

Zukunft der Arbeit: Globalisierung der Unsicherheit¹

Birgit Mahnkopf

Einleitung

Die Verknüpfung von Arbeit und sozioökonomischer Sicherheit stellt eine der großen Innovationen der industriegesellschaftlichen Moderne dar. In den europäischen Sozial- oder Wohlfahrtsstaaten, vor allem aber im nachfaschistischen Deutschland wurde diese Verknüpfung zur Grundlage der Demokratisierung und Zivilisierung der Gesellschaft. Zu einer substanziellen Reduzierung von sozialer Ungleichheit hat dies zwar nicht geführt, wohl aber zu einer Verringerung der Machtlosigkeit von abhängig Arbeitenden. In kapitalistischen Gesellschaften, in denen doch dem Prinzip nach nur Eigentum Sicherheit schafft, kamen auch Menschen, die selbst kein Eigentum besaßen, in den Genuss sozialer und ökonomischer Sicherheit. Selbst in Situationen der Nicht-Erwerbstätigkeit vermochten abhängig Beschäftigte die historische Erfahrung existentieller Unsicherheit hinter sich zu lassen. Garantien, soziale Rechte und ein durch – der eigenen Hände oder des Kopfes – Arbeit erworbener sozialer Status sorgten für Stabilität, Kalkulierbarkeit und Langfristigkeit der Lebensplanung. Während die frühen Lohnarbeiter – so eine Formulierung von Auguste Comte im Übergang zum 19. Jahrhundert – »am Rande der Gesellschaft campieren« mussten, ohne einen Platz in ihr zu finden (Comte 1929 zit. nach Castel 1999, S.278), war der Status (zumindest) der (männlichen) Lohnarbeit während der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts mit sozialer Anerkennung und Respektabilität verbunden. Dadurch verringerte sich die Verletzbarkeit der Menschen durch externe Krisen und Schocks, auf deren Parameter die »kleinen Leute« keinen Einfluss haben. Es sollen die vergangenen *fordistischen* Zeiten nicht verklärt werden, doch mit sozialer Sicherung, keynesianischer Vollbeschäftigungspolitik, fixierten Wechselkursen, politischer Regulation der sozialen und ökonomischen Verhältnisse entstand in den Industrieländern des Nordens und Westens ein gewisses Maß an sozioökonomischer und *menschlicher Sicherheit* (*human security* im Sinne von UNDP 1994).² Dies gilt insbesondere im Vergleich zu den »postfordistischen« Zeiten zu Beginn des 21. Jahrhunderts, welche die Bildung von längerfristigen Perspektiven, den Rekurs auf eine gesellschaftliche Normalität und gesicherte Formen von Arbeit, Geld und Politik nicht mehr kennen. Ihre Repräsentanten verachten sogar jene, die auf Sicherheit verbürgenden Normen und Formen beharren wollen.

Es sollen im folgenden Argumente für die Leitthese geliefert werden, dass die gegenwärtig in allen Weltregionen zu beobachtende De-Institutionalisierung von Regeln und Normen der (Arbeits)Marktbeschränkung – oder: die Ent-fesselung

des Kapitalismus aus Formen, die mit ihren Regeln auch immer Kompromisse enthielten – nicht als ein Freiheitsgewinn für die Menschen zu verstehen ist, sondern auf eine Rückkehr der im letzten Drittel des 20. Jahrhunderts überwunden geglaubten »Politischen Ökonomie der Unsicherheit« hinaus läuft.

Arbeit und Sicherheit in den »goldenen Jahren« des Kapitalismus

In den »goldenen Jahren« des Kapitalismus stellte sich die Zukunft als eine sowohl individuell als auch kollektiv gestaltbare dar. Es bestand die begründete Hoffnung, dass die Erwerbsarbeit, zumindest *in the long run*, humaner würde, dass die Real-löhne und damit auch die Haushaltseinkommen steigen, die Arbeitszeit verkürzt und der Urlaub verlängert würde. Durch die Bereitstellung von öffentlichen Gütern wurde ein gewisser Schutz vor den desaströsen Wirkungen unberechenbarer Wettbewerbsmärkte, insbesondere vor den »satanischen Kräften« des Arbeitsmarktes (Polanyi 1978), erreicht. Weil politische Institutionen in das freie Spiel der Marktkräfte eingriffen und öffentliche Güter wie Gesundheit und Bildung, die Sicherheit der Ernährung und des Wohnens, Rechtssicherheit und lebenswichtige Ressourcen in ausreichender Menge und Qualität zur Verfügung standen, konnten auch diejenigen, die nichts als ihre Arbeitskraft ihr Eigentum nannten, einer besseren, zumindest aber keiner schlechteren Zukunft gewiss sein: Sie bauten daher für sich und ihre Kinder Häuser mit Krediten, deren Tilgung absehbar war; sie erwarben marktgängige Qualifikationen, die sich zur Ausbildung berufsförmiger Kompetenzen eigneten; und sie konnten auf dieser Basis eine langfristige Erwerbskarriere selbstverantwortlich gestalten.

