentz Volkhart (1995): *Zuverlässigkeit und Problematik der statistischen Berichterstattung in Rußland, Weißrußland und der Ukraine*. Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut München, Working Paper Nr. 176.
- Wassiljew, Nadeshda (1991): Probleme der Entstaatlichung von Unternehmen in der UdSSR, in: *Berichte des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien*, Nr. 41.
- Weltbank (Hrsg.) (1996): *Vom Plan zum Markt. Weltentwicklungsbericht 1996*, Washington D.C.

Bettina Musiolek

Die Informalisierung der Textil- und Bekleidungsproduktion am historischen und aktuellen osteuropäischen Beispiel

Statistiken über die Anteile des informellen Sektors¹ an Gesamtbeschäftigung und Wirtschaftsleistung belegen zwei Tatsachen: Erstens war und ist die „Schattenwirtschaft“ nicht regional oder zeitlich begrenzt. Zum zweiten nimmt sie in den letzten Jahren weltweit zu. Auch in Deutschland ist der Anteil der „Schattenwirtschaft“ am Bruttoinlandsprodukt (BIP) innerhalb der letzten 20 Jahre von 6% auf 15% angestiegen (ILO 1998a: 28). Die Mehrheit der informell Beschäftigten sind Frauen. Ihr Anteil liegt bei ca. 60% und variiert erstaunlicherweise wenig zwischen Industrie- und sogenannten Entwicklungsländern (Morgenrath/Wick 1996: 18).

Die „Schattenwirtschaft“ liegt im Trend der globalen Deregulierung. Sie wird als flexibilisierte, abrufbare Zulieferwirtschaft und Vertragsarbeit hofähig und als Jobwunder instrumentalisiert. Höchste Zeit, die ÜberlebenskünstlerInnen aus ihrem Schattendasein herauszuholen, in dem sie trotz vieler engagierter Vorstöße von Wissenschaftlerinnen und Aktivistinnen immer noch sind.

Das Wachstum des informellen Sektors scheint der Meinung recht zu geben, daß es sich um ein temporäres Problem von ungenügender Qualifikation und/oder temporärem Arbeitsplatzmangel im formellen Bereich handelt (z.B. bei ILO 1998: 21). Aus historischer wie auch aktueller Perspektive soll dies am Beispiel des Bekleidungssektors hinterfragt und gezeigt werden, daß formelle und informelle Arbeit zwei Seiten des kapitalistisch rationalen Arbeitsmarktes sind.

1 Arbeitsdefinition: Informelle Arbeiten sind ganz „normale“, legale wirtschaftliche Tätigkeiten, die allerdings unter den Bedingungen der teilweisen oder vollständigen Abwesenheit rechtlicher und sozialer Absicherung ausgeübt werden bzw. nur bei Umgehung dieser Absicherung ausgeübt werden können, weil der formelle Sektor protektionistisch 'abgeschottet' ist. Subsistenzarbeit wird i.A. nicht dazu gezählt.

Die Rolle informeller Arbeit bei der Entstehung der industriellen Textilbranche und regulierende Reformansätze

Die Textil- und Bekleidungsindustrie wird nach wie vor als Schwelle und Einstiegsbranche in die industrialisierte kapitalistische Entwicklung angesehen. Von ihr sollte dann ein Trickle Down-Effekt für die gesamte Wirtschaft, eine Art Initialzündung, ausgehen. Für sogenannte Entwicklungsländer wurden diese Effekte abgesehen von Teilwirkungen nicht erreicht, und sie sind wohl auch nicht erreichbar (Köpke 1998: 11ff, 90ff, Altenburg/Walker 1995: 102-112, Wick 1998: 246). Dagegen ist die historische Rolle dieser Branche unbestritten. Weniger beachtet wurde jedoch die Bedeutung, die protoindustrielle, informelle Arbeitsformen dabei hatten. Diese wird im folgenden zunächst historisch skizziert, um dann Parallelen zur gegenwärtigen Situation in der Bekleidungsindustrie aufzuzeigen.

Die *ländliche Haus-Protoindustrie*, die überwiegend Textilien verarbeitete, schuf während ihrer Blüte im 18. Jh. einige der Voraussetzungen für ein kapitalistisches Akkumulationsregime. Der Kern dieser Hausindustrie war der Haushalt als „Produktionseinheit“ ohne klare Abgrenzung zwischen Markt- und Eigenbedarfsproduktion (Komlosy 1997: 66). Das entsprach den vorgefundenen feudalen, bäuerlichen bzw. ständischen Gesellschaften, die von einem komplexen Regelsystem stabilisiert wurden. Diese vorindustriellen Formalia behinderten jedoch die Expansion der nichtzünftischen Unternehmen. Infolgedessen wurde das feudale und zünftische Regelwerk zunehmend außer Kraft gesetzt bzw. umgangen. Die Zünfte ihrerseits gerieten durch diese Unternehmen unter Kostendruck. Die oft durch kapitalkräftige städtische Großhändler betriebene ländlich angesiedelte Fertigung war meist kostengünstiger als die städtische Handwerksproduktion. In ländlichen Gebieten gab es billige Arbeitskräfte in großer Zahl. Zudem waren städtische Räume effektiver zünftig durchreguliert, so daß Arbeitskräfte dort schwer mobilisiert werden konnten. Zur Verfügbarkeit von Arbeitskräften mußte die Verfügbarkeit von Rohstoffen und Absatzmärkten kommen, die der koloniale Dreieckshandel lieferte – eine Vorform des *global sourcing*.

Das vorindustrielle Reglement konnte durchgreifend nur durch eine neue staatliche Wirtschaftsförderung und -politik außer Kraft gesetzt werden. Sie sicherte die Mobilität der Produktionsfaktoren und Erzeugnisse – „Protoindustrialisierung als Deregulierung“ (Komlosy 1997: 68/69). Der entstehende Zentralstaat half intensiv bei der Rekrutierung der Arbeitskräfte, indem er z.B. die „Familien- und Hausstandsgründung“ für ländliche Unterschichten durch Ausweisung entsprechender Ansiedlungsflächen förderte. Dabei enthielten die Parzellen ganz bewußt ein kleines Stück Land für die Eigenversorgung. Diese Wirtschaftsförderung sah auch Maßnahmen zur Be-

strafung von „Müßiggängern“ vor, die sich für das textile Verlagswesen nicht verfügbar halten wollten. Ohne die Umgehung und Abwesenheit von kostspieligen Regeln in der Hausindustrie des textilen Verlagswesens wäre keine Fabrik entstanden, keine jener „Enklaven kapitalistischer Produktion (...), deren Logik in der Folge die gesamte Weltwirtschaft beherrschen sollte“ (ebd.: 65). Zum Bestandteil dieser Logik wurde es, „die Ausnahme zur Norm“ zu erklären (ebd.: 64). Nicht die kapitalistische Großfabrik, sondern der auf ländlicher Hausindustrie basierende Verlags-Großbetrieb bildete den Prototyp der kapitalistischen Wirtschaftsweise bereits vor der Mechanisierung in der Textilerzeugung.

Der oder die aus feudaler Abhängigkeit entlassene Landlose fand im textilen Verlagswesen eine Möglichkeit, Einkommen und damit das Überleben zu sichern. Deregulierung feudaler Abhängigkeiten und Schranken erzeugte einen Dualismus: eine Konservierung ländlicher Produktionsformen der unregelmäßigen und subsistenzwirtschaftlichen Arbeit sowie Inseln geregelter Arbeit in den Manufakturzentren. Einerseits also – ausgedrückt in heutiger Terminologie – ausgelagerte, verlängerte Werkbänke für arbeitsintensive Teile der textilen Kette, die tendenziell informalisiert werden, andererseits Zentralisierung von Management, Design, Qualitätssicherung, Beschaffung und Vermarktung in geregelten Arbeitsverhältnissen. Die *kapitalistisch gestaltete Koexistenz zwischen informeller und formeller Lohnarbeit* war geboren. Für sie waren und sind textile Verarbeitungsgänge wie geschaffen.

Der Dualismus in den Produktionsformen drückte sich im strukturell heterogenen Charakter der Heimindustrie vor der Mechanisierung der Textil- und Bekleidungsproduktion aus: Zum einen herrschten aufgrund der Eigenversorgung bäuerliche Beziehungen vor, in denen der Haushalt als „Lebens- und Produktionsgemeinschaft“ (Ulla Knapp) nach wie vor dominierte. Zum anderen waren die AkteurInnen aus der feudalen in die Marktabhängigkeit entlassen worden. Diese strukturelle Heterogenität hat sich aus schlichter Existenznot bis heute erhalten: So überleben osteuropäische NäterInnen-Familien nur durch Teilnahme an der Subsistenzwirtschaft von Teilen der Großfamilie auf dem Lande.

Die damals positive Seite dieser Heterogenität: Mit dem eigenen Stückchen Land und dem eigenen Einkommen war die Möglichkeit sozialen Aufstiegs verbunden. Sie findet gegenwärtig eine gewisse Parallele im neuen Selbstbewußtsein vieler Näherinnen in Bangladesh oder Honduras, die erstmalig der patriarchalen Großfamilie entkamen und ein eigenes Einkommen erhalten (vgl. Dannecker 1998, Köpke 1998: 169).

Ulla Knapp wies auf eine bemerkenswerte, mit diesem sozialen Aufstieg verbundene Entwicklung in der hausindustriellen geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung hin (Knapp 1984: Abschnitte 2.2., 2.3.): Die wenigen Er-

werbsmöglichkeiten für die ländlichen Unterschichten *nach* Lockerung der feudalen Bindungen erforderten eine relativ hohe Flexibilität in der innerfamiliären Arbeitsteilung. Bei der Aufteilung von Familien-, Subsistenz- und Lohnarbeit wurde die bürgerliche wie auch die bäuerlich-patriarchale Zuweisung der unbezahlten Reproduktions- und Subsistenzarbeit an die Frauen teilweise aufgebrochen – zugunsten des maximalen Gesamtfamilieneinkommens (vgl. auch Komlosy 1997: 76/77). Auch die traditionellen Zuweisungen des Spinnens an ‚geschickte‘ Frauenarbeit und des Webens an Männer konnten unter diesen Bedingungen nicht aufrecht erhalten werden. Dem Patriarchat war die materielle Basis (Eigentum und feudale Privilegien) entzogen, was zu einer gewissen wirtschaftlichen Egalität der Geschlechter in Produktions-, Konsum-, Sexual- und politischen Beziehungen führte. Die Antwort der bürgerlichen Öffentlichkeit ließ nicht auf sich warten: Den Heimarbeiterinnen wurde Sittenlosigkeit, Faulheit und Gottlosigkeit vorgeworfen.

Auch in diesem Zusammenhang drängen sich Parallelen zur Situation asiatischer oder zentralamerikanischer Näherinnen auf: Ihre Abwesenheit von der ländlich-patriarchalen Großfamilie wird als sittliche Gefahr und als Freibrief für unwürdige Behandlung und Gewalt ausgelegt. Die häusliche und außerhäusliche Gewalt (z.B. auf den Arbeitswegen) an Arbeiterinnen nimmt zu, gerade weil sie mehr Selbstbewußtsein und Unabhängigkeit gegenüber den traditionellen Familienrollen zeigen; es findet eine „Modernisierung der Gewaltverhältnisse“ statt (vgl. Bickham Mendez/Köpke 1999, Da Bindu Collective 1998).

Der relative emanzipatorische Spielraum innerhalb der Hausindustrie *vor* der Mechanisierung der Textil- (Web- und Spinnmaschine) und der Bekleidungserzeugung (Nähmaschine) basierte also auf der Demontage feudaler, ständischer Regeln. Die Abwesenheit dieser Regeln egalisierte zunächst die Beziehungen zwischen den Geschlechtern in der HeimarbeiterIn-Familie. Gleichwohl profitierte der Textilkapitalist gerade davon, denn er hatte es nicht nötig, HeimarbeiterInnen adäquat zu entlohnen. Er setzte voraus, daß sie sich selbst versorgten, flexibel auf die Schwankungen der Auftragslage reagierten und weitere Einkommens- und Versorgungsquellen hatten. Diese Argumentation wird auch heute gegenüber unregelmäßigen Arbeitsformen im Bekleidungsbranche benutzt.

Ulla Knapp (1984: Abschnitt 2.2.) weist auf einen weiteren Grund der Unterbezahlung hin: der Ausschluß von Frauen aus dem vorindustriellen Handwerk und den Zünften. Da sie nicht privilegiertes Zunftmitglied werden konnten, drängten sie in wenig professionalisierte, unregelmäßige, instabile Tätigkeiten z.B. als Tagelöhnerinnen und Heimarbeiterinnen. Damit war die *Unterbezahlung weiblicher Lohnarbeit*, verbunden mit der Ausnutzung unbezahlter Reproduktions- und Subsistenzarbeit, konstituiert.

Die Qualifikationen von Frauen waren und sind gerade im Textil- und Bekleidungsgewerbe nicht formalisiert, gleichwohl im Produktionsprozeß gefragt. Die berühmte, Frauen angeblich angeborene Fingerfertigkeit, zwar explizit damals wie heute als besonderer Vorteil von Frauenarbeit betont, wird jedoch nicht entlohnt. Sie kommt in keinem Berufsbildungsregister vor. Ein anderes Beispiel: Fragt man heute in Nähfabriken, warum Frauen bügeln – eine der am schlechtesten bezahlten Tätigkeiten –, heißt es, es sei eine Arbeit, die keine Qualifikation erfordere. Bügeln ist keine formalisierte berufsbildungsmäßig erworbene Fertigkeit, sondern eine in jahrelanger unbezahlter Hausarbeit anerzogene. Wenn Männer bügeln, heißt es, die Arbeit sei so schwer, weshalb Erschwerniszulagen nötig seien.

Die textile Hausindustrie ermöglichte – neben anderen Bedingungen – die industrielle Entwicklung, indem Werte abgezogen wurden (*Arbeitsrente*), die aus der Unterbezahlung der (Heim-)Lohnarbeit und der Ausnutzung unbezahlter Eigenversorgung resultierten. Die Wohnstuben und Häuser der Hausindustriellen dienten als kostenlose Produktionsgebäude, die gesamte Familie einschließlich der Kinder kooperierte für den (Neben-)Erwerb, die landwirtschaftliche Eigenversorgung ermöglichte Lohneinsparungen. Zweck informalisierter Arbeit ist also in erster Linie ihre Unterbezahlung. Die verbreitete Diagnose mangelnder Qualifikation, sofern sie überhaupt den Tatsachen entspricht, bezieht sich auf marktformige, aus der formellen Berufsbildung abgeleitete Bildungsstandards.

Die Heimindustrie nach Einführung der Web-, Spinn- und Nähmaschine

Im 19. Jh. wurden Teile der Textil- und Bekleidungsfertigung mechanisiert (Weben, Spinnen, Nähen). Die Näherei entwickelte sich zur Domäne der städtischen Heimarbeit. Mit der Mechanisierung und der so ermöglichten Expansion der Fabrik veränderte sich auch die Funktion und der Charakter der Heimindustrie: Ihr gestalterischer Spielraum wurde wesentlich eingengt, denn sie wurde zum billigen, flexiblen, abrufbaren Anhängsel der Fabrik. Die egalitäre und arbeitsteilige Haushaltsführung vorindustrieller, semiproletarischer Familien war damit obsolet. Produktionsvor- und nachbereitende Tätigkeiten sowie noch nicht mechanisierte Arbeitsgänge wurden in Heimarbeit gegeben, die dadurch gänzlich von den Ansprüchen, dem Takt der Maschinen und der Organisation der fabrikmäßigen Produktion abhing. Heimarbeit in Form der ländlichen Textilverarbeitung und der städtischen Maschinennäherei bildete nunmehr die Reserve und das Auffangbecken für die Fabrik. Dort fanden die durch Fabrikarbeit verschlissenen wie auch die aus dem Niedergang der alten Hausindustrie und des Gewerbes entlassenen Arbeitskräfte ein wenn auch miserables Einkommen.

Eigenversorgung war kaum noch möglich, weil die ländlichen HeimarbeiterInnen ihr Stück Land meist verloren bzw. die städtischen Heimmäherinnen nie Land besessen hatten. Die Fabrik reproduzierte sich ihre flexible, billige „verlängerte Werkbank“ ständig neu.

„Was als sozialer Aufstieg begonnen hatte, führte unter veränderten ökonomischen und technologischen Rahmenbedingungen zur besonderen Verwundbarkeit der Heimarbeit“ (Komlosy 1997: 76). Ungeregelte Arbeit wurde allmählich in den Schatten der proletarisierten Inseln ins Haus, ins Private verwiesen und „von der Öffentlichkeit immer weniger als gesellschaftlich notwendige Arbeit anerkannt“ (ebd.: 65). Solcherart degradierte Arbeit war folgerichtig un- oder unterbezahlte Arbeit. Jede Arbeit, die man/frau unsichtbar verrichtete, wurde ‚automatisch‘ schlecht oder gar nicht bezahlt und geschätzt. Dagegen rückten die proletarisierten männlichen „Helden der Arbeit“ (Ingrid Kurz-Scherf) ins Zentrum der Aufmerksamkeit der entstehenden Sozialdemokratie und Gewerkschaften, wo sie nach wie vor stehen. Erst durch diese Gegenüberstellung zur ‚eigentlichen‘, geregelten Arbeit und durch die Anhängselfunktion wurde die informelle Arbeit sozial geschlossen, stigmatisiert, in den ‚Schatten‘ gestellt.

In jahrzehntelangen gesellschaftlichen Auseinandersetzungen (z.B. gegen unmenschliche, ausbeuterische Kinderarbeit in Fabriken) ist der männliche Fabrikarbeiter inthronisiert worden. Sein Status wurde durch Sozialgesetzgebung (vgl. Hausen 1997) und später durch den fordistischen Gesellschaftsvertrag in umfangreichen Regelwerken und Verhaltensweisen gesichert. Die Kehrseite war die Marginalisierung nicht geregelter, meist weiblicher Arbeit, die weiteren Wertabzug ermöglichte: ein Teufelskreis, dem nur noch mit einer weiteren Ausweitung der Arbeitszeit, mit informellen Netzen und flexibler Zähigkeit begegnet werden konnte (vgl. Komlosy 1997: 77). Auch das sind Strategien, wie sie im heutigen informellen Sektor praktiziert werden (müssen).

Der Prozeß sozialer Schließung in der Heimmäherei des 19. Jh. ging einher mit geschlechtsspezifischer Segregation. Die „bürgerlich-kapitalistische Erfindung“ von der „Ernährerrolle des Mannes“ (Knapp) setzte sich als gesellschaftliche Norm durch. So unterstellen Erhebungen in der Heimindustrie jener Zeit, daß Haushaltsvorstand und Ernährer der Vater/Mann ist und die Mutter/Frau im dem Mann untergeordneten Nebenerwerb arbeitet. Ihre Familien-, Reproduktions- und Subsistenzarbeit ist keiner Erwähnung wert (Hausen 1986: 10ff, Komlosy 1997: 79). Heimmäherinnenarbeit wird als vorübergehend und nur zuverdierend angesehen neben der ‚eigentlichen‘ Bestimmung der Frauen – ein Freibrief für intensivste Ausbeutung. Bis heute werden Frauen in teilweise oder vollständig informalisierten Konfektionsarbeiten mit dieser Legitimation ausgenutzt unter Einschränkungen ihrer persönlichen Würde und sexuellen Selbstbestimmung.

Strategien zur Regulierung der Hausarbeit

Während der Jahrhundertwende und bis in die 20er Jahre hinein gab es eine erstaunlich breit geführte gesellschaftliche Debatte um die Heimarbeit und ihre Regulierung (vgl. Komlosy 77ff, Hausen 1986). Darin lassen sich Argumentationsmuster der Stigmatisierung und geschlechtsspezifischen Zuordnung von Heim-Lohnarbeit bzw. Fabrikarbeit erkennen. Diese Argumentationen spielten nach wie vor eine Rolle und sind für die gegenwärtige Diskussion um Regulierungsalternativen sehr aufschlußreich. Als ein Kontinuum vieler sozialreformistischer Bestrebungen erwies sich die einseitige Konzentration auf die Fabrik als dem rationellen Paradestück des Kapitalismus, in der Frauenarbeit die Ausnahme von der Regel darstellt.

Durch den Druck von ArbeiterInnen-, christlichen und bürgerlichen Bewegungen wurden die industriellen Beziehungen in den Fabriken des vorigen Jahrhunderts technisch und sozial modernisiert. Dagegen drückten viele Sozialreformer der unregulierten Heimlohnarbeit den Stempel „empörendster Verhältnisse“ (Kautsky) auf. *Marxismus, Gewerkschaften und Sozialdemokratie* konzentrierten sich auf die Fabrik und erachteten unregelmäßige Arbeit als temporären Auswuchs kapitalistischer Ausbeutung. Durch Mindestlohngesetze z.B. müsse man solche Formen der Überausbeutung bekämpfen, um sie kostenmäßig unattraktiv zu machen und in die effizientere Fabrik eingehen zu lassen. HeimarbeiterInnen sollten zu klassenbewußten FabrikarbeiterInnen werden. Produktivitätserhöhung und Fortschritt im Kapitalismus führten nach dieser Auffassung unweigerlich zur Beseitigung solcher ‚Vorformen wirklich kapitalistischer‘ Produktion (vgl. Komlosy 1997: 79, Hausen 1986: 2/3). Heim-Lohnarbeit wurde in der Tat verdrängt, nur um in noch weniger sichtbare Bereiche der Peripherie in den industrialisierten Ländern selbst² und in die Kolonien zu verschwinden. Sie blieb ein Strukturelement kapitalistisch rationaler Organisation der Textil- und Bekleidungszeugung in globalem Rahmen. Ungeregelte Arbeit ist also keineswegs unrationell. Im Marxismus ist eine Relativierung des linearen Fortschrittsdeterminismus angelegt, nach der Produktivität kein Selbstzweck, sondern kapitalistischer Rationalität untergeordnet ist. Gerade diese Rationalität begründet die Koexistenz geregelter neben wirtschaftlich und sozial diskriminierter und damit billiger, williger, insbesondere weiblicher Lohnarbeit im informellen Sektor.

Auch heute wird von Gewerkschaften oft argumentiert, daß ein Engagement für informelle ArbeiterInnen sich nicht lohne, weil diese Tätigkeiten sowieso früher oder später mechanisiert oder automatisiert, jedenfalls weg-rationalisiert würden. Nach wie vor setzen Gewerkschaften, soweit sie den

2 Nach wie vor gibt es beispielsweise Heimmäherinnen auf der Schwäbischen Alb. Sie nähren u.a. für Unternehmen, die sich mit dem Festhalten am „Standort“ rühmen.

informellen Sektor überhaupt beachten, auf rigorose Formalisierung unabhängig von den konkreten Bedingungen und Bedürfnissen der dereguliert Beschäftigten, besonders der Frauen. Arbeiterinnen kann z.B. die Forderung nach Trinkwasser wichtiger sein als das gewerkschaftliche Organisationsrecht (vgl. Bickham Mendez/Köpke 1999). Der doppelte Druck, dem sich Frauen ausgesetzt sehen, sowohl Geld verdienen als auch die Familie/den Haushalt besorgen zu müssen, wird unterschätzt. Das zwang und zwingt sie zur Aufnahme schlechtester Jobs bei Untergrabung ihrer eigenen Gesundheit. Traditionelle Organisations- und Regulierungsstrategien haben teilweise zur Informalisierung beigetragen. Der Prototyp des Gewerkschaftsmitglieds war und ist der Fabrikarbeiter, der abends zur Versammlung gehen und der streiken kann. Ohne diese Organisationsinstrumente verharmlösen zu wollen, ist zu konstatieren, daß die meisten Arbeiterinnen diese Handlungsoptionen nicht hatten/haben, weil sie abends Haushalt und Kinder zu versorgen haben und weil sie sich Lohnausfall durch Streik nicht leisten können. Arbeiterinnen wurden deshalb auch im entstehenden formellen Bereich als Schmutzkonkurrenz verteufelt.

„Überall betrachteten die Männer ihre weiblichen Arbeitsgenossen mit Haß und Mißtrauen und versuchten sich ihrer zu entledigen. ... Sie (die Arbeiterinnen) wurden zu Streikbrechern, ohne etwas anderes dabei zu empfinden, als Freude über die Arbeitsgelegenheit; sie ließen sich ausbeuten bis aufs äußerste und nahmen es hin, wie ein Faktum, wenn sie nur ihren Kindern dafür einen Tag lang den schlimmsten Hunger stillen konnten.“ (Lily Braun 1901: Die Frauenfrage, zit. nach GTB Düsseldorf 1981: 16)

Der geregelte und geschützte Arbeitsmarkt war schnell von männlichen Bewerbern beherrscht. Sie setzten die Normen. Nur wenn akuter Arbeitskräftemangel bestand oder wenn Männer zu teuer und zu wenig qualifiziert – im Sinne unbezahlter Qualifikationen – waren, wurden Frauen zugelassen. Zeitlich war die Familienarbeit bei einem Zehn- oder Zwölfstundentag ohnehin kaum zu meistern. Deshalb wurde Fabrikarbeit vorwiegend von jungen Frauen geleistet. Wie im vorigen Jahrhundert z.B. in die Bielefelder Leinenweberei kommen auch gegenwärtig oft junge, unverheiratete Frauen vom Lande in die heutigen asiatischen und zentralamerikanischen Exportzonen/Nähfabriken/Sweatshops³. Sie arbeiten, um mit Geldtransfers ihren Familien das Überleben zu sichern. Sie sind leichte Opfer der Deregulie-

3 „Sweatshop“ ist im nordamerikanischen Sprachgebrauch eine Produktionsstätte mit schlechten Arbeitsbedingungen. In Europa hat sich dagegen der Gebrauch als Synonym für kleine, informelle Produktionsstätten eingebürgert. „Maquila“ bezeichnet wiederum eine arbeitsteilig (tayloristisch) hochzergliederte, arbeitsintensive Fertigung meist für den Export in einer sogenannten *Weltmarktfabrik*. In der Bekleidungsindustrie geschieht das meist in Form des „outward processing trade“, „Cut-Make-and-Trim“, „Ishleme“, oder der „passiven Lohnveredelung“, bei der nur das arbeitsintensive, aber wenig wertschöpfende Nähen/Konfektionieren in der Weltmarktfabrik angesiedelt ist, alle anderen Produktionsstufen aber im Ausland bzw. extern. Weltmarktfabriken ihrerseits stehen oft in „Freien Produktionszonen“/„Exportzonen“ bzw. „Sonderwirtschaftszonen“.

rung. Die Tatsache, daß es junge Frauen waren und sind, rechtfertigt a priori einen niedrigeren Lohn und die Außerkraftsetzung weiterer Regeln und Standards wie Mindestlöhne und Organisationsrecht. Die einzigen greifbaren Alternativen zur Näherei waren (vgl. GTB 1981: 38) und sind Hausangestelltentätigkeit oder Prostitution, also mindestens ebenso unregelte und ungeschützte Arbeiten.

Spezielle ‚Schutz‘-Gesetze behinderten parallel zur Ausbreitung der Fabriken den Zugang von Frauen zu Fabrikarbeitsplätzen (Hausen 1997: 723ff)⁴. Gegenwärtig fordern beispielsweise in Polen einige Frauenorganisationen den Abbau von Schutzgesetzen für Frauen. Ein übermäßiger Mutterschutz z.B. trägt dazu bei, geregelte Arbeitsplätze gegenüber Frauen protektionistisch abzuschotten. Dadurch wären viele Frauen gezwungen, in unregeltere Arbeitsverhältnisse abzuwandern (vgl. SOMO 1998, CCC 1998).

Gewerkschaften in Osteuropa z.B. scheuen vor Organisationsanstrengungen im Bekleidungssektor zurück. Katholisch geprägte Gewerkschaften wie Solidarnosc in Polen weisen Arbeiterinnen die Hausfrauenrolle als angepaßter zu (CCC 1998, 13). Gerade in Osteuropa wird die Problematisierung der Diskriminierung von Frauen in der Lohnarbeit als nachrangig, unliberal, nicht marktkonform und „retro-kommunistisch“ betrachtet (Dakova/Indshewa 1998; vgl. Jalusic 1997, 453ff). Dessen wollen sich GewerkschafterInnen natürlich nicht schuldig machen. Die herrschende Transformationskrise dient als Legitimation für diese Geringschätzung. Insgesamt wird die Lage von bezahlter und unbezahlter Frauenarbeit in Osteuropas Exportindustrie auch in der politischen Linken Westeuropas nicht hinreichend diskutiert. Die sozialwissenschaftliche Transitionsforschung ist geschlechtsblind (Jalusic 1997, 456).

Ende des 19. Jhs. gab es neben den genannten gewerkschaftlichen und sozialistischen Reformansätzen eine Frauenbewegung, die Heimarbeit thematisierte und Strategien entwarf. Eine Gruppe von *Mittelschicht-Frauen* versuchte, Heimnäherinnen in einer christlichen Gewerkschaft zu organisieren und Gesetze zum Schutz von Heimarbeit zu erreichen (Hausen 1986: 3ff). Diese Frauen wollten häusliche Lohnarbeit *nicht* zerstören, wie es das Ziel der Sozialisten war, sondern vielmehr ihre Lage durch Sozialversicherung, Lohnregelungen, Bildung und Berufsausbildung verbessern. Sie bewiesen damit wesentlich mehr Verständnis für die Lage der Heimnäherinnen. Die Sozialisten hatten es vorgezogen, die Frauen als hilflose Opfer zu betrachten. Freilich war das Fernziel dieser weiblichen Sozialreformer, das Ein-

4 Hausen weist nach, wie um die Jahrhundertwende die Sozialgesetzgebung zur Durchsetzung der bürgerlichen konventionellen Geschlechter-Rollen und -Regeln hinsichtlich der Arbeitsteilung in allen gesellschaftlichen Bereichen und zur Inthronisierung des männlichen proletarischen Familienernährers mit weiblicher Zuverdienerin/Hausfrau beitrug (Hausen 1997: 713 - 743).

kommen des männlichen Familienernährers so weit zu erhöhen, daß dieser ‚seinen Pflichten nachkommen‘ und seine Frau sich ganz der Familienarbeit widmen könne. In der Zwischenzeit sollte eine bessere Bezahlung die Vereinbarkeit von Familien- und Lohnarbeit erleichtern. Mindestlohn und branchenbezogene Lohnstandards spielten in der Diskussion um Regularien für die Heimarbeit eine entscheidende Rolle.

Nach wie vor sind es Frauenorganisationen wie Women Working Worldwide (Manchester) oder Committee for Asian Women (Hongkong), die die Situation von Frauen im informellen Sektor in das gesellschaftliche Bewußtsein bringen wollen und die Bezahlung in den Mittelpunkt ihrer Forderungen rücken. Die Kampagne für einen *living wage* – einen „existenzsichernden“ Lohn, von dem ArbeiterInnen-Familien leben können⁵ – hat somit ihre Wurzeln nicht allein in Lohnkämpfen im formellen Sektor, sondern kommt vielmehr auch aus der Reformbewegung der Heimarbeit.

Schließlich gab es eine weitere Argumentationslinie aus *akademisch untermauerter Arbeitgebersicht* (vgl. Hausen 1986: 5ff), die noch der Vollständigkeit halber genannt werden soll. Sie ist insofern aktuell, als sie auch heute bei der Rechtfertigung extrem ausbeuterischer Formen informeller Arbeit wie der Prostitution gebraucht wird. Kontrastierend zu den Sozialisten wußten die Akademiker die freiwillige Entscheidung der HeimarbeiterInnen für diese Erwerbsform zu betonen, die nicht so armselig sei, wie von den Reformern dargestellt, zumal noch andere Einkommens- und Versorgungsquellen hinzukämen. Heimarbeit sei nicht die Ursache des Elends, sondern mache vielmehr aus der Not eine Tugend, indem strukturschwachen Regionen und eingeschränkten Arbeitskräften geholfen und eine weitere Migration in die Städte gemindert werde.⁶ Ziel dieser Argumentation ist es, jegliche regulierende Aktivität bezüglich des informellen Sektors zu delegitimieren.

Die verschiedenen Strategien und Argumentationslinien spiegelten sich im statistischen Erhebungsproblem um die Jahrhundertwende wieder: Waren HeimarbeiterInnen oder Selbstbeschäftigte nun Selbständige mit eigener Sozialversicherungs-Pflicht, oder waren sie abhängig beschäftigt von Auftraggebern, die die Sozialversicherungskosten zu tragen hätten (Komlosy 1997: 80)? Für die Gewerkschaften war und ist der Fall eindeutig: Da keine Tarifpartner existieren, kann es sich nicht um abhängig Beschäftigte han-

5 Im Unterschied zum Existenzminimum. Zur Definition eines *living wage* vgl. die ILO-Konventionen Nr. 95 und 131. Innerhalb der *living wage* Kampagnen z.B. der Clean Clothes Campaign herrscht Konsens über die folgende Bestimmung eines *living wage*: Er ermöglicht es ArbeiterInnen, ihre Bedürfnisse nach ausgewogener Ernährung, sauberem Wasser, Unterkunft, Kleidung, Bildung, Gesundheitsversorgung, Beförderung zu befriedigen und beinhaltet darüber hinaus ein „discretionary income“.

6 Diese Argumentationslinie erinnert fatal an die in der Entwicklungszusammenarbeit übliche Begründung für einkommenschaffende Projekte für ländliche Frauen.

deln. Zu fragen ist dennoch nach der wirtschaftlichen Abhängigkeit des informell Tätigen vom Auftraggeber – in der Regel ist sie sehr hoch.

Aktuelle Regulierungs-Versuche in Deutschland beinhalten eine Formalisierung der Scheinselbständigkeit und Bestrebungen zur Änderung des Betriebsverfassungsgesetzes. Es soll die Zugehörigkeit zum Unternehmen nicht mehr formal, sondern wirtschaftlich definieren. Ein Motiv für die Informalisierung durch globale Aus- und Verlagerung besteht darin, sich der wirtschaftlichen und sozialen Verantwortung für Lieferer bis hin zur Heimarbeiterin zu entziehen. Dies geschieht mit dem Verweis, sie seien formal selbständig und gehörten nicht zum Unternehmen⁷. Dabei handelt es sich um ein Standard-Argument, dessen sich Bekleidungshändler anfangs gegenüber der europäischen Clean Clothes Campaign bedienten, als die ersten Fälle gravierender Arbeitsrechtsverletzungen bei Zulieferern öffentlich gemacht wurden.

Die teilweise übermächtige wirtschaftliche *und* persönliche Abhängigkeit vom Auftraggeber illustriert ein aktuelles, fast unglaubliches Beispiel: Auf der Insel Saipan, einem US-amerikanischen Überseegebiet, mußten chinesische Wanderarbeiterinnen unter schlechtesten Bedingungen arbeiten und für diese ‚Arbeitsgelegenheit‘ eine ‚Einstellungsgebühr‘ bezahlen, die durch die Arbeit abzuzahlen war – moderne Schuldknechtschaft.⁸

Informelle Arbeit und osteuropäische Bekleidungsindustrie

Das textile Verlagswesen und die Heimnäherei erlangten als *passive Lohnveredelung*⁹ Konjunktur in einem weiten globalen Spektrum von deregulierter Fabrikarbeit. Zu diesem Spektrum gehören Freie Exportzonen (Wick 1998) ebenso wie Heimnäherei. Die passive Lohnveredelung (PLV) beinhaltet traditionell tayloristisch organisierte Näharbeit in Niedriglohnlän-

7 Der US-Hemdenhersteller Philips Van Heusen begründete die Schließung einer eigenen Produktionsstätte in Guatemala (Camisas Modernas) damit, daß der harte Konkurrenzkampf flexiblere Zulieferstrukturen erfordere; Lieferbeziehungen zu *eigenen* Produktionsstätten seien zu schwerfällig – eine Rechtfertigung für Ex und Hopp/Cut and Run. Bei Camisas Modernas war gerade für Guatemala erstmals eine Gewerkschaft als Verhandlungspartner akzeptiert und ein Kollektivvertrag abgeschlossen worden. Gewerkschaften und NGOs sehen darin die eigentliche Begründung für die Fabrikschließung.