Grundlage all dessen war ein ganzes Set von normativ begründeten und durch formelle Institutionen abgestützten sozioökonomischen Sicherheiten, die eine spezifische Normalität von Arbeit gewährleisteten. Es handelte sich dabei um Normen, Regeln und Institutionen, die ein gewisses Maß an Kohärenz aufwiesen. Dazu gehörten: 1. die *Arbeitsmarktsicherheit* – also ausreichende Beschäftigungsmöglichkeiten auf dem formellen Arbeitsmarkt; 2. die *Beschäftigungssicherheit* – durch den Kündigungsschutz; 3. die *Qualifikationssicherheit* – durch ein Bildungs- und Ausbildungssystem, das den Erwerb und den Erhalt von transferierbaren Fähigkeiten und Kenntnissen erlaubte; 4. die *Arbeitsplatzsicherheit* – in der konkreten Tätigkeit, die durch die Berufsförmigkeit der Arbeit gewährleistet wurde; 5. die *Sicherheit in der Arbeit* – durch einen ausgebauten Arbeits- und Unfallschutz; 6. die *Einkommenssicherheit* – durch Mindestlohnregelungen, Lohnindexierung, ein umfassendes System sozialer Sicherung im Falle von Krankheit, Alter, Arbeitslosigkeit, Invalidität und die progressive Besteuerung der Einkommen; und schließlich 7. die *Vertretungssicherheit* – also die Gewährleistung kollektiver Interessenvertretung am Arbeitsmarkt durch unabhängige Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände, die Tarifautonomie, Streikrechte etc. (vgl. Standing 1999; ILO 2000).

Schon seit den Umbrüchen der 70er Jahre und dann verstärkt seit dem Kollaps des real existierenden Sozialismus nach 1989 wurde erkennbar, dass es sich bei der Verknüpfung von Wirtschaftswachstum und dem Ausbau sozioökonomischer Sicherheit nicht um eine »intrinsische« und synergetische Beziehung handelt. Sozioökonomische Sicherheit ist keinesfalls eine notwendige Begleiterscheinung oder, wie es lange Jahre schien, gar eine Voraussetzung von Wirtschaftswachstum; heu-

te wird sie als Hindernis gesehen. Seit der globale Standortwettbewerb den Systemwettbewerb von Kapitalismus und Sozialismus verdrängt hat, zeigt sich, dass soziale Rechte und die daran geknüpften Sicherheiten auch in den reichen Industrieländern zur Disposition stehen, wenn politische Interessen an sozialer Gerechtigkeit nicht *mit* dem Strom der Kapitalakkumulation sondern – wenn überhaupt – nur *gegen* diesen durchgesetzt werden können. Seit der Staatssozialismus in Mittel- und Osteuropa als eine »Abgrenzungsrealität (...), der gegenüber der Westen freier und gerechter erscheinen wollte« (Negt 2002, S.14) an seinen inneren Widersprüchen und Unzulänglichkeiten gescheitert ist, befindet sich auch der keynesianische Wohlfahrts- und Sozialstaat – der in all seinen unterschiedlichen Varianten Schutzbestimmungen für die Arbeit fixiert hatte – überall auf dem Rückzug: Im Süden und Osten des Globus wächst der »informelle Sektor«, im Norden und Westen weiten sich die Grauzonen zwischen formeller, informeller und illegaler Arbeit.

Transformation der Arbeit in die Informalität

Zwar müssen Daten über informelle Arbeit, die informelle Wirtschaft oder die Schattenwirtschaft – die Begriffe bezeichnen nur zum Teil identische Sachverhalte – mit Vorsicht interpretiert werden (vgl. dazu ausführlicher Altvater/Mahnkopf 2002). Doch gleichgültig, wie gemessen und geschätzt wird: die Bedeutung der Informalität nimmt zu, verstärkt seit Beginn der 90er Jahre. Dies gilt vor allem für die Länder der so genannten Dritten Welt und seit dem Kollaps des real existierenden Sozialismus auch in den Transformationsländern. Zu Beginn der 90er Jahre betrug der Anteil der Schattenwirtschaft, also jenes Teil der Wirtschaft, in dem Steuern nicht gezahlt und Sozialabgaben vermieden werden, am Bruttosozialprodukt in Afrika 44 %, in Zentral- und Südamerika 39 %, in Asien 35%, in der früheren Sowjetunion 25 %, in Mittel- und Osteuropa 20 % und in den OECD-Staaten immerhin 12 % (Schneider/ Enste 2000, S.33). Die Internationale Arbeitsorganisation (IAO/ILO) kommt – aufgrund anderer Definitionen und Berechnungsmethoden – zu höheren Werten, und sie zeigen in den 90er Jahren eine Zunahme. In vielen Weltregionen, in Lateinamerika, Afrika und Asien zumal, sind mehr Menschen informell als formell beschäftigt.

Doch auch in den entwickelten Industrieländern Nordamerikas und Europas verliert seit den 70er Jahren das arbeits- und sozialrechtlich regulierte »Normalarbeitsverhältnis« seine empirische und normative Dominanz. Die Informalität der Arbeit wird zur historischen Tatsache, auch wenn zumindest im westlichen Europa die unbefristete Vollzeitarbeit noch immer die vorherrschende Erwerbsform bleibt. Doch die Bereiche, die nicht normiert sind, werden größer. Es darf davon ausgegangen werden, dass in den Industrieländern etwa ein Viertel der Erwerbspersonen »schwarz arbeitet« oder prekär beschäftigt ist. Zwar überwiegt die formelle Arbeit, doch greifen in ihr Informalisierungstendenzen, ohne dass daraus – vergleichbar manchen Entwicklungsländern – ein »informeller Sektor« entstanden wäre. Überhaupt sind die Übergänge zwischen Informalität und Formalität eher fließend; die Dualität von Sektoren ist, seitdem diese Vorstellung in den 70er Jahren aufkam, immer wieder – und zu Recht – kritisiert worden (vgl. Breman/Das/Agarwal 2000: 15ff).

Nun ist die förmliche und institutionelle Regelung von Arbeit, Lohn (und Geld, darauf kann hier nicht eingegangen werden) jedoch keineswegs selbstverständlich, weder in der Geschichte der kapitalistischen und heute reichen, westlichen Ländern noch in den anderen Weltregionen zu Beginn des 21. Jahrhunderts. Die »Formalisierung« der Arbeit als Lohnarbeit ist eine Zwangsmaßnahme gewesen. Sie führte über die Enteignung der Bauern im Zusammenhang der Aneignung von Land durch die neuen Grundherren und kapitalistischen Pächter und über die Verarmung (Pauperisierung) großer Massen der Bevölkerung und die Einrichtung von Zuchthäusern für Arbeitslose und mit anderen Zwangsmaßnahmen in die Form der »doppelten Freiheit« der Lohnarbeit: frei von Produktionsmitteln und daher in die Abhängigkeit von den neuen Besitzern der Produktionsmittel, d. h. den Kapitalisten, und frei, auf dem nun entstehenden Arbeitsmarkt, die Arbeitskraft verkaufen zu können – und zu müssen, weil anders die Reproduktion des Haushalts nicht gesichert werden konnte. Die »ursprüngliche kapitalistische Akkumulation« war ein historischer Prozess der Klassenscheidung, der Herausbildung jener Formen der kapitalistischen Produktionsweise, die erst das Nicht-Formelle, die Informalität erkennen lassen.