8 Ein Teil dieser Arbeiterinnen ist mit Unterstützung US-amerikanischer NGOs wie Global Exchange gegen die auftraggebenden US-Firmen, unter denen bekannte Markenartikelhersteller wie The GAP waren, vor Gericht gezogen und hat einen Vergleich erzielt, der die Rückzahlung dieser Gebühren und das erste unabhängige Monitoring einschließt. Die Möglichkeit eines US-Prozesses ergab sich daraus, daß die Bekleidung als „Made in USA“ verkauft wurde, da Saipan zu den USA gehört.

9 Passive Lohnveredelung (PLV) – auch „Outward Processing Trade/OPT“, „Lohnsystem“, „Ishleme“ genannt – bedeutet, daß wie im Verlagswesen die Ausgangsmaterialien, also meist die fertig zugeschnittenen Kleiderteile einschließlich der Accessoires zugeliefert, am Fabrikationsort nur zusammengenäht und verpackt werden, um dann wieder re-exportiert an den Auftraggeber (Verleger) zurückzugehen.

dern. Auch dort kann wieder mittels deregulierter, unterbezahlter Lohnarbeit und unbezahlter Subsistenzarbeit eine *Arbeitsrente* angeeignet werden. Das gilt insbesondere für die Haupt-Herkunftsregion lohnveredelter Bekleidung Westeuropas: Osteuropa.

Unter den zehn größten PLV-Bekleidungs-Lieferländern für die BRD waren 1998 nur drei *nicht*-osteuropäische Länder: Tunesien (3.Stelle), Marokko (8.) und die Türkei (10.) (Markert 1999a). Die Textil- und Bekleidungsindustrie¹⁰ weist „eine – für den sonstigen Handel atypische – rasch und überdurchschnittlich zunehmende Handelsverflechtung zwischen Ost und West“ auf (Gälli 1992, 12).

Folgende Gründe sprechen für eine Verlagerung der Näherarbeit nach Osteuropa:

1. Die Nähe zum Markt.
2. Dass die Arbeitskräfte sowie die technologischen und infrastrukturellen Voraussetzungen vorhanden sind, sowie Liefertreue.
3. Währungsabwertung und Austauschrelationen: Alle osteuropäischen Währungen wurden abgewertet. Bulgarien rangiert gemessen am Dollaräquivalent der Löhne von 1996 an letzter Stelle unter den Transformationsökonomien (UNDP 1998, 43). Die Abwertung garantiert sehr günstige Austauschrelationen für westeuropäische und nordamerikanische Auftraggeber – auf Kosten der inländischen Kaufkraft dieser Löhne, denn importierte Produkte werden deshalb nicht billiger und Inflation kommt hinzu – ein Kreislauf, wie er aus „Entwicklungsländern“ bekannt ist.
4. Privilegierter Zugang Osteuropas zum EU-Markt durch Aufnahme in die EU bzw. EU-Assoziierung: Die Handelspolitik der EU begünstigt den passiven Lohnveredelungsverkehr mit Osteuropa. Deshalb ist der Anteil der PLV-Ausfuhren am Gesamtexport von Bekleidung dieser Länder relativ hoch (ca. 80%), dagegen in der Türkei relativ niedrig (ca. 15%). EU-Mitgliedschaft bzw. -Assoziierung sichert zunächst zoll- und quotenfreien Zugang zum EU-Markt (ohne Einfuhrgenehmigungspflicht¹¹) und unterwirft die Länder gleichzeitig dem Druck der Anpassung an EU-Kriterien und -Normen. Dies führt beschleunigt zur Rücknahme sozialer Sicherungen. ‚Übertriebene‘ Sozialgarantien sind für eine marktwirtschaftliche Transformation nicht förderlich. Die mit der EU-Osterweiterung verbundene handelspolitische Strategie gibt Osteuropa einen Sonderstatus gegenüber den sogenannten Entwicklungsländern und bietet somit eine gute Grundla-

10 Die Bekleidungsindustrie umfaßt die Konfektionierung, das Fertigen von Kleidung für den Massenbedarf, für den Kauf „von der Stange“. Die Textilindustrie produziert die Stoffe und textilen Flächen dafür wie auch für andere Branchen wie die Autoindustrie.

11 Quoten- und Einfuhrgenehmigungsfreiheit sowie Befreiung von der Bewilligungspflicht für den „Lohnveredelungsverkehr“ gilt allerdings nur für Polen, Ungarn, Bulgarien, Rumänien, die Tschechische und Slowakische Republik - die EU teilt und herrscht.

ge für die Ausrichtung der Volkswirtschaften und Gesellschaften Osteuropas an den Handels- und Investitions-Bedürfnissen der EU bzw. Westeuropas.

5. Positives Image von westlichem wirtschaftlichem Engagement: Während Anti-Sweatshop-Bewegung in Nordamerika und Clean Clothes Campaign (CCC) in Westeuropa die Bekleidungsproduktion in Asien und Mittelamerika anrühlich gemacht haben, erscheint die ‚Aufbauhilfe‘ in Osteuropa in der Öffentlichkeit als „reform-fördernd“. Die soziale Dimension der Transformation Osteuropas ist bisher meist einseitig als Sozialdumping-Gefahr für den Westen (u.a. bei Huber 1999, 38) dargestellt worden. Diese Darstellung verhinderte weitgehend eine Beschäftigung mit den riesigen negativen sozialen Folgen der Transformation Osteuropas.¹² Auch bei der Ost-Erweiterung der EU spielen soziale Aspekte praktisch keine Rolle¹³ (siehe Langewiesche 1998). Dazu trägt bei, daß soziale Desintegrationstendenzen in Westeuropa selbst ebenfalls nicht angemessen thematisiert werden (Potel 1999, Langewiesche 1998, 311, 324).

All dies hat zur *Maquiladorisierung* Osteuropas geführt: Mit Wende-Markttöffnung und EU-Osterweiterung erfolgt die Zurichtung der osteuropäischen Wirtschaften zum wohlfeilen Hinterhof Westeuropas. Ähnlich wie in Ländern Mittelamerikas war die vormals binnenmarktorientierte Wirtschaft und Bekleidungsindustrie durch die marktwirtschaftliche Transformation zusammengebrochen. Das mit der EU-Integration häufig verbundene Versprechen einer nachholenden Entwicklung bleibt ebenso wie in Mittelamerika eine gefährliche Illusion. Osteuropas Industriereste überleben als arbeitsintensive bzw. rohstoffliefernde Hilfsindustrie. Sie ‚spezialisieren‘ sich auf einzelne Glieder einer ansonsten technologisch differenzierten Fertigungskette, von der sie weitgehend abgekoppelt sind. Bekleidungsproduzenten wie die Firma Steilmann und KfW-(also steuer-) finanzierte Beratungsbüros unternehmen einige Anstrengungen in Osteuropa, um Management und Personal zu qualifizieren sowie die innerbetriebliche Arbeitsorganisation zu verbessern (vgl. Steilmann 1999, Biskupek 1998). Damit festigen sie die Spezialisierung auf sehr fragile Wirtschafts-Nischen. Die in dem Zusammenhang gar „entwicklungspolitisch“ vorgebrachte Forderung nach „Qualifizierungsoffensiven“ für Osteuropa ignoriert sowohl die konkreten Bedingungen wie auch die dargelegten strukturellen Zusammenhänge.

Bei dieser Forderung, so gerechtfertigt sie im einzelnen ist, bleibt zudem jeder Bezug zum Lohn unberücksichtigt, was sie einseitig und unglaublich macht. Dahinter steht ein Konzept, das schlechte Arbeitsbedingun-

12 Im Gegensatz zu ökologischen Problemen.

13 Auch das Europäische Gewerkschaftsinstitut hat sich erst in seinem 97er Jahrbuch mit der sozialen Dimension der EU-Ost-Erweiterung beschäftigt.

gen zum einen aus Defiziten des Arbeitskraftangebots (mangelnde Qualifikation) und/oder der geringen Nachfrage im formellen Sektor erklärt (ILO 1998: 21). Die ILO z.B. empfiehlt Frauen folgerichtig, mit Bildungsmaßnahmen und Unternehmensgründungen ihre Situation zu verbessern.

Im ehemaligen RGW gab es im Unterschied zu Mittelamerika eine wesentlich entwickeltere industrielle Basis und einen hohen Bildungsstand der Bevölkerung. Die gesamte textile Kette der Mitgliedsländer war arbeitsteilig organisiert. Diese Kette mußte mit der Marktöffnung und der Umstellung auf die DM reißen (vgl. Bast-Haider 1997: 93ff). Die Art, wie der RGW den Textil-/Bekleidungssektor organisiert hatte, war für die kapitalistische Organisation des Sektors untauglich. Die Konkurrenz wird auf vor- und ausgelagerte Stufen der textilen Kette angeheizt („Leanterror“). Handelspolitische und wirtschaftspolitische Regeln stimulieren die Bildung vieler Zulieferbetriebe für westeuropäische oder nordamerikanische Auftraggeber (Ansiedlungsförderung damals durch Aufteilung von Almenden, heute z.B. durch Ausweis von Freien Exportzonen). Das Verlags-Muster – viele, dezentrale Fertigungsstätten für eine Design- und Managementzentrale –, rationalisierte die globale Bekleidungsindustrie. Es bedeutet verschärfte Konkurrenz und vermehrtes Ausspielen der Zulieferländer, der Zulieferer und letztlich der ArbeiterInnen gegeneinander. Ein so angeheizter globaler Konkurrenzkampf funktioniert nur mit viel Ideologie und Mythen wie dem des Wohlstandsversprechens bei EU-Mitgliedschaft.

Im 19. Jh. wurde die unterbezahlte, unregelte Arbeit weiter an die globale Peripherie gedrängt und gleichzeitig die strukturschwachen Regionen Westeuropas selbst deindustrialisiert (vgl. Komlosy 1997: 83). Das ländliche Gewerbe dort war nicht mehr konkurrenzfähig. Als Folge marktwirtschaftlicher Transformation in Osteuropa vollzieht sich gegenwärtig eine ähnliche, jedoch wesentlich schnellere *Deindustrialisierung*. Auch dieser Übergang zum Kapitalismus erfordert die Außerkraftsetzung bisheriger Regelwerke eines durchregulierenden Staates. Die Regeln, die in Osteuropa aufgehoben wurden, sind Sozialgarantien (konservierter Fordismus), die die Transformation nur behindern.

Da diese Außerkraftsetzung vorkapitalistischer Regeln¹⁴ von neoliberalen Dogmen geleitet ist und mit einer globalisierten Deregulierungspolitik zusammenfällt, bilden die Überreste des Wirtschaftens kaum mehr als Varianten unterbezahlter, ungeschützter, praktisch unregulierter Arbeit.

14 Die Rolle der Privatisierung in diesem Zusammenhang kann hier aus Platzgründen nicht behandelt werden.

Arbeits- und Lebensbedingungen in der „Nähstube“ Europas: „welcome to the South“ (Dan Gallin)¹⁵

Die Produktion im „Lohnsystem“ ist zunächst für viele Betriebe (staatliche wie neue private) die einzige Überlebenschance, obgleich gegenüber dem „Vollgeschäft“ wenig profitabel. „Lohnsystem“-Fertigung ist unsicher und dem Auftraggeber ausgeliefert – sie ist ‚flexibel‘. Die Schwankungen und Unsicherheiten seines Geschäfts kann der Auftraggeber einfacher auf den Zulieferer abwälzen. Handelskonzerne bevorzugen die PLV in Osteuropa für „rush orders“, schnelle Aufträge. Immer kürzere Auftragsabwicklungszeiten werden abgepreßt.

Auch bei der Maquiladorisierung Osteuropas spielt das *weibliche Arbeitsvermögen und seine Unterbezahlung* eine entscheidende Rolle. Es sind zu 80 bis 90% Frauen, die in der Konfektion arbeiten. Die „Fertigkeit der Polinnen“ (Gälli 1992, 19) z.B. dient als Geschlechterstereotyp zur Legitimation der Bevorzugung junger Frauen verbunden mit einem Zuverdienerin-Lohn. *In der Regel* wird nicht existenzsichernder Lohn gezahlt. Die Löhne im Bekleidungsbranche gehören weltweit auch in Deutschland, zu den niedrigsten im Branchen-Vergleich. Zwischen Juli und September 1997 lag der Durchschnittslohn pro Monat in der bulgarischen Bekleidungsindustrie bei 108 DM. Gesamtwirtschaftlich wurden durchschnittlich 158 DM gezahlt (Berechnungen des sozialstatistischen Büros ISTUR der Gewerkschaftskonföderation CITUB¹⁶). In der polnischen Bekleidungsindustrie besteht ein ähnliches Verhältnis zwischen dem gesamtwirtschaftlichen und dem Durchschnittslohn in der Bekleidungsindustrie (CCC 1998, 10). Für Oktober 1998 wurde in Bulgarien ein Basisminimaleinkommen von 32,40 DM und ein Mindestlohn von 53,50 DM (in Rumänien zur selben Zeit: ca. 120 DM) festgelegt. Dem niedrigen Lohnniveau stehen Lebenshaltungskosten von 840 DM pro Monat für einen durchschnittlichen 4-Personen-Haushalt gegenüber (im selben Zeitraum Juli bis September 1997 – Nationales Statistik-Institut NSI und ISTUR). Nicht wenige Statistiken belegen die wachsende Verarmung vieler Menschen in Osteuropa (z.B. UNDP 1998, 43/44), auch wenn sie Arbeit haben. Bezahlte Arbeit allein sichert für die Mehrheit nicht das Überleben – sie sind „working poor“. Überleben können die Familien nur durch Wochenendeinsätze in der Subsistenzwirtschaft der Großmutter oder des Onkels auf dem Dorfe, von der sie sich miternähren. Die Migrationsbewegungen haben sich umgekehrt zugunsten des Landes (UNDP 1998, 64). Das *Subsistenz-Großfamilien-Modell* dominiert in Osteuropa gegenüber dem *Transfer-Modell* Asiens oder Mittelamerikas, wo junge Frauen vom Lande in die Sonderwirtschaftszonen migrieren und

15 Auf der Konferenz „Entwicklungspolitische NROs und EU-Erweiterung“ Wien 1998.

16 Confederation of Independent Trade Unions of Bulgaria, bulg.: KNSB

ihren Familien Teile ihres eigenen Lohnes unter großen persönlichen Opfern transferieren.¹⁷

Langfristige Lebensstrategien weichen kurzfristigem Überleben. OsteuropäerInnen und insbesondere Frauen können es sich in der Regel nicht leisten, über die eigene Qualifikation und die ihrer Kinder nachzudenken, sondern müssen ihre gesamte Energie dem täglichen Überlebenskampf widmen. Auch in Osteuropa nimmt die soziale Desintegration infolge der marktwirtschaftlichen Transformation und Verarmung zu. Gleichzeitig reproduzieren sich großfamiliäre Strukturen in der Subsistenzwirtschaft, aber auch im „Klientelismus“. Für Informalisierungs-Tendenzen ist ein solcher struktureller Dualismus charakteristisch.

Die Zurichtung der Volkswirtschaften auf „Lohnveredelungsverkehr“ und die entsprechende Ausbeutung des weiblichen Arbeitsvermögens zeigt sich exemplarisch in drei typischen Bereichen der „Lohn“-Näherei Bulgariens, die sich ähnlich auch in anderen osteuropäischen Ländern wiederfinden (CCC 1998): Erstens in der ‚reinen‘ Schattenwirtschaft, zweitens im ehemaligen oder noch staatlichen Sektor und drittens in neuen privaten Firmen vorzugsweise in Regionen mit hoher Arbeitslosigkeit.

1. Aufschwung der Schattenwirtschaft

Schätzungen der bulgarischen Gewerkschaftskonföderation Podkrepa zufolge beträgt der Anteil der Schattenwirtschaft am BIP (Bruttoinlandprodukt) ca. 50% (Lozanov 1998). Sie hat den „freien Fall“ (Kerstin Basthaider) der Bekleidungsindustrie etwas gemindert. Speziell an der griechischen Grenze schießen viele Garagennähtuben wie Pilze aus dem Boden, werden „abgeerntet“, wieder geschlossen und entstehen woanders neu. (Das Prinzip ähnelt dem der mexikanischen Maquilas an der Grenze zu den USA.) Für griechische Zulieferfirmen ist die Region attraktiv, da sie für die Unterauftragsvergabe nur die Hälfte bis zu einem Drittel des Lohnes kalkulieren müssen. In dieser Region leben Minderheiten wie die islamisch-türkische. Vertreterinnen dieser Minderheit sind als fleißige und billige Arbeitskräfte begehrt. Der dramatische Rückgang bei den Schuleinschreibungen von Mädchen wird der Tatsache zugeschrieben, daß viele Mädchen dieser Minderheit aufhören oder nie beginnen, die Schule zu besuchen (UNDP 1998, 52, Dakova/Indshewa 1998). Sie werden wieder auf alte Geschlechterrollen festgelegt. Geschlechtsspezifische und rassistische Zuschreibungen verflechten sich. Auch in den Sweatshops von Los Angeles werden untragbare Arbeitsbedingungen so legitimiert (Bonacich 1997: 144ff). Sie begründen ideologisch die Arbeitsmarkt-Segregation und Lohnkonkurrenz zwischen den Geschlechtern und den Ethnien.

17 In vielen Teilen Rußlands bleibt der Naturalaustausch nicht auf die Subsistenzwirtschaft beschränkt, sondern ersetzt fast vollständig das Geld (Meyer 1998).

2. Staatlicher Sektor und Privatisierung

Der staatliche Sektor, einst ausgewiesen durch vollständige soziale und Beschäftigungs-Sicherheit, ist zu einem Instrument der beschleunigten Ableitung gesellschaftlicher Ressourcen und der Dekapitalisierung der Industrie mutiert (UNDP 1998, 26). Das einstige Vorzeigestück sozialer Sicherung wird massiv informalisiert. Die Beschäftigten sind nach ihrer Dezimierung (auf ca. 30% in einem Beispiel) und nach jahrelanger Abwicklung/Privatisierung eingeschüchtert und ohne Hoffnung. Gewerkschaftliche Vertrauensleute wurden zum Teil gesetzeswidrig entlassen. Ehemals oder noch staatliche Betriebe sind die fast einzigen Produktionsstätten, in denen es noch eine nennenswerte gewerkschaftliche Organisation gibt.¹⁸ Sie existiert allerdings nur als Mitgliederzahl auf dem Papier, real haben Gewerkschaften kaum Einfluß.

In der Regel sind Beschäftigungssicherheit und Lohn in privaten Firmen höher als in staatlichen Betrieben. Die unsichere Situation staatlicher Unternehmen läßt die formal den Gesetzen entsprechenden Arbeitsverträge zu wertlosem Papier werden. Die Regelungen in formellen Arbeitsverträgen staatlicher Betriebe sind folgenlos. Der staatliche Sektor in der Bekleidungsindustrie bietet praktisch noch unsicherere und unregelmäßigere Beschäftigung als halbformelle private Firmen oder selbst als die Schattenwirtschaft.

3. Private Nähereien in Gebieten mit hoher Arbeitslosigkeit

Die Arbeitslosigkeit nimmt durch Entlassungen im staatlichen Sektor zu, die durch den privaten Bereich nicht annähernd aufgefangen werden können. Anfang der 90er Jahre, also sofort nach der „Wende“, ist die Arbeitslosigkeit unter Frauen sehr schnell angestiegen. Die Arbeitslosenraten differieren stark zwischen einzelnen Regionen, und diese Differenzierung nimmt zu (für Bulgarien: UNDP 1998, 46). In einigen Kreisen erreicht sie (offiziell) 30%. Viele nicht Arbeitende registrieren sich jedoch nicht als „arbeitslos“, da es als entwürdigend und zwecklos gilt.

Regionen mit hoher Arbeitslosigkeit werden von Konfektionären bevorzugt bzw. dort bleiben Konfektionsbetriebe eher bestehen. Es eröffnen sich vielfältige Möglichkeiten, Gesetze zu umgehen oder Druck auf ArbeiterInnen auszuüben, weil sie weniger Lohnarbeits-Alternativen haben. Z.B. werden NäherInnen in privaten Firmen nur für den staatlich festgelegten Mindestlohn eingestellt, den Rest erhalten sie bar ohne Sozialabgaben. Selten gibt es einen Arbeitsvertrag. Als Einstellungsvoraussetzung werden Frauen aufgefordert, sich nicht gewerkschaftlich zu engagieren. Frauen, insbesondere jungen Frauen, werden häufiger Jobs auf Zeit, zum Minimallohn und ohne

18 Ausführlicher zum Problem der Interessenvertretung und gewerkschaftlicher Politik vgl. Musiolek (1999)

Sozialversicherung angeboten als Männern, und Frauen nehmen diese Angebote gerade in strukturschwachen Regionen öfter an (Dakova/Indshewa 1998). Im privaten Bereich wird nach allgemeiner Einschätzung das Arbeitsgesetz mindestens teilweise ignoriert. Das betrifft besonders Frauen, denn gerade sie sind auf ein schützendes Arbeitsrecht angewiesen. Die Praktiken in osteuropäischen Betrieben nähern sich schnell denen in asiatischen und mittelamerikanischen Unternehmen an: Kinderarbeit, unbezahlte Überstunden, sexueller Mißbrauch etc. (Dakova/Indshewa 1998 sowie bulgarische Zeitungsberichte) sind keine Seltenheiten mehr. Arbeitsinspektoren werden persönlich bedroht. Da sie zudem völlig überfordert sind, können und sollen sie nicht genau kontrollieren. Ihre Strafen gegenüber Firmen werden den ArbeiterInnen zuweilen noch vom Lohn abgezogen. In strukturschwachen Regionen arbeiten Frauen in Bekleidungsbetrieben zu besonders schlechten Konditionen, während ihre Männer arbeitslos sind, was nicht selten zu familiären Konflikten führt.

Dieser private Bereich überschneidet sich häufig mit dem erst- und zweitgenannten: Private Betriebe gingen aus staatlichen Unternehmen hervor, indem z.B. der Direktor seine eigene Firma aufmachte und das gewünschte Personal abwarb, oder die Näherei ist aus der reinen Schattenwirtschaft herausgewachsen. Neben dem eigentlichen informellen Sektor gibt es also einen großen Sektor schleichender Informalisierung – *Neoinformalität*.¹⁹

Welches Beispiel könnte die Situation in diesem Bereich der Bekleidungsherstellung besser illustrieren als die Lohnnähereien südkoreanischer Produzenten im russischen Vladivostok mit chinesischen und russischen Arbeiterinnen? Kommentar eines Regionaladministrators: „Es gibt nicht viel Gutes, was man über das Arrangement sagen kann, aber die Arbeitslosigkeit ist einfach zu hoch. Zumindest bezahlen sie regelmäßig den Lohn.“²⁰

Zivilgesellschaftliche Initiativen für die Einbeziehung informalisierter Näharbeit in soziale Regulierungsansätze

In internationalen zivilgesellschaftlichen Bewegungen gibt es zwei Ansätze, die hier kurz vorgestellt werden sollen: Die Einbeziehung der gesamten Beschaffungskette für Bekleidung einschließlich informell arbeitender Näherinnen erstens in den Geltungsbereich von „Corporate Codes“ (Verhaltenskodices) und zweitens in die Forderung nach einem „living wage“.

19 Wenn z.B. der OTTO-Versand ihm entfernt zuzuordnende Call Center in Mecklenburg unterhält, so wird dort kein im HBV-Bereich üblicher Tariflohn gezahlt und gewerkschaftliche Organisation ist in Anbetracht der hohen Arbeitslosigkeit dort ein Fremdwort.

20 „Russia's patchwork economy: South Korean companies, Chinese workers and U.S. Entree“ New York Times, March 18th.

Verhaltenskodices

Zivilgesellschaftliche Bewegungen haben sich dem Instrument der Verhaltenskodices zugewendet. Der entscheidende Grund dafür war, die realen, wirtschaftlich begründeten Verantwortungen entlang den unübersichtlichen globalen Beschaffungsketten auszumachen und einzufordern. Dies sollte unabhängig davon geschehen, wer der unmittelbare Arbeitgeber ist. Informell Beschäftigte wurden in die Definition von „ArbeitnehmerInnen“ im Kodex der Clean Clothes Campaign (CCC) einbezogen²¹. Besonders Frauenorganisationen und Selbstorganisationen von ArbeiterInnen haben auf dieser Ausgestaltung des Geltungsbereiches bestanden. Es war aber auch ein Ergebnis des Diskurses über Sozialklauseln in Handelsverträgen. Viele Organisationen, die der CCC angeschlossen sind, kritisierten an den Sozialklauseln die fehlende Einbeziehung der Verantwortung der Modemultis gegenüber allen für sie Arbeitenden und den potentiellen Protektionismus. Beides würde die letzten Glieder der Beschaffungskette, also Heim- und Sweatshop-ArbeiterInnen, bestrafen. So kritisiert die CCC am Modell *Social Accountability (SA) 8000*²² der US-Organisation Council on Economic Priorities vor allem, daß die Verantwortung der Händler und großen Produzenten nicht klar definiert wird. Diese können ihre Verantwortung an die Zulieferer delegieren, indem sie von diesen SA 8000-Zertifizierung verlangen. Das Hongkonger Netzwerk *Labour Rights in China (LARIC)* stellt fest, daß wie viele andere Verhaltenskodices SA 8000 informell Arbeitende nicht einschließt (LARIC 1999: 2).

Bislang hat nur der schweizerische Handelskonzern *Migros* diesen Geltungsbereich für seinen Corporate Code mit einem Bekenntnis zum gesamten Arbeitsverhaltenskodex der CCC übernommen²³. Andere wie z.B. C&A erwähnen „third parties“ und Subunternehmer eher mit der Konnotation, ungeliebte Unterauftragsvergabe auszuschalten.

Die *Internationale Arbeitsorganisation ILO* beschäftigt sich in ihrer Bilanz verschiedener „privater Initiativen zu Arbeits-Themen wie Verhaltenskodices“ nicht mit diesem Problem des Geltungsbereichs (ILO 1998). 1996 hat sie eine Konvention zur Heimarbeit verabschiedet, die sie in der genannten Bilanz jedoch nicht erwähnt. Die jahrelangen ergebnislosen Diskussionen in der ILO über die Verabschiedung einer Konvention zur Vertragsarbeit

21 Zu Entstehung und Wirkung des Instruments Verhaltenskodex und zum Wortlaut des zitierten Kodex vgl. Musiolek (1999).

22 Ein an das ISO-Vorgehen angelehntes Zertifizierungs-Modell, das ähnliche Standards wie der CCC-Kodex enthält, allerdings in den Durchführungsbestimmungen (guidance documents) wichtige Fragen offen läßt.

23 Vgl. Migros Code of Conduct for the socially acceptable production of clothing and shoes – Migros ist das erste Unternehmen, das den Arbeitsverhaltenskodex der CCC einschließlich der Monitoring-Bestimmungen durch einen Letter of Intent kürzlich übernommen hat.

zeigen ihr grundsätzliches Dilemma: Die traditionellen sozialen, korporatistischen Strukturen, die der dreigliedrigen ILO-Struktur zugrunde liegen, werden zunehmend ausgehöhlt u.a. durch die Informalisierung.

Die *FairWear-Bewegung in Australien* hat einen speziellen HeimarbeiterInnen-Kodex (Homeworkers Code of Practice) ausgeschrieben, der vor allem einen living wage und die Gewährung des Organisationsrechts fordert. Diese Initiativen tragen der Tatsache Rechnung, daß es in Australien viele HeimmäherInnen gibt. Auch die *kanadische Anti-Sweatshop-Bewegung*, insbesondere das *Maquila Solidarity Network*, setzt bei der Sichtbarmachung der eigenen Heim- und Vertragsarbeitsbedingungen an. Das Netzwerk fordert in erster Linie eine gemeinsame rechtliche Verantwortung der Händler und Produzenten einschließlich des unmittelbaren Arbeitgebers für die Verletzung von Arbeitsstandards ihrer Auftrags- und Unterauftragsnehmer (Yanz/Jeffcott et al. 1999: 23).

Living wage

Der Forderung nach einem living wage wird von den meisten Organisationen in ProduzentInnen-Ländern auch in Osteuropa höchste Priorität gegeben. Wie die Genese dieser Forderung zeigt, wird sie nicht zuletzt deshalb erhoben, um die Arbeitsbedingungen im informellen Sektor zu verbessern. Trotzdem hat sich erst vor kurzem eine internationale Kampagne für die Durchsetzung eines living wage formiert. Die Angst um den Verlust des Arbeitsplatzes ließ viele Organisationen zurückschrecken. Entsprechende Kampagnen starteten 1998 in den USA u.a. durch die NGOs *Global Exchange* und *Sweatshop Watch* und 1999 in Großbritannien durch das *Labour behind the Label-Netzwerk* und die *Ethical Trading Initiative* (ETI). Auch der CCC-Arbeitsverhaltenskodex enthält die Zahlung eines living wage. Explizit wird in diesen Initiativen auf den informellen Sektor Bezug genommen.

Doch nur ungefähr jeder zweite Firmenkodex enthält gegenwärtig einen Passus über Löhne. Meist wird darin auf nationale Mindestlöhne Bezug genommen (vgl. ILO 1998: 16) – so auch von der *US-Apparel Industry Partnership* (AIP)²⁴, einer Regierungsinitiative zur Bekämpfung der Sweatshops. Wie das osteuropäische Beispiel zeigt, liegen diese Mindestlöhne in der Regel jedoch weit unter dem Niveau eines existenzsichernden Lohns und in nicht wenigen Fällen sogar unter der Weltbank-Armutsgrenze von einem US-Dollar pro Tag. Im übrigen werden selbst diese Mindestlöhne in unregulierten Arbeitsbereichen nicht unbedingt eingehalten.

24 Zur AIP und nordamerikanischen Initiativen vgl. Artikel von Edna Bonacic/Jill Esbenschade, Ronald Köpke und Christian Mücke in: Musiolek (1999).

Das kanadische *Maquila Solidarity Network* fordert eine Registrierung für HeimarbeiterInnen und einen Branchenkollektivvertrag für alle ArbeiterInnen einschließlich der HeimarbeiterInnen (Yanz/Jeffkott et al. 1999: 23ff). Damit knüpft es direkt an Forderungen aus der Debatte um die Hausarbeits-Reform der Jahrhundertwende an (vgl. Hausen 1986: 4), bricht aber auch mit einem Tabu der Gewerkschaftsbewegung. Mit einem Tabu brach ebenfalls eine Aktion australischer Gewerkschafter aus der Bergbau- und Bauindustrie, die im Sommer vor Markenläden einer Shopping Mall Sydneys gegen die Unterbezahlung von Heimmäherinnen protestierten, indem sie sich bis auf das legale Maß auszogen.

Resümee

Die flexibel abrufbare Teilzeitarbeit in der Heimindustrie subventionierte die Verlags-Großbetriebe in den Städten, den Zentren des entstehenden Kapitalismus. Heute subventioniert die unterbezahlte, deregulierte Fabrik- und Hausarbeit osteuropäischer NäherInnen, ‚Weltkonzerne‘ wie Adidas, H&M oder C&A. Die kapitalistische Entwicklung hat den informellen Sektor keineswegs automatisch verdrängt. Sie hat im Gegenteil immer wieder unregelmäßige sowie un- und unterbezahlte Arbeit hervorgebracht. Durch die Abwesenheit von Regeln im informellen Bereich wurde und wird Druck auf Lohn und Arbeitsintensität in den regulierten Segmenten ausgeübt. Insofern ist der informelle Sektor eine kontinuierliche Bedingung kapitalistischer Rationalität. Verdrängt wurde die informelle Arbeit allerdings in der Tat aus dem öffentlichen Bewußtsein.

Osteuropa als ‚verlängerte Werkbank‘ Westeuropas wird praktisch in Gänze dereguliert. Und das geschieht in einem Tempo, das Problematisierungen der sozialen Auswirkungen schon zeitlich kaum zuläßt. Gleichzeitig werden die Menschen mit Mythen einer nachholenden Entwicklung abgespeist, die nicht zuletzt von der EU-Administration immer wieder genährt werden.

Die Geschichte sozialreformerischer Bestrebungen hinsichtlich des informellen Sektors verdeutlicht ein Dilemma dieses Diskurses: die Geschlechterblindheit bzw. die bewußte Verdrängung von Frauen durch einen Teil dieser Sozialreformer, speziell vieler Gewerkschaften. Die historische Entwicklung der Koexistenz von formeller und informeller Arbeit im Textil- und Bekleidungsindustrie ist eine Geschichte der Verflechtung von sozialer und Geschlechterfrage. Die Debatte um die Reform der Heimarbeit war letztlich ein Verteilungskampf zwischen formell und informell Arbeitenden auch mit Hilfe von Geschlechterstereotypen. Eine Einordnung informeller Tätigkeiten in Kategorien gestaltet sich vor allem deshalb schwierig, weil das dominierende Kategoriengebäude von der scheinbaren Regel aus-

geht – von geregelten Arbeitsverhältnissen, vom fordistischen Industriearbeitsplatz einschließlich des vorwiegend männlichen ‚Normalarbeitsverhältnisses‘.

Dieses Dilemma hat die rigorose Informalisierung von arbeitsintensiven Zuliefertätigkeiten in Osteuropa beschleunigt. Es nimmt nicht Wunder, daß sich gegenwärtig besonders zivilgesellschaftliche Bewegungen, die mit einigen Gewerkschaften kooperieren, der Einbeziehung informalisierter (Frauen-)Arbeit in Regulierungsansätze widmen.

Literatur

- Altenburg, Tilman/Walker, Ian (1995): Nationale und regionale Entwicklungsimpulse durch Weltmarktfabriken. Beispiele aus Zentralamerika, in: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeografie*, Jg. 39, Heft 2, 102-112
- Ascoly, Nina/ Zeldenrust, Ineke (1998): *Codes of Conduct for Transnational Corporations. An Overview*. IRENE. Tilburg, The Netherlands
- Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik (1997): *Memorandum europäischer Wirtschaftswissenschaftler und Wirtschaftswissenschaftlerinnen: „Vollbeschäftigung, sozialer Zusammenhalt und Gerechtigkeit für Europa – Alternativen zum Austeritätswettbewerb“* Zirkular Nr. 25 Bremen
- Bast-Haider, Kerstin (1997): Branchensterben – Frauen aus der ostdeutschen Bekleidungsindustrie, in: *Ich bin chic, und du mußt schuften: Frauenarbeit für den globalen Modemarkt* Bettina Musiolek (Hrsg.), Frankfurt a.M., 93-101
- Bickham Mendez, Jennifer/Köpke, Ronald (1999): Gender und Globalisierung: Zentralamerikanische Frauenorganisationen zwischen Transnationaler Konkurrenz und Kooperation in der Bekleidungsindustrie, in: *Peripherie*. Soest, 75/ 1999
- Biskupek, Thomas (1998): Ein Stück Zukunft im Osten, in: *BW* 20 1998, 3 – 15
- Bonacic, Edna (1998): The Labor behind the Label – wie die „ModemacherInnen“ in Los Angeles/USA arbeiten, in: *Ich bin chic, und du mußt schuften: Frauenarbeit für den globalen Modemarkt* Bettina Musiolek (Hrsg.), Frankfurt a.M., 144-157
- Clean Clothes Campaign (1998): *Made in Eastern Europe*, Amsterdam
- Clean Clothes Campaign (Hrsg. 1999): A code for homeworkers: Australia's Fair Wear Campaign, in: *Clean Clothes Newsletter*, Amsterdam, no. 11 August, 9
- Da Bindu Collective (1998): *News Paper Free – Trade – Zone*, Ja-Ela/ Sri Lanka Dec.
- Dakova, Vera B./Indshewa, Regina (1999): *Bulgaria – Social Rights in Transition – Gains and Losses*, Manuskript, Sofia
- Dannecker, Petra (1998): *Globalisierung und „Migration“ von Produktions- und Geschlechterstrukturen: Fabrikarbeiterinnen in Bangladesh*. Bielefeld
- David, Natacha, Internationaler Bund Freier Gewerkschaften/ IBFG (Hrsg. 1996): *Zwei Welten: Frauen und die Weltwirtschaft*, Brüssel
- DGB Bildungswerk, Nord-Süd-Netz (Hrsg. 1995): *Informeller Sektor – Marktwirtschaft im Schatten*, Düsseldorf
- Gälli, Anton (1992): Nöte und Perspektiven der Textil- und Bekleidungsindustrie in Ostmitteleuropa und der GUS, in: *Ifo Schnelldienst* 30/1992
- Gewerkschaft Textil-Bekleidung, Hauptvorstand, Abtlg. Frauen (1981): *Dokumente zu 150 Jahren Frauenarbeit in der Textil- und Bekleidungsindustrie*, GTB Düsseldorf
- Hausen, Karin (1986): *Ideology as Reality. Investigations into Outwork during the 1920s in Germany*, paper presented to the E.S.R.C. workshop „The Artisan and Outwork Family“, Essex
- (1997): Arbeiterinnenschutz, Mutterschutz und gesetzliche Krankenversicherung im Deutschen Kaiserreich und in der Weimarer Republik. Zur Funktion von Arbeits- und Sozialrecht für die Normierung und Stabilisierung der Geschlechterverhältnisse, in: *Frauen in der Geschichte des Rechts/ Ute Gerhard (Hrsg.)*, München, 713-743

- Huber, Maria (1999): Eine „nichtliberale“ Demokratie – Rußlands zögernder Weg in die politische Moderne, in: *Entwicklung & Zusammenarbeit* 2/1999, S. 36 – 38
- International Labour Office, Governing Body (1998): Overview of global developments and Office activities concerning codes of conduct, social labelling and other private sector initiatives addressing labour issues. Geneva
- International Labour Office (1998): *World Employment Report 1998-1999*. Press, Geneva
- (1998a): „Schattenwirtschaft“: ein internationales Phänomen, in: *Welt der Arbeit*, Nr. 23, 28
- Jalusic, Vlasta (1997): Die Geschlechterfrage und die Transformation in Ostmitteleuropa: Kann das Geschlechterparadigma zur „Transformation des Politischen“ beitragen? in: *PVS Sonderheft* 28/1997, 450 ff.
- Kessi, Alain (1999): Kosov@/NATO: Ökonomie des Krieges und der Kommunikation, in: *com.une.farce* (www.copyriot.com/unefarce) Nr. 2 1999
- Köpke, Ronald (1998): Nationaler Wettbewerb und Kooperation. Freie Produktionszonen in Mittelamerika, Münster
- Komlosy, Andrea (1997): Textiles Verlagswesen, Hausindustrie und Heimarbeit. Prototypen des informellen Sektors im 18. und 19. Jahrhundert, in: dies. (Hrsg.), *Ungeregelt und Unterbezahlt: der informelle Sektor in der Weltwirtschaft*, Frankfurt/M., Wien, 63-85
- Knapp, Ulla (1984): *Frauenarbeit in Deutschland*, Band II
- Kurz-Scherf, Ingrid (1997): Wenn Arbeit entbehrlich wird – Zur „Krise der Arbeitsgesellschaft“ im „Zeitalter der Globalisierung“, in: *WSI-Mitteilungen*, Sonderheft 1997, 41 – 56
- Labour Rights in China/ LARIC (1999): *No Illusions. Against the Global Cosmetic SA 8000*, Hong Kong
- Langewiesche, Renate (1998): The EU's eastward enlargement and the social dimension: progress in 1998? In: *European Trade Union Yearbook* 1998, 305 ff.
- Markert, Barbara (1999 a): Jede fünfte PV-Mark geht nach Polen. Passive Veredelung steigt 1998 um 7,3 Prozent auf 11,9 Mrd. DM, in: *TextilWirtschaft* Nr. 17, 29.04.1999
- Meyer, Gert (1998): Transformationskrise in Rußland (I): Ein Land im Rückwärtsgang, in: *Informationsbrief Weltwirtschaft & Entwicklung* 11-12/1998
- Morgenrath, Birgit/Wick, Ingeborg – Afrika- Süd Aktions-Bündnis (Hrsg., 1996): *Die südafrikanische Frauengewerkschaft SEWU. Arbeit im informellen Sektor*, Bonn
- Musiolek, Bettina (1999): Die Debatte um Verhaltenskodex und Monitoring – eine kritische Zwischenbilanz, in: *Gezähmte Modemultis. Verhaltenskodices: ein Modell zur Durchsetzung von Arbeitsrechten? – Eine kritische Bilanz* Bettina Musiolek (Hrsg.) Frankfurt a.M.
- Potel, Jean-Yves (1999): Der schwindende Charme der EU-Osterweiterung, in: *Le Monde Diplomatique*, Februar 1999, 4/5
- Steilmann, Klaus (1999): Neue Herausforderungen der Verbindung von Ökonomie, Ökologie und Sozialem, in: *Gezähmte Modemultis. Verhaltenskodices: ein Modell zur Durchsetzung von Arbeitsrechten?* Bettina Musiolek (Hrsg.) Frankfurt a.M.
- Tesselaar, Annet, FNV Mondiaal (1998): Organizing in the Informal Economy – the role of the trade unions, Amsterdam
- UNDP (1998): *National Human Development Report. Bulgaria 1998: The State of Transition and Transition of the State*. Sofia
- Wick, Ingeborg (1998): Frauenarbeit in Freien Exportzonen. Eine Übersicht, in: *PROKLA* Heft 111, Nr. 2, 235-248
- Yanz, Linda/Jeffcot, Bob/Ladd, Deena/Atlin, Joan – Maquila Solidarity Network (Canada) (1999): *Policy Options to Improve Standards for Women Garment Workers in Canada and Internationally*. Ottawa
- Yanz, Linda/Jeffcot, Bob (1999a): Codes of Conduct: from Corporate Responsibility to Social Accountability, www.web.net/~msn, Toronto

Dorothea Schmidt

Zurück zur Jahrhundertwende? Alte und neue Selbständigkeit in Deutschland

Berichte aus der Zeit um die Jahrhundertwende erwecken die Vorstellung, außerhalb der Landwirtschaft sei die Mehrzahl der Erwerbstätigen damals in großen industriellen Betrieben beschäftigt gewesen. Wir hören von Arbeitern und Arbeiterinnen, die bei Siemens, AEG, Loewe oder Borsig in Berlin, in der Crimmitschauer Textilindustrie oder aber in der Eisen- und Stahlindustrie des Ruhrgebiets tätig waren. Zeitgenössische Fotos wie jene von Heinrich Zille zeigen für eine Stadt wie Berlin jedoch auch ganz andere Formen des wirtschaftlichen Überlebens: jüngere Frauen, die Veilchensträuße feilboten, ältere Männer mit Gemüsekarren, Wäscherinnen auf dem Weg zu ihrer bürgerlichen Kundschaft. Rund um den Hausvogteiplatz sah man zu bestimmten Tageszeiten Frauen, die den dortig ansässigen Zwischenmeistern die Batistwäsche oder die Mantelkrägen ablieferten, die sie in Heimarbeit angefertigt hatten; vor einer der zahllosen Eckkneipen stand der Wirt in Erwartung seiner proletarischen Kundschaft; und viele fanden ihr Auskommen mit einem der zahlreichen Einzelhandelsgeschäfte, ob für Papierwaren oder Paletots, für Kohlen oder Kolonialwaren – ein Panoptikum selbständiger Existenzen, zu dem offenbar nicht nur „große“ Unternehmer und Angehörige der freien Berufe gehörten. Auch das Kleingewerbe trat in bunter Vielfalt auf: Eine Klempnerwerkstatt konnte sich neben einem Produzenten von Jalousien, eine Fabrik für Sodawasser neben einer solchen für Telefone oder elektrotechnische Meßgeräte befinden. Eine untergegangene Welt?

Die Erwerbsgesellschaft unserer Tage, deren Kennzeichen lange Zeit die unaufhaltsame Ausbreitung des Arbeitnehmertums zu sein schien, kennt neuerdings eine ähnlich breitgefächerte Palette von Selbständigen: Sie reicht von rasend schnellen Fahrradkurieren über Programmierer am heimischen Computer bis zu Ausländern, die in Lokalen langstielige Rosen oder batteriebetriebene Spielzeuge verkaufen. Nicht zu vergessen die Vermittler von Altersversorgungsmodellen, die in einem Call-Center agieren, die polnischen Kindermädchen oder Putzfrauen, die in Zeitungsannoncen ihre

Dienste anbieten, und schließlich auch jene Gruppe, die sich derzeit der größten publizistischen und wissenschaftlichen Aufmerksamkeit erfreut – die Existenzgründer von biotechnologischen Laboren oder Internetdiensten, von Fitness-Studios oder Preisagenturen, von Restaurants für Vollwertkost oder Ingenieurbüros für Lasertechnologie. Der säkulare Trend der stetig abnehmenden Bedeutung von Selbständigkeit ist nicht nur zum Stillstand gekommen, sondern weist seit geraumer Zeit wieder eine leichte Zunahme auf.

Wie diese Entwicklung einzuschätzen ist, bleibt allerdings höchst kontrovers. Konservative Politiker und ihre Berater – beispielsweise McKinsey-Chef Herbert A. Henzler (1994: 26) – sehen in ihr die erste Morgenröte einer längst überfälligen wirtschaftlichen und kulturellen Erneuerung, gemäß Helmut Kohls Ausspruch vom Oktober 1995: „Was wir in Deutschland brauchen, ist eine neue Gründerwelle.“ Eine solche sollte Arbeitsplätze schaffen und Innovationen voranbringen, außerdem aber Tugenden wie Risikobereitschaft und Eigenverantwortung wiederbeleben, von denen man meinte, sie seien durch die Gewöhnung an sozialstaatliche Hängematten verloren gegangen. Aber auch führende Sozialdemokraten fielen bereits damals in den Chor der Beschwörung des neuen Unternehmertums ein, wenn sich etwa der wirtschaftspolitische Sprecher ihrer Bundestagsfraktion zum beherzten Anwalt der Beseitigung längst überfälliger staatlicher Hemmnisse aufschwang: „Stellen Sie sich einmal vor, Bill Gates hätte in einer Garage in München angefangen... Er hätte in München überhaupt nicht anfangen können, weil die Garage, in der er gearbeitet hätte, kein Fenster hat. Fenster werden vom Arbeitsschutz verlangt. Garagen haben aber in Deutschland keine Fenster, das verlangt der Brandschutz“ (zit. nach Herz 1995: 21). Demgegenüber wird in gewerkschaftsnahen Publikationen die Meinung vertreten, hierbei würde einmal mehr versucht, „Arbeitslosigkeit mit der sie verursachenden Politik zu bekämpfen“ und bisherige Sozialstandards weiter abzubauen. Das Loblied auf die neue Selbständigkeit wird als Ideologie gesehen, mit deren Hilfe die anhaltende Deregulierung gerechtfertigt werden soll, während gleichzeitig neue Formen prekärer Existenz entstünden, die sich weniger einem wiedererwachten Unternehmergeist, als dem Fehlen abgesicherter Arbeitsplätze verdankten (Trautwein-Kalms 1997: 175). Tatsächlich weist Selbständigkeit eine Reihe von sehr unterschiedlichen Ausprägungen auf, wobei die „Selbstbeschäftigung“ häufig eine Alternative zum geregelten Arbeitnehmerverhältnis darstellt, so daß ihre Ausbreitung als Zunahme an Informalität auf dem Arbeitsmarkt verstanden werden kann; andere sind dagegen mit mehr oder weniger weitreichenden Arbeitgeberfunktionen verbunden, und vielfach verschwimmen auch die Grenzen zwischen diesen Varianten.

Ob explizit oder implizit – der zeitliche Fluchtpunkt der Betrachtung ist offenbar bei Befürwortern wie bei Kritikern der genannten Veränderungen

die Periode des Kapitalismus vor dem Ersten Weltkrieg, als fast ein Viertel der Erwerbstätigen selbständig waren und die in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts eingeführte Gewerbefreiheit noch *à la lettre* galt, so daß der Einrichtung eines neuen Geschäftes nicht einmal im Handwerk große Hindernisse entgegenstanden, ebenso wie Arbeitszeiten und Entlohnung der Arbeiter und Angestellten überwiegend marktmäßig ausgehandelt wurden – Informalität also in weiten Bereichen die Regel war. Was in der Sicht eines Neoliberalen zweifellos ein goldenes Zeitalter darstellte, erscheint Gewerkschaftlern als die bedrückende Ausgangssituation für ihre jahrzehntelangen Bemühungen um eine Bändigung der Marktkräfte zum Wohl der Arbeitnehmer – Grund genug also zu fragen, ob die neue Selbständigkeit eine Wiederkehr zu vergangenen und vermeintlich überwundenen Zuständen bedeutet. Was verbindet die Periode des „noch nicht“ mit derjenigen des „nicht mehr“, den Prä-Fordismus mit dem Post-Fordismus, und worin liegen die Unterschiede zwischen beiden?

Formen der Selbständigkeit um 1900

Die Jahrzehnte nach der deutschen Reichsgründung standen im Zeichen eines zwar immer wieder unterbrochenen, insgesamt aber vor allem seit Ende der 90er Jahre anhaltenden Aufschwungs. Zwischen 1870 und 1914 stieg die Industrieproduktion auf das Sechsfache und der Wert der deutschen Exporte auf das Vierfache; seit den 1890er Jahren stellte die Industrie, gemessen an der Zahl der Beschäftigten, die bis dahin dominierende Landwirtschaft immer mehr in den Schatten. Dabei nahm die Mechanisierung der Arbeit stark zu. Maschinen, die man bisher mit Handkurbeln oder Fußtritt bewegt hatte – zum Beispiel Drehbänke – wurden nunmehr im Gruppen- oder Einzelantrieb mittels Dampfmaschinen oder Gasmotoren angetrieben. Auch gab es ganz neue Maschinen, etwa, von den bisherigen Universaldrehbänken ausgehend, zahllose Spezialdrehbänke. All das ging offenbar Hand in Hand mit der Entstehung großer Fabriken, und die verfügbaren Daten zum Wachstum der größeren Betriebe schienen diese Entwicklung zu bestätigen. Man konnte mit gutem Grund annehmen, die behäbige Welt des alten Mittelstands werde sich nun endgültig auflösen, selbständige Handwerker zu exotischen und kümmerlichen Randexistenzen herabsinken und die Erwerbstätigen bald allesamt in „Gehilfenbetrieben“ arbeiten. Aber die Quote der Selbständigen betrug auch in den Jahren vor dem Ersten Weltkrieg immer noch rd. 22 % (Hohorst u.a. 1975: 92ff, Statistik d. Deutschen Reichs 1913a: 175).

Selbständigkeit hatte in dieser Zeit viele Gesichter. Außerhalb der Landwirtschaft bestanden viele große Firmen, die immer noch von einem Eigentümer-Unternehmer geleitet wurden – so etwa Siemens & Halske, das ne-

ben der AEG führende Unternehmen in der Elektrotechnik, bis 1890 von einem seiner Gründer, Werner v. Siemens. Doch wenn die Zahl der von den Zeitgenossen mit Ehrfurcht und Schauern bestaunten „Großbetriebe“ für 1907 mit 32.122 angegeben wird, dann ist zu bedenken, daß es sich dabei um solche mit mehr als 50 Beschäftigten, also nach heutigen Begriffen um Mittelbetriebe handelte, und daß nur ein ganz geringer Teil davon „Riesenbetriebe“ darstellten, in denen mehr als 1.000 Beschäftigte zu finden waren – mehrere Kohlezechen und Werften, einige Betriebe der Eisen- und Stahlindustrie sowie der Maschinenbau- und Elektroindustrie.

Daneben existierten eine Vielzahl von kleineren Unternehmen, in der Regel ebenfalls unter der Leitung des Eigentümers: 1907 zählte man an Betrieben mit 6 bis 50 Beschäftigten 270.122, an Betrieben mit bis zu 5 Beschäftigten 1.681.856 und an Alleinbetrieben 1.464.278. Fast die Hälfte aller Betriebe, nämlich 49%, stellten also Kleinstbetriebe mit bis zu 5 Beschäftigten dar, und rd. 42% waren Ein-Mann oder Ein-Frau-Betriebe. Und schließlich gab es, als unterste und prekärste Form von Selbständigkeit, ungefähr eine halbe Million Heimarbeiter (Statistik des Deutschen Reichs 1913b: 39, Sombart 1911: 240).

Diese unterschiedlichen Arten von Selbständigen waren über einzelne Branchen hinweg recht ungleich verteilt. So dominierten die „Gehilfenbetriebe“ mit mehr als 50 Beschäftigten, gemessen an der Zahl der in dieser Branche Erwerbstätigen, im Bergbau und Hüttenwesen, im Maschinen- und Apparatebau, in der Chemischen Industrie und in der Textilindustrie – also in jenen Branchen, die wir als Schlüsselbranchen der damaligen Industrialisierung kennen. Hier waren demnach, sofern sich nicht, wie insbesondere im Bergbau, die Gesellschaftsform der Aktiengesellschaft als dominant durchgesetzt hatte, am ehesten „Industriekapitäne“ vom Schlag eines Emil Kirdorf, eines Robert Bosch oder eines Karl Benz zu finden, Eigentümer, die ihre Unternehmen auf autokratische oder paternalistische Art leiteten. Betriebe mit 6-50 Beschäftigten gab es dagegen besonders oft im Bauwesen und in der Industrie der Nahrungs- und Genußmittel, etwa bei Brauereien oder Dampfmühlen aller Art, aber auch im Maschinen- und Apparatebau. Während die Eigner bei diesen oftmals hochmechanisierten Betrieben in vielen Fällen an der unmittelbaren Produktion nicht mehr teilnahmen, sondern sich auf Management-Funktionen zurückzogen, standen die Besitzer von Maschinenbauunternehmen häufig an der Seite ihrer Arbeiter in der Werkstatt und legten dort mit Hand an.

Die Mehrheit der Erwerbstätigen war allerdings in anderen, weit weniger als modern angesehenen Bereichen tätig – im Gastgewerbe etwa ebenso viele wie im Bergbau, im Bekleidungsgewerbe mehr als in der Textilindustrie, im Handel fast doppelt so viele wie im Maschinen- und Apparatebau. Gerade in diesen Branchen häuften sich die Kleinst- und die Alleinbe-

triebe. Überdurchschnittlich viele Kleinbetriebe (mit bis zu 5 Beschäftigten) gab es in der Industrie der Nahrungs- und Genußmittel, in der Gastronomie und im Handel – also etwa Bäcker und Fleischer, Gastwirtschaften und Kneipen, Gemischtwarenläden und Konfektionsgeschäfte. Im Handwerk waren diese Selbständigen Meister, die einige wenige Gesellen und Lehrlinge beschäftigten, oftmals auch von Familienmitgliedern unterstützt wurden, wie dies insbesondere in den kleinen Einzelhandelsgeschäften und in den Gastwirtschaften der Fall war. Das Arbeiten „auf eigene Rechnung“, also die Form der „Selbstbeschäftigung“ war demgegenüber besonders verbreitet im Bekleidungs- und im Reinigungsgewerbe: Es handelte sich hier um Schneider und Näherinnen, um Waschfrauen und Plätterinnen, um Friseure und Maurer, aber auch als relativ neue Berufsgruppe um Versicherungsagenten, die ihre Dienste einer kleinbürgerlichen oder bürgerlichen Kundschaft anboten, meist, indem sie diese zu Hause aufsuchten. Die Domäne der Heimarbeit schließlich war das Konfektionsgewerbe. Während die Zahl der Heimarbeiterinnen und Heimarbeiter allgemein seit den 80er Jahren des 19. Jahrhunderts zurückging, nahm sie hier in allen möglichen Sparten zu: bei der Stickerei wie beim Spitzenklöppeln, bei der Wäsche wie bei der Kleiderkonfektion (Statistik des Deutschen Reichs 1913b: 39, Sombart 1911: 240).

Allgemein zeigte die Entwicklung damals in die Richtung einer Abnahme selbständiger Erwerbsarbeit, vor allem in der Landwirtschaft und im gewerblichen Bereich, doch stand dem ein Zuwachs bei den Dienstleistungen entgegen. Gleichwohl schien den meisten Zeitgenossen der Gang der Dinge klar vorgezeichnet. Die kleinbetrieblichen Formen wurden als ein Relikt vergangener, vorindustrieller Zeiten angesehen, ähnlich überholt wie Allongerücken und Postkutschen und wie diese im Zeitalter des Telegraphen und der Dynamomaschine zum Aussterben verurteilt. So konstatierte Karl Kautsky 1891 in seinem Kommentar zum Erfurter Programm düster:

„Das Wort vom goldenen Boden des Handwerks hat schon längst jede Bedeutung verloren. Die Zahl der Arbeitszweige und der Gegenden, in denen das Handwerk noch eine Existenz fristen kann, ist schon eine ziemlich beschränkte und nimmt zusehends ab. Die Fabrik herrscht und die Tage des Handwerks sind gezählt.“ (Kautsky 1974: 20)

Nach der Jahrhundertwende mußte Kautsky allerdings feststellen, daß die Kleinbetriebe, die er zuvor schon im „Todeskampf“ gesehen hatte, sich in der Gewerbestatistik immer noch in großer Zahl tummelten. In der Vorrede zur fünften Auflage setzte er sich mit diesem überraschenden Phänomen auseinander und fand dafür eine Erklärung, die sich in seine Erwartung der weiteren gesetzmäßigen Entwicklung des Kapitalismus gut einfügte: „Die neuen Kleinbetriebe, die aus der Konzentration des Kapitals hervorgehen – Heimarbeiter, Hausierer, Zwergbauern usw. – sind eben ganz anderer Natur als die durch die Konzentration des Kapitals beseitigten...“ Die so entstan-

denen proletarischen Existenzen hätten nichts mehr mit dem früheren Mittelstand zu tun: „Der neue Kleinbetrieb wird immer mehr ein parasitisches Gebilde, ein Notbehelf, der die Gesellschaft nur belastet und dessen sich die von ihm Lebenden leicht und gerne entledigen, sobald die Not aufhört“ (ebd.: XIV, XVIII). Doch diese Untergangsvision war nur die halbe Wahrheit.

Tatsächlich abgenommen hatte von 1882 bis 1907 die Zahl der Alleinbetriebe, allerdings nur im Bereich von Industrie und Handwerk, während sie im tertiären Sektor leicht anstieg. Ansonsten waren alle Betriebsgrößen, die kleinsten wie die größten, stark gewachsen, es war somit nicht zu der vermuteten gnadenlosen Verdrängung gekommen. Die polarisierende Sichtweise, nach der die Entstehung immer größerer Unternehmen das Heer der verelendeten Selbständigen unmittelbar anschwellen ließe, erwies sich als zu einfach. Die Zahl der Betriebe mit 6-50 Beschäftigten nahm stark zu, vor allem aber die Zahl der in ihnen Tätigen. Es hatte also eine Umschichtung innerhalb des kleinbetrieblichen Sektors gegeben, bei der kleine und mittlere Unternehmen auf Kosten bisheriger Alleinbetriebe entstanden (vgl. Statistik des Deutschen Reichs, 1913b: 62f). Das wirtschaftliche Wachstum kam somit nicht nur den „Riesenbetrieben“ zugute, sondern auch dem „alten Mittelstand“, den die Sozialdemokraten bereits mit unverhohlener Genugtuung und die Konservativen mit großem Bedauern zu Grabe getragen hatten. Andere Selbständige waren jedoch tatsächlich, wie Kautsky es prophezeit hatte, in ihren Lebensverhältnissen dem Proletariat sehr viel näher als dem Mittelstand.

Formen der Selbständigkeit um 1990

Verglichen mit der Periode um die Jahrhundertwende scheint die Industrie seit den siebziger Jahren ihre einstmals so glanzvolle Rolle als Motor der technischen Entwicklung und des wirtschaftlichen Wachstums eingebüßt zu haben. Die mittlerweile gängige Diagnose der „Dienstleistungsgesellschaft“ läßt annehmen, daß die früheren Industriegiganten an den Rand des Geschehens gerückt sind. Fourastiés Erwartung eines unstillbaren „Hungers nach Tertiärem“ hat sich gleichwohl nur teilweise erfüllt. Eine genauere Betrachtung der vermehrt nachgefragten Dienstleistungen hat gezeigt, daß diese in erster Linie nicht konsum-, sondern zu einem großen Teil produktionsbezogen sind, daher also eine enge funktionale Verflechtung dieser Dienstleistungen mit der industriellen Produktion besteht. Teils innerhalb der industriellen Unternehmen selbst, teils durch ihre Inanspruchnahme von Dienstleistungen außerhalb, ist es demnach zu einer neuen Art von Arbeitsteilung gekommen, bei der die traditionellen Fertigungsfunktionen gegenüber technischen Aufgaben, Verwaltungs- und Handelsdiensten sowie

Gesundheits- und Sozialdiensten an Bedeutung verloren haben. Außerdem ist im Dunstkreis der Unternehmen eine Vielzahl von neuen Tätigkeiten entstanden, in einem Spektrum, das von Werbeagenturen bis zu privaten Wachdiensten reicht. Doch auch der konsumnahe Bereich hat einen Aufschwung erlebt – die Wäscherinnen und Friseurinnen, die kleinen Kramläden und die Destillen der Jahrhundertwende haben in den Pizzadiensten und Sonnenstudios ihre modernen Nachfahren gefunden. Derzeit sind rd. 2/3 der Selbständigen im Dienstleistungsbereich tätig (Wehling 1993: 672f, Bögenhold 1996: 70f, Dietrich 1999: 92, Leicht 1995: 141f, 168).

Die starke Ausprägung selbständiger Tätigkeit im Dienstleistungssektor fiel allerdings lange Zeit insgesamt nicht besonders ins Gewicht, so daß sich der generelle Rückgang der Zahl von Selbständigen in den Jahrzehnten nach dem Ersten Weltkrieg erst einmal fortsetzte und ihr Anteil an den Erwerbstätigen von 25,6% (1882) auf 13,4% (1939) sank. In der Bundesrepublik sorgte unter anderem die Rationalisierung der landwirtschaftlichen Produktion für einen weiteren Schub in dieser Richtung, so daß schließlich ein Tiefstand von 9% (1980) erreicht wurde, während selbständige Tätigkeit in der DDR, da sie politisch nicht gewollt war, vor allem seit den 70er Jahren auf eine verschwindende Restgröße von unter 3% fiel.

Seit den 80er Jahren hat sich der jahrzehntelange Trend jedoch umgekehrt. Während die Zahl der Selbständigen 1978 2,3 Mio. betrug, erreichte sie 1995 in der alten Bundesrepublik 2,8 Mio. und einen Anteil an den Erwerbstätigen von 9,8% (der entsprechende Anteil in den neuen Bundesländern liegt etwas niedriger, ist dafür aber in den Jahren seit 1990 besonders stark angewachsen). 1998 zählte man in den alten Bundesländern 3,0 Mio., in ganz Deutschland rd. 3,6 Mio., wobei die starke Zunahme vor allem auf die 90er Jahre zurückgeht. Diese Trendwende ist nicht allein auf die sektorale Verschiebung zugunsten der Dienstleistungen zurückzuführen, denn auch im sekundären Sektor zeigt sich eine ähnliche Erscheinung (Geißler 1992: 99, Leicht/Philipp 1999: 1, Leicht 1995: 134).

Im Vergleich zur Jahrhundertwende hat Selbständigkeit somit eine geringere, neuerdings aber wieder steigende Bedeutung. Um welche Arten von Selbständigkeit handelt es sich hierbei jedoch? In unseren Tagen sind knapp die Hälfte der Selbständigen, nämlich 46%, Ein-Personen-Selbständige, betreiben also ein Ein-Mann- oder – relativ häufiger – Ein-Frau-Unternehmen (1907: 42 %). Weitere 42% beschäftigen einen bis höchstens vier Mitarbeiter (1907: 49%). Nur die allerwenigsten von ihnen (12%) leiten dagegen größere Unternehmen (1907: 9%) (Dietrich 1999: 89f). Selbst die frühere Heimarbeit in der Bekleidungsindustrie ist in neuen Formen wiederauferstanden. So wird seit den 80er Jahren immer mehr diskutiert, inwiefern bestimmte Erwerbstätige sich in einer „Grauzone“ zwischen abhängiger und selbständiger Arbeit befinden und wie viele davon als „schein-

selbständig“ anzusehen sind, also ein gewisses unternehmerisches Risiko zu tragen hätten, ohne jedoch typisch unternehmerische Chancen wahrnehmen zu können, wobei ihnen wesentliche arbeits- und sozialrechtliche Schutzrechte vorenthalten würden, obgleich ihre Arbeitssituation der von abhängig Beschäftigten sehr ähnlich sei. Dies soll bei so unterschiedlichen Tätigkeiten wie denjenigen von Teleheimarbeiterinnen, Handelsvertreterinnen in Kaufhäusern, bei „selbstfahrenden Unternehmern“ im gewerblichen Güterkraftverkehr, bei Software-Programmierern, Projektmanagern und Honorarkräften an Bildungseinrichtungen, aber selbst bei Sargträgern und Kellnern vermehrt der Fall sein (Paasch 1990, Reiserer 1998). Wie groß das Ausmaß der Scheinselbständigkeit insgesamt zu beziffern ist, hängt davon ab, an welchen Merkmalen sie gemessen wird. Je nachdem, ob allein die Tatsache der persönlichen Abhängigkeit vom Auftraggeber als entscheidendes Kriterium herangezogen wird, oder aber mehrere Dimensionen unternehmerischer Chancen und Risiken aufgelistet werden, gelten nach einer Studie des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung zwischen 0,6% und 1,3% der Erwerbstätigen als Scheinselbständige (die umstrittene und derzeit noch gültige Legaldefinition bewegt sich ebenfalls zwischen diesen beiden Polen). Ein Vergleich mit den Heimarbeits-Zahlen der Jahrhundertwende ergibt, daß damals etwa 2% der Erwerbstätigen von dieser prekärsten aller Formen von Selbständigkeit betroffen waren (Dietrich 1999: 86ff, Sombart 1911: 240, Statistik d. Deutschen Reichs 1913a: 175).

Eine weitere Übereinstimmung der damaligen mit der heutigen Situation liegt in der großen Spannweite der Lebensverhältnisse und Verdienste, die derzeit zwischen Hauspflegerinnen, freien Mitarbeiterinnen beim Rundfunk, Handelsvertretern, Betreibern von Imbißbuden, Steuerberatern und Softwareentwicklern erheblich streuen können, so wie es auch um 1900 deutliche Abstufungen der Einkommen und Konsumstandards bei den Inhabern von Kleinbetrieben, so etwa zwischen einzelnen Handwerkern, gab. Mangels anderer Daten wurden sie damals am unterschiedlichen Ausmaß der Dienstbotenhaltung festgemacht, die bei Brauern ziemlich selbstverständlich und im Durchschnitt doppelt so hoch wie bei Bäckern, Müllern und Fleischern war, bei diesen wiederum fast vier Mal so hoch wie bei Schlossern und Dachdeckern; am unteren Ende der Skala rangierten Schneider und Schuhmacher, von denen überhaupt nur einige wenige imstande waren, sich einen derartigen Luxus zu erlauben (Leicht/Philipp 1999: 3, Geißler 1992: 102, Voigt 1897: 660ff).

Relativ gleich geblieben ist ebenfalls die Beteiligung von Männern und Frauen an den unterschiedlichen Abstufungen von Selbständigkeit. In der Gegenwart sind es eher Männer als Frauen, die als Selbständige überhaupt Mitarbeiter beschäftigen, also Arbeitgeber darstellen, und sie führen auch

die größeren und umsatzstärkeren Betriebe. Frauen findet man umgekehrt besonders häufig als Allein-Unternehmerinnen ebenso wie bei den Scheinselbständigen. Ähnlich besaßen selbständige Frauen um die Jahrhundertwende häufig kleine Wäschereien oder Handelsgeschäfte, während die Männer als Eigentümer in den einträglicheren handwerklichen oder industriellen Branchen – ob in Fleischereien oder in Maschinenbauwerkstätten – dominierten. Schließlich wurde Heimarbeit ganz überwiegend von Frauen ausgeübt (Dietrich 1999: 95, Leicht/Philipp 1999: 4, Sombart 1911: 247).

Der Kapitalismus an der Wende zum 21. Jahrhundert weist offenbar, jedenfalls was die Bedeutung der Selbständigen betrifft, mehr strukturelle Ähnlichkeiten mit den Verhältnissen an der Wende zum 20. Jahrhundert auf, als man zunächst denken würde. Die Selbständigen sind ein wichtiges Element der Wirtschaft geblieben, wenngleich stärker bei den Dienstleistungen als im gewerblichen Bereich. Gerade die kleinen und kleinsten Selbständigen haben ihre Existenzform zäh behauptet und alle Prognosen über ihre Unzeitgemäßheit Lügen gestraft, wobei das Überleben der längst Totgeglaubten in Verbindung mit der Wirksamkeit einer Geschlechterhierarchie steht, die den Männern die relativ besseren Plätze beschert hat. Und doch ist die Selbständigkeit der Gegenwart nicht einfach ein Abziehbild der Wilhelminischen Zeit. Sowohl die „Nachfrage nach Selbständigkeit“ – also die Marktchancen von Selbständigen – wie auch das „Angebot an Selbständigkeit“ – also die Gründe, die Menschen dazu veranlassen, eine derartige Richtung in ihrem Erwerbsleben einzuschlagen – haben sich qualitativ verändert.