Der Begriff des *Informellen* setzt also voraus, dass es gesellschaftliche *Normen* gibt, die *Normalität* definieren, beispielsweise ein Normalarbeitsverhältnis. An dieser Normalität lassen sich dann alle anderen Arbeitsverhältnisse messen und – wie in der Vergangenheit in den westlichen Industrieländern mit vornehmlich von Frauen eingenommenen Arbeitsverhältnissen geschehen – wegen ihrer Differenz gegenüber der *Soll-Norm* als Abweichung, als *a-typische Arbeit* klassifizieren. Vorstellungen von gesellschaftlicher Normalität finden ihren Niederschlag in konkreten *Formen* von Arbeit. Wenn sich diese zu förmlichen Institutionen verdichten – zu Systemen der industriellen Beziehungen, Tarifverträgen, Tarifvertragsparteien, Betriebsverfassung oder Sozialgesetzen – reduzieren sie Ungewissheiten der individuellen und kollektiven Orientierung und begründen so eine gewisse Verlässlichkeit im Verhalten der gesellschaftlicher Akteure. *Informalität* setzt also als Kontrapunkt die *Formalität* immer voraus. Was formell ist, wird in der Regel durch Legalnormen und durch staatliche Regulierungen bestimmt und diese sind bekanntlich zu verschiedenen Zeiten in derselben Gesellschaft oder in verschiedenen Gesellschaften zur selben Zeit höchst unterschiedlich.

Daraus ergeben sich nicht unerhebliche Probleme des Messens von Informalität. Denn grundsätzlich muss, mit welchen Methoden auch immer gemessen wird, ein spezifischer Zustand als Normalität gesetzt werden; danach lässt sich Informalität als die Differenz zwischen (hypostasierter) Normalität und Faktizität messen – mit der so genannten Bargeldmethode oder mit einer anderen, nicht minder »informellen« (das heißt auf Schätzungen und Indikatorenbildung beruhenden) Methode, z. B. der Messung von informeller Arbeit über den Energieverbrauch. Doch egal mit welcher Methode gemessen wird, überall wächst die informelle Ökonomie. In vielen Regionen der Welt ist sie zur eigentlichen Volkswirtschaft geworden. Dies gilt insbesondere für den afrikanischen Kontinent, sofern dessen Norden und Südafrika gesondert betrachtet werden. Wenn bis zu 78% aller Beschäftigten außerhalb der Landwirtschaft im informellen Sektor arbeiten und 93% aller neuen Arbeitsplätze im informellen Sektor entstehen, wird die Unterscheidung von Informalität und Formalität fragwürdig. In Lateinamerika sind es im Durchschnitt

mehr als die Hälfte aller Beschäftigten außerhalb der Landwirtschaft, die sich mit informeller Arbeit durchschlagen; in Asien gibt es Länder, in denen weniger als die Hälfte der Beschäftigten Informelle sind und andere, in denen bis zu 85 % der Beschäftigung außerhalb der Landwirtschaft im informellen Sektor stattfindet. Doch grundsätzlich gilt: Bei informeller Arbeit geht es um Sachverhalte, die sich *per definitionem* der statistischen Erhebung entziehen; sie sind im Verborgenen angesiedelt, zum Teil diskriminiert, zum Teil sind sie sogar strafbewehrt.

Wenn die informelle Arbeit sowohl im Hinblick auf ihren Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung als auch hinsichtlich der Zahl der Menschen, denen sie zu Einkommen verhilft, in den offiziellen Statistiken eher unterschätzt wird, so hat dies viel damit zu tun, dass Frauen die Mehrheit der »unsichtbaren« und daher statistisch nicht oder unzureichend erfassten Arbeitskräfte des informellen Sektors stellen. Denn wie die unbezahlten Versorgungs- und Betreuungsarbeiten von Frauen, die in den Berechnungen des nationalen Bruttoinlandsprodukt nicht vorkommen, obwohl sie ganz wesentlich zur Verbesserung der Lebensqualität beitragen, sind auch viele bezahlte informelle Aktivitäten von Frauen durch ihre Haushaltsnähe der offiziellen Registrierung und Bewertung entzogen. Dies gilt sowohl für die marktbezogene Herstellung und Verarbeitung von Gütern und Dienstleistungen im Hause, die weibliche *self-employed* »auf eigene Rechnung« betrieben, als auch für einige Formen abhängiger Lohnarbeit (als Heimarbeiterin oder Hausangestellte).