Marktchancen für Selbständigkeit

Die Analyse der Gewerbezahl von 1907 – auf die sich auch die bisherige Betrachtung stützte – ließ Werner Sombart im dritten Band seines Hauptwerkes *Der moderne Kapitalismus* verwundert feststellen: „Das für viele (unter denen ich mich selbst befinde) erstaunliche Ergebnis ist immerhin dieses: am Ende des hochkapitalistischen Zeitalters ist noch beinahe die Hälfte sämtlicher Erwerbstätigen – ohne die Landwirtschaft – handwerksmäßig beschäftigt.“ Er erklärte sich diese Erscheinung damit, daß es spezifische Arten der Nachfrage gebe, bei denen sich gerade kleinbetriebliche Formen wie die des Handwerks als besonders konkurrenzfähig erwiesen hätten:

„(1.) das Gebiet der individualisierten Arbeit, bei der also die Anpassung an den einzelnen Fall erwünscht ist. Zu ihm gehören die sogenannten persönlichen Dienste; (2.) das Gebiet der lokalisierten Arbeit, das heißt jener, die an einem bestimmten Ort ausgeführt werden muß, und bei der also ein Absatzgebiet von beschränkter Größe wie ein natürlicher Schutz für den Handwerker wirkt; (3.) das Gebiet der Reparaturarbeit, die dem Kapitalismus keine rechte Freude bereitet.“ (Sombart 1928: 961, 963)

Neuere Untersuchungen über die anhaltende Bedeutung von kleinen und mittleren Betrieben, die – wie Sombart – die Nachfrageseite in den Mittelpunkt ihrer Erklärung stellen, haben diese Einteilung aufgenommen und zum Teil weiterentwickelt. Dabei gesteht man dem „freudlosen“ Reparaturhandwerk üblicherweise keine eigene Gruppierung mehr zu, sondern dieses wird zusammen mit Installations- und Wartungsaufgaben dem lokalisierten Bedarf zugeschlagen, dafür werden aber zusätzlich Zulieferfunktionen angesichts ihrer wachsenden Bedeutung gesondert betrachtet. Folgen wir etwa Hilbert/Sperling, so können im Anschluß an diese beiden Autoren vor allem die Typen der Markt-Lokalisten, der Markt-Spezialisten und der Markt-Zulieferer unterschieden werden (1990: 21ff).

Um die Jahrhundertwende verdankte die wachsende Zahl von lokal gebundenen Gewerben ihre Bedeutung vor allem der Urbanisierung. Die vom Land in die Städte strömenden Arbeitskräfte waren dort nur noch begrenzt imstande, frühere Formen von Subsistenzproduktion weiter zu betreiben und in ihrer Versorgung daher auf Handwerk und Einzelhandel angewiesen. So nahm die Zahl der Bäcker und Fleischer, der Geschäfte für Gemüse und für Manufakturwaren gleichermaßen zu. Sie verdankten ihre Existenz nicht nur der Verderblichkeit ihrer Produkte, sondern auch spezifischen Kundenwünschen:

„Die Konsumenten sind bei der Beurteilung des Brotes zuweilen unberechenbar... Der eine will das Brot gestrichen, der andere ungestrichen, dieser gegerstelt, jener als Körnerbrot haben, daher der schlechte Erfolg der Brotfabriken und die dauernde Lebensfähigkeit des Kleinbetriebes.“ (Berlin und seine Arbeit 1898: 420)

Doch nicht nur die Arbeiterschaft bildete trotz ihrer beschränkten Zahlungsfähigkeit eine neue Schicht von Konsumenten, auch die Mittelschichten bescherten den ortsansässigen Handwerkern mit ihren ausgefeilten Bedürfnissen nach standesgemäßer Lebenshaltung eine Flut von Aufträgen, so etwa beim Bau und bei der Innengestaltung von Wohnräumen. Der Stil der Zeit gebot eine wuchernde Ornamentik, die Verkleidung aller glatten Flächen, die Maskerade jeglicher Gebrauchsgegenstände. Schmiede fertigten reichverzierte Gartentore und -gitter, Balkonbrüstungen und Wasserspeier. Tischler bauten Vertäfelungen und Holzdecken im altdeutschen Stil, Eichenmöbel mit Schnitzereien nach Art der Gotik sowie Buffets und Schränke „mit gefälligen Pflanzenmotiven“. Tapezierer und Dekorateur schmückten Privaträume mit schweren Portieren, Draperien und Baldachinen, Drechsler lieferten die Konsolen, Säulen, Staffeleien, Etageren, Offenschränke, Notenständer und Wandschränke, die für die Behaglichkeit des bürgerlichen Heimes als unerlässlich angesehen wurden. Außerdem kamen die öffentlichen Repräsentationsbedürfnisse dem lokalen Handwerk zugute. Im Bericht über die Berliner Gewerbeausstellung von 1896 heißt es dazu etwa: „Die Berliner Arbeit ist den grössten Aufträgen gewachsen gewesen;

so ist der Sitzungssaal des Reichstags zwei hiesigen Meistern zugefallen“ (ebd.: 303).

Ortsgebunden war schließlich auch die Gastronomie, und sie existierte in einer Unzahl von Varianten für alle Geschmäcker und Geldbeutel, wie wiederum am Beispiel von Berlin gezeigt werden kann. Ein späterer Ingenieur, der damals hier studierte, notierte in seinen Erinnerungen:

„Hotels, Weinrestaurants, Cafés aller Art, Bars, Bierpaläste, Speisehäuser, normale Restaurants, Automatenrestaurants, Probierstuben, ‚Destillen‘, Stehbierhallen, Kellerlokale: jedes Genre war hundertfach vertreten. Daneben gab es italienische, russische, ungarische, chinesische und andere nationale Restaurants. Manche Teile der Innenstadt bestanden eigentlich nur aus Wirtschaften, und in mehr als einem Hause waren deren mehrere: unten eine Stehbierhalle, oben ein Speiserestaurant und daneben ein Café.“ (Siemens 1948: 39)

Die Erfüllung des lokalen Bedarfs mit seinem Merkmal der Kundennähe konnte, mußte aber nicht mit der Funktion der Spezialisierung zusammenfallen. Bei dieser ging es um all jene kleinen und kleinsten Marktsegmente, die nicht durch industrielle Massenproduktion abgedeckt wurden, also eine Vielzahl von Nischenproduktionen – die Herstellung von Spezialmaschinen für Bäckereien, Druckereien oder Textilfabriken, von Kegelkugeln oder Politurleisten, von Pianinos oder Spieluhren, von „französischen Billards“ oder Geldschranken (nach denen in dieser Zeit wachsenden Wohlstands eine besonders rege Nachfrage bestand). Der Besitzer eines Bremer Hutmachergeschäfts, das die Fertigung von Tropenhelmen aufgenommen hatte, berichtet:

„Zu einer Zeit, wo Kleinbetriebe in unserer Hut- und Mützenbranche fast gänzlich zu existieren aufgehört haben, wo es lediglich große Fabriken von einzelnen Spezialitäten gibt, ist es unserem vielseitigen und fachkundig geleiteten Geschäft ermöglicht worden, in genanntem Artikel mit den ersten und ältesten englischen Firmen in Wettstreit zu treten. Dieser Tage erhielten wir einen Auftrag von tausend Tropenhelmen für die deutsche Marine und es liegt sogar ein Auftrag für England auf Korkhelme für dortige Beamte vor.“ (zit. in Schmidt 1997: 31)

Oftmals war es gerade die mechanisierte Massenproduktion großer Firmen, die in ihrem Windschatten kleineren Betrieben neue Betätigungsfelder eröffnete. Die Zahl der elektrotechnischen Installationsgeschäfte etwa expandierte im gleichen Zug wie die Elektroindustrie, und da deren Produktpalette sich ständig erweiterte, spezialisierten sich auch diese Geschäfte immer mehr – entweder auf Produkte der Schwachstromtechnik, etwa auf Fernsprech-, Klingel und Signalanlagen; oder auf Produkte der Starkstromtechnik, etwa auf Kraft- oder Beleuchtungsanlagen, wobei manche sich mit Sonderzweigen der Mechanik oder des Elektro-Maschinenbaus befaßten wie mit der Ankerwickerei (Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft 1930: 417f, 448).

Kleine Betriebe produzierten nicht nur Bedarfsgüter für den unmittelbaren Konsum, sondern waren gelegentlich auch als Zulieferer für andere Unternehmen tätig. Als Beispiel dafür seien einige Firmen genannt, die für den

Norddeutschen Lloyd in Bremen tätig waren, also für jene Reederei, die das Geschäft der Schiffsverbindungen nach Nordamerika dominierte. So wurde eine Bremer Möbelfabrik mit der Ausstattung der wachsenden Zahl von Dampfern betraut und machte sich mit der luxuriösen Gestaltung von Damensalons, Speisesälen oder Gesellschaftszimmern einen Namen, eine kleine Pianofabrik stattete dieselben Dampfer mit den notwendigen Konzertflügeln aus, während andere Kleinunternehmen Reklamekartons, Speisekarten, Geschirr und nautische Instrumente lieferten (Schmidt 1997: 31) Demgegenüber war ein derartiges Zuliefersystem bei industrieller Produktion kaum üblich und wurde allenfalls als Notbehelf hingenommen. Vor allem größere Industrieunternehmen trachteten vielmehr danach, sich vorgelagerte Produktionsschritte mehr und mehr einzuverleiben. Für ein Unternehmen des Maschinenbaus oder der Elektroindustrie war es beispielsweise selbstverständlich, eine eigene Gießerei oder ein eigenes Preßwerk zu betreiben sowie Einzelteile wie Schrauben oder Relais in eigenen Werkstätten zu fertigen, genauso wie man eigene Konstruktions- und Versuchsabteilungen einrichtete und die Werbung einer eigenen „Propagandaabteilung“ übertrug. Die Grundrichtung bestand also in vertikaler Integration, wobei allenfalls Rohstoffe von außen bezogen werden sollten.

Gleichwohl existierte in der Bekleidungsindustrie eine gewichtige Ausnahme zu diesem Prinzip. Ihr Aufschwung um die Jahrhundertwende ging mit einer raschen Verbreitung dezentraler Produktionsformen einher, so daß die in ländlichen Gebieten rückläufige Heimarbeit hier unversehens eine städtische Neubelebung erfuhr, besonders deutlich in der Berliner Herren-, Damen- und Kinderkonfektion wie in der Wäschefabrikation. Die Näherinnen – es handelte sich ganz überwiegend um Frauen – waren in ihren eigenen Wohnungen beschäftigt und bekamen ihre Aufträge in der Regel von einem Zwischenmeister, der die einzelnen Arbeiten auch koordinierte. Sie galten dabei jedoch nicht als Arbeiterinnen, sondern als Selbständige. Vorteilhaft für den Unternehmer an der Spitze dieses räumlich verzweigten Produktionssystems war, daß Ausgaben für Betriebsräume, meist auch von Arbeitsgeräten eingespart wurden, außerdem konnten die Arbeitskräfte unabhängig von den für Arbeiterinnen bestehenden Arbeitszeitbestimmungen beschäftigt werden. Dazu kam Sombart zufolge eine unterdurchschnittliche Entlohnung, weil die „Tendenzen zur Lohnsteigerung infolge der Isolierung der Arbeiter schwächer sind als bei der Fabrikindustrie“ sowie die „größere Beweglichkeit der hausindustriellen Betriebsform, die sie dem Unternehmer sympathisch macht“, also die Vergabe von Arbeiten an die Heimarbeiterinnen je nach der Auftragslage, die unter anderem aus konjunkturellen oder jahreszeitlichen Gründen immer wieder erheblich schwanken konnte (Sombart 1911: 234; vgl. auch Musiolek in diesem Heft).

Kleinere und mittlere Betriebe haben bis heute die beschriebenen Funktionen der Markt-Lokalisten und der Markt-Spezialisten behalten. So erfuhren standardisierte Konsumgüter seit der Nachkriegszeit eine rasche Verbreitung, die nicht nur die Beschäftigtenzahlen der großen Unternehmen steigen ließ, in denen diese Wohlstandsgüter produziert wurden. Da Auto, Kühlschrank, Fernseher oder Waschmaschine Gegenstände sind, die nicht unbedingt immer klaglos funktionieren, haben auch die Handwerkszweige, in denen etwaige Reparaturen ausgeführt wurden, stark zugenommen. Seit den 80er Jahren hat es eine ähnliche Parallelentwicklung bei der Verbreitung von massenindustriell gefertigten Computern und Haushaltselektronik, sowie kleinen Firmen, die hierbei die Installation und Wartung übernehmen, gegeben. Der Eigenheimboom der letzten Jahrzehnte hat außerdem das Ausbaugewerbe begünstigt, darunter etwa Dachdecker sowie Heizungs- und Elektroinstallateure. Ebenfalls weitgehend ortsgebunden ist das Angebot zahlreicher Dienstleistungen, deren Bedeutung in den letzten Jahrzehnten gewachsen ist, ob es sich hierbei um Massage-Praxen oder um Apotheken, um Glaser oder um Döner-Buden handelt (vgl. Beckermann 1974: 31, Leicht 1995: 148ff).

Auch Spezialisten konnten ihre Existenzberechtigung behaupten, vor allem dann, wenn sie sich auf Qualitätsprodukte konzentrieren, neue Techniken einsetzen und in Abstimmung mit ihren Kunden individuelle Lösungen mit einem hohen Dienstleistungsanteil entwickeln, wie dies seit Jahrzehnten aus dem Maschinenbau bekannt ist und sich in neuerer Zeit in Teilen der EDV-Branche fortgesetzt hat. Die Strategie der „flexiblen Spezialisierung“ hat sich hier oftmals bewährt und in einigen Fällen zu nennenswerten Weltmarktanteilen solcher kleinen und hochspezialisierten Hersteller von Fischerlegemaschinen, Kleinlastaufzügen, Filmkameras oder Landminen geführt (vgl. Hilbert/Sperling 1990, Simon 1998).

Dennoch weist, was auf den ersten Blick recht ähnlich aussieht, auf den zweiten deutliche Differenzen auf, da der Kontext, in dem viele kleine Betriebe agieren, sich seit der Jahrhundertwende erheblich verändert hat. Während Betriebe damals – abgesehen von dem noch wenig verbreiteten Fall der Filialisierung – in den allermeisten Fällen auch wirtschaftlich selbständige Einheiten darstellten, sind die Grenzen zwischen Betrieb und Unternehmen in den letzten Jahrzehnten sehr viel diffuser geworden. So wird ein Teil des ortsgebundenen Bedarfs zwar nach wie vor von kleinen Betrieben, oft sogar von Ein-Personen-Unternehmen erfüllt, doch nicht selten vermarkten die Lieferanten von Tiefkühlkost, die Anbieter von Reinigungsdiensten oder von Fast-Food dabei lediglich „Warenzeichen, Handelsnamen, Ladenschilder, Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster, Urheberrechte, Know-How oder Patente“ usw. eines Franchisegebers, und zwar nach dessen häufig äußerst restriktiven Bedingungen. Gerade diese Form

der „kontrollierten Selbständigkeit“ aber hat seit den 80er Jahren einen besonders starken Zuwachs erfahren (Döse 1994: 79).

Des Weiteren sind Zulieferfunktionen, denen früher eine marginale Bedeutung zukam, mittlerweile zu einem wichtigen Element der Strategiekonzepte großer und selbst mittlerer Unternehmen geworden. Nicht allein in der Automobilindustrie, für die diese Reorganisation bereits vielfach untersucht wurde, auch im Maschinenbau, in der Möbelherstellung oder in der Kleiderkonfektion wurden arbeitsintensive oder instabile Produktionsstufen auf kleinere gewerbliche Betriebe verlagert, häufig auf solche für sehr spezialisierte Produkte: „Noch in der Zwischenkriegszeit entfielen drei Fünftel des Umsatzes der Handwerksbetriebe direkt auf den privaten Konsum, während dieser Anteil inzwischen auf ein Drittel gesunken ist; der jeweilige Rest entfiel auf die Investitionsgüterindustrie, die öffentliche Hand und den Wohnungsbau“ (Pierenkemper 1994: 35). Das Handwerk wie auch andere kleingewerbliche Betriebe haben also sehr viel weniger als zuvor unmittelbar mit den Endverbrauchern zu tun und beide sind nun häufig zu Vorlieferanten für andere Unternehmen geworden. In die gleiche Richtung deutet die Entwicklung von produktionsbegleitenden und unternehmensorientierten Dienstleistungen, auf deren Konto das allgemeine Wachstum der Dienstleistungen in erster Linie geht (Hilbert/Sperling 1990: 21, Leicht 1995: 158). Die Situation dieser Kleinbetriebe kann dabei allerdings höchst ungleichartig ausfallen, und nicht alle befinden sich unmittelbar am Gängelband der Großen, die über ihr wirtschaftliches Geschick weitgehend bestimmen. So bestehen für die kleineren und größeren Zulieferer unterschiedliche Grade von Abhängigkeit und Fremdbestimmung. Bei Allein-Selbständigen etwa erreichen sie ein Maximum, wenn die Arbeitskräfte austauschbar sind und nicht mehr als Allerwelts-Qualifikationen aufweisen, wie bei Auskunftsdiensten in einem Call-Center; hingegen gibt es eine Reihe professionalisierter oder sonst hochspezialisierter Dienstleistungen, deren Anbieter nicht nur auf einen einzigen Auftraggeber angewiesen sind, und die sich daher eine relative Eigenständigkeit bewahren.

Selbst formal selbständige und auf ihren Spezial-Märkten erfolgreiche Kleinunternehmen, die innovative Produkte, zum Beispiel im Bereich der Biochemie oder der EDV-Software, entwickeln und damit Erfolg haben, sind vor dem Zugriff der großen Unternehmen, denen sie die risikobehaftete Erprobung neuer Verfahren oder die Markteinführung neuer Produkte abgenommen haben, nicht sicher. Dieser Zugriff kann die Form annehmen, daß die Großen die Kleinen aufkaufen und sich auf diesem Weg deren Lorbeeren aneignen. Es ist aber auch möglich, daß die Großen mit den Kleinen netzwerkartige Kooperationen eingehen, die nur an der Oberfläche den Anschein einer symmetrischen Machtverteilung haben, wie neuere Erfahrungen in der Chemie- und Pharmaindustrie zeigen:

„Die strukturelle Kontrolle fokaler Unternehmen über rechtlich selbständige, jedoch ökonomisch abhängige Unternehmen kann sogar effektiver sein als die direkte Kontrolle im horizontal und vertikal integrierten Konzern...“ (Becker/Sablowski 1998: 630)

Auf sehr unterschiedlichen Wegen haben große Unternehmen es demnach erreicht, eine große Zahl der kleineren in ein Netz von Beziehungen einzubinden, bei denen sie in fast allen Fällen am längeren Hebel sitzen. Dagegen waren die kleinen Handwerker, Händler oder Dienstleister der Jahrhundertwende abhängig von der Zahlungsfähigkeit und den Launen ihrer Kundschaft, außerdem befanden sie sich oftmals in harter Konkurrenz untereinander – beides Umstände, die vielen von ihnen nur eine recht klägliche materielle Existenz erlaubten. Ansonsten aber befanden sie sich in einer Situation relativer Autonomie.

Warum selbständig sein? Alte und neue Gründe aus der Sicht der Selbständigen

Wenn es also damals wie heute Marktchancen für Selbständigkeit gibt, wengleich die Märkte selbst mittlerweile anders strukturiert sind, so ist nun zu fragen, welche Gründe es auf der „Anbieterseite“ gab, sich auf diese Möglichkeit des Erwerbs einzulassen. Seit einigen Jahren wird hierbei zwischen zwei grundsätzlich entgegengesetzten Erklärungsmustern unterschieden: zwischen der „Ökonomie der Not“, bei der Selbständigkeit mangels anderer Erwerbsmöglichkeiten einen Notbehelf darstellt, und der „Ökonomie der Selbstverwirklichung“, bei der Selbständigkeit das Ergebnis freier Wahl ist, weil Individuen „ihr eigener Herr“ sein und selbstbestimmt arbeiten wollen (vgl. Bögenhold/Staber 1994: 83).

Die Relevanz der „Ökonomie der Not“ ist für die Periode um 1900 naheliegend, insbesondere um die Bedeutung der Alleinbetriebe und die Existenz von Heimarbeiterinnen zu erklären. Selbständigkeit war ein – mehr oder weniger zuverlässiger – Rettungsanker für all diejenigen, die in das System der abhängigen Beschäftigung gar nicht erst hineinkamen oder aus diesem für kürzere oder längere Zeit herausgekippt wurden – weil sie krank, invalide oder alt waren oder aber, weil die konjunkturellen Kräfte sich allzu schwach entfalteten. Unternehmer hatten in all diesen Fällen keine Schwierigkeiten, sich überzähliger Arbeitskräfte kurzerhand zu entledigen – sie mußten dabei lediglich eine 14-tägige Kündigungsfrist einhalten. Insbesondere das Alter stellte für die meisten Arbeiter und Arbeiterinnen eine entscheidende Schranke für eine andauernde Beschäftigung dar. Wenn es seit den 70er Jahren eine wachsende Zahl von Beschäftigten in den handwerklichen und industriellen „Gehilfenbetrieben“ gab, so handelte es sich hierbei mehr und mehr um relativ junge Arbeitskräfte. Vor allem die großen Industriebetriebe bevorzugten bei der Rekrutierung ihrer Arbeiterschaft die Altersgruppe zwischen 20 und 30 Jahren, also Arbeiter und Ar-

beiterinnen in der „Blüte ihrer Jahre“, die bereits über einige Arbeitserfahrung verfügten, also körperlich kräftig und produktiv, d.h. noch nicht ausgelaugt und abgearbeitet waren. Nur wenige von den Älteren konnten in einem Betrieb bleiben, wenn sie den Akkord nicht mehr schafften. Die anderen mußten sich nach einem neuen Erwerb umsehen, der häufig die Form der Selbständigkeit annahm. Insofern zeigt die Berufszählung von 1907 einen markanten Unterschied der Altersstruktur der Arbeiterschaft in Handwerk und Industrie im Vergleich zu derjenigen der Selbständigen: Von den Arbeitern waren rd. 10%, von den Arbeiterinnen rd. 7% über 50 Jahre; dagegen gehörten von den männlichen Selbständigen rd. 30% zu dieser Altersgruppe, von den weiblichen zwischen 25% (in Handwerk und Industrie) und 47% (in Handel und Verkehr) (vgl. Schmidt 1993: 157ff, Statistik d. Deutschen Reichs 1913a: 189).

Im allerbesten Fall gelang es einem Arbeiter in mittleren Lebensjahren, sich in seinem Beruf selbständig zu machen, also etwa eine Schlosser- oder Mechanikerwerkstatt zu eröffnen. Aber vielen fehlte das dazu nötige Anfangskapital und so blieb ihnen nur übrig, sich auf einer der verschiedenen Stufen des Kleinhandels zu etablieren. Deren höchste war die Führung eines kleinen Ladens – etwa eines Flaschenbierhandels. Eine Stufe tiefer lag der Straßenhandel – in Berlin etwa mit Obst und Gemüse, Käse und Backwaren, Wurst und Kommißbrot, Filzpantoffeln und Mützen, Töpfen und Bürsten, Hosenträgern und Peitschenstielen, Witzblättern und Büchern, Ansichtskarten und Bildern der kaiserlichen Familie, Alben von Berlin und „echtem armenischem Salonröucherpapier“, Zigarrenspitzen mit Musik und Manschettenknöpfen, *Königs Kursbuch* und dem *Vorwärts*. Außerdem gab es noch die Möglichkeit, mit derlei Waren von Tür zu Tür zu ziehen, und gerade von diesen Hausierern wußte man, daß sie „zumeist den rüstigsten Lebensaltern“ angehörten. Viele von ihnen litten an körperlichen Gebrechen, ähnlich den zu dieser Zeit häufig anzutreffenden blinden Drehorgelspielern, die in den Höfen der großen Mietskasernen darauf hoffen konnten, daß ihnen aus den Fenstern Geld zugeworfen wurde (Kriele 1899, Halfmann 1899: 227, Geissenberger 1899: 91ff).

Frauen, die keine Beschäftigung mehr in Industrie und Handwerk fanden, konnten ebenfalls im Kleinhandel tätig werden und hier mit dem Verkauf von Kurzwaren oder Kaffee, von Delikatessen oder Putzwaren versuchen, über die Runden zu kommen oder aber einen Marktstand pachten, in Berlin beispielsweise in einer der zahlreichen Markthallen, wie sie von Walter Benjamin in seinen Kindheitserinnerungen beschrieben werden:

„Hinter Drahtverschlügen, jeder behaftet mit einer Nummer, thronten die schwerbeweglichen Weiber, Priesterinnen der käuflichen Ceres, Marktweiber aller Feld- und Baumfrüchte, aller eßbaren Vögel, Fische und Säuger...“ (Benjamin 1987: 36)

Die kümmerlichste Existenzmöglichkeit für diejenigen, die keinen Zugang zu anderen Erwerbsmöglichkeiten hatten, stellte zweifellos die Heimarbeit dar, bei der die Verdienste besonders gering, die Arbeitszeiten jedoch besonders lang waren. In der Konfektionsindustrie lag das Alter derjenigen, die sie ausübten, deutlich über dem der Arbeiterinnen in anderen Industriezweigen, aber auch über dem der Arbeiterinnen in Werkstätten dieses Gewerbes (Grandke 1899: 247, 255). In den Worten Lily Brauns:

„Das größte Elend ist dort zu Hause, wo, versteckt in den eigenen vier Wänden, die arme Witwe, die verlassene Ehefrau, die Gattin des Arbeitslosen oder Arbeitsscheuen für sich und ihre Kinder den harten Kampf ums Dasein kämpfen. Rücksichtslos und schutzlos sind sie der unbeschränktesten Ausbeutung preisgegeben.“ (Braun 1979: 340).

In einer anderen Art von Not befanden sich Witwen aus bürgerlichen Kreisen, häufig solche von Beamten, deren Witwenpension in Höhe von 30% der Beamtenpension gewöhnlich zu einer standesgemäßen Lebensführung nicht ausreichte. Sie hatten vor der Ehe üblicherweise keine Erwerbstätigkeit ausgeübt, da eine solche in ihren Kreisen nicht als schicklich galt und sahen in dieser Situation im Führen einer Pension oftmals eine Möglichkeit, für ihren Lebensunterhalt zu sorgen. Denn anders als eine außerhäusliche Beschäftigung war dies mit dem bürgerlichen Frauenbild vereinbar, da die Pensionsmutter Bildung, damenhaftes Verhalten und Salonfähigkeit an den Tag legen mußte, und ihre Arbeit außerdem als „erweiterte Mütterlichkeit“ aufgefaßt werden konnte (Gunga 1995: 18, 26, 48ff).

Des weiteren gehört zur damaligen „Ökonomie der Not“ jene Form von Selbständigkeit, deren wirtschaftliche Attraktivität darauf basierte, daß Familienangehörige als „Mitarbeitende“ und somit ohne eigentliche Geldentlohnung tätig waren. Ein „Viktualienkeller“ etwa, in dem Lebensmittel und Haushaltswaren aller Art, vom Salz bis zur Seife, von der Plockwurst bis zum Petroleum erhältlich waren, wurde häufig nicht nur von einem Ehepaar betrieben, sondern dieses spannte auch die eigenen Kinder dafür ein. In den Lebenserinnerungen eines Berliners heißt es dazu:

„In aller Frühe schon, bevor wir uns auf den Schulweg machten, nahm ich einen Sack unter den Arm und ging in die nahegelegene Markthalle in der Reinickendorfer Straße, öfters begleitet von meiner um ein Jahr älteren Schwester. Dort kauften wir verschiedene Sorten Kohl und Mohrrüben ein und schleppten den Erwerb mühsam in dem gefüllten Sack nach Hause, damit er in unserem Kleinhandel mit ganz minimalem Gewinn weiterverkauft werden konnte... In dem Geschäftsraum stand in einem Seitenverschlag auch eine Drehrolle. Oft mußte ich, wenn ich nach der Schule wieder zu Hause war, für Hausfrauen oder Dienstmädchen die Rolle drehen, wenn sie ihre Wäsche bei uns mangelten.“ (A. Theek zit. in Glatzer 1986: 250)

Ähnliche Verhältnisse gab es häufig in Gaststätten, aber auch in Wasch- und Plättanstalten, wobei neben dem männlichen Besitzer nicht nur Ehefrau und Töchter, sondern fallweise weitere bezahlte Arbeitskräfte tätig waren. Deren Arbeitssituation und Arbeitszeiten, die in diesen Gewerben je nach den Bedürfnissen der Kundschaft extrem unregelmäßig waren, unter-

schieden sich dabei für die Eigentümer kaum von denen ihrer Angestellten, und so kam es, daß selbst der Vorsitzende des Zentralverbandes der Wäscherei- und Plättereibesitzer Deutschlands sich dafür aussprach, „unseren Arbeiterinnen möge ein pünktlicher Feierabend vorgeschrieben werden. Wir Inhaber, die wir dadurch auch länger arbeiten müssen, würden dadurch eine Ruhezeit bekommen, genau wie die anderen Geschäftsleute...“ (Erhebung... 1907: 22).

Fragt man sich, welchen Stellenwert diese verschiedenen Formen der „Ökonomie der Not“ heutzutage haben, so ist zunächst festzustellen, daß die Selbständigkeit als dürftiges Überlebensmittel für ältere ehemalige Arbeiter und Arbeiterinnen wohl weitgehend verschwunden ist. Ein Anhaltspunkt dafür ist das Ergebnis, daß die Altersgruppe der über 40-Jährigen bei den Scheinselbständigen unterrepräsentiert ist. Umgekehrt finden sich in dieser Altersgruppe relativ sehr viel mehr Selbständige, die als Arbeitgeber fungieren, also kleine oder größere Betriebe leiten, als bei den jüngeren von ihnen (Dietrich 1999: 98, Leicht/Philipp 1999: 4). Diese Entwicklung geht zweifellos auf den Ausbau sozialstaatlicher Regelungen zugunsten älterer Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen zurück, insbesondere auf die Rentenversicherung. Diese existierte um die Jahrhundertwende zwar bereits seit mehr als einem Jahrzehnt, beschränkte sich allerdings auf ein rudimentäres Niveau – sie war ausdrücklich nur als Zubrot gedacht – und setzte überdies eine lange Wartezeit (dreißig Jahre) sowie die Erreichung des siebenzigsten Lebensjahres voraus (Tennstedt 1981: 448). Auch der Fall der Beamtenwitwen, für die eine selbständige Tätigkeit zu den wenigen Erwerbsformen gehörte, die in ihrer gesellschaftlichen Schicht für akzeptabel gehalten wurde, gehört sicherlich zu den Eigenheiten dieser Epoche.

Dies gilt aber nicht für die Form des Familienbetriebs. Dieser hat in verschiedenen Bereichen seine Bedeutung behalten oder aber wieder neu erlangt. So hat sich bei handwerklichen Kleinbetrieben häufig eine Arbeitsteilung erhalten, bei der die eigentliche Handwerksarbeit dem Mann zufällt, während die mitarbeitende Meisterfrau Buchhaltung und Verkauf besorgt, die Kontakte zur Kundschaft pflegt sowie Gesellen und Lehrlinge betreut und somit die „Seele des Betriebes“ darstellt (Christiansen 1983: 103). Die Beschäftigung von Familienmitgliedern spielt außerdem eine erhebliche Rolle bei der seit den 80er Jahren stark angewachsenen Zahl von ausländischen Unternehmern. Türkische Selbständige etwa, die – ähnlich wie die deutschen Inhaber von Kleinstbetrieben im Kaiserreich – überwiegend im Einzelhandel und in der Gastronomie tätig sind, gaben bei einer Umfrage mehrheitlich an, ihre Betriebe könnten ohne die Mitarbeit von Familienangehörigen nicht überleben (Rudolph/Hillmann 1997: 100).

Inwieweit die „Ökonomie der Not“ auch weiterhin im Zusammenhang mit drohender oder eingetretener Arbeitslosigkeit eine Rolle spielt, ist in der

neueren Literatur umstritten. Zwar gibt es in den letzten Jahren eine gewisse Parallelentwicklung der Arbeitslosenrate und der Zahl von Existenzgründungen, doch muß dies nicht unbedingt heißen, daß beides ursächlich miteinander verbunden ist. Tatsächlich tragen mittlerweile spezifische Förderprogramme des Arbeitsamtes dazu bei, daß Arbeitslose gelegentlich den Weg der Selbständigkeit einschlagen. Auch weist eine besonders starke Zunahme der Gewerbeanmeldungen in Branchen, in denen Scheinselbständigkeit notorisch ist, darauf hin, daß früher dort Beschäftigte in solche Verhältnisse hineingedrängt wurden (etwa im Baugewerbe oder bei Expeditionen). Gleichzeitig ist jedoch ebenfalls bekannt, daß viele Gründer sich aus der Position von Arbeitnehmern heraus selbständig machten (vgl. Luber 1998: 60f, Dietrich 1999: 93).

Die „Ökonomie der Not“ hat durch die zunehmende sozialstaatliche Absicherung gegen Wechselfälle von Arbeitslosigkeit, Unfall oder Invalidität, aber auch gegen das Risiko der Altersarmut ihre frühere akute Schärfe demnach verloren. Verschwunden ist sie allerdings nie. Immer wieder gab es Individuen oder Gruppen, deren Biographien sich in die Anforderungen des Systems der Sozialversicherung nicht einfügen wollten. Dazu kommen seit den siebziger Jahren erschwerte Bezugsbedingungen und Leistungskürzungen, wodurch die bisherigen Auffangnetze löchriger geworden sind. Vor allem aber gilt mittlerweile für viele Jüngere die „Normalität von Berufswechsel, Arbeitslosigkeit, Umschulung und Weiterbildung“ (Geißler 1997: 7), also ein Lebenslauf, der den Zugang zu sozialen Absicherungen schwierig macht und so auch die Bereitschaft fördert, Arbeitsverhältnisse im Bereich der Grauzone zwischen Selbständigkeit und abhängiger Erwerbstätigkeit hinzunehmen.

Selbständigkeit basierte um 1900 jedoch keineswegs ausschließlich auf der „Ökonomie der Not“. Neugründungen waren selbst in traditionellen Handwerksbranchen möglich und erfolgreich, wenn sie mit innovativen Geschäftsführungs- und Verkaufsmethoden verbunden waren. Um so mehr galt dies, wenn durch Vererbung eine günstige Ausgangssituation bestand. So wurde bei der Handwerkerenquete des Vereins für Sozialpolitik aus der Kleinstadt Nakel berichtet:

„Vor 10 Jahren waren dort etwa 15 Meister mit je 2-4 Gesellen und 1-2 Lehrlingen beschäftigt. Da übernahm in den 80er Jahren ein in Berlin als Zuschneider ausgebildeter Geschäftsmann das väterliche Schneidergeschäft; er errichtete alsbald ein großes Tuchlager, richtete in seinem neuerbauten und für die örtlichen Verhältnisse ungemein stattlichen Hause einen eleganten Laden ein, stellte niedrige Preise und gewährte sehr bequeme Zahlungsbedingungen, führte auch das Abzahlungsgeschäft ein. Durch alle diese Einrichtungen, welche ein bedeutendes Betriebskapital ermöglichte, gelang es ihm, seinen Betrieb derartig zu erweitern, daß er heute 12-18 Gesellen beschäftigt... und mehrere früher selbständige Schneider mit Arbeit versorgt.“ (Grandke 1897: 299)

Oder der Weg zum Fabrikanten ergab sich über ein erfolgreiches Einzelhandelsgeschäft, wie bei einem zugereisten Bremer, der zunächst als Angestellter in einem Einrichtungsgeschäft tätig war, dann mit einem Kompagnon ein Spezialgeschäft für Teppiche und Möbelstoffe begründete und nach eigenen Entwürfen Möbel bei einer ortsansässigen Tischlerei fertigen ließ. Wegen der regen Nachfrage nach „künstlerisch ausgeführten Einrichtungen“ eröffnete er Ende der 80er Jahre eine eigene „Möbelfabrik mit Maschinenbetrieb“ und erfreute sich in den bürgerlichen Kreisen Bremens bis zum Ersten Weltkrieg eines großen Renommees, bis dahin, daß ihm nach einem Entwurf des Jugendstilkünstlers Heinrich Vogeler die Neuausstattung der Güldenammer im Bremer Rathaus übertragen wurde (vgl. Benje 1997: 146f).

Wenn größere oder kleinere Unternehmen vererbt und in der zweiten oder dritten Generation weitergeführt wurden, so waren damit für die Leiter dieser Unternehmen eine Reihe von Anforderungen verbunden, die nicht einfach auf Gewinnmaximierung zielten: Es galt, für die eigene Familie zu sorgen, ein Erbe für die Nachkommen zu hinterlassen, das Lebenswerk des Gründers weiterzuführen, einen Namen hochzuhalten, eine Tradition fortzuführen – aber keiner der Gründer oder Erben hätte für sich jemals das Ziel der „Selbstverwirklichung“ beansprucht. Die Begriffe, mit denen sie ihr Handeln erklärten und rechtfertigten, entstammten dem Ethos der Pflicht, der Selbstdisziplin, der Verantwortung für sich und ihre Familie, für die Gesellschaft, für die Nation, für den wirtschaftlichen und technischen Fortschritt (vgl. Kocka 1982, Lalive d'Épinay 1990: 36).

Ganz anders hören sich Begründungen von heutigen Existenzgründern an. Bei Befragungen geben Männer wie Frauen an, sie erhofften sich davon vor allem „Unabhängigkeit“ oder eine „eigene Existenz“. Mit Selbständigkeit wird die Erwartung verbunden, man könne hiermit fremdbestimmten Arbeitsbedingungen und bürokratischen Arbeitsorganisationen entgehen, sein Leben individuell gestalten und über Zeitsouveränität verfügen (Döse 1994: 57, 72). In diesem Sinn äußern sich auch junge Gründer, zu denen neuerdings immer öfter Studenten gehören: „Neben der Angst vor der Arbeitslosigkeit gilt der Wunsch nach Selbstverwirklichung als Hauptmotiv für den Wechsel der Studenten ins Unternehmerlager.“ Ihre Wünsche richten sich dabei auf das „Durchsetzen eigener Ideen“, „Entscheidungsfreiheit“ und das „Arbeiten ohne Vorgesetzte“ (In die eigene Tasche... 1997).

Fazit

Die Periode der Industrialisierung vor dem Ersten Weltkrieg war verbunden mit ersten Ansätzen einer sozialstaatlichen Absicherung der Lohnarbeitertexistenz, die allerdings für bestimmte Wechselfälle des Arbeitslebens

nicht griff – etwa bei Arbeitslosigkeit –, für andere unzureichend blieb – etwa im Alter. Die „Ökonomie der Not“ zwang also viele in die Selbständigkeit. Diese Phase der „noch nicht“ umfassend ausgebauten Sozialversicherung korrespondiert tatsächlich in gewisser Weise mit der aktuellen Situation der „nicht mehr“ zugänglichen Absicherung. Was damals in erster Linie ältere Arbeiterinnen und Arbeiter (seltener Angestellte) traf, stellt sich heutzutage als Problem der Angehörigen der jüngeren Generation dar, die für sich nur wenig Chancen sehen, dauerhafte Erwerbskarrieren ohne Unterbrechungen und mehrmalige Umorientierungen einzuschlagen. Von daher stehen sie stärker vor der Notwendigkeit, zeigen häufig aber auch eine größere Neigung, sich auf ein Erwerbsleben außerhalb eines mehr oder minder geregelten Arbeitnehmersdaseins einzulassen.

Selbständigkeit um die Jahrhundertwende hat mit der heutigen zudem gemeinsam, daß sie eine Vielfalt von Abstufungen zeigt. Am oberen Ende der Skala befand sich damals etwa der Fabrikant, der bei gut gehenden Geschäften ein Leben in behäbigem Wohlstand führen konnte; am unteren die „arme Näherin“, deren jammervolles Leben überwiegend aus schlecht bezahlter Arbeit bestand. Heutzutage kennen wir den gutsituierten Freiberufler, der seine Geschäfte zwischen verschiedenen *global cities* erledigt und einen gut Teil seiner Aktivitäten darauf richtet, dem Höchststeuersatz bei der veranlagten Einkommensteuer zu entgehen; dem steht der Fahrer für einen Paketdienst gegenüber, der sich verschulden muß, um den dazu nötigen Lieferwagen zu finanzieren, und dessen Verdienst sich trotz ausgedehnter Arbeitszeiten oft nur wenig oberhalb des Sozialhilfeniveaus bewegt.

Was sich morphologisch ähnelt, weist dennoch erhebliche qualitative Unterschiede auf. Die Spannweite innerhalb des Spektrums der Selbständigen ist weiter geworden. Zwar liegt der Lebensstandard eines heutigen Scheinselbständigen um einiges über demjenigen eines früheren Hausierers, aber die Kluft zwischen oben und unten hat sich vertieft, da die Großen unserer Tage sehr viel größer als die früheren sind. Robert Bosch beschäftigte in seiner Stuttgarter Fabrik, in der Zünder, Anlasser, Lichtmaschinen und anderes Zubehör für Automobile hergestellt wurden, vor dem Ersten Weltkrieg etwas mehr als 3.000 Arbeiter und galt damit in seiner Zeit als Großindustrieller. Dagegen gebot Erivan Haub, einer der reichsten, wenn auch kaum bekannten deutschen Unternehmer der Gegenwart, bis vor kurzem über ein Einzelhandelsimperium, zu dem Ladenketten wie Tengelmann, Kaiser´s, Grosso und Magnet gehören, und somit über ein Heer von etwas mehr als 200.000 Beschäftigten – erst jüngst soll er sich zugunsten seiner Söhne aus der Unternehmensleitung zurückgezogen haben (Heuß 1946: 215ff, Koch 1999: 8).

Mit dieser Polarisierung der Einkommen und der Positionen im gesellschaftlichen Machtgefüge geht einher, daß die Stellung der kleineren Selbst-

ständigen gegenüber den großen Unternehmen – seien diese Eigentümer-Unternehmen oder Aktiengesellschaften – sich in vielen Fällen gewandelt hat. Um 1900 wurden zwar in einer Reihe von Branchen der althergebrachten handwerklichen Arbeitsweise durch fabrikmäßig organisierte Industrieproduktion der Garaus gemacht. Aber die neuen Großindustrien lösten die Kleinbetriebe keineswegs in allen Bereichen ab, sondern ließen in ihrem Gefolge, unter anderem wegen der gleichzeitig stattfindenden Verstädterung, neue Zweige und Betätigungsfelder entstehen. So registrierte Gustav Schmoller bereits in der Mitte des 19. Jahrhunderts eine Zunahme großer Betriebe unter anderem bei Spinnereien, im Bergbau und bei Gießereien:

„Jedoch was hat diese ganze Entwicklung mit dem Handwerkswesen zu thun? Was schadet es dem Bäcker und Fleischer, dem Schuhmacher und Schneider, dem Tischler und Schlosser, wenn die Spinnereien und Färbereien, die Gruben und Hütten, die Brennereien und Mühlen immer größer werden?“ (1975: 165f)

In weiten Bereichen gab es also eine – mehr oder weniger friedliche – Koexistenz von Großen und Kleinen. Die großen Unternehmen trachteten mit ihrer bevorzugten Strategie der vertikalen Integration, sich möglichst unabhängig von der sie umgebenden Welt der kleineren und mittleren Betriebe zu machen, eine Orientierung, die mit der Verbreitung tayloristischer und fordristischer Produktionsformen seit der Zwischenkriegszeit beibehalten und später eher noch verstärkt wurde.

Aber diese gewissermaßen selbstgenügsamen Formen der großbetrieblichen Produktion gehören inzwischen in den meisten Fällen der Vergangenheit an. Zwischen Großen und Kleinen sind vermehrt Austauschbeziehungen entstanden, die fast immer hierarchisch strukturiert sind, und somit Abhängigkeiten konstituieren. Aus dem früher oftmals gegebenen Nebeneinander ist ein Miteinander geworden, bei dem die großen Unternehmen normalerweise die Fäden in der Hand halten. Das Produktionssystem des Bekleidungsgebietes um 1900, damals eine Ausnahmeerscheinung innerhalb der Industrie, hat eine erhebliche Ausdehnung erfahren, wobei die materielle Situation der solcherart abhängig Selbständigen, der kleinen Zulieferbetriebe und der Franchisenehmer sicherlich besser ist als diejenige der damaligen Heimarbeiterinnen. Selbständige Existenzen, die früher grau, schäbig und zerschlagen wirkten, aber eine gewisse Unabhängigkeit besaßen, sind inzwischen durch ihre Eingebundenheit in Konzernstrategien farbiger und komfortabler, aber auch auf neue Art prekär geworden. Damit kontrastiert, daß viele dieser kleinen Selbständigen sich heutzutage als „Solo-Unternehmer“ verstehen, sich auf dem Weg nach oben und zur eigenen Selbstverwirklichung sehen. Um die Jahrhundertwende war man da möglicherweise realistischer. Damals galt ein kleiner Selbständiger als „Herr und Knecht zugleich“.

Literatur

- Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft (1930): *Das deutsche Handwerk*, 2. Bd., Berlin.
- Becker, Steffen; Sablowski, Thomas (1998): Konzentration und industrielle Organisation – Das Beispiel der Chemie- und Pharmaindustrie, in: *Prokla* 113: 619ff.
- Beckermann, Theo (1974): *Das Handwerk im Wachstum der Wirtschaft*, Berlin.
- Benjamin, Walter (1987): *Berliner Kindheit um neunzehnhundert*, Frankfurt/M.
- Benje, Peter (1997): Frühe Sägemaschinen, Möbelfabriken und Dampftischlereien – Die Einführung der maschinellen Holzbearbeitung in das Tischlereigewerbe Bremens im 19. Jahrhundert, in: *Gewerbefleiß: Handwerk, Klein- und Mittelbetrieb seit 1850*, bearb. von D. Schmidt – Beiträge zur Sozialgeschichte Bremens, Heft 19: 90ff.
- Berlin und seine Arbeit (1898) – *Amtlicher Bericht der Berliner Gewerbe-Ausstellung 1896*, Berlin.
- Bögenhold, Dieter (1996): *Das Dienstleistungsjahrhundert – Kontinuitäten und Diskontinuitäten in Wirtschaft und Gesellschaft*, Stuttgart.
- Bögenhold, Dieter; Staber, Udo (1994): *Von Dämonen zu Demiurgen? Studien zur (Re-)Organisation des Unternehmertums in Marktwirtschaften*, Berlin.
- Braun, Lily (1979): *Die Frauenfrage*, Berlin (Nachdruck der Leipziger Ausgabe von 1901).
- Christiansen, Heinrich-Broder (1983): *Alltag im Handwerk: Lebensgeschichten hannoverscher Elektrohandwerker*, Diss., Göttingen.
- Dietrich, Hans (1999): Empirische Befunde zur selbständigen Erwerbstätigkeit unter besonderer Berücksichtigung scheinselfständiger Erwerbsverhältnisse, in: *Mitteilungen des Instituts f. Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, Heft 1: 85ff.
- Döse, Annegret (1994): Selbständigkeit im Schnittpunkt neuer Bedingungen der Erwerbsarbeit, in: A. Döse u.a.: *Neue Formen und Bedingungen der Erwerbsarbeit in Europa*, Baden-Baden: 49ff.
- Erhebung über die Arbeitszeit der in Plättenanstalten und in nicht als Fabriken oder Werkstätten mit Motorbetrieb anzusehenden Waschanstalten beschäftigten Personen* (1907). Bearbeitet im Kaiserlichen Statistischen Amt, Abt. für Arbeiterstatistik, Berlin.
- Geissenberger, R. (1899): Das Hausierergewerbe in Elsaß-Lothringen, in: *Schriften des Vereins f. Socialpolitik*, Bd. 79, Leipzig: 1ff.
- Geißler, Birgit (1997): Netz oder Sieb? Generationenkonflikt und Geschlechterkonflikt in der aktuellen Krise des Sozialstaats, in: *Kritische Justiz*, H. 1: 1ff.
- Geißler, Rainer (1992): *Die Sozialstruktur Deutschlands*, Opladen.
- Glatzer, Dieter; Glatzer, Ruth (1986): *Berliner Leben 1900-1914 – Eine historische Reportage aus Erinnerungen und Berichten*, Bd. I, Berlin (W.).
- Grandke, Hans (1897): Die vom „Verein für Socialpolitik“ veranstalteten Untersuchungen über die Lage des Handwerks in Deutschland, mit besonderer Rücksicht auf seine Konkurrenzfähigkeit gegenüber der Großindustrie, in: *Jahrbuch f. Gesetzgebung, Verwaltung u. Volkswirtschaft*, 21. Jg.: 265ff.
- (1899): Berliner Kleiderkonfektion, in: *Schriften des Vereins f. Socialpolitik*, Bd. 85, Leipzig: 129ff.
- Gunga, Luise (1995): „Zimmer frei“: *Berliner Pensionswirtinnen im Kaiserreich*, Frankfurt/M.-New York.
- Halfmann, P. (1899): Der Hausiererhandel in dem linksrheinischen Teile des Regierungsbezirkes Düsseldorf im Jahre 1895 und seine Entwicklung seit dem Jahre 1889, in: *Schriften des Vereins f. Socialpolitik*, Bd. 79, Leipzig: 207ff.
- Henzler, Herbert A. (1994): Neuanfang in der Garage, in: *Die Zeit*, Nr. 48: 26.
- Herz, Wilfried (1995): Neue Unternehmer braucht das Land, in: *Die Zeit*, Nr. 41: 21.
- Heuß, Theodor (1946): *Robert Bosch – Leben und Leistung*, Tübingen.
- Hilbert, Josef; Sperling, Hans Joachim (1990): *Die kleine Fabrik*, München.
- Hohorst, G. u.a. (1975): *Sozialgeschichtliches Arbeitsbuch. Materialien zur Statistik des deutschen Kaiserreichs 1870-1914*, München.
- In die eigene Tasche – Vom Hörsaal in den Chefsessel: Der Unifrust treibt Studenten in die Selbständigkeit (1997), in: *Wirtschaftswoche*, Nr. 3: 47ff.

- Kautsky, Karl (1974): *Erfurter Programm – In seinem grundsätzlichen Teil erläutert*, Berlin-Bonn-Bad Godesberg (Repr. der 1922 erschienenen 17. Aufl.).
- Koch, Hannes (1999): Herr Tengelmann tritt zurück, in: *Die Tageszeitung* v. 17.9.: 8.
- Kocka, Jürgen (1982): Familie, Unternehmer und Kapitalismus, in: H. Reif (Hrs.): *Die Familie in der Geschichte*, Göttingen: 163ff.
- Kriele, Martin (1899): Straßen- und Lokalhandel in Berlin, in: *Schriften des Vereins f. Socialpolitik*, Bd. 81, Leipzig: 3ff.
- Lalive d'Épinay, Christian (1990): *Les Suisses et le travail – Des certitudes du passé aux interrogations de l'avenir*, Lausanne.
- Leicht, René (1995): *Die Prosperität kleiner Betriebe – Die langfristigen Wandlungsmuster von Betriebsgrößen und -strukturen*, Heidelberg.
- Leicht, René; Philipp, Ralf (1999): Der Trend zum Ein-Personen-Unternehmen, in: *Institut für Mittelstandsforschung, Strukturbericht-Kurzinfo*, Nr. 5.
- Luber, Silvia (1999): Die Entwicklung selbständiger Erwerbsarbeit in Europa und in den USA, in: D. Bögenhold/D. Schmidt: *Eine neue Gründerzeit?* Berlin: 43ff.
- Paasch, Ulrich (1990): Selbständig oder abhängig? – Deregulierung von Arbeitsbedingungen per Statusdefinition, in: Johannes Berger u.a. (Hrsg.) *Kleinbetriebe im wirtschaftlichen Wandel*, Frankf./M.-New York: 129ff.
- Pierenkemper, Toni (1994): *Gewerbe und Industrie im 19. und 20. Jahrhundert*, München .
- Reiserer, Kerstin (1998): Scheinselbständigkeit – Arbeitnehmer oder Selbständiger? in: *Betriebsberater*, H. 24: 1258ff.
- Rudolph, Hedwig; Hillmann, Felicitas (1997): Döner contra Boulette – Döner und Boulette, in: H. Häußermann/Ingrid Ostwald (Hrsg.): *Zuwanderung und Stadtentwicklung*, Leviathan, SH 17: 85ff.
- Schmidt, Dorothea (1993): *Massenhafte Produktion – Produkte, Produktion und Beschäftigte im Stammwerk von Siemens vor 1914*, Münster.
- (1997): Die Großen und die Kleinen – Industrie und Handwerk in Bremen von der Mitte des 19. Jahrhunderts bis zum Ersten Weltkrieg, in: *Gewerbefleiß: Handwerk, Klein- und Mittelbetrieb seit 1850*, bearb. von D. Schmidt – Beiträge zur Sozialgeschichte Bremens, Heft 19: 10ff.
- Schmoller, Gustav (1975): *Zur Geschichte der deutschen Kleingewerbe*, Hildesheim-New York (Repr. Halle 1870).
- Siemens, Georg (1948): *Erziehendes Leben – Erinnerungen und Betrachtungen*, Urach.
- Simon, Hermann (1998): *Die heimlichen Gewinner – „Hidden Champions“*, München.
- Sombart, Werner (1911): Verlagssystem, in: *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, Jena: 233ff.
- (1928): *Der moderne Kapitalismus, 3. Band: Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus*, München-Leipzig.
- Statistik des Deutschen Reichs* (1913a), NF, Bd. 211, Berlin.
- (1913b), NF, Bd. 220-221, Berlin.
- Tennstedt, Florian (1981), *Sozialgeschichte der Sozialpolitik*, Göttingen.
- Trautwein-Kalms, Gudrun (1997): Informationsgesellschaft und Arbeitswelt: Nur Technik, Markt, Deregulierung? in: *WSI-Mitteilungen*, H. 3: 169ff.
- Voigt, Paul (1897): Das deutsche Handwerk nach den Berufszählungen von 1882 und 1895, in: *Schriften des Vereins f. Socialpolitik*, Bd.70: 629ff .
- Welhing, Peter (1993): Postindustrialismus – eine ökologische Utopie? in: *Prokla* 93: 664ff.

Haroldo Dilla

Genossen und Investoren Der ungewisse Übergang Kubas

Vorbemerkung der Redaktion: Der folgende Artikel ist ursprünglich im *Socialist Register* 1999, S.227-247 veröffentlicht worden. In Kuba selbst ist er nicht erschienen - und er wird dort wohl auch in absehbarer Zeit nicht erscheinen. Stattdessen ist sein Autor, Haroldo Dilla, über ihn „zum Fall“ geworden: ihm wurde die Entlassung aus seinem Institut angekündigt und er wurde Gegenstand eines Parteiausschlußverfahrens. Dabei ist Dilla ohne Frage einer der renommiertesten Sozialwissenschaftler der Insel, überzeugter Revolutionär und gestandener Marxist. Aber einer, der zwar mit 13 Jahren in Kubas Kommunistischen Jugendverband (UJC) eintrat, aber so viel eigenen Kopf, anti-autoritären Instinkt oder fehlenden Opportunismus zeigte, daß er diesen Schritt gleich noch zwei weitere Male tun mußte, nachdem er 1967 und erneut 1970 wegen „Undisziplin“ beziehungsweise „mangelnden Vertrauens in Fidel und die Partei“ ausgeschlossen wurde. Seit Anfang der 80er Jahre arbeitete Haroldo Dilla am Zentrum für Amerika-Studien (CEA) in Havanna. Als in Kubas Sozialwissenschaften in den 90er Jahren eine lebendige Reformdebatte entstand, war Dilla einer ihrer zentralen Wortführer und intellektuellen Köpfe. In *PROKLA* 107 ist diese kritische Diskussion, die eine Erneuerung des kubanischen Sozialismus von innen auf die Tagesordnung setzte, dargestellt - und auch die Reaktion der Staatsführung: Armee-Chef Raúl-Castro verlas einen „Bericht des Politbüros“, der in martialischem Ton die Reformdebatte zu Feindeszeug erklärte; im Zentrum für Amerika-Studien (CEA) wurde interveniert: alle seine prominenten Wissenschaftler wurden entlassen und - jeweils einzeln - an andere Einrichtungen versetzt. Haroldo Dilla kam an das Philosophische Institut, das dem Wissenschaftsministerium untersteht. Nach einer solchen Abstrafung gibt es viele Wege, sich wieder zu rehabilitieren oder zumindest unauffällig zu bleiben. Dilla hingegen beharrte darauf, daß die Verhältnisse in Kuba eine kritische, linke Analyse nur um so nötiger machten. Eines der Ergebnisse davon ist der nachfolgende Aufsatz. Dieser Aufsatz war einer der angeführten Gründe für die jüngsten Maßnahmen gegen Dilla. Die Folgen für den Autor sind zur Zeit noch nicht klar absehbar. Sein Parteiausschlußverfahren ist noch in der Schwebe, das letzte Wort der höheren Ebenen steht noch aus. Gegen seine Entlassung aus dem Institut hat Dilla arbeitsrechtliche Schritte eingelegt, die seinen Verbleib zunächst tatsächlich ermöglicht haben. Inzwischen hat er jedoch selbst gekündigt.

Unter dem Applaus von Technokraten und Unternehmern treibt die kubanische Regierung ihre Wirtschaftsreformen voran, wobei sie nicht gerade viele Optionen zur Auswahl hatte. Die Desintegration des osteuropäischen Wirtschaftsblocks und danach der UdSSR markierte einen schweren Schlag für die Wirtschaft Kubas. Stagnierte die Wirtschaft der Insel schon zwischen 1986-1989, so begann ab 1990 eine rasante Talfahrt, die bis 1993 zu einer Abnahme des Bruttoinlandsproduktes um nahezu 40% führte. Beim Außenhandel ergibt sich ein noch dramatischeres Bild, da das Land unver-

mittelt 85% seiner traditionellen Märkte, nahezu seine gesamten kurz- und mittelfristigen Kredite sowie seine wichtigsten Quellen technologischen Nachschubs verlor; die Importkapazität der Wirtschaft reduzierte sich um zwei Drittel.

In einer solchen Situation begann die sonst dem Markt eher mißtrauisch gegenüberstehende kubanische Regierung mit der pragmatischen Duldung diverser Realitäten: Kuba mußte sich unter rigiden Wettbewerbsbedingungen in den kapitalistischen Weltmarkt einfügen und dafür die Fundamente seiner ökonomischen und sozialen Organisation ändern. Am 26. Juli 1993 bekannte sich der kubanische Präsident in einer denkwürdigen Rede zu den Einschränkungen, die ein solches Programm mit sich bringt: es gehe darum, die revolutionären Errungenschaften zu wahren und bessere Zeiten abzuwarten, um dann den sozialistischen Aufbau fortzusetzen.

Trotz bürokratischer Hindernisse und nicht wenigen Rückschritten zeigte der wirtschaftliche Anpassungs- und Liberalisierungsprozeß eine überraschende Dynamik. Schon 1987 wurde ein Förderprogramm für ausländische Investitionen eingeleitet. Diese genießen seit 1995 durch ein eigens geschaffenes Gesetz einen ausgedehnten Schutz. 1992 wurde eine substantielle Verfassungsreform verabschiedet, die das Privateigentum an Produktionsmitteln anerkennt und durch die Abschaffung des staatlichen Außenhandelsmonopols Möglichkeiten zur Dezentralisierung der Staatsunternehmen eröffnet. Ein Jahr später, während des rapiden Absturzes des Bruttoinlandsproduktes, wurde der gesamten kubanischen Bevölkerung der Besitz von Dollars und anderen harten Währungen erlaubt, mit denen auch in Läden eingekauft werden konnte, die bisher nur den im Land lebenden Ausländern, Touristen und einem begrenzten Teil der nationalen Elite vorbehalten waren. Zum selben Zeitpunkt wurde ein beträchtlicher Teil des staatlichen Landbesitzes in die Verantwortung von Kooperativen und in geringerem Umfang auch in die von Kleinbauern überführt. Zusätzlich wurde die Selbständigkeit im Dienstleistungsbereich mittels einer vielversprechenden Gesetzgebung gefördert.

Mit dem Ziel, einen mittlerweile horrenden Geldüberhang abzubauen, begann 1994 eine Politik der Haushaltssanierung, der Preiserhöhungen und der Einführung von Steuern und anderen Abgaben. In der zweiten Hälfte desselben Jahres legalisierte der Staat die freien Bauern- und Lebensmittelmärkte, deren Abschaffung im Jahr 1986 Ausgangspunkt der letzten politischen Kurskorrektur in Kuba gewesen war. Da die staatlich subventionierte Lebensmittelversorgung beständig eingeschränkt worden war, deckte dieser freie, vom Dollar dominierte Markt schon damals einen beachtlichen Teil des Konsums der Bevölkerung, wobei sich die Preise aber nicht an den Arbeitslöhnen orientierten. Zwischen 1996 und 1997 wurden die vorangegangenen Reformschritte konsolidiert: in vier Regionen wurden Freihandels-

zonen eingerichtet, die Zollgesetze wurden modifiziert und das Bankwesen wurde reorganisiert.

Die politische Führung Kubas proklamierte während dieser schweren Zeit wiederholt die Erfolge ihrer Öffnungspolitik: in erster Linie gelang es ihr, den katastrophalen Wirtschaftseinbruch aufzuhalten und seit 1995 erhebliche Wachstumsraten zu erreichen. Darüber hinaus wurde die Hoffnung der amerikanischen Ultrarechten und ihrer Verbündeten in Miami jäh zerschlagen, daß eine wirtschaftlich kollabierte Revolution schließlich zur Kapitulation gezwungen wäre. Berücksichtigt man, daß diese Ergebnisse inmitten einer harten Konfrontation mit den USA erreicht wurden, deren Wirtschaftsblockade ein Katalysator der Krise war, dann muß man den Reformanstrengungen eine historische Bedeutung beimessen.

Nach offizieller Lesart wurde die wirtschaftliche Erholung erreicht, ohne sich der neoliberalen Orthodoxie zu verschreiben: der Staat behielt seine wichtige Rolle, Gesundheits-, Bildungs- und Sozialprogramme wurden nicht geopfert, ihre Budgets blieben stabil oder wuchsen sogar an (sie machen insgesamt circa 60% des Staatshaushaltes aus). Auch hier handelt es sich um ein Verdienst, das anerkannt werden muß und den sozialen Charakter der Revolution unter Beweis stellt.

Aber auch für Beobachter, die sich zur politischen Linken zählen und die von der historischen Bedeutung der kubanischen Revolution überzeugt sind, bleiben zentrale Fragen unbeantwortet. Der ökonomische Liberalisierungsprozeß in Kuba unterscheidet sich von den laufenden Entwicklungen in Lateinamerika nicht nur aufgrund der oben genannten Aspekte, sondern auch dadurch, daß es sich im Falle Kubas nicht um eine Anpassung bereits existierender kapitalistischer Verhältnisse handelt. Es geht vielmehr um eine radikale Restrukturierung der politischen Ökonomie, der Formen sozialer Regulierung und der ideologisch-kulturellen Produktion, die in den vergangenen Jahrzehnten prägend waren. Dies impliziert aber eine qualitative Umgestaltung: die zunehmende Kommerzialisierung der sozialen Aktionsfelder wirft auf verschiedenen Ebenen die zentrale Frage der Politik auf - die Frage nach der Verteilung der Macht. Wenn wir einmal unterstellen, daß die Kombination von militantem Antiimperialismus und kostenlosen Sozialsystemen nicht schon Sozialismus ist, dann stellt sich die Frage nach der Reichweite der Systemveränderungen - und zwar sowohl auf der gesellschaftlicher Ebene (hinsichtlich der Klassenstruktur) wie auch hinsichtlich der gesamten Reartikulation des politischen Lebens.

Im folgenden soll gezeigt werden, daß die aktuellen Reformen die Klassenverhältnisse zugunsten eines technokratisch-unternehmerischen Blockes und zum Nachteil der Bevölkerungsmehrheit verschieben. Diese Entwicklung hin zu einer kapitalistischen Restauration (die im Namen des Sozialismus und unter Führung der Kommunistischen Partei erfolgt) ist aber nicht unausweich-

lich. Es existieren alternative Wege, die am Sozialismus festhalten, die aber von einem alternativen linken Projekt auf internationaler Ebene nicht zu trennen sind, und die in Kuba eine substantielle Erneuerung des politischen Systems zugunsten einer genuinen Volksmacht implizieren würden.

Das Szenario von einst: die subventionierte Utopie

Die soziale Dynamik Kubas zwischen 1959-1989 war von zwei gegensätzlichen Tendenzen geprägt: einerseits von gesellschaftlicher Nivellierung und andererseits von sozialer Mobilität. Erstere dominierte während der frühen Revolutionsjahre und hatte ihren Ausgangspunkt im Radikalismus der Revolution, die zum Verschwinden der Bourgeoisie und weiter Teile der Mittelschicht führte, welche emigrierten oder einen Prozeß der Proletarisierung erfuhren. Die Gesellschaft organisierte sich allmählich entlang der nun dominierenden gesellschaftlichen und staatlichen Eigentumsformen. Zugleich wurde die gesellschaftliche Nivellierung durch eine zunehmende soziale Mobilität (besonders seit Mitte der 70er Jahre) begleitet, die sich auf staatliche Programme zur Schaffung von Arbeitsplätzen und dem Ausbau von sozialen Dienstleistungen stützte. So wohnten z.B. 1953 53% der Bevölkerung in urbanen Gebieten, die Analphabetenquote betrug etwa 25% und nur 11% der Bevölkerung hatte die Mittlere Reife oder die Hochschulreife. 1989 hingegen, dem letzten Jahr, in dem ein statistisches Jahrbuch in Kuba veröffentlicht wurde, zählte man etwas mehr als 10,5 Millionen Einwohner, von denen 73% in urbanen Gebieten lebten. Ungefähr 38% der Gesamtbevölkerung wohnte in Städten mit mehr als 100.000 Einwohnern. Analphabetismus gehörte der Vergangenheit an. Mehr als die Hälfte der Bevölkerung besaß eine Schulbildung von mehr als sechs Schuljahren, die Anzahl an Technikern und Akademikern erreichte eine halbe Million und ungefähr 140.000 Menschen waren in höheren Bildungsinstituten eingeschrieben (Anuario de 1989; Comunicado 1983).

Diese intensive soziale Mobilität führte zwar zu einer Differenzierung der Subjekte, die einzelnen gesellschaftlichen Bereiche entwickelten aber keine eigene soziale Identität. Die soziale Identität war vor allem vom Konzept „Volk“ (el pueblo) als dem Subjekt der sozialen Transformation und der nationalen Verteidigung bestimmt. Das politische System reflektierte dies durch seine Anlehnung an das leninistische Modell der sektoral strukturierten Massenorganisationen, welche als „Transmissionsriemen“ zwischen der Gesamtheit der Bevölkerung und der innerhalb der kommunistischen Partei organisierten „Avantgarde“ fungieren sollten. Das Ergebnis war eine starke Konzentration der politischen Autorität. Die revolutionäre politische Klasse verfügte zumindest in drei Richtungen über ein Monopol bei der Regulierung des gesellschaftlichen Lebens.

Erstens war die Macht, die ökonomischen Ressourcen durch einen einzigen, zentralisierten Planungsmechanismus zu verteilen, durch den Eintritt Kubas in den sowjetischen Block Anfang der 70er Jahre noch weiter gestärkt worden. Von jenem Zeitpunkt an bis zum Jahr 1987 war die kubanische Wirtschaft durch extensives Wachstum bei hohem Ressourcenverbrauch und einer nur wenig effizienten Produktion, bei annähernd gleichen Verteilungsverhältnissen und subventioniertem Konsum gekennzeichnet. Zweites wurde das leninistische Modell der politischen Organisation - getragen von einem starken politischen Konsens - zu einem wichtigen Mechanismus politischer Kontrolle, und zwar nicht nur in bezug auf die Unterdrückung oppositioneller Tendenzen, die es seit Anfang der 60er Jahre kaum noch gab, sondern insbesondere zur Mobilisierung der Massen und zur Verbreitung von politischen Werten und Einstellungen.

Ein dritter, nicht minder wichtiger Punkt, war die Fähigkeit der politischen Führung, eine glaubhafte Legitimationsideologie zu schaffen. Es handelte sich um eine in sich geschlossene Ideologie, die wenig Raum für Ungewissheiten bezüglich der dreifachen Frage nach dem Existierenden, dem Besten und dem Möglichen ließ. Sie war kohärent, wenn man berücksichtigt, daß zwischen der Wahrnehmung der alltäglichen Realitäten, wie sie sich innerhalb der sozialen Strukturen zeigte, und den institutionalisierten Diskursen eine enge Wechselbeziehung bestand; diese Ideologie konnte auch der durchschnittliche Bürger akzeptieren, der Werte und Prinzipien wie Patriotismus, Internationalismus, soziale Gleichheit etc. teilte, die von der nationalen politischen Kultur hochgehalten wurden. Der Kapitalismus wurde mit all seinen organischen Bestandteilen wie Bourgeoisie, Konsumismus, Ungleichheit, Markt etc. verdammt und als Teil einer Vergangenheit betrachtet, die keine zweite Chance bekommen würde.

Dieses Schema beinhaltete jedoch ernsthafte Widersprüche, die aus dem erklärten Ziel einer „Vergesellschaftung“ der Macht, und ihrer tatsächlichen Aneignung durch eine bürokratische Schicht resultierten. Letztere entstand während der 60er Jahre und konsolidierte sich endgültig im folgenden Jahrzehnt. Die Etablierung dieser Schicht war nur möglich mittels einer Ausdehnung klientelistisch-paternalistischer Beziehungen, wodurch die Vergesellschaftung der Macht verzögert wurde, was zur Folge hatte, daß die sozialistische Entwicklung stagnierte (vgl. dazu Dilla 1996).

Die Geschichte hat sowohl die Vor- als auch die Nachteile einer solchen Ordnung demonstriert. Solange es sich um eine Gesellschaft handelte, die ein niedriges Niveau von „Universalisierung und sozialer Reflexivität“ aufwies (um die Ausdrücke von Giddens 1997 zu benutzen), funktionierte dieses Schema der politischen Regulation effizient: es erlaubte, sich der externen Gefahr, die von den USA ausging, mit Erfolg entgegenzustellen, es erleichterte die Mobilisierung und die egalitäre Verteilung der verfügbaren

Ressourcen und es förderte unter anderem eine solidarische politische Kultur sowie ein weitgespanntes Netz sozialer Partizipation und Mobilisierung. Aber die eigenen Erfolge führten auch zum Erschlaffen des Modells, als nämlich die Mobilität und die hohe Bildung der Menschen mit den rigiden Mechanismen der politischen Kontrolle zusammenstieß, was zu Dysfunktionen wie Gleichgültigkeit und Politikverdrossenheit führte. Die wirtschaftlichen Reformen besorgten dann den Rest. Der Markt, der in früheren Jahrzehnten von eher untergeordneter Bedeutung war, begann eine stärkere Rolle bei der Verteilung der Ressourcen und des mageren wirtschaftlichen Überschusses zu spielen; und er tat dies zwangsläufig auch bei der Neuordnung der Machtverhältnisse. Die Durchschnittskubaner entdeckten mit Bestürzung, daß die Zukunft nicht so sicher war, wie über viele Jahre hinweg in öffentlichen Debatten behauptet worden war.