Jenseits der gesellschaftlich definierten Normalität erstreckt sich ein weites Feld: die informelle Arbeit im engeren Sinne (die in den Industrieländern zumeist mit einer Vermeidung von Steuer- und Sozialabgaben gleichgesetzt wird), aber auch die illegitime Arbeit, das Betteln beispielsweise, welches ja nicht informell ist, doch als illegitim betrachtet wird. Jenseits der gesellschaftlichen Normalität befindet sich ebenfalls die illegale und selbstverständlich die kriminelle Arbeit; beides lässt sich nicht leicht bestimmen und von informeller Arbeit scharf abgrenzen. In der Regel werden die Grenzen durch staatliche Regularien gezogen. Doch was in diesem Sinne legal und was illegal ist, das kann sich ändern in der Zeit. So war bis vor kurzem der Koka-Anbau in Kolumbien eine historisch überkommene und ganz legale Erwerbsquelle für die Andenbauern; erst mit dem »Krieg gegen die Drogen«, den die USA ausgerufen haben, wird diese Erwerbstätigkeit zu einer illegalen.

Die Grauzonen sind groß und sie wachsen. Das gilt insbesondere für die Grauzone zwischen der unbezahlten informellen Arbeit im Haushalt und der bezahlten informellen Arbeit. Die Überlappungen zwischen unbezahlter Pflege- und Reproduktionsarbeit und marktbezogenen informellen Aktivitäten, die im Haushalt stattfinden, sind besonders schwer zu identifizieren, weil es sich dabei z. T. um identische Tätigkeiten handelt, die in der Regel von Frauen verrichtet werden. Dies gilt aber auch für die Grauzonen zwischen bezahlter informeller Arbeit und (prekärer) formeller Arbeit und diejenige zwischen legitimer informeller und illegaler Arbeit: Ein und dieselbe Aktivität kann registriert sein oder auch nicht; dabei können Steuern und Sozialversicherungsbeiträge gezahlt werden oder auch nicht; oder es werden weniger Steuern gezahlt, als es die Legalnormen verlangen. Die (Nicht)Zahlung von Steuern und Sozialbeiträgen kann in dem einen Fall mit zusätzlichen Ausgaben für die Bestechung von Amtspersonen verbunden sein, in

dem anderen nicht. Ein und dieselbe Tätigkeit kann von Beschäftigten mit oder solchen ohne Arbeitsverträge ausgeführt werden und in einem dritten Fall liegen zwar Arbeitsverträge vor, nur sind diese unrechtmäßig oder enthalten Zusatzklauseln, die eigentlich ungesetzlich sind. Informelle Arbeit wird zwar in der Regel als bezahlte verrichtet, doch ist das Phänomen der bei uns so genannten »mithelfenden Familienangehörigen« weit verbreitet und diese verrichten ihre Tätigkeiten unbezahlt oder, wie viele informell Beschäftigten mit regulären Arbeitsverträgen, zu untertariflichen Bedingungen. Informelle Arbeit ist in der Regel nicht oder unzulänglich sozial und arbeitsrechtlich geschützt: Sie wird von Selbständigen, aber in wachsendem Maße von abhängig Beschäftigten (im *subcontracting*) ausgeführt. Bei der informellen Arbeit handelt es sich also um ein überaus heterogenes Phänomen. Formalität und Informalität sind Extreme auf einem Kontinuum, an dessen äußersten Ende Informalität in Illegalität und Kriminalität übergeht.

Wird die in der industriegesellschaftlichen Moderne zur Norm erhobene Verknüpfung von Erwerbsarbeit und Sicherheit in ihrem vollen Wortsinn zugrunde gelegt, ist diese in den Ländern des Südens und in den Transformationsländern Mittel- und Osteuropas zu einer Ausnahmeerscheinung geworden. In den entwickelten Industrieländern des Nordens und Westens ist diese aus der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg vertraute Form der Verknüpfung von starker Auszeichnung bedroht. Sozioökonomische Sicherheit in dem umfassenden Sinne von *decent work*, wie sie in neueren Schriften der ILO (2000; 2001) definiert wird, scheint zu Beginn des 21. Jahrhunderts in den meisten Ländern der Welt zum Privileg einer sozialen Minderheit geworden zu sein: Schriftliche Arbeitsverträge verlieren vielerorts ihre Verbindlichkeit; oft reichen die Löhne nicht mehr zur Existenzsicherung; stabile Formen kollektiver Interessenvertretung fehlen, kurzum: wohl geregelte Arbeitsbeziehungen sind selten geworden.

Nun wird über den »informellen Sektor« in den Ländern des Südens meist in entwicklungstheoretischen Kontexten geforscht und selten werden diese in eine Verbindung zur »Krise des Normalarbeitsverhältnisses« in den westlichen Industrieländern gebracht. Selbstverständlich müssen die erheblichen ökonomischen, sozialen und kulturellen Differenzen zwischen und innerhalb der einzelnen Weltregionen in Betracht gezogen werden. Doch gleichzeitig gibt es eine Dynamik globaler Transformationsprozesse, welche dafür sorgt, dass strukturelle Ähnlichkeiten sichtbar werden: zwischen den *Ein-Personen-Unternehmen* des informellen Sektors in den Ländern der Südhalbkugel, den Kofferhändlerinnen in den Transformationsländern Mittel- und Osteuropas, den abhängig Beschäftigten in den *sweat shops* der global vernetzten Hersteller von Konsumgütern und der Entwicklung von prekären Beschäftigungsverhältnissen und neuen Formen von (schein) selbständiger Arbeit in den westlichen Industrieländern. Alles dies sind Beschäftigungsverhältnisse ohne soziale und ökonomische Sicherheit. Denn die gestandene Straßenhändlerin in Mexiko City, die »auf eigene Rechnung« arbeitet und von ihrem mageren Einkommen eine ganze Familie ernährt, der junge chinesische Migrant in einem *sweat shop* in Neapel, der Jeans für einen großen Einzelhändler zusammennäht und von einer Zukunft als Kaufmann träumt und die alleinerziehende Verkäuferin in einer *Wal-Mart*-Filiale in Minneapolis/ Minnesota – oder in einer *Plus*-Filiale in Dortmund – haben doch etwas gemeinsam: Sie alle sind mit jener Grunderfahrung existenzieller Unsicherheit konfrontiert, die für *vor-fordisti-*

sche Zeiten des Kapitalismus charakteristisch war. Zu Beginn des 21. Jahrhunderts hat diese existenzielle Unsicherheit selbstverständlich andere Ausdrucksformen als am Ende des 19. und zu Beginn des 20. Jahrhunderts; heute geht diese Erfahrung mit Zukunftsangst und der Angst vor dem »sozialen Absturz« einher, mit physischem und psychischem Stress, der sich zu veritablen Krankheitsbildern verdichtet, mit Entwürdigung, Demütigung und Armut *in* der Erwerbsarbeit. Mit einprägsamen Beispielen hat dies Barbara Ehrenreich in ihren Büchern »Angst vor dem Absturz. Das Dilemma der Mittelklasse« (1992) und »Arbeit poor. Unterwegs in der Dienstleistungsgesellschaft« (2001) beschrieben.

Dennoch mag es irritieren, wenn hier die Verhältnisse in den OECD-Staaten, in denen es noch immer tragfähige Strukturen sozialstaatlichen Schutzes gibt, in einem Atemzug mit der Ausbreitung des informellen Sektors in der so genannten *Dritten* und in der ehemaligen *Zweiten Welt* genannt werden. Doch nur in der Zusammenschau lassen sich die Informalisierung und die Prekarisierung der Arbeit als graduell abgestufte Ausdrucksformen der Globalisierung von Unsicherheit entschlüsseln. Auch die Prekarisierung der Erwerbsarbeit muss als Element einer neuartigen Herrschaftsform interpretiert werden, die auf einer – so Pierre Bourdieu (1999) – zum allgemeinen Dauerzustand gewordenen Unsicherheit aufbaut. Mit anderen Worten: Die Informalisierung der Arbeit³ ist nicht als eine unbeabsichtigte Nebenfolge des sozioökonomischen Wandels zu verstehen, der durch die Globalisierung bedingt und beschleunigt wird, sondern als politisches Projekt einer gespaltenen Modernisierung.