Gesellschaft, Politik und Machtverhältnisse in der neuen Ära

Eine der Konstanten des offiziellen kubanischen Diskurses bestand in der Überzeugung, daß die politischen Strukturen in regelmäßigen Abständen zu erneuern sind. Allerdings war diese Erneuerung in der Praxis durch zahlreiche Faktoren begrenzt, angefangen von bestimmten Vorgaben - wie beispielsweise dem Einparteiensystem - bis hin zur direkten Ablehnung jeglicher von außen induzierter Veränderungen. Dies erscheint angesichts der nordamerikanischen Bestrebungen, das politische System Kubas so umzugestalten, daß die USA wieder eine entscheidende Rolle in den heimischen Angelegenheiten erlangen könnten, sehr verständlich.

Das Jahr 1990 kennzeichnete ein bedeutendes Moment innerhalb der Dynamik der politischen Erneuerung. Es war nicht unbedingt ein „gutes Jahr“. Die Wirtschaft litt seit 1987 unter einem stetigen Verfall, der auch durch den von der Revolutionsführung proklamierten Kurswechsel (der „rectificación“) nicht aufgehoben werden konnte. Das ideologische Konstrukt der Unumkehrbarkeit der sozialistischen Entwicklung erlitt einen schweren Rückschlag: zunächst durch die Auswirkungen der Perestroika, dann durch den Fall der Berliner Mauer. In der zweiten Hälfte von 1989 wurde die kubanische Gesellschaft außerdem durch Korruptionsvorwürfe gegenüber hohen Amtsträgern innerhalb des Militärs, der Staatssicherheit sowie des zivilen Sektor erschüttert.

Die Notwendigkeit, wieder einen Konsens zu erlangen und damit die Legitimität des Regimes zu stärken, wurde im Vorfeld des 1991 geplanten IV. Kongresses der Kommunistischen Partei von der politischen Klasse als eine nicht aufzuschiebende Aufgabe angesehen. Als Konsequenz rief die Partei zu einer öffentlichen Debatte auf, die

....einen Konsens fördern sollte, der auf der Anerkennung der Meinungsvielfalt, die im Volk existiert, basiert und der durch eine demokratische Diskussion im Innern der Partei und der

Revolution bestärkt wird, vor allem bei der Suche nach Lösungen, der Überprüfung von Alternativen, die sich zur Erreichung von sozioökonomischen Zielen anbieten und im allgemeinen hinsichtlich der Überlegungen, die darauf ausgerichtet sind, die Gesellschaft, in der wir leben, zu verbessern“ (Llamamiento 1990).

Im Verlauf mehrerer Monate erlebte die kubanische Gesellschaft die freieste und demokratischste öffentliche Debatte ihrer Geschichte. Millionen von Menschen übten an vielen tausend Orten (Schulen, Arbeitsstätten, Gemeinden) ihr Recht aus, Kritik zu üben, Lösungsvorschläge zu unterbreiten oder schlicht über Themen zu beraten, die vom täglichen Dasein bis hin zum hohen politischen Tagesgeschäft reichten. Die Ergebnisse dieser Auseinandersetzung wurden nie veröffentlicht, aber einzelne Berichte und Beobachtungen legen den Schluß nahe, daß die sozialistischen Ziele und die nationale Unabhängigkeit nicht in Frage gestellt wurden, daß aber in diesem Rahmen eine grundlegende Systemerneuerung gefordert wurde. Die politische Klasse Kubas hatte eine Flut an Informationen vor sich, die ausreichend waren, um den Gemütszustand, die Hoffnungen und die Sichtweise eines Großteils der Bevölkerung einzuschätzen.

Die politischen Veränderungen der nächsten zwei Jahre (1991-1992) versuchten diesen Forderungen nachzukommen, aber die eingeleiteten Maßnahmen waren nur noch ein schwaches Echo der intensiven Debatten. Zunächst wurde eine substantielle Reform der Verfassung durchgeführt, die circa 60% des Artikelwerkes modifizierte, und obwohl sich ein großer Teil der Änderungen auf die ökonomische Sphäre bezogen (Eigentumsformen, Entflechtung des Außenhandels, usw.), betrafen andere Modifizierungen (zumindest als Absichtserklärungen) das, was Azcuy (1996) „den harten Kern“ der Verfassung von 1976 nennt: die Proklamation des nicht-konfessionellen Charakters des Staates und das Verbot jeglicher Diskriminierung gegenüber Gläubigen; Verzicht auf die Erwähnung des demokratischen Zentralismus und der Einheit der Gewalten; Aufhebung der klassenspezifischen Definition der sozialen Basis des Staates; Etablierung von Direktwahlen für parlamentarische Sitze. Ein neues Wahlgesetz trug vor allem dem letzten Vorschlag Rechnung. Doch obwohl bei der Nominierung der Kandidaten die direkte Einmischung der Kommunistischen Partei gebremst und die Rolle der sozialen Massenorganisationen gestärkt wurde, war das neue Verfahren durch die Einschränkung des Wettbewerbsprinzips dennoch in seiner demokratischen Reichweite begrenzt. Gleichzeitig wurden neue Gemeinde-Unterorganisationen - sogenannte Volksräte - geschaffen, die eine wichtige Rolle bei lokalen Fragen spielten. Was einige bereits als Anzeichen des Aufbaus einer pluralistischen und partizipatorischen Demokratie in sozialistischer Richtung angesehen haben, wurde jedoch durch eine Reihe von Veränderungen begrenzt, die mehr an einer effektiven Regierungsrbeit als an der Demokratie orientiert waren.

Wenn Politik nicht ausschließlich institutionell oder normativ bestimmt ist, sondern - um mit Held (1992) zu sprechen - es hauptsächlich mit einer Interaktion verschiedener Akteure zu tun hat, bei der es um die Kontrolle der Allokation von Ressourcen und Werten geht, dann muß zugegeben werden, daß in Kuba die Politik gegenüber den Anforderungen des neuen Akkumulationsmodells allmählich zu erodieren beginnt, was seinen deutlichsten Ausdruck in der Veränderung der gesellschaftlichen Machtstrukturen findet. Daher sind die formalen Veränderungen, die heutzutage noch vorgenommen werden können, ganz anders als die, die in Zukunft noch möglich sein werden, wenn sich die Machtverhältnisse signifikant verändert haben werden. Es zeigt sich nämlich eine doppelte Tendenz: einerseits die Stärkung eines an den Markt gekoppelten technokratisch-unternehmerischen Blocks, der sich in einen hegemonialen Block verwandeln kann, andererseits eine Fragmentierung und Schwächung der breiteren Gesellschaftsschichten.¹

Das Recycling der Eliten

Das herausragendste soziale Ergebnis des ökonomischen Öffnungs- und Reformprozesses ist die beginnende Formierung eines neuen sozialen Blocks, den ich als technokratisch-unternehmerisch bezeichne und der aus drei Komponenten besteht.

Die erste Komponente findet sich im Umkreis der Auslandsinvestitionen. Nach den zur Verfügung stehenden Zahlen gab es 1990 nicht einmal zwei Dutzend ausländische Investoren in Kuba. Im Jahre 1994 existierten 174 Unternehmen mit ausländischem Kapital, deren Investitionen sich auf 1,5 Mrd. US-Dollar beliefen. Sie stammten aus 36 Ländern und waren in 26 Branchen tätig. Gleichzeitig zählte man die Anwesenheit von 400 Handelsvertretungen.² Bis Ende 1996 war die Zahl der Auslandsinvestoren auf 260 gestiegen, einige von ihnen begannen sich in den neuen Freihandelszonen niederzulassen. In jenem Jahr wurde die Anwesenheit von ungefähr 800 ausländischen Firmenvertretungen gezählt (*Granma*, 14. 12. 1996). In der

1 An dieser Stelle ist eine Entschuldigung angebracht: in Kuba werden seit 1989 keine offiziellen Statistiken mehr publiziert, so daß sich die folgenden Analysen auf Teilstudien stützen müssen, die natürlich immer Platz für Zweifel lassen.

2 Diese Daten wurden auf der XII. Internationalen Messe in Havanna veröffentlicht. Bei der Eröffnungsfeier versicherte eine hohe politische Führungsperson den dort Versammelten: „Wir bieten ihnen ein geordnetes Land, eine kohärente und unumkehrbare Politik der Öffnung gegenüber Investitionskapital, eine zusammenhängende und ausgebaute ökonomische Infrastruktur, einen effizienter werdenden Produktionssektor, ein fleißiges und selbstloses Volk mit einem hohen Stand von Bildung und Technik und eine Gesellschaft, die keinen Terrorismus und keine Drogen kennt. Wir bieten Ihnen eine souveräne Nation und eine ehrenhafte und nicht korrupte Regierung.“ (vgl. *Cuba Foreign Trade*, Juli-Dezember 1994).

Regel handelt es dabei um Gemeinschaftsunternehmen mit dem Staat, so daß dieser Sektor eng mit einer Schicht von Unternehmern und nationalen Führungskräften verbunden ist, die Lebensweisen und Bestrebungen teilen, die sich substantiell von dem Rest der Bevölkerung unterscheiden.

Die zweite Komponente dieses aufstrebenden Blocks besteht aus den Führungskräften von staatlichen Unternehmen, die vorteilhafte Positionen auf dem Weltmarkt erzielt haben und die infolgedessen eine größere Autonomie besitzen. Deren neue Vollmachten sind unvereinbar mit der traditionellen Figur eines Unternehmensleiters des öffentlichen Sektors in einer zentralen Planwirtschaft, der immer in der tragischen Dreifaltigkeit des Nicht-Wissens, Nicht-Könnens oder Nicht-Wollens eingeschlossen ist. Statt dessen wächst ein neuer Typ von nationalen Unternehmern heran, die sich mehr um Gewinnmaximierung kümmern als um politische Erwägungen. Mit der Weiterführung der Wirtschaftsreformen wird auch die Zahl solcher Unternehmen ansteigen.

Die dritte Komponente dieses Blocks wird durch diejenigen Personen repräsentiert, die hohe Geldsummen und Güter durch Schwarzmarktspekulationen angehäuft haben, oftmals auf Kosten der staatlichen Ressourcen (wohlhabende Bauern, kommerzielle Zwischenhändler, Dienstleistungsanbieter etc.). Da der Großteil dieser Einnahmen einen illegalen Ursprung hat, ist es unmöglich, ihr ökonomisches Potential genau zu bestimmen. Aber es ist möglich, die Entwicklung durch eine Analyse der Geldkonten, die circa 60% der gesamten Geldliquidität binden und die in den letzten Jahren beunruhigende Konzentrationstendenzen zeigten, annähernd zu erfassen. Nach den von der kubanischen Nationalbank und anderen offiziellen Agenturen veröffentlichten Berichten verfügten Ende 1994 14,1% der Bankkonten über 77,8% aller Ersparnisse. Ein Jahr später befanden sich auf 13,1% der Konten 83,7% der Ersparnisse und 1996 war diese Konzentration so weit angestiegen, daß auf 12,8% (etwas mehr als 600.000 Konten) 84,7% der Gesamtersparnisse verteilt waren, mehr als 6,6 Milliarden kubanische Pesos. Noch signifikanter ist vielleicht, daß sich 1996 auf nur 2,7% der Konten 43,8% der Ersparnisse befanden. In jenem Jahr sanken die Einlagen der Konten mit Einlagen bis 20.000 Pesos um fast 300 Millionen Pesos, während die Konten über 20.000 Pesos ihren Wert um 74,1 Millionen Pesos erhöhten.³

Mit der Liberalisierung der Agrar- und Industriemärkte ebenso wie mit der Zulassung von Selbständigen wurde dieser Sektor nicht nur gestärkt und konnte seine Einkommen verbessern und legalisieren, er erlangte auch eine größere Kontrolle über die Bewegungen auf dem Binnenmarkt. In naher Zukunft wird dieser Sektor zu einem wichtigen Investor für kleinere und

3 Konten in harter Währung gab es nur 4.500 mit ca. 9,5 Millionen Dollar (Beruff 1997).

mittlere Betriebe werden sowie vertragliche Verbindungen mit dem formalen Bereich der Wirtschaft aufnehmen, was wiederum seine Akkumulationsmöglichkeiten erweitern wird.

Wie man sich leicht vorstellen kann, entstammen die sozialen Gruppen dieses neuen Blocks, insbesondere die ersten beiden, der traditionellen - zivilen oder militärischen - Bürokratie der Insel, bzw. aus deren Familien. Selbst innerhalb der dritten Gruppe ist es möglich, eine starke Verbindung zwischen den lukrativsten Privatgeschäften - Restaurants und Pensionen für Touristen - und hochrangigen pensionierten Bürokraten oder deren Familienangehörigen zu finden, denn solche Geschäfte benötigen komfortable und zentral gelegene Wohnungen, die vom Staat früher oft an solche Personen vergeben wurden.

Die gesellschaftliche Fragmentierung

Vor 1989 war die kubanische Arbeiterklasse eine relativ homogene Masse. In jenem Jahr waren ca. 3,5 Millionen Personen, d.h. 94% der gesamten im zivilen Sektor beschäftigten Arbeitskräfte, staatliche Lohnarbeiter, die zum allergrößten Teil gewerkschaftlich organisiert und durch ein paternalistisches Arbeitsschutzgesetz geschützt waren. Die Zahl der Selbständigen belief sich auf wenige tausend, die Zahl der Privat- oder Genossenschaftsbauern war gering und am Schrumpfen. Die Krise und der Liberalisierungsprozeß haben diesen Zustand wesentlich verändert.

Die lohnabhängigen Schichten haben sich in Folge der Entstehung neuer und lukrativer Arbeitsmöglichkeiten im privaten oder kooperativen Sektor und aufgrund des Arbeitsplatzabbaus in den Staatsbetrieben absolut verringert. Im Jahre 1996 zählte der staatliche Sektor noch 78% der ökonomisch aktiven Bevölkerung, 16% weniger als acht Jahre zuvor.

Nicht weniger schwerwiegend war die wirtschaftliche Schwächung dieses Sektors: einerseits durch die Dollarisierung der Preise eines bedeutenden Teils der Konsumgüter und der Dienstleistungen und andererseits durch die weiterbestehende Koppelung der Gehälter an das Preisniveau des subventionierten Konsums. In diesem Sinne unterliegen die staatlichen Arbeitsverhältnisse einer übermäßigen Ausbeutung, da der Preis der Arbeitskraft geringer ist als ihre Reproduktionskosten. Nach inoffiziellen Kalkulationen (Togoros 1997) benötigt eine vierköpfige kubanische Familie, in der zwei Personen arbeiten und ein durchschnittliches Einkommen erhalten, das Doppelte dieses Einkommens für den Mindestkonsum an Nahrungsmitteln, Hygieneartikeln und Dienstleistungen.

Allerdings sind auch diese Angaben noch recht ungenau. Fast 20% der Lohnabhängigen, die in den jetzt privilegierten Bereichen (Tourismus, Hochtechnologie, Exportindustrien) arbeiten, erhalten neben dem offiziell-

len Gehalt noch weitere Einkünfte, was zu einer schleichenden Umstrukturierung der Arbeiterklasse durch das internationale Kapital führt.

In anderen Fällen haben sich die Arbeiter selbständig gemacht, sei es durch formale Antragstellung (fast 26% der ausgestellten Gewerbelizenzen haben staatliche Arbeiter erhalten) oder durch informelle Tätigkeiten. Allerdings gibt es häufiger auch andere, nicht an Erwerbsarbeit gebundene Überlebensstrategien, wie etwa Korruption oder Zuwendungen von emigrierten Familien.

Ebenfalls wichtig ist die Vermehrung der privaten Kleinbauern und der genossenschaftlich organisierten Agrarproduzenten. Diese Sektoren hatten sich seit dem Triumph der Revolution kontinuierlich verringert: 1970 umfaßten sie noch 11% der Beschäftigten des zivilen Sektors, 1989 nur noch 5%. Mit der Gründung von Agrarkooperativen hat diese Situation eine dramatische Wende erfahren, und obwohl keine offiziellen Statistiken existieren, wird davon ausgegangen, daß sich der landwirtschaftliche Genossenschaftssektor um fast 300.000 Personen vergrößert hat und über 30% der gesamten Agrarfläche verfügt. Außerdem haben weitere 50.000 Personen private Eigentumstitel erhalten (Valdés 1997).

Ein anderer Sektor, der sich insbesondere in urbanen Zonen beträchtlich ausdehnte, sind die Selbständigen. Selbständiges Arbeiten war in der kubanischen Gesellschaft nicht völlig unbekannt. In den 70er Jahren hatte diese Art von Aktivitäten eine gewisse Verbreitung erreicht, die zwischen 1986 und 1989 wieder eingeschränkt wurde, als nach dem Kurswechsel des sogenannten „proceso de rectificación“ Selbständigkeit für unvereinbar mit den sozialistischen Ziele angesehen wurde. Im Sommer 1993 wurde die Selbständigkeit als Arbeitsbeschaffungsmaßnahme und um den Schwarzmarkt auszutrocknen rehabilitiert. Obwohl sich in der erlaubten Form der Selbständigkeit, dem sogenannten „cuentapropismo“ bedeutsame Einkommenschancen verbergen, sind die meisten der Geschäfte, die unter dieses Gesetz fallen, kleine individuelle oder familiäre Einheiten, dessen Nettoeinkünfte, auch wenn sie die Löhne der meisten Arbeiter des formalen Sektors übersteigen, keine Basis zur Akkumulation bieten.

Im Februar 1994 existierten 142.000 registrierte Selbständige, eine Zahl, die bis zum Juni auf 160.000 und im Januar 1996 auf 208.346 gestiegen war. 1997 verzeichnete man ein signifikantes Schrumpfen auf etwas mehr als 160.000 Personen. Diese Zahlen spiegeln jedoch nicht die wahre Dynamik des Prozesses wider. Bis 1997 wurden insgesamt 401.847 Genehmigungsanträge gestellt, und gleichzeitig gaben 158.597 Personen ihre Selbständigkeit auf, was auf eine hohe Instabilität verweist. Nur 0,9% aller Selbständigen waren im lukrativsten Bereich, den Privatrestaurants tätig, 27% widmete sich an Ständen dem Verkauf von Lebensmitteln und nicht-alkoholischen Getränken. Zum genannten Zeitpunkt waren 26% der Selbst-

ständigen gleichzeitig Arbeiter im formalen Sektor, 30% waren arbeitslos, 18% Hausfrauen (ein oft benutzter Euphemismus für arbeitslose Frauen) und der restliche Anteil bestand aus Rentnern. 73% der Lizenzinhaber waren Männer; besonders interessant ist, daß 80% der registrierten Selbständigen mehr als neun Jahre Schulbildung hatte.⁴

Abschließend muß erwähnt werden, daß sich die kubanische Gesellschaft von einem Zustand der Vollbeschäftigung (die ursprünglich als eine revolutionäre Errungenschaft betrachtet wurde, selbst wenn sie nur um den Preis ökonomischer Ineffizienz erreichbar war) auf eine Situation hin bewegt, in der Arbeitslosigkeit zu einem strukturellen Problem wird. 1994 lag die offizielle Arbeitslosenquote bei 8,5%, 1997 bei 7%, was von einigen Analytikern als positives Zeichen angesehen wurde. Allerdings war dieser Rückgang nur durch eine graduelle Anwendung und teilweise sogar durch eine branchenübergreifende Zurückstellung von betrieblichen Rationalisierungsmaßnahmen möglich. Im Rahmen dieses Gradualismus gab es neue Optionen, insbesondere im wachsenden privaten Sektor. Es wird davon ausgegangen, daß 70% der im staatlichen Sektor freigesetzten Arbeitskräfte vom Privatsektor absorbiert wurden. Es ist auch möglich, daß die künftige Zulassung kleiner und mittlerer Unternehmen weitere Ventile in diese Richtung öffnet. Aber es handelt sich dabei nicht um unbegrenzte Möglichkeiten, so daß die Arbeitslosenzahl in den nächsten Jahren selbst dann weiter steigen wird, wenn die Wirtschaft ein nennenswertes Wachstum erreicht, denn eine Vorbedingung für die wirtschaftliche Reproduktion des neuen Akkumulationsmodells ist die Entlassung der überzähligen Arbeitskräfte.⁵

Die Zukunft von links denken

Die Zukunft Kubas aus einer linken Perspektive zu überdenken, ist eine Notwendigkeit, die weit über die nationalen Grenzen hinausgeht. Der Kampf des kubanischen Volkes für seine nationale Unabhängigkeit und seine sozialen Errungenschaften wird auf der gesamten Welt anerkannt und hat eine Solidaritätsbewegung von großer moralischer und politischer Bedeutung hervorgerufen. Genauso beachtenswert ist die Weigerung der kubanischen Führung sich dem Imperialismus zu unterwerfen. All das ist

4 Vgl. dazu die kritische Analyse von García (1996). Die Daten über Selbständige müssen mit Vorsicht genossen werden, da es üblich ist, daß hinter jedem registrierten und steuerzahlenden Selbständigen mehrere mitarbeitende Personen stehen. Deshalb ist die Zahl der derjenigen, deren Haupteinkünfte aus der Selbständigkeit kommen, erheblich höher.

5 Vgl. Togoros (1997) sowie *Granma*, 26.11. 1997. Die offiziellen Arbeitslosenzahlen sind stets zu klein, da sie sich nur auf Personen beziehen, die sich registrieren ließen, was aber nur ein Teil der Betroffenen tut. Außerdem gibt es keine Zahlen über die Unterbeschäftigung. Von Arbeitslosigkeit sind vor allem Jugendliche unter 30 und Frauen betroffen.

wichtig, aber noch nicht ausreichend. Denn Kuba bietet noch eine weitere Chance: Kuba könnte zum Bestandteil eines sich entwickelnden antikapitalistischen Projekts werden, das - auch wenn es viele national unterschiedliche Gesichter hat - nur auf einer internationalen Ebene lebensfähig sein kann. Aber um dies zu erreichen, muß Kuba nicht nur seine sozialen Errungenschaften und seine Unabhängigkeit bewahren, es muß auch ein neues Entwicklungs- und Politikkonzept geschaffen werden, eine genuine, demokratische und pluralistische Volksmacht. Die kubanische Gesellschaft hat dafür durchaus die Potentiale: sie besitzt ein starkes Netzwerk an Partizipationsmöglichkeiten, eine politische Kultur, für die Solidarität und Kooperation von zentraler Bedeutung ist, Menschen, die sich an Werten orientieren, die zur Erreichung sozialistischer Ziele notwendig sind sowie eine politische Klasse, die in Teilen mit Sinn für Verantwortung und einer hohen sozialen Sensibilität ausgestattet ist. Es gibt allerdings auch Hindernisse: insbesondere die schwierigen Bedingungen, unter denen das Land eine wirtschaftliche Erholung anstrebt, die asymmetrischen Beziehungen zum kapitalistischen Weltmarkt und schließlich die wirtschaftlichen und politischen Auswirkungen der nordamerikanischen Blockadepolitik.

Da eine rein autarke Entwicklung nicht möglich scheint, ist die Wiedereingliederung Kubas in den kapitalistischen Weltmarkt eine unabdingbare Voraussetzung für das nationale Überleben. Dies impliziert aber keineswegs die fatalistische Anerkennung der Spielregeln der sogenannten Globalisierung, und noch viel weniger, daß es nicht möglich wäre, alternative Wege zu finden. Aber realistischerweise läßt sich nicht leugnen, daß die Integration in den Weltmarkt, wie immer sie auch erfolgen mag, eine dramatische Veränderung in den Machtbeziehungen und der Handlungsweise des Staates mit sich bringen wird. Damit wird aber auch eine Neugestaltung der Politik notwendig, die auf drei grundlegenden Beziehungen beruhen sollte. Erstens muß die Einheit der Nation gegenüber jeglichen imperialistischen Einmischungen garantiert werden. Zweitens müssen das komplexer werdende „Volk“ und seine Organisationen gestärkt werden. Drittens muß auf die sozialen Unterschiede mit einer Hegemonie des „Volkes“ reagiert werden, der sich auch die aufstrebenden Sektoren in einer noch auszuhandelnden Weise unterzuordnen haben. Zusammenfassend würde es sich um ein Paradigma sozialistischer Politik handeln, welches die Existenz von Widersprüchen und Konflikten in einer komplexen Gesellschaft anerkennt und dafür Sorge trägt, daß sie in einer demokratischen Weise gelöst werden, wobei aber die Hegemonie des „Volkes“ und die nationale Unabhängigkeit garantiert bleiben.

Hin zu neuen sozialen Organisationsformen

Die Stärkung des „Volkes“ muß von der Autonomie seiner Organisationen ausgehen. Das Modell der Organisationen als Transmissionsriemen für die revolutionären Ziele galt unter historischen Bedingungen, die heute nicht mehr existieren. Unter den neuen Umständen müssen sich die gesellschaftlichen Organisationen auf widersprüchliche Bereiche einlassen, eventuell auch konträr zu der vom Staat diktierten Politik. In einem ersten Schritt müßten die schon existierenden Organisationen zu einer solchen Autonomie angeregt werden. Zum Beispiel sollte die für die Frauen bereits sehr wichtige Föderation Kubanischer Frauen in feministischer Perspektive die fortdauernde geschlechtsspezifische Unterdrückung angreifen, die mit der neuen wirtschaftlichen Entwicklung, die die weibliche Arbeitskraft abwertet, noch zunehmen dürfte.

Ähnliches gilt für die Gewerkschaften. In einer subventionierten Wirtschaft und durch ein paternalistisches Arbeitsrecht geschützt, genügte es für die Gewerkschaften zurückhaltend zu agieren. In dem Maße, wie das neue Akkumulationsmodell die Ausbeutung der Arbeitskraft intensiviert und ihre Reproduktionskosten erhöht, müssen die Beschäftigten durch eine kämpferische Gewerkschaftsbewegung vertreten werden, die sich aller Druckmittel, einschließlich des Streiks bedienen kann.

Dies hat seinen Preis. So könnte z.B. eine kämpferische Gewerkschaft einen ausländischen Kapitalanleger, der an kurzfristiger Gewinnmaximierung interessiert ist, abschrecken.⁶ Aber das ist ein unumgänglichen Preis, und außerdem ist diese Art von Kapital nicht unbedingt dasjenige, welches für ein Land interessant sein sollte, das noch andere wirtschaftliche Vorteile hat als nur billige und genügsame Arbeitskräfte.

Als zweiter Schritt bleibt festzuhalten, daß das Potential gesellschaftlicher Organisation im heutigen Kuba nicht durch die traditionellen Massenorganisationen erschöpft ist. Seit fünf Jahren kann in der kubanischen Gesellschaft das Entstehen von unterschiedlichen Vereinigungen beobachtet werden, einige von ihnen mit einer starken öffentlichen Wirkung und dem Ziel eines erneuerten Sozialismus und der Erhaltung der nationalen Unabhängigkeit: Bürgervereinigungen, Nicht-Regierungs-Organisationen, akademische Institute, Gemeindebewegungen etc. Sie behandeln Themen wie neue Visionen von Entwicklung, Umweltschutz, Geschlechterverhältnisse, Bür-

6 Anstelle einer Illustration folgende Anekdote: als das erste Hotel der Kette Meliá in Kuba eröffnet wurde, weigerte sich die spanische Leitung zunächst, eine gewerkschaftliche Vertretung anzuerkennen. Nach Auskunft eines Kubaners aus dem mittleren Management akzeptierten die Spanier die Gewerkschaft schließlich mit der Begründung, daß eine gut organisierte Gewerkschaft viele Aktivitäten vereinfachen könne (*Granma* 10. April 1991). Dieser Konsens ist beunruhigend. Allerdings haben die Gewerkschaften bei den Reformen den größten Mut gezeigt. Ich habe ihre Rolle zum Teil in Dilla (1996a) beschrieben.

gerbeteiligung, lokale Kulturen etc. Vor allem die Gemeindebewegungen haben versucht, praktische Alternativen zur Entwicklung und zum Zusammenleben aus der Gemeindeperspektive heraus aufzuzeigen, und damit die traditionellen Gegensätze zwischen Markt und Staat, die die öffentliche Diskussion in Kuba über Jahre hinweg dominierte, zu überwinden (vgl. Dilla/Fernandez/Castro 1997).

Paradoxerweise wurden allen diesen Bewegungen bürokratische Begrenzungen auferlegt. Die Parteiführung veröffentlichte ein Dokument, in dem sie erklärte, daß man beabsichtige, diese Vereinigungen in eine „Sozialistische Zivilgesellschaft“ einzubinden, wobei aber nie definiert wurde, was denn die Kriterien für den Einschluß in diese sozialistische Zivilgesellschaft sein sollten, so daß die neuen Vereinigungen der Willkür der Bürokratie ausgeliefert blieben (vgl. *Granma* 27. März 1996). Gerechtfertigt wurde diese Politik sowie auch andere restriktive Maßnahmen gegenüber solchen Vereinigungen, mit der US-amerikanischen Interventionspolitik, die die Zivilgesellschaft ähnlich wie in Osteuropa als ein Mittel zur Aufweichung des kubanischen Systems betrachtet. Eine solche Interventionsstrategie existiert zumindest seit 1980 und sie ist auch Bestandteil des Torricelli-Act (1992) und des Helms-Burton-Act (1996).⁷ Es ist daher verständlich, daß der kubanische Staat versucht, die nationale Souveränität gegen die subversiven Absichten der USA zu schützen und daher entsprechende bürokratische „Filter“ errichtet. Aber es ist paradox, daß Organisationen, die ihre Ablehnung gegenüber der nordamerikanischen Einmischung genauso zum Ausdruck gebracht haben wie der eigene Staat, ebenfalls Grenzen und bürokratische Kontrollen auferlegt werden. Möglicherweise drückt die Reaktion des Staates gegen die „Zivilgesellschaft“ nicht nur die patriotische Pflicht der politischen Klasse oder die Weigerung der Bürokratie Kontrollrechte abzugeben aus, sondern auch den Vorsatz, dem internationalen Kapital „ein geordnetes Land“ anzubieten, was mit der Existenz von autonomen und kämpferischen Organisationen unvereinbar wäre. Als letztes muß darauf hingewiesen werden, daß die Stärkung des „Volkes“ sich nicht auf die Wiederbelebung der existierenden Organisationen beschränken kann, sondern auch die Gründung von Vereinigungen der im Akkumulationsprozeß neu entstehenden Akteure einschließen muß. Ein erster paradigmatischer Fall sind hier die vielen Selbständigen. Die Mittellage dieses Sektors bedingt dessen politische Ambivalenz gegenüber der Kontinuität des Sozialismus. Die Mehrheit dieser Selbständigen hängt hauptsächlich von ihrer eigenen Arbeitskraft ab. Auch wenn ihr Einkom-

7 Und es blieb nicht nur bei Vorsätzen. Seit Anfang der 90er Jahre versuchten rechte nordamerikanische Stiftungen nicht nur in die Zivilgesellschaft einzudringen, sondern auch in andere Sektoren wie die der zivilen Beamten, des Militärs und der Staatssicherheit (vgl. dazu Azcuy 1995).

men in der gegenwärtigen - außergewöhnlichen - Wirtschaftslage relativ hoch ist, sind sie nicht fähig, zu akkumulieren. Ihre Lebensqualität hängt im hohen Maße von den sozialen Dienstleistungen und von den staatlichen Bemühungen um gesellschaftlichen Wohlstand ab. Aber gleichzeitig unterliegen sie aufgrund ihrer Geschäftserfahrungen einem Individualisierungsprozeß und beschränken ihren Blickwinkel auf die Gewinne „ihres“ Geschäftes. Gewisse soziale Pflichten, wie etwa das Zahlen von Steuern, sehen sie als ungerechtfertigte Hindernisse auf dem Weg zu größerem Reichtum an. Da der letzte Kongreß der Kommunistischen Partei (1997) die Zulassung von kleinen und mittleren Unternehmen ablehnte, wurden gleichzeitig Anreize zur Bildung von Kooperativen oder anderen Verbindungen von Produzenten verhindert.

Ein ähnliches Beispiel sind die Agrarkooperativen, die hauptsächlich in den Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC) organisiert sind. Die UBPC wurde 1993 auf staatliche Initiative gegründet, um über eine Dezentralisierung bessere Ergebnisse im Agrarsektor zu erhalten. Fast 20% des strategisch wichtigen staatlichen Bodens wurde an die Arbeitskollektive abgegeben, was einer der mutigsten Schritte der letzten Jahre in Richtung Vergesellschaftung war. Bei der Schaffung der UBPC mangelte es aber seit Beginn an einer klaren politischen Linie. Zunächst wurden den Kooperativen starke bürokratische Zwänge auferlegt, sie hatten keinen freien Zugang zum Markt und waren an ähnliche bürokratische Vorgaben gebunden wie die staatlichen Unternehmen. Ende 1994 wurde ihnen der Zugang zum Markt ermöglicht, was ohne Zweifel zu einer partiellen Dynamisierung führte (vgl. zu den UBPC Pérez/Torres 1996). Aber ohne weitere politische Maßnahmen wird diese Entwicklung einen Kurs nehmen, der im Gegensatz zu ihrer möglichen Rolle bei der Entwicklung des sozialistischen Eigentums und ihrer möglichen internen Demokratie steht. Die Vermeidung dieser Effekte wird nicht vom wirtschaftlichen Erfolg allein abhängen - auch wenn dieser unabdingbar ist -, sondern vom generellen politischen Rahmen, in den sich die Kooperativen integrieren müssen.

Die unabhängigen Arbeiter - Selbständige, Mitglieder von Kooperativen oder zukünftige Inhaber von kleinen oder mittleren Betrieben - stellen für die politische Klasse, die an eine direkte Kontrolle von oben nach unten gewöhnt ist, eine Herausforderung dar. Die bisherige Politik bestand darin, diese Arbeiter in die bestehenden Gewerkschaften einzugliedern, was aber sowohl für die Gewerkschaften wie für die Selbständigen und Kooperativ-Mitglieder dysfunktional ist. Es scheint plausibler, diesen Gruppen eigene Organisationen zuzugestehen, die fähig sind, ihre spezifischen Interessen innerhalb des Systems zu repräsentieren, selbst wenn dies eine neue Form der Politik implizieren würde. Nur mit dieser Stärkung des „Volkes“ in den verschiedenen gesellschaftlichen Sphären wäre es möglich, eine alternative

Wirtschaftsweise zu entwickeln, die verschiedene Formen einer „Volksökonomie“⁸ innerhalb eines dezentralisierten Modells kombinieren könnte - sei es nun im Rahmen von staatlichem, privatem oder gemischtem Eigentum. Zugleich müßten aber auch Organisationen von Konsumenten geschaffen werden, die - geschützt durch eine entsprechende Gesetzgebung - den unsozialen Effekten des Marktes auf das Konsumniveau der Bevölkerung entgegenzutreten könnten.

Dieses politische Modell müßte auch dem technokratisch-unternehmerischen Sektor einen zwar notwendigen, aber untergeordneten Platz zubilligen. Die Bedeutung dieses aufstrebenden Sektors ergibt sich nicht aus seiner Quantität. In Zahlen ausgedrückt, sprechen wir über nicht mehr als über einige tausend Personen, deren Position in der sozialen Hierarchie noch längst nicht stabil ist, denen es an eigenen Strukturen mangelt und die noch kein Bewußtsein als eigene Schicht entwickelt haben. Die Bedeutung dieses Sektors ist an qualitative Parameter gebunden, vor allem an seine Rolle in den dynamischsten Bereichen der Wirtschaft, was ihm eine gewisse Machtposition gegenüber der politische Klasse und der traditionellen Bürokratie einräumt. Die aufstrebenden Sektoren versorgen die traditionelle Elite mit den wirtschaftlichen Überschüssen, die diese für die Reproduktion ihres politischen Projektes benötigt, umgekehrt garantiert die politische Elite den sozialen Frieden, der für das neue Akkumulationsmodell unabdingbar ist. Und schließlich darf man nicht vergessen, daß die neuen Technokraten und Unternehmer selbst aus dem Schoß der traditionellen Bürokratie entstammen, so daß sie von vornherein mit einem Netz von persönlichen Beziehungen und Ressourcen ausgestattet sind.