Anders als dies die ILO zu Beginn der 70er Jahre, als der informelle Sektor in Afrika »entdeckt« wurde, zunächst vermutet hatte, handelt es sich bei diesem Bereich der Ökonomie nicht um ein Durchgangsstadium im Modernisierungsprozess, um eine vorübergehende Erscheinung, die mit zunehmender Industrialisierung in den »modernen Sektor« der Ökonomie integriert wird. Die Informalisierung von Arbeitsbeziehungen ist auch keine Antwort auf Bürokratisierung, unmäßige Steuerlast und mangelhaft institutionalisierte Eigentumsrechte, wie dies der neoliberale Ansatz Hernando de Sotos (1991; 2000) nahelegt, – so dass Entbürokratisierung, Steuersenkungen, Eigentumsschutz und die Privatisierung öffentlichen Eigentums Abhilfe schaffen könnten. Vielmehr ist die Informalisierung eine Begleiterscheinung von Strukturanpassungsprogrammen und Deregulierung; sie muss als Ausdruck struktureller Veränderungen im Verhältnis von globaler, nationaler und lokaler Ökonomie unter den Anforderungen globaler Wettbewerbsfähigkeit verstanden werden oder genauer: als Konsequenz externer Restriktionen im Rahmen des globalen Reproduktionssystems.

Normenkonflikte im Hintergrund der Transformationsprozesse – oder: globale Normen werden nicht erfüllt

Bislang waren es die in einer Gesellschaft verallgemeinerten Normen und die zu Institutionen geronnenen sozialen Formen, die die »Normalität« einer gegebenen Epoche konstituierten. Unter den Bedingungen globaler Transformationsprozesse stoßen gesellschaftsspezifische Normen jedoch auf solche, die in globalen, transnationalen und supranationalen Kontexten gebildet werden – und werden dabei unter Druck gesetzt. In der realen Ökonomie gibt es eben nicht nur den Erfolg

am Markt, also die Akkumulation im globalen Wettbewerb und auf der anderen Seite das Scheitern, das Verschwinden nicht wettbewerbsfähiger Akteure, so wie dies die binäre Logik der ökonomischen Theorie vorsieht. Die Dynamik des Freihandels sorgt dafür, dass die durch intensivierte Arbeitsteilung und vertiefte Spezialisierung erzielte höhere Produktivität, die sich einerseits in mehr und besseren und billigeren Gütern für die Konsumenten und andererseits in einer Verringerung des Arbeitsaufwandes je Produktionseinheit niederschlägt, zur Freisetzung von Arbeitskräften führt. Wenn die im globalen Maßstab oder in einer umgrenzten Gesellschaft zur *redundant population* gewordenen Menschen nicht durch kompensatorisches Wachstum in den Wirtschaftskreislauf zurück geschleust werden – so David Ricardo (1959) –, ist Arbeitslosigkeit die eine Folge. Eine andere Folge, die vor allem in den Gesellschaften, in denen es keine Arbeitslosenversicherung gibt, sehr viel verbreiteter ist, besteht in der Informalisierung von Arbeit. Es vergrößern sich jene Bereiche von Ökonomie und Beschäftigung, in denen die von Menschen gemachten *constraints* des Weltmarktes nicht erfüllt und daher umgangen werden, wo die Vergesellschaftung durch Arbeit und Geld ganz oder zumindest teilweise außerhalb der formellen Strukturen erfolgt.

So gesehen ist Informalisierung das Resultat eines Scheiterns an von Menschen geschaffenen Sachzwängen, denen informell ausgewichen wird, um nicht aus der Gesellschaft exkludiert zu werden; es handelt sich hier um das Ergebnis eines Normenkonflikts: Wo globale, trans- oder supranationale Standards und Normen auf gesellschaftsspezifische stoßen, geraten letztere unter Druck. Wer die globalen Produktivitätsstandards, die auf dem Weltmarkt gebildet werden, wer die Kriterien für die Kreditvergabe, die von internationalen Institutionen (von IWF oder Weltbank) festgelegt werden, wer die supranational gebildeten Maastricht-Kriterien, den *aquis communautaire*, den die EU ihren Beitrittskandidaten oktroyiert oder wer die von den USA formulierten Standards für eine *certification* von Handelspartnern nicht erfüllen kann, ist gezwungen, die »normalen Formen«, die in der umgrenzten Gesellschaft gelten, zu brechen, zu korrigieren oder zu unterlaufen.