Die qualitative Relevanz dieses Sektors zeigt sich auch in seiner Fähigkeit zur ideologischen und kulturellen Reproduktion: dazu ist es lediglich notwendig, sich selbst der Gesellschaft gegenüber als Symbol des persönlichen Erfolgs zu präsentieren. Dies hat Auswirkungen auf die Einstellungen und Verhaltensweisen von breiteren Teilen der Gesellschaft: Verhalten, das früher als Abweichung von der Norm galt (wie z.B. Korruption), wird jetzt als Zeichen des Erfolges oder wenigstens als legitimes Mittel des Überlebens betrachtet.

Hier, und nicht in den unbedeutenden Dissidentengruppen, mit denen das System ohne große Probleme leben kann, befindet sich die soziale Basis für einen kubanischen Thermidor oder was in Zukunft eine noch größer Gefahr darstellen könnte: die Wurzel einer tropischen Mafia, die schon angefangen hat, Einfluß zu gewinnen.

8 Rein funktional verstehe ich hier unter „Volksökonomie“ wirtschaftliche Aktivitäten, die von Einzelnen oder von Kollektiven ausgeführt werden, die bei ihrer Reproduktion primär von ihrer eigenen Arbeitskraft abhängen und die ihre Arbeit auf der Grundlage solidarischer Prinzipien organisieren (vgl. auch Corraggio 1994).

Die wichtigste Grenze für die Entwicklung des technokratisch-unternehmerischen Sektors zu einem neuen hegemonialen Block ergibt sich durch den Fortbestand einer Allianz der breiteren sozialen Schichten mit der politischen Führung, die aus der Revolution hervorging. Das schon erwähnte vorsichtige Vorgehen bei den Reformen und der Marktöffnung - unabhängig von seiner technischen Bewertung - zeugt von der Permanenz dieses grundsätzlichen sozialen Kompromisses. Gerade angesichts der US-amerikanischen Feindseligkeiten, die die Wahrung der nationalen Einheit verlangen, ist dieser Kompromiß nicht verhandelbar.

Insgesamt ist der aktuelle Stand der ökonomischen Reformen in Kuba noch durch eine starke Teilung der wirtschaftlichen Aktivitäten und durch fragmentierte Märkte charakterisiert, was die horizontalen Beziehungen zwischen den verschiedenen Komponenten selbst innerhalb eines einzelnen Sektors erschwert. Allerdings werden diese strukturellen Bedingungen der kubanischen Wirtschaft durch die Kraft des Marktes bald beseitigt werden, wenn es nicht zu einer Erneuerung der gesellschaftlichen Blöcke kommt; deren autonome Organisation setzt aber institutionelle und normative Veränderungen voraus, die allerdings nichts mit der von den USA geforderten „Liberalisierung“ des politischen Systems zu tun haben.

Institutionalisierung und demokratischer Aufbau

Das erste Glied in dieser Kette müßte eine effizientere und stärker partizipatorische Verwaltung der Gemeinden sein. Hier wäre der erste Ort für eine Abstimmung von Interessen und Verhandlungen. Die lokalen Räume in Kuba sind längst nicht mehr Ausdruck einer zentral geplanten, ausgeglichenen Regionalentwicklung. Statt dessen erfahren sie durch ihre unterschiedliche Beziehung zu der vom Weltmarkt vorgegebenen wirtschaftlichen Dynamik eine höchst ungleiche Entwicklung. Touristische Zentren, Bergbauggebiete und Freihandelszonen sind die neuen Variablen, die den nationalen Raum fragmentieren und das Lokale diversifizieren (vgl. Dilla 1996b). Die lokalen Gesellschaften transformieren sich durch die Entstehung von neuen ökonomischen und sozialen Akteuren. In diesem Kontext bleibt wenig Raum für die traditionelle Art der Entscheidungsfindung entsprechend den Vorgaben der zentralen Wirtschaftslenkung. Ein zukünftiger Planungsprozeß müßte dezentral und pluralistisch sein und an diesen lokalen Einheiten ansetzen.

Aber auch auf der Makroebene ist eine Veränderung in der Konstitution der Repräsentativorgane notwendig. Bisher wurde bei den Wahlen kein Wettbewerb von Kandidaten akzeptiert. Dies hat auf der einen Seite dazu geführt, daß bei den Bezirksregierungen die ansässigen Arbeiter aber auch die Frauen nur mangelhaft repräsentiert sind, auf der anderen Seite erodierten

die Repräsentativorgane zu Fiktionen. Eine Reform dieser Institutionen sollte gleichzeitig die Anforderungen der territorialen, sektoralen und interessen geleiteten Repräsentation erfüllen. Dabei müßte natürlich auch darauf geachtet werden, daß die gesetzlichen Vorgaben, die den repräsentativen Organen in jedem Bezirk die größte staatliche Macht verleihen, eine reale Gültigkeit erhalten. Bis heute sind die repräsentativen Organe an der Gesetzgebung nur schwach beteiligt - mit wenigen Sitzungstagen im Jahr und einem beunruhigenden Einheitsvotum bei einem Großteil der diskutierten Themen.

Nicht minder relevant sind Freiheiten, Rechte und Pflichten der Bürger, die vom Gesetz geschützt und institutionell unterstützt werden müssen. Die kubanische Revolution hat zwar eine Vielzahl von sozialen und ökonomischen Rechten aufgestellt, die sich nicht in der „Magie des Marktes“ auflösen dürfen und die als genuine revolutionäre Errungenschaften verteidigt werden müssen. Gleichzeitig gab es aber nur einige magere und ungenaue Deklarationen zu politischen und bürgerlichen Rechten. Dies hat zu bedauerlicher Willkür geführt, worunter die Individual- und Kollektivrechte, die öffentliche Debatte und die Ideenvielfalt gelitten haben. Hier sollte man daran erinnern, wie der klassische Marxismus im *Kommunistischen Manifest* die Gesellschaft beschrieb, die an die Stelle des Kapitalismus treten sollte: „... eine Vereinigung, in der die freie Entfaltung eines jeden die Bedingung für die freie Entfaltung aller ist.“

Die Kommunistische Partei Kubas sollte sich einem derartigen Wandel nicht entgegenstellen: sie sollte ihn vielmehr vorantreiben. Nur sie, als die zentrale Organisation des politischen Systems, mit mehr als einer halben Million politisch geschulter und dem Sozialismus zugewandter Mitglieder, könnte die unumgänglichen Veränderungen mit den geringsten Gefahren in Gang bringen und in diesem Prozeß die ursprüngliche Macht des Volkes konsolidieren. Aber dies impliziert die Transformation der Partei selbst. Eine neue Form der Organisation und Funktion müßte gefunden werden, die eher den verschiedenen Interessen entspricht, die in den sozialen und politischen Bereichen existieren und anerkannt werden müssen. In einem optimalen Szenario würde dies zu einer demokratischeren Partei führen, die auf der Basis einer grundsätzlichen Einheit über die strategischen Positionen offen gegenüber Diskussionen und unterschiedlichen Tendenzen ist. Dies könnte auch zu einem Mehrparteiensystem führen, insbesondere wenn die Kommunistische Partei ihre Rolle als Avantgarde aufgeben würde. Die Verschiebung des politischen Systems in die skizzierte Richtung könnte dabei die Entstehung von Parteien begünstigen, die sich dem System gegenüber loyal verhalten.

Das kubanische Volk hat in 40 Jahren einen hohen Preis für die Sünde bezahlt, ein alternatives Projekt mit sozialistischer Ausrichtung und nationa-

ler Unabhängigkeit dort aufzubauen, wo die USA immer ihren Hinterhof gesehen haben. Viele Jahre lang mußte es diesen Preis für die nicht zu leugnenden Vorteile der sowjetischen Unterstützung zahlen. Heute zahlt das Volk einen doppelten Preis für das Beharren auf seinen Zielen, indem es mit einer einzigartigen Härte erneut die historische Tragödie vom Sozialismus in einem Land erfährt. Doch ist das Überleben eines erneuerten Sozialismus, der in einer globalen antikapitalistischen Strategie verwurzelt ist, nicht unmöglich. Allerdings wird dieses Überleben nicht von den einst beschworenen „allgemeinen Gesetzen der Geschichte“ garantiert, auch eine Restauration des Kapitalismus ist möglich. In diesem Fall müßte der in den letzten 40 Jahren bezahlte Preis als eine Investition in eine künftige linke Alternative betrachtet werden. Und deshalb lohnt es sich weiter voranzugehen, Don Quijotes Ermahnung an seinen Schildknappen folgend - trotz des Protestes von Ex-Bürokraten, die sich in Unternehmer verwandelt haben, von Ex-Dogmatikern, die sich in Liberale verwandelten oder einfach von denjenigen, die glauben, daß wir jetzt doch bei dem schon so häufig prognostizierten Ende der Geschichte angekommen seien.

Aus dem Spanischen übersetzt von Hans-Jürgen Burchardt

Literatur

- Anuario de 1989 del Comité Estatal de Estadísticas*, Havanna.
- Azcuy, Hugo (1996): La reforma de la constitución socialista de 1976, in: H. Dilla (Hrsg.), *La democracia en Cuba y el diferendo con los Estados Unidos*, CEA, Havanna.
- Azcuy, Hugo (1995): Estado y Sociedad Civil en Cuba, in: *Temas* Nr. 4, Oktober/November Havanna.
- Beruff, Alejandro (1997): Las finanzas internas de Cuba, in: CEEC *Balance de la economía cubana*. Havanna.
- Comunicado acerca de los resultados del Censo de Población y viviendas 1981*, Havanna, August 1983.
- Corraggio, José Luis (1994): De la economía informal a la economía popular, *Nueva Sociedad* Nr. 131, Mai-Juni.
- Dilla, Haroldo (1996): Cuba: ¿Cuál es la democracia deseable? in: ders. (Hrsg.) *La democracia en Cuba y el diferendo con los Estados Unidos*, CEA, Havanna.
- Dilla, Haroldo (1996a): Comunidad, participación y socialismo: reinterpretando el socialismo cubano, in: ders. (Hrsg.), *La Participación en Cuba y los retos del futuro*, CEA, Havanna.
- (1996b) *Municipios y construcción democrática en Cuba*, Perfiles Latinoamericanos, Flacso-Mexiko.
- Dilla, H; Fernandez, A.; Castro, M.(1997): *Movimientos barriales en Cuba*, San Salvador.
- García, Tania (1996) *¿Cuentapropismo o economía popular?* Vortrag im Seminar „Municipios, Economía Local y Economía Popular“. CEA, 7-8 März 1996.
- Giddens, Anthony (1997): *Jenseits von Links und Rechts*, Frankfurt/M.
- Held, David (1992): *Modelos de democracia*. Alianza Editora, Mexico.
- Llamamiento al IV Congreso del Partido, in: *Cuadernos de Nuestra América*, Juni-Dezember 1990.
- Pérez, Niurka; Torres, Cary (1996): UBPC: hacia un nuevo proyecto de participación, in H.Dilla (Hrsg.) *La Participación en Cuba y los retos del futuro*, CEA, Havanna.
- Togoros, Vivian (1997): Enfoque social del desempeño de la economía cubana en 1996, in: CEEC *Balance de la economía cubana*, Havanna.
- Valdés, Juan (1997): *Procesos agrarios en Cuba*. Editorial de Ciencias Sociales, Havanna.

Francois Rigaux

Multinationale Unternehmen, Staat und Recht

Vorbemerkung der Redaktion: Das „Ständige Tribunal der Völker“ – kein „offizieller“ Gerichtshof, sondern eine von der Basso-Stiftung getragene Institution (in Deutschland besser bekannt als „Basso-Tribunal“) – bereitet eine öffentliche Untersuchung zur Rolle der Multinationalen Konzerne in der Weltwirtschaft vor. In diesem Zusammenhang wurden auch erhebliche Vorwürfe gegen den französischen Konzern Elf-Aquitaine erhoben. In dem folgenden für die Arbeit des Tribunals verfaßten Text wird die Anklage gegen Elf zum Anlaß genommen, um die grundsätzlichen Probleme zu diskutieren, die einer juristischen Verfolgung multinationaler Konzerne entgegenstehen.

Die Anklage

Wenn ich die am 14. Januar 1999 von dem Kollektiv „Elf darf nicht die Gesetze in Afrika machen“ erhobene Anklage recht verstehe, so werden zwei Angeklagte vor das Ständige Tribunal der Völker zitiert, die Firma Elf-Aquitaine und die Französische Republik. Der Generalsekretär des Tribunals hat daher zu Recht – im Einklang mit den Statuten des Tribunals – den Vorstand von Elf sowie den französischen Ministerpräsidenten aufgefordert, die Argumente zu ihrer Verteidigung vorzutragen. Ich will nicht näher auf die Sachverhalte eingehen, die der Anrufung des Tribunals zugrunde liegen; ich möchte mich vielmehr auf die Erörterung einiger grundsätzlicher Probleme konzentrieren. Müssen die transnationalen Unternehmen die Grundrechte und das Völkerrecht in ihren Beziehungen zu den auswärtigen Staaten beachten? Haftet ein Staat, in dessen Machtbereich ein derartiges Unternehmen angesiedelt ist, für die Machenschaften dieses Unternehmens außerhalb des Staatsgebietes, in dem es seinen Sitz hat und nach dessen Recht es organisiert ist? Gibt es Vorschriften des Internationalen Rechts, die auf diese Sachverhalte anzuwenden sind? Welches sind die Rechtslehren, deren Anwendung die Straffreiheit der beiden Akteure ermöglicht und die notwendigerweise bekämpft und kritisiert werden müssen – was mir angesichts der Umstände eine der Aufgaben zu sein scheint, die uns gestellt worden ist.

1. Die Trennung von Öffentlichem und Privatem Recht

Ein Rückblick auf die klassische Rechtslehre

Die französische Rechtslehre geht nach wie vor von der Aufspaltung des Rechts in zwei Hauptgebiete aus, dem Privatrecht und dem Öffentlichen Recht. Diese Auffassung findet ihren deutlichsten, wenn auch schon etwas veralteten Ausdruck im Werk von Carbonnier:

„Das gesamte Recht wird in zwei Teile gegliedert: Öffentliches Recht und Privatrecht. Das Öffentliche Recht befaßt sich mit der Organisation des Staates und seinen Beziehungen mit den Bürgern... Gegenstand des Privaten Rechts sind die Beziehungen von Privatleuten untereinander.“ (Carbonnier 1996, No. 11)

Der tautologische Charakter der Definition des Privatrechts springt ins Auge: die Beziehungen der Privatleute untereinander. Was soll das heißen? Geht ein multinationales Unternehmen privatrechtliche Beziehungen mit seinen Mitarbeitern ein, mit seinen Vertragspartnern, mit dem Staat, auf dessen Territorium es agiert, oder gar mit dem Staat, in dem es beheimatet ist? Die neuere Lehre ist wesentlich vorsichtiger. Zwar wird auch hier die Zweiteilung grundsätzlich akzeptiert; doch wird zugegeben, dass die Trennung „unscharf“ (Larroumet 1984: 47) und ihre Anwendung schwierig ist (Ghestin/Goubeau 1990: 68).

Die grundsätzliche Unterscheidung in Öffentliches Recht und Privatrecht wurde in Frankreich niemals in Frage gestellt; der Streit betraf vornehmlich Abgrenzungsfragen: das jeweilige Territorium sollte verteidigt oder auf Kosten des anderen ausgedehnt werden. Zum größten Teil schrumpft die Kontroverse auf einen Schulenstreit zwischen Privatrechtlern und Vertretern des Öffentlichen Rechts, wo jede Seite bemüht ist, die Verdienste der eigenen Disziplin herauszustreichen. Und da die Spaltung in Privates und Öffentliches Recht weithin das Rückgrat der Lehre an den Universitäten ist, bleibt ein Ausbrechen aus dem Teufelskreis schwierig: die Zusammenhänge zwischen den beiden Disziplinen, die ja getrennt gehalten werden, erscheinen bei ihrer Darstellung jeweils im Lichte des einen oder des anderen Standpunktes.

Schließlich bleibt noch zu bedenken, dass das Privatrecht, dem das Gebiet der Verträge, des freien Austauschs von Willenserklärungen und der zivilrechtlichen Haftung zuzuordnen ist, am ehesten für den wirtschaftlichen Liberalismus geeignet scheint, wohingegen das Öffentliche Recht als Verkörperung des staatlichen Zwanges gilt und den Verdacht von Dirigismus, wenn nicht gar von Sozialismus erweckt.

Die beiden Bereiche des Internationalen Rechts

Die nationale Aufteilung in privates und öffentliches Recht wiederholt sich auf der Ebene der internationalen Beziehungen. Im 19. Jh. wurden diese ausschließlich als zwischenstaatliche Beziehungen verstanden: nur die

Staaten seien Völkerrechtssubjekte, was zur Folge hatte, dass sich die internationale Justiz auf Streitigkeiten zwischen verschiedenen Staaten beschränkte, wobei jeder Staat nur für seine Handlungen oder Unterlassungen gegenüber einem anderen Staat haftet. Demgegenüber regelt das Internationale Privatrecht die Beziehungen zwischen Privatleuten sowie die Beziehungen zwischen diesen und den Staaten, deren Staatsangehörigkeit sie nicht besitzen. Diese Aufspaltung des Rechts hat verschiedene Konsequenzen. Zum einen reproduziert das Internationale Privatrecht, da es als Teil des nationalen Rechts gilt, die territoriale Aufteilung der staatlichen Zuständigkeiten. Von daher ist es wenig geeignet für die Vertragsbeziehungen zwischen einem Staat und einem Unternehmen und es ist verständlich, dass schon mehrfach versucht worden ist, die „staatlichen Verträge“ einer adäquateren Regelung zu unterwerfen.¹ Eine weitere Konsequenz der Trennung von öffentlichem und privatem Raum besteht darin, dass Individuen, die Opfer rechtswidrigen staatlichen Handelns geworden sind, kein anderer Rechtsbehelf zur Verfügung steht als eine Klage vor den Gerichten eben dieses Staates. Ohne jeden Zweifel hat die Praxis des 19. Jh. die Gewährleistung eines diplomatischen Schutzes entwickelt, der noch dazu durch internationale Rechtsmittel verstärkt worden ist. Allerdings hat der diplomatische Schutz und die Anwendung internationalen Rechts zwei wichtige Mängel. Weit davon entfernt, die Schranken zwischen dem Öffentlichen und dem Privaten niederzureißen, erhöht sie diese noch, da das diplomatische Vorgehen zur Folge hat, dass der von einem Einzelnen geltend gemachte Schaden auf die Ebene der zwischenstaatlichen Beziehungen gehoben wird.² Der gravierendste Mangel besteht aber darin, dass die Praxis des diplomatischen Schutzes deutlich gemacht hat, dass sich dieser Schutz vor allem auf Eigentumsrechte bezieht, deren Verletzung einem fremden Staate zum Vorwurf gemacht wurde. Letztlich bestand dieser Schutz darin, dass Staaten, die noch einem quasi-kolonialen Einfluß unterliegen, die Rechtskriterien einer Handvoll Industriestaaten aufgezwungen wurden. Als die Entwicklungsländer nach dem 2. Weltkrieg auf der internationalen Bühne erschienen sind, hat das Recht des diplomatischen Schutzes daher auch eine heftige Kritik erfahren, heutzutage ist es praktisch diskreditiert (vgl. Castaneda 1961; Guha Roy 1961; Jiménez de Aréchaga 1978).

Der Schutz der Grundrechte

Die Unterscheidung des Internationalen Rechts in zwei Bereiche beginnt erst im frühen 19. Jh.; sie ist geprägt von dem seinerzeit herrschenden Rechtsposi-

1 Es existiert eine reichhaltige Literatur zu den „contrats d'Etat“. Zur Begriffsbestimmung und zum Stand der Diskussion vgl. Rigaux (1989).

2 Die Rechtsprechung des Ständigen Internationalen Gerichtshofs ist dafür sehr erhellend.

tivismus. Ursprünglich umfaßte das, was man „Völkerrecht“ nannte (*ius gentium, law of nations, droit des gens*), ohne jeden Unterschied sämtliche Aspekte der internationalen Beziehungen: sowohl die Beziehungen zwischen Staaten, als auch die Beziehungen zwischen dem Staat und den Angehörigen eines anderen Staates, sowie die Beziehungen der Privatleute untereinander.

Nach dem 2. Weltkrieg stellte der internationale Schutz der Grundrechte einen ersten Versuch dar, eine überholte dogmatische Spaltung zu überwinden. Das wichtigste Beispiel dafür ist die Konvention zur Wahrung der Menschenrechte und der Grundfreiheiten, die am 4. November 1950 in Rom unterzeichnet worden ist, die sog. Europäische Menschenrechtskonvention. Seitdem kann der Staat für seine Handlungen vor einer Internationalen Gerichtsbarkeit zur Rechenschaft gezogen werden, und zwar für Sachverhalte, die eigentlich seiner eigenen Staatsgewalt unterliegen, sowohl im Hinblick auf die eigenen Staatsangehörigen als auch auf *alle Ausländer*, die in seinen Zuständigkeitsbereich fallen. Der Sicherheitsriegel des diplomatischen Schutzes ist zerbrochen, denn das Individuum, das Opfer einer Grundrechtsverletzung durch ein staatliches Organ ist, hat direkten Zugang zur internationalen Gerichtsbarkeit³, wo allerdings nur die Rechtsverletzung als solche festgestellt werden kann.⁴

Schon vor der Verabschiedung der Konvention von 1950 und gleichzeitig mit der Annahme der Allgemeinen Menschenrechtserklärung durch die Vollversammlung der Vereinten Nationen (10.12.1948) hatten die Siegermächte des 2. Weltkriegs zwei internationale Militärgerichtshöfe eingesetzt. Der eine tagte in Nürnberg und fällte sein Urteil am 1. Oktober 1946, der andere tagte in Tokyo und sprach ein Urteil, das sehr lang war und dessen Bedeutung durch mehrere abweichende Meinungen relativiert wurde.⁵

3 Vor Verabschiedung des 11. Protokolls zur europäischen Menschenrechtskonvention vom 11.5.1994, das am 1.11.1998 in Kraft getreten ist, hatten Individuen nur Zugang zur Europäischen Menschenrechtskommission; von deren Entscheidung hing es dann ab, ob die Klage vor Gericht zugelassen wurde. Seit der Verschmelzung der beiden Organe sind Individual- oder Kollektivklagen vor dem Gerichtshof möglich (Art. 34 Europäische Menschenrechtskonvention, geändert durch Art. 1 des genannten Protokolls).

4 Der Europäische Gerichtshof für Menschenrechte bleibt in das Korsett der klassischen internationalen Gerichtsbarkeit eingezwängt: Er kann einen Staat nur wegen der Handlungsweise eines seiner Organe (also auch des Gesetzgebers) verurteilen; es bleibt ihm jedoch verwehrt, den staatlichen Behörden Anweisungen zu geben oder in der innerstaatlichen Rechtsordnung den Rechtsakt aufzuheben, der zur Klage geführt hat. Der in ihren Rechten verletzten Partei kann der Gerichtshof allein eine „angemessene Befriedigung“ gemäß den Voraussetzungen nach Art. 41 (neu) der Konvention zusprechen.

5 Nach 7 Monate währenden Beratungen fällte das Internationale Militärgericht für den Fernen Osten ein Urteil, dessen Verlesung allein schon mehr als eine Woche in Anspruch nahm (4.-12. November 1948). Während die Verhandlungen gegen die großen Kriegsverbrecher vor dem Internationalen Militärgericht in Nürnberg ab 1947 von offizieller Seite veröffentlicht wurden (42 Bände in Französisch und Englisch), wurde das Tokyo-Urteil nur verspätet und privat veröffentlicht, vgl. Pritchard/Zaide (1987).

Das Neue an den Militärgerichten von Nürnberg und Tokyo bestand darin, dass als international bezeichnete Gerichtshöfe über Individuen zu Gericht saßen, die wegen Kriegsverbrechen, Verbrechen gegen die Menschlichkeit und wegen eines Angriffskrieges angeklagt waren.

Zwischen dem Europäischen Gerichtshof für Menschenrechte und den beiden Internationalen Militärgerichtshöfen besteht eine perfekte Symmetrie: Einerseits wird der Staat aufgefordert, sich gegen die von einem Individuum erhobenen Anschuldigungen zu verteidigen, andererseits verwandeln sich Verletzungen des Kriegsrechts und der Gesetze der Menschlichkeit in Verbrechen nach internationalem Recht, wofür die entsprechenden Individuen zur Rechenschaft zu ziehen sind. In beiden Fällen hat eine internationale Gerichtsbarkeit das Mandat erhalten, um direkt zu urteilen, sei es über die von einem Individualkläger behauptete Rechtsverletzung des Staates, sei es über Verbrechen, die einer Person zur Last gelegt werden, die zwar Organ des jeweiligen Staates ist, aber jeglicher Funktionsimmunität entkleidet wird. Der Parallelismus ist um so bemerkenswerter, als die Völkerrechtsverbrechen die Verletzung von Grundrechten der Opfer betreffen.

Die aufgrund von Resolutionen des Sicherheitsrates der Vereinten Nationen veranlaßte Errichtung von Strafgerichten im Hinblick auf Ex-Jugoslawien und Ruanda⁶ sowie der Plan zur Schaffung eines Internationalen Strafgerichtshofes, der am 18. Juli 1998 in Rom angenommen wurde, verstärken die Auflösung der strengen Trennung zwischen dem öffentlichen Recht auf der einen Seite und internationalen Privat- und Strafrecht auf der anderen Seite.⁷

Kritik am Kriterium „Natur der Rechtssubjekte“

Die neuere Entwicklung des internationalen Strafrechts und des Schutzes der Menschenrechte stößt auf begeisterte, allerdings nicht immer einsichti-

6 Statut des Internationalen Gerichtshofes für Ex-Jugoslawien, aufgrund der Resolution Nr. 827/1993 des Sicherheitsrates vom 25. Mai 1993; Statut des Internationalen Gerichtshofes für Ruanda, aufgrund der Resolution Nr. 955/1994 des Sicherheitsrates vom 8. November 1994.

7 Eine äußerst scharfsinnige Terminologie unterscheidet zwischen dem internationalen Strafrecht als Teil des Völkerrechts und dem Strafrecht mit internationalem Bezug, das zum innerstaatlichen Recht gehört. Das erste behandelt „Verbrechen gegen das Völkerrecht“ und regelt deren Verfolgung. Das zweite legt das Ausmaß der strafrechtlichen Zuständigkeit der Staaten im Hinblick auf Straftaten fest, die Berührungspunkte mit einem anderen Land aufweisen. Dieses Rechtsgebiet steht mithin dem Internationalen Privatrecht sehr nahe. Die staatlichen Gerichte sind zuständig für die Kriegsverbrechen oder die Verbrechen gegen die Menschlichkeit, die in den jeweiligen einschlägigen Bestimmungen der nationalen Strafgesetze geregelt sind. Vor der Errichtung von Internationalen Strafgerichten waren die jeweiligen nationalen Gerichte allein zuständig. Diese Zuständigkeit haben sie auch weiterhin, da die Funktion der Internationalen Gerichtsbarkeit nur subsidiär ist und hinter einem staatlichen Gericht zurückstehen muß, falls dieses in gutem Glauben an seine Zuständigkeit tätig wird.

ge Zustimmung der öffentlichen Meinung. Es werden jetzt „Subjekte“ einander gegenübergestellt, die früher in keiner Weise miteinander kommuniziert haben. In dieser Übergangsperiode des Völkerrechts ist es von Bedeutung den Stellenwert der Unternehmen, vor allem der transnationalen Unternehmen zu bestimmen.

Die traditionelle Rechtslehre weist dem Privatrecht einen abgegrenzten Bereich zu, der durch die Rechtsnatur der Rechtssubjekte bestimmt ist. Im wesentlichen handelt es sich um Privatpersonen, inhaltlich geht es um Verträge und (zivilrechtliche) Haftung. Die Akteure des privaten Handels sind autonome Subjekte, die als gleich angesehen werden und die frei Verträge abschließen können, wobei unter dem Deckmantel einer utilitaristischen Ethik angenommen wird, dass jedes Subjekt im Einklang mit seinen eigenen Interessen handelt. Die Vertragsbeziehungen – Arbeit gegen Lohn, Wohnung gegen Bezahlung von Miete, normale Konsumgüter gegen einen „vom Markt festgelegten“ Preis – besetzen einen klein gewordenen Raum, in dem der Staat und der Mechanismen des öffentlichen Rechts angeblich keinen Einfluß haben. Zweifellos ist das staatliche Recht langsam aber sicher in Beziehungen eingesickert, die bislang als privat galten. Aber die Grundsatzfrage, die von der klassischen Lehre eher verdunkelt als erhellt wird, ist, ob die privatrechtlichen Beziehungen, in dem geschrumpften Bereich, der ihnen noch verblieben ist, tatsächlich die sie konstituierenden Voraussetzungen tragen: den „natürlichen“ Charakter eines generalisierten Marktes, zu dessen Funktionieren die staatlichen Institutionen und vor allem der dem Eigentum gewährte Schutz angeblich nichts beitragen. Ein Urteil des Obersten Gerichtshofs der Vereinigten Staaten, das ein Gesetz eines Staates für verfassungswidrig erklärt hatte, worin Arbeitgebern untersagt wurde, gewerkschaftlich organisierten Arbeitnehmern die Einstellung zu verweigern, enthält eine äußerst bezeichnende Begründung im Hinblick auf den Stellenwert der Vertragsfreiheit in einem marktwirtschaftlichen System.

„Und, da es selbstverständlich ist, dass, außer in dem Fall, dass alle Gegenstände in Gemeineigentum stehen, einige Leute mehr Eigentum als andere haben müssen, ist es naturgemäß unmöglich, die Vertragsfreiheit und das Recht auf Eigentum aufrechtzuerhalten, ohne gleichzeitig die Legitimität von ungleichen Vermögen zu bejahen, die sich als notwendige Folge der Ausübung dieser Rechte ergeben.“ (Coppage vs. Kansas, 236 US 1, 17, 1915)

Dieser Text enthält eine große Anzahl von nicht verifizierten Behauptungen, die allein durch das verbale Pathos Bestand haben: *es ist selbstverständlich, sie müssen haben, es ist naturgemäß unmöglich, notwendige Folge*. „Vertragsfreiheit und Eigentumsrecht“ sind die Grundwerte des Lebens in einer Gesellschaft, denen sich alle anderen Elemente unterordnen müssen. Die Schuldenkrise der Länder der „Dritten Welt“ ist ein typisches Beispiel einer derartigen Unterordnung der Grundrechte unter die (als naturgegeben unterstellten) Gesetze des Marktes. Die Pflicht, den Schulden-

dienst sicherzustellen und die Schuld zurückzuzahlen, wird erst gar nicht zur Diskussion gestellt. Alle Vereinbarungen werden im Hinblick auf die Interessen der Gläubiger getroffen: die jeweilige Politik der Weltbank und des Internationalen Währungsfonds sind voreingenommen zugunsten der Reichen. Was man „strukturelle Anpassung“ nennt, berücksichtigt nicht die Auswirkungen der den Schuldnerländern aufgezwungenen Maßnahmen auf das Wohlbefinden, die Gesundheit, die Ausbildung der Bevölkerung, die gezwungen ist, die von den Regierenden eingegangenen Schulden zu bezahlen. Es muß nochmals betont werden: Selbst in den Bereichen, wo das Privatrecht noch immer herrscht, ist die Vorstellung, wonach es sich dabei um ein der staatlichen Gewalt entzogenes Rechtsgebiet handelt, völlig realitätsblind. Es sind die staatlichen Institutionen, die das Eigentumsrecht garantieren – auch durch die einschlägigen Verfassungsbestimmungen⁸, die seine erbrechtliche Übertragung regeln, die den „rechtmäßig geschlossenen Verträgen“ (Art. 1134 Code Civil) Gesetzeskraft verleihen und Zwangsvollstreckung ermöglichen, die die Errichtung von Kapitalgesellschaften erlauben und ihre Ausdehnung jenseits der nationalen Grenzen tolerieren.

Weit davon entfernt, eine bloß technische Unterscheidung zu sein, stellt die Einteilung in Öffentliches und Privates Recht einen Ort der Macht einem Bereich der Freiheit und der Nicht-Macht gegenüber: Macht gegen Recht, Macht gegen Privatautonomie, öffentliche Autorität gegen freies Austarieren der Interessen. Die Unterscheidung ist rein ideologisch: das Private ist friedlich, unschädlich, wohltuend; das Öffentliche ist bedrohlich und gefährlich. Daher stellt sich die Frage, ob die Gegenüberstellung von Privatem und Öffentlichem nicht gerade aufgrund der Macht, die die Inhaber des „Privat“eigentums angehäuft haben, überholt ist.

Schon seit langer Zeit weiß man, dass Eigentum Macht verleiht und zwar sowohl den Individuen als auch den Unternehmen. Zahlreiche Beziehungen zwischen formal Gleichen beinhalten eine Machtstruktur. Die Beziehungen zwischen Wohnungseigentümer und Mieter, zwischen Darlehensgeber und Darlehensnehmer, zwischen Arbeitgeber und Beschäftigten sind geprägt von der Überlegenheit der Ersteren gegenüber den Letzteren, so dass diejenige der beiden Parteien, deren existentielle Bedürfnisse den Abschluß des

8 Die Kommentatoren des Entwurfs der Erklärung der Menschen- und Bürgerrechte und des ersten Entwurfs einer französischen Verfassung stimmen darin überein, dass die erste Zielsetzung des neuen Regimes die Verteidigung des Eigentums ist. Vgl. u.a. die Reden von Sieyès vom 20. und 21. Juli 1789 und von Barnave vom 11. August 1791, (*Orateurs...* 1989: 1014, 44-45). Beide Redner rechtfertigen das Klassenwahlrecht mit der notwendigen Verbindung von Eigentum und der Ausübung politischer Rechte. Nach Sieyès sind „citoyens actifs“ (aktive Bürger), zu denen nicht die Frauen, die Kinder und die Fremden gehören, nur diejenigen, die „an dem öffentlichen Gemeinwesen“ (durch ihr Eigentum) mitwirken und die damit allein „die wahren Aktionäre des großen Gesellschaftsunternehmens sind“ (ebd.: 1014).

Vertrages erfordern, keineswegs frei in der Entscheidung ist, ob sie die gestellten Bedingungen akzeptieren will oder nicht.

Diese Gleichheitsillusion hat den Blick fürs Wesentliche verstellt; mit der Unterscheidung in Öffentliches Recht und Privatrecht werden alle „privaten“ Akteure als gleich behandelt, vom brasilianischen oder philippinischen Landarbeiter bis hin zum mächtigsten transnationalen Unternehmen. Folglich kann das Kriterium der Macht nicht den Inhabern staatlicher Autorität vorbehalten bleiben; zahlreiche „private“ Rechtspersonen üben eine beträchtliche Macht aus, die sogar weit über die der meisten öffentlichen Hoheitsträger hinausgeht, und die um so hinterhältiger ist, als sie nicht im Gewande der Macht daherkommt. Der kleine Staatsbeamte läßt sich von einem einflußreichen Unternehmer einschüchtern, in seinen Handlungsmöglichkeiten einschränken oder auch bestechen. Und noch schlimmer wird es, wenn mafiöse Machtstrukturen berücksichtigt werden, deren regelmäßige Gewaltausübung und deren Wirksamkeit denen der staatlichen Hoheitsträger bei weitem überlegen ist.

Weit davon entfernt naturegeben zu sein, sind die ökonomischen Ungleichheiten die Folgen des Systems von Eigentum und Verträgen, d.h. die Folgen einer Rechtsordnung, die durch die Zwangsgewalt des Staates aufrechterhalten wird. Der Markt ist gerade kein natürlicher Ort des Tausches, der auch ohne die staatliche Gewährleistung sowohl der zwingenden Wirkung der Verträge als auch der erbrechtlichen Weitergabe des Eigentums funktionieren könnte (vgl. dazu Unger 1987, Waldron 1990, Scheiber 197, Ward 1998).

Der Konflikt zwischen Eigentumsrecht und Meinungsfreiheit

Die amerikanische Rechtsprechung bietet ein eklatantes Beispiel vom künstlichen Charakter der traditionellen Unterscheidung von Öffentlichem Recht und Privatrecht. In dem betreffenden Fall ging es um den Konflikt zwischen dem Recht des Eigentümers bestimmter Örtlichkeiten, deren Zutritt er einer unbestimmten Anzahl von Personen gestattet hat, und der Meinungsfreiheit eben dieser Personen. Kann dieser Eigentümer, indem er die Bedingungen festsetzt, unter denen das Publikum Zutritt zu der betreffenden Örtlichkeit hat, dort die Ausübung der Meinungsfreiheit einschränken? Das Problem liegt darin, dass der Raum als Eigentum privat ist, aber gleichzeitig öffentlich, da der freie Zugang gestattet ist. Es ist nicht nötig, auf die Lösungen des Höchsten Gerichts der Vereinigten Staaten einzugehen, das eher das Eigentumsrecht als die Meinungsfreiheit in den Vordergrund stellte. Die grundsätzliche Bedeutung wird anhand einiger Beispiele deutlich. Darf in einer Siedlung, die eine Firma zum Zwecke der Unterbringung von Arbeitern gebaut hat, die Verbreitung von Broschüren religiöser Eiferer eingeschränkt werden? Darf ein Unternehmen seinen Mitarbeitern untersagen, Streikposten auf dem Gelände aufzustellen, wo sie ihre ge-

schäftlichen Aktivitäten betreibt? Ist es rechters, die Verteilung von Broschüren in einem Einkaufszentrum oder in einem Flughafenterminal zu untersagen? Darf ein Unternehmen seinen Arbeitnehmern verbieten, sich auf einem an das Firmengelände angrenzenden Parkplatz zu versammeln? Diese (tatsächlich aufgetretenen) Konflikte verdeutlichen, wie wenig die Unterscheidung von Öffentlichem Recht und Privatrecht noch praktikabel ist: Wenn das jeweilige Gelände lediglich privat wäre, so könnte der Eigentümer ohne jede Einschränkung die Ausübung aller verfassungsrechtlich garantierten Freiheiten begrenzen; diese Freiheiten gelten nur in dem Maße, wie das Gelände öffentlich ist.

Ein zweites Beispiel bietet die Aneignung der Massenkommunikationsmittel. Das war schon immer der Fall für die gedruckte Presse, die Entwicklung hat sich aber mit der Privatisierung von Radio und Fernsehen noch beschleunigt. Außerdem ist hier der Staat in erheblich größerem Maße mit einbezogen, denn er vergibt die Frequenzen und übt eine viel stärkere Kontrolle über den audiovisuellen Bereich aus als über die gedruckte Presse. Die im Hinblick auf die Vereinigten Staaten angestellte Überlegung, dass die „Verteilung der Redemacht weder natürlich noch politisch ist“ (Sullivan 1992: 105), gilt ebenso für Europa. Die Fähigkeit sich auszudrücken, ist, genauso wie das Eigentum, von einem Recht zu einem Machtmittel umgeschlagen. Ein amerikanischer Autor hat die Bemerkung gemacht, dass der amerikanische Fernsehsender CBS „weder ein staatlicher Akteur noch ein einfacher Bürger ist, sondern vielmehr etwas von beiden hat. ... CBS ist folglich eine Mischung aus Öffentlichem und Privatem“ (Fiss 1986: 1414).

Die Macht, die das Privateigentum verleiht, ist um so bedeutsamer, als die Produktionsmittel konzentriert sind und das Eigentumsrecht mittlerweile auch die Urheberrechte mit einschließt, das industrielle *Know how*, das etwa für Schürfarbeiten und die Ausbeutung von Erdöllagern so wichtig ist. Es erscheint mir daher bewiesen zu sein, dass der Konzern Elf-Aquitaine eine Macht darstellt, und zwar eine um so unwiderstehlichere Macht, als sie gegenüber den afrikanischen Staaten in Form einer – wie es die Anklageschrift formuliert – doppelten Einmischung von außen ausgeübt wird: Zum einen sind diese Staaten der Einmischung eines fremden Unternehmens ausgesetzt, das zahlreiche Aspekte der nationalen Wirtschaft determiniert, zum andern unterliegen sie der Einmischung des Staates, dem dieses Unternehmen angehört; und dessen Politik gegenüber Afrika ist alles andere als selbstlos, sie unterstützt vielmehr die Interessen seiner Unternehmen.

2. Müssen die transnationalen Unternehmen die Grundrechte achten?

Das vorhandene Recht

Was hier wieder ins Gewicht fällt ist die Trennung von Öffentlichem Recht und Privatrecht. Die internationalen Instrumente zum Schutz der Menschenrechte sind in einem Gefühl des Mißtrauens gegenüber den Staaten konzipiert worden. Auf die gleiche Art und Weise, wie die liberalen Verfassungen eine Schutzmauer um die Freiheiten des Individuums herum errichtet haben, haben die internationalen Verträge zum Schutz der Menschenrechte ein zusätzliches Stockwerk in die Zitadelle eingebaut und haben sie mit Wachttürmen versehen, von wo aus der internationale Beobachter den Staat tadeln kann, der seinen Verpflichtungen nicht nachkommt. Andererseits, und dies entgegen allen allzu häufig vorgetragenen und leichtfertigen Behauptungen, erlegen weder die nationalen Verfassungen noch die Verträge zum Schutze der Grundrechte den Individuen irgendwelche Verpflichtungen auf. Was man manchmal die *Drittwirkung* dieser Bestimmungen nennt, ist nichts anderes als die Schlußfolgerung, die der Staat in seinem staatlichen Recht im Hinblick auf seine eigenen Verpflichtungen zieht, sei es dass ein nationales Gesetz den Privatleuten ähnliche Pflichten auferlegt (beispielsweise betrifft die Pflicht, die Privatsphäre zu achten, sowohl Privatpersonen als auch die Staatsorgane), sei es dass die Justiz die Normen des nationalen Rechts, die auf die Beziehungen zwischen Privatpersonen anzuwenden, sind in Zusammenhang mit den vom Staat garantierten Grundrechten interpretiert (*Ausstrahlungswirkung*). So kann ein Journalist oder ein Presseorgan, das wegen Verleumdung verfolgt wird, seine Meinungsfreiheit gegenüber dem Kläger geltend machen.

Vor dem Europäischen Gerichtshof für Menschenrechte kann ein Unternehmen nur als Kläger auftreten; es kommt durchaus vor, dass der Gerichtshof auf den Antrag einer juristischen Person hin einen Staat wegen Verletzung eines Grundrechts (insbesondere des Rechts auf Eigentum) oder einer Grundfreiheit verurteilt, weil nämlich das Unternehmen als eine Person angesehen wird, die nach Art. 1 der Konvention in den Zuständigkeitsbereich des betreffenden Staates fällt. Auf der anderen Seite unterliegt ein Unternehmen ebensowenig wie irgend ein anderes „privates Rechtssubjekt“ der internationalen Gerichtsbarkeit wegen der Verletzung von Grundrechten, die es gegenüber einem anderen Rechtssubjekt begangen hätte.

Damit ein Unternehmen gezwungen ist, die Grundrechte zu achten, muß eine derartige Verpflichtung aufgrund des nationalen Rechts des Staates bestehen, dem es angehört oder auf dessen Territorium es tätig wird. Insbesondere muß ein derartiges Unternehmen die dort geltenden arbeitsrechtlichen Bestimmungen oder die Vorschriften zum Umweltschutz einhalten. Es gibt allerdings eine Reihe von Grundrechten, denen der nationale Ge-

setzgeber keine zwingende Wirkung in den Beziehungen der privaten Rechtssubjekte untereinander beigelegt hat – so etwa dem Recht auf Arbeit, dem Recht auf Gesundheit oder dem Recht auf eine nicht verseuchte Umwelt. Meistens handelt es sich dabei um *Leistungs-* bzw. *Teilhaberechte*, die der Staat selbst nicht mit der gleichen Intensität gewährleisten kann, wie er sich jeder rechtswidrigen Handlungsweise als Öffentliche Gewalt enthalten muß (*Abwehrrechte*).

Selbst was die Grundrechte betrifft, die sich in der nationalen Rechtsordnung wiederfinden und zwingend in den Beziehungen zwischen Privaten gelten, können sich die Multis leicht ihrer Verpflichtung entziehen, sie einzuhalten. Die Aufteilung der staatlichen Zuständigkeiten zwischen politisch getrennten Territorien begünstigt eine faktische Immunität der Unternehmen. Einerseits ist der Staat, in dem der Multi in problematischer Weise tätig wird, häufig ein unterentwickeltes Land, das den ausländischen Investoren attraktive Bedingungen einräumt, woraus sich ein entsprechend niedrigeres Schutzniveau für die Arbeitnehmer ergibt. Andererseits ist der Staat, dem das Unternehmen angehört, kaum darum bemüht, seine Unternehmen zur Achtung der Bestimmungen anderer Staaten anzuhalten, die dem (oft unzulänglichen) Schutz der Bevölkerung dienen sollen. Die staatliche Inaktivität auf diesem Gebiet wird mit einem allzu bequemen Argument begründet: der Achtung der Souveränität des anderen Staates.

Das noch zu schaffende Recht

Im Unterschied zu den Individuen, staatlichen Organen oder einfachen Bürgern, die neuerdings vor einem Internationalen Strafgerichtshof wegen der schlimmsten Verbrechen nach internationalem Recht angeklagt werden können, müssen die Kapitalgesellschaften und insbesondere die transnationalen Unternehmen sich nur vor staatlichen Gerichten verantworten, die wenig Neigung zu ihrer Verurteilung zeigen oder sich durch die Diskrepanz zwischen der staatlichen Ohnmacht und der Macht eines derartigen Unternehmens daran gehindert sehen.

Damit die transnationalen Firmen wegen ihrer Handlungen zur Rechenschaft gezogen werden können, müßten zwei Voraussetzungen erfüllt sein. Zunächst müßten den Multis, entsprechend dem Umfang ihrer Macht, auch eine Reihe von Verpflichtungen auferlegt werden. Die Haltung, die von den internationalen Strafgerichten im Hinblick auf das Unterlassungsdelikt eingenommen wird, ist insoweit aufschlußreich. Ein Vorgesetzter, der Kenntnis hat von Verbrechen, die seine Untergebenen begehen, ist der Beihilfe an diesen Verbrechen schuldig, wenn er nicht alles getan hat, was er hätte tun können – und müssen –, um diese Verbrechen zu verhindern. Die Haftung der transnationalen Unternehmen für Schäden, die sie an Personen, an Gütern und an der Umwelt verursachen, muß an der Elle ihrer Machtpo-

sition gemessen werden. Die Parallele zum Völkerstrafrecht kann aber noch weiter verfolgt werden. Selbst wenn das staatliche Recht ein Kriegsverbrechen oder ein Verbrechen gegen die Menschlichkeit erlaubt, zuläßt oder anordnet, selbst wenn ein Untergebener den Befehl erhalten hat, ein derartiges Verbrechen zu begehen, wird dadurch seine Verantwortung im Hinblick auf das Internationale Strafrecht nicht berührt. Eine ähnliche Überlegung wäre auch bezüglich des geltenden Rechts in den unterentwickelten Ländern anzustellen, die von den dort tätigen Multis abhängig sind. Die zweite Voraussetzung ist die Existenz einer internationalen Gerichtsbarkeit, die in der Lage wäre, über die Haftung der Multis zu befinden (ob über die strafrechtliche oder nur über die zivilrechtliche Haftung, kann hier dahingestellt bleiben). Der Plan zur Errichtung eines Ständigen Internationalen Strafgerichtshofes macht die Lücke in der internationalen Ordnung schmerzhaft deutlich; er sollte auch Anlaß zur Schaffung einer internationalen Gerichtsbarkeit im Hinblick auf die Haftung der transnationalen Unternehmen sein. Solange jedoch keine derartigen Ergebnisse vorliegen, muß das Ständige Tribunal der Völker eine Aufgabe wahrnehmen, die bislang kein anderes Organ – weder nach staatlichem noch nach internationalem Recht – wahrgenommen hat.

3. Die internationale Verantwortlichkeit des Staates für „seine“ Unternehmen

Das Attribut „transnational“ oder „multinational“, unter dem ein „privates Unternehmen“ daherkommt, sollte nicht zu Fehlschlüssen über die Zugehörigkeit eines derartigen Unternehmens verleiten. Man könnte sagen, dass sie nirgendwo hingehören, denn die Delokalisierung, die von den Unternehmen durchgeführt worden ist, und die Aufteilung ihrer Aktivitäten auf mehrere unterschiedliche Rechtssubjekte haben in weitem Umfang jede Zugehörigkeit zu einem einzelnen Staat aufgehoben. Das Land der Muttergesellschaft, wo die wesentlichen Entscheidungen getroffen werden, bleibt jedoch ein Anknüpfungspunkt, denn es ist dieses Land, wo der Konzern bei Schwierigkeiten Unterstützung suchen wird. Gleichgültig ob nun der Konzern als Ganzer betrachtet wird oder jedes der beteiligten Unternehmen einzeln, es handelt sich stets, im Rahmen des gegenwärtigen Rechtssystems, um Privatrechtssubjekte, die grundsätzlich der alleinigen Zuständigkeit des (jeweiligen) Staates unterliegen.

Im internationalen Recht gibt es analog zur zivilrechtlichen Haftung innerhalb des nationalen Rechts eine internationale Haftung des Staates. Es sind dies, nebenbei gesagt, die Bestimmungen, die auf den Regelungskomplex des diplomatischen Schutzes angewandt wurden. Allerdings trägt ein Staat Verantwortung nur gegenüber einem anderen Staat oder gegenüber einem

anderen Subjekt des internationalen Rechts, wie z.B. der UNO oder der Europäischen Union. Es gibt aber keine internationale Haftung des Staates gegenüber einem Volk oder einer Gruppe von Individuen; kein internationales Gericht könnte, nach dem derzeitigen Stand des internationalen Rechts, mit einer derartigen Beschwerde befaßt werden.

Es gilt noch ein anderes Hindernis zu überwinden: Die internationale Haftung eines Staates bezieht sich grundsätzlich nur auf die Handlungen seiner Organe. Der Staat ist nach dem derzeit geltendem Recht international nicht für die Handlungen einfacher Bürger oder Unternehmen verantwortlich, es sei denn man kann beweisen, dass diese Person oder dieses Unternehmen im Auftrag des Staates gehandelt hat oder dass ein Staatsorgan an den rechtswidrigen Handlungen des privaten Rechtssubjekts beteiligt war. Aber auch dann tritt die Haftung des Staates nur im Verhältnis zu demjenigen Staat ein, der Opfer rechtswidriger Umtriebe geworden ist; eine internationale Gerichtsbarkeit könnte nur auf Antrag des verletzten Staates mit einer Haftungsklage befaßt werden, und dies auch nur dann, wenn beide Staaten eine Vereinbarung über eine gerichtliche Regelung des Streitfalles getroffen haben.

Die subsidiäre Rolle des Ständigen Tribunals der Völker

Angesichts dieser Lücken im geltenden internationalen Recht, sowohl auf der Ebene des Normensystems als auch angesichts des Fehlens einer den Völkern zur Verfügung stehenden Gerichtsbarkeit, obliegt es dem Ständigen Tribunal der Völker die Aufgabe eines Stellvertreters wahrzunehmen.

Was zunächst die auf transnationale Unternehmen anwendbaren Normen betrifft, so müssen sie einem Mindeststandard in Sachen Grundrechtsachtung unterworfen werden. Dies schließt insbesondere die Rechte der Arbeitnehmer ein sowie die Rechte der Subunternehmer, den Umweltschutz, die Verpflichtung, sich jeglicher Einmischung in die inneren Angelegenheiten und die Regierungsgeschäfte des Gastlandes zu enthalten. Die diversen, von den transnationalen Gesellschaften erarbeiteten Verhaltenscodices (vgl. Rigaux 1989), die allerdings nur auf dem Papier stehen, könnten zu diesem Zwecke herangezogen werden. Die von den Multis in den wirtschaftlich abhängig gebliebenen Ländern ausgeübte Macht zieht Verpflichtungen nach sich, denen sich diese Unternehmen nicht unter Berufung darauf entziehen können, sie würden sich an die geltenden Gesetze halten, die häufig nur unzureichend umgesetzt werden.

Angesichts des Fehlens jeglicher Gerichtsbarkeit – sowohl staatlicher als überstaatlicher Art – vor welchen sich die Multis gegen die von den Völkern bzw. den sie repräsentierenden Organisationen erhobenen Vorwürfe verteidigen müßten, ist es Sache des Ständigen Tribunals der Völker hier eine Vertretungsfunktion auszuüben.

Schlußfolgerung

Es obliegt den Mitgliedern des Gerichts darüber zu befinden, ob die Anklagepunkte gegen die Gesellschaft Elf-Aquitaine und gegen die französische Regierung durch die Tatsachen betätigt werden. Ziel dieses Berichtes war es, an der Einschätzung der Tatsachen mitzuwirken.

Ein derart großes Unternehmen wie Elf-Aquitaine kann nicht als eine Rechtsperson aufgefaßt werden, die allein den Bestimmungen des Vertrags- und des Deliktrechts unterläge. Es handelt sich hierbei um einen Machtträger, dessen Verhalten bestimmten Anforderungen entsprechen muß, wie der Achtung der Grundrechte der Einzelpersonen und der menschlichen Gemeinwesen sowie des Völkerrechts. Nach dem gegenwärtigen Rechtszustand gibt es kein – staatliches oder überstaatliches – Gericht, vor dem sich ein solches Unternehmen für die ihm zur Last gelegten Taten verantworten müßte.

Dem beklagten Staat kommt eine noch weiter gehende Immunität zugute: Er könnte nur auf Antrag eines anderen Staates vor eine internationale Gerichtsbarkeit zitiert werden. Trotzdem: Falls bewiesen wird, dass die französische Regierung an den rechtswidrigen Handlungen beteiligt war, deren Elf-Aquitaine angeklagt ist, dann müßte sie zum Ersatz des Schadens verurteilt werden, den Elf den afrikanischen Völkern zugefügt hat, in deren Namen die Beschwerde erhoben worden ist.

Übersetzung aus dem Französischen von Bertram Michel

Literatur

- Carbonnier, Jean (1969): *Droit civil*, 8e éd., Paris.
- Castaneda, Jorge (1961): The underdeveloped nations and the development of international law, *International Organizations* 15, S. 36-48.
- Fiss, Owen M. (1986): Free Speech and Social Structure, *Iowa Law Review* 31, 1405-1425.
- Ghestin, Jacques; Goubeau, Gilles (1990): *Traité de droit civil*, 3é éd., Paris.
- Guha Roy, S.N. (1961): Is the law of responsibility of states for injuries to aliens a part of universal international law?, in: *The American Journal of International Law* 55, S.863-891.
- Jiménez de Aréchanga, E. (1978): State Responsibility of Foreign-Owned Property, in: *New York University Journal of International Law and Politics* 11, S.79ff.
- Larroumet, Christian (1984): *Droit civil*, Bd. 1, Paris.
- Orateurs de la Révolution française*, Bd. 1, Les Constitutions (Bibl. De la Pléiade), 1989.
- Pritchard, R. John; Zaide, Sonia Magbanua (Hrsg.) (1987): *The Tokyo War Crimes Trial*, New York und London.
- Rigaux, Francois (1989): Les situations juridiques dans un système de relativité générale, in: *Recueil des cours de l'Académie de droit international*, Bd. 213 (1989-1).
- Scheiber, Harry N. (1997): Private Rights and Public Power: American Law, Capitalism and the Republican Polity in Nineteenth Century America, in: *The Yale Law Journal* 107, 823-861.
- Sullivan, Kathleen M. (1992): The Justices of Rules and Standards, in: *Harvard Law Review* 106, 22-123.
- Unger, Roberto Mangabeira (1987): *False Necessity, Anti-Necessitarian Social Theory in the Service of Radical Democracy*, Cambridge University Press.
- Waldron, Jeremy (1990): Criticizing the Economic Analysis of Law, in: *The Yale Law Journal* 99, 1441-1471.
- Ward, Ian (1998): Law, Liberty, and Literature, in: *Anglo-American Law Review* 27, 188-220.

Reinhart Kössler, Gerhard Hauck: Strategies for survival and informalisation in postcolonial societies. Informalisation processes are understood usefully in the contexts of various survival strategies, employed by the poor, especially under conditions of continuing deregulation. Far from presenting the panacea expected by informal sector enthusiasts, survival strategies are directed towards dealing with current crisis phenomena. In doing so, the spreading of risks, combining multiples avenues of economic gain and subsistence activities, turns out as adequate and rational. This rests not least on trust in terms of horizontal social relations, and on the exchange of loyalty for protection in the vertical direction. While this entails traits of a moral, or (partially) embedded economy, such findings should not foster any romanticist conclusions. Rather, connections of informal economic and political activities with shadow economies and with processes of the criminalisation of state apparatuses point both to the modern content of informal relationships and to the severe risks they carry.

Robert Kappel African Chaos and Chances for endogenous Development. Africa is poorer than any other region in the world. Many countries are chaos-stricken, and most observers see a long-term decline. Structural adjustments have done so far less in order to solve at least some of the deep problems. Capitalism is not far-reaching, and the informal economy dominates the lives of the majority of the people. Will the informal economy, which is growing in the urbanisation process, form the basis for an alternative "endogenous economy"? This study identifies the growth perspectives of small and medium enterprises and industrial clusters. And it looks into new growth and locational theories, which have argued that agglomerations might favour local production and investment in a globalized world.

Christa Wichterich: Recognition, Rights, Ressources. Women's Organisations in the Informal Sector in the South. The informal sector appears to be the „unorganised“ sector. However, recently a number of new organisations of domestic workers, home based workers and self-employed women came up. Starting with an analysis of the actors, their strategies and objectives the article proposes an empowerment concept as conceptual framework which goes beyond traditional trade unionism.

Lydia Heller, Sabine Nuss: Transformation in Russia. The illusion of a market-economy as a result of informal regulation. Recent analyses on Russia's transformation are more and more tending to become „gangster-stories“. Contrary to approaches based on dividing economies into „informal“, „criminal“ etc. „sectors“ this essay tries to analyze the transformation process in Russia with regard to the special conditions given there for the genesis of a market-economy. It shows that the implementation of elements of market-economies, first of all private property, always went together with new qualities and quantities of „informal behavior“. As a result we identify no break - first planned than market-economy - but a continuous „informal regulation“ which brings out only the illusion of a market-society.

Bettina Musiolek: The informalization of the textile and garment trade - past and current Eastern European examples. History and today's development of the garment industry include an intensive coexistence between forms of informal and formal labour which both provide the conditions for each other. The establishment of the female ‚supplementary labour‘ as against the male proletarian breadwinner belongs essentially to this process and constitutes a background for ‚normal‘ violations of labour rights in the garment industry. Eastern Europe's garment production still show the pattern of accumulation at the expense of underpaid, partly or fully informal labour and subsistence economy. Present initiatives within the civil society call for codes of conduct and a living wage as instruments to include informal labour in social regulation throughout the subcontracting chain.

Dorothea Schmidt: Back to the turn of the century? Historical and recent patterns of self-employment and entrepreneurship in Germany. Since the last century, it seems that Germany, like other industrial countries, has changed more and more towards a society of employees. Whereas in the years before 1914 more than one fifth of the labour force worked as self-employed or as employers, this rate turned down to less than one tenth in the 1970s. In the last decades, the rate is augmenting again and this rises the question, if a situation comparable to the one ninety years earlier is reemerging. Indeed, some patterns – e.g. the importance of self-employed, the situation of women – resemble to former times. Nevertheless, if one considers the reasons for the economic survival of self-employed and of small employers, there are great differences.

Haroldo Dilla: Comrads and Investors: The Uncertain Transition in Cuba. After serious economic decline at the beginning of the nineties market oriented reforms brought a recovery but produced a fundamental recomposition of social classes and the fragmentation of the popular sectors. Against this the possibilities of a renewed, internationally rooted socialism, which would also needs new political patterns, are discussed.

Francois Rigaux: P. Multinational Companies, state, and law. Some multinational companies hold more power than smaller states and they can do much harm especially to „underdeveloped“ economies and their inhabitants. A international legal prosecution of these companies is rather difficult. The division of (both national and international) law in public and private law is not appropriate for the case of the multinational companies.

Zu den AutorInnen

Haroldo Dilla ist Sozialwissenschaftler in Kuba, local@ip.etecsa.cu

Gerhard Hauck lehrt Soziologie an der Universität Heidelberg und lebt in
Colmarer Str. 88, 76829 Landau

Lydia Heller studiert an der FU Berlin Kommunikationswissenschaften und
Politologie, lydia@zedat.fu-berlin.de

Robert Kappel lehrt Soziologie an der Universität Leipzig, kappel@uni-
leipzig.de

Reinhart Kößler lehrt Soziologie an der Universität Münster und lebt in Im
Uhlenwinkel 8, 44892 Bochum

Bettina Musiolek ist Sozioökonomin und Osteuropa-Koordinatorin der
europäischen Clean Clothes Campaign, NRO-Frauenforum e.V.,
B.Musiolek@link-lev.de

Sabine Nuss ist Politologin und lebt in Berlin, nussini@zedat.fu-berlin.de

Dorothea Schmidt lehrt an der Fachhochschule für Wirtschaft, Berlin und
ist Mitglied der PROKLA-Redaktion doschmid@fhw-berlin.de

Francois Rigaux lehrte Rechtswissenschaften an der Universität Louvain,
Belgien.

Christa Wichterich ist Soziologin und lebt in Bonn, christawic@aol.com

Inhaltsverzeichnis PROKLA, 29. Jahrgang 1999

114: Europa II: Währung, Sozialstaat, Arbeitsmärkte	
<i>PROKLA-Redaktion</i> : Editorial	2
<i>Klaus Müller</i> : Die Einführung des Euro. Monetäre, politische und institutionelle Aspekte der europäischen Integration	7
<i>Petra Schaper-Rinkel</i> : Zur politischen Produktion von Sachzwängen. Die europäische Informationsgesellschaft als regulativer Rahmen zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit	29
<i>Heiner Ganmann, Michael Haas</i> : Eurosklerose?	55
<i>Martin Brusis</i> : Residuales oder europäisches Wohlfahrtsmodell? Die EU und die sozialpolitischen Reformen in Mittel- und Osteuropa	73
<i>Guy Standing</i> : Arbeitsmärkte und Arbeitsbeziehungen in Osteuropa	95
<i>Frieder Otto Wolf</i> : Das Wunder von Europa lat noch auf sich warten. Zu Lage und Perspektiven der europäischen Linken	117
<i>Thomas Haipeter</i> : Zum Formwandel der Internationalisierung bei VW in den achtziger und neunziger Jahren	145
115: Totalitarismus und Liberalismus	
<i>PROKLA-Redaktion</i> : Editorial	176
<i>Michael Heinrich</i> : Kosovo 1999	186
<i>Alex Demirovic</i> : Balkankrieg, Postfordismus und Global Governance	193
<i>Dieter Plehwe, Bernhard Walpen</i> : Wissenschaftliche und wissenschaftspolitische Produktionsweisen im Neoliberalismus.....	203
<i>Fritz Fiehler</i> : Sachlicher Zwang und persönliche Bevormundung. Die liberale Kritik am Wohlfahrtsstaat in den Programmschriften von Milton und Rose Friedman	237
<i>Gert-Joachim Glaener</i> : »Totalitarismus« - Reflexionen zu einer wissenschaftlichen und politischen Debatte	255
<i>Willfried Spohn</i> : Modernisierung und Totalismus. Nationalsozialismus und Sowjetkommunismus in vergleichender Perspektive	277
<i>Rudolf Walther</i> : Das »Schwarzbuch des Kommunismus«	301
<i>Wahied Wahdathagh</i> : Die Herrschaft des politischen Islam als eine Form des Totalitarismus »Die Islamische Republik Iran«	317

116: „Rot-Grüner“ Absturz

<i>PROKLA-Redaktion</i> : Editorial	346
<i>Wolf-Dieter Narr</i> : Gegenwart und Zukunft einer Illusion.	
„Rot-Grün“ und die Möglichkeiten gegenwärtiger Politik	351
<i>Michael Heine, Hansjörg Herr</i> : Die beschäftigungspolitischen Konsequenzen von „Rot-Grün“	377
<i>Jan Prieue, Thomas Sauer</i> : Grüne Wirtschaftspolitik ohne Reformprojekt	395
<i>Stephan Lessenich</i> : Vorwärts – und nichts vergessen. Die neue deutsche Sozialstaatsdebatte und die Dialektik sozialpolitischer Intervention	411
<i>Heiner Busch</i> : Das polizeigrüne Europa. Warum eine „Rot-Grüne“ Regierung nicht viel verändert	431
<i>Achim Brunnengräber, Christian Stock</i> : Global Governance: Ein neues Jahrhundertprojekt?	445
<i>Bob Jessop</i> : Globalisierung und Nationalstaat. Imperialismus und Staat bei Nicos Poulantzas – 20 Jahre später	469

117: Ungewisse Übergänge: Informalisierung, Überlebensstrategien, Transformation

<i>PROKLA-Redaktion</i> : Arbeit, informell	498
<i>Reinhart Kößler, Gerhard Hauck</i> : Überlebensstrategien und Informalisierung in postkolonialen Gesellschaften	503
<i>Robert Kappel</i> : Das Chaos Afrikas und die Chancen für eine endogene Entwicklung	517
<i>Christa Wichterich</i> : Anerkennung, Rechte, Ressourcen. Frauenorganisationen im informellen Sektor in Ländern des Südens	535
<i>Lydia Heller, Sabine Nuss</i> : Transformation in Russland. Die Illusion einer Marktwirtschaft als Ergebnis informeller Regulation	555
<i>Bettina Musiolek</i> : Die Informalisierung der Textil- und Bekleidungs- erzeugung am historischen und aktuellen osteuropäischen Beispiel	579
<i>Dorothea Schmidt</i> : Zurück zur Jahrhundertwende? Alte und neue Selbständigkeit in Deutschland	603
<i>Haroldo Dilla</i> : Genossen und Investoren. Der ungewisse Übergang Kubas	627
<i>Francois Rigaux</i> : Multinationale Unternehmen, Staat und Recht	647

Alphabetisch nach Autoren

<i>Brunnengräber, Achim, Christian Stock</i> : Global Governance	445
<i>Brusis, Martin</i> : Residuales oder europäisches Wohlfahrtsmodell? Die EU und die sozialpolitischen Reformen in Mittel- und Osteuropa	73
<i>Busch, Heiner</i> : Das polizeigrüne Europa.....	431
<i>Demirovic, Alex</i> : Balkankrieg, Postfordismus und Global Governance	193
<i>Dilla, Haroldo</i> : Genossen und Investoren. Der ungewisse Übergang Kubas	627
<i>Fiehler, Fritz</i> : Sachlicher Zwang und persönliche Bevormundung. Die liberale Kritik am Wohlfahrtsstaat in den Programmschriften von Milton und Rose Friedman	237

<i>Gaßmann, Heiner, Michael Haas: Eurosklerose?</i>	55
<i>Glæßner, Gert-Joachim: »Totalitarismus« - Reflexionen zu einer wissenschaftlichen und politischen Debatte</i>	255
<i>Haipeter, Thomas: Zum Formwandel der Internationalisierung bei VW in den achtziger und neunziger Jahren</i>	145
<i>Heine, Michael, Hansjörg Herr: Die beschäftigungspolitischen Konsequenzen von „Rot-Grün“</i>	377
<i>Heinrich, Michael: Kosovo 1999</i>	186
<i>Heller, Lydia, Sabine Nuss: Transformation in Russland. Die Illusion einer Marktwirtschaft als Ergebnis informeller Regulation</i>	555
<i>Jessop, Bob: Globalisierung und Nationalstaat. Imperialismus und Staat bei Nicos Poulantzas – 20 Jahre später</i>	469
<i>Kappel, Robert: Das Chaos Afrikas und die Chancen für eine endogene Entwicklung</i>	517
<i>Köfler, Reinhart, Gerhard Hauck: Überlebensstrategien und Informalisierung in postkolonialen Gesellschaften</i>	503
<i>Lessenich, Stephan: Vorwärts – und nichts vergessen. Die neue deutsche Sozialstaatsdebatte und die Dialektik sozialpolitischer Intervention</i>	411
<i>Müller, Klaus: Die Einführung des Euro. Monetäre, politische und institutionelle Aspekte der europäischen Integration</i>	7
<i>Musiolek, Bettina: Die Informalisierung der Textil- und Bekleidungs-erzeugung am historischen und aktuellen osteuropäischen Beispiel</i>	579
<i>Narr, Wolf-Dieter: Gegenwart und Zukunft einer Illusion. „Rot-Grün“ und die Möglichkeiten gegenwärtiger Politik</i>	351
<i>Plehwe, Dieter, Bernhard Walpen: Wissenschaftliche und wissenschaftspolitische Produktionsweisen im Neoliberalismus</i>	203
<i>Priewe, Jan, Thomas Sauer: Grüne Wirtschaftspolitik ohne Reformprojekt</i>	395
<i>Rigaux, Francois: Multinationale Unternehmen, Staat und Recht</i>	647
<i>Schaper-Rinkel, Petra: Zur politischen Produktion von Sachzwängen. Die europäische Informationsgesellschaft als regulativer Rahmen zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit</i>	29
<i>Schmidt, Dorothea: Zurück zur Jahrhundertwende? Alte und neue Selbständigkeit in Deutschland</i>	603
<i>Spohn, Willfried: Modernisierung und Totalismus. Nationalsozialismus und Sowjetkommunismus in vergleichender Perspektive</i>	277
<i>Standing, Guy: Arbeitsmärkte und Arbeitsbeziehungen in Osteuropa</i>	95
<i>Wahdathagh, Wahied: Die Herrschaft des politischen Islam als eine Form des Totalitarismus »Die Islamische Republik Iran«</i>	317
<i>Walther, Rudolf: Das »Schwarzbuch des Kommunismus«</i>	301
<i>Wichterich, Christa: Anerkennung, Rechte, Ressourcen. Frauenorganisationen im informellen Sektor in Ländern des Südens</i>	535
<i>Wolf, Frieder Otto: Das Wunder von Europa läßt noch auf sich warten. Zu Lage und Perspektiven der europäischen Linken</i>	117