Zum anderen erfüllt der informelle Sektor aber auch die Funktion einer Art Schwamm für all die Arbeitskräfte, die in der Folge des globalen Standortwettbewerbs »überflüssig« geworden sind. Daher werden vor allem seine Fähigkeit zu flexibler Anpassung und weniger seine Folgen für die sozioökonomische Unsicherheit betont: Er stellt einen Schockabsorber der Globalisierung dar, weil er *erstens* der Subsistenzsicherung der Haushalte dient; in dieser Funktion leistet er einen wichtigen Beitrag zur »Feminisierung der Überlebenssicherung« – wie im übrigen auch die grenzüberschreitende Migration. *Zweitens* trägt der informelle Sektor zu einer faktischen Lösung der Arbeitsmarktkrise bei. Diese Funktion erklärt sich daraus, dass er – trotz erheblicher Diskriminierungen durch den Staat, – eine große Beschäftigungswirkung aufweist. Denn der Marktzutritt ist hier relativ leicht, der Kapitaleinsatz niedrig, die verwendete Technik einfach, die Arbeitsintensität ist daher hoch und die Gewinne und Löhne sind niedrig. Die hohe Beschäftigungswirkung des informellen Sektors gründet *drittens* darauf, dass kleine (lokale) Unternehmen, die bei Beachtung von sozialen und ökologischen Standards nicht wettbewerbsfähig wären und eigentlich vom Markt verschwinden müssten, ihre mangelnde Wettbewerbsfähigkeit durch die Überausbeutung der Arbeitskräfte, sei es bei den Löhnen oder bei den Schutzvorkehrungen, kompen-

sieren. Derselbe Mechanismus, der in dem Fall der kleinen- und Ein-Personen-Unternehmen zur Missachtung von Normen und Standards zwingt, erweist sich im Fall großer transnationaler Unternehmen, mit denen die Mikrounternehmen und die *self-employed* des informellen Sektors in globalen Produktions- und Zulieferketten eng verwoben sind, als ein Mittel der Steigerung von Wettbewerbsfähigkeit. Daher stellt der informelle Sektor *viertens* für die fast 63 000 transnationalen Unternehmen mit ihren weltweit 800 000 ausländischen Niederlassungen, in denen mehr als 125 Millionen Menschen arbeiten, ein nahezu unerschöpfliches Reservoir billiger Arbeitskräfte dar.

Diese letztgenannte Funktion des informellen Sektors, die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit transnationaler Unternehmen, ist vor allem in den abnehmergesteuerten globalen Produktions- und Vermarktungsketten der Konsumgüterindustrie von großer und seit Beginn der 90er Jahre wachsender Bedeutung. Dabei handelt es sich um globale Unternehmensnetzwerke, in denen große Einzelhändler, Großhändler und Markenhersteller, die ihren Firmensitz in den kapitalistischen Zentren haben, die grenzüberschreitende Wertschöpfung so organisieren und koordinieren, dass die physische Produktion von Gütern und Dienstleistungen von den Stufen Forschung, Entwicklung, Design, Finanzierung, Verkauf und Marketing abgetrennt ist und die gesamte Herstellung – über Prozesse des *outsourcing* und *subcontracting* – in benachbarte Entwicklungs- und Schwellenländern verlagert wird. Für transnationale Unternehmen ermöglicht der vermehrte Rückgriff auf Subunternehmer, die ihrerseits eine Myriade von informellen Arbeitskräften, darunter auch viele HeimarbeiterInnen beschäftigen, eine Senkung der Kosten und eine Steigerung der Flexibilität, weil viele Risiken auf die abhängigen Zulieferer abgewälzt werden können. Zugleich ist das *subcontracting* ein geeignetes Mittel, um sich rechtlicher Verpflichtungen und der Verantwortung für Arbeitskräfte zu entledigen, die zwar ökonomisch von den transnationalen Unternehmen abhängig, rechtlich aber unabhängig sind. Dies hat zur Folge, dass die Verletzung von *core labour standards* der ILO und von national geltendem Arbeits- und Sozialrecht dem unterentwickelten Rechtsverständnis und defizitären Aufsichtsstrukturen in den so genannten »Billiglohnländern« angelastet werden können.

Die positiven Effekte des informellen Sektors, Arbeitskräfte (darunter viele Frauen) zu binden und Einkommen selbst dort zu schaffen, wo die formelle Ökonomie schrumpft, lassen sich nur um den Preis hoher und wachsender sozioökonomischer Unsicherheit erzielen. Dies gilt auch für die arbeitsintensiven personenbezogenen Dienstleistungen in den westlichen Industrieländern – im Einzelhandel, Gesundheitswesen oder Gastgewerbe –, die sich nicht in Niedriglohnländer verlagern lassen: auch ihre Ausweitung geht mit einem Zuwachs an Unsicherheit für die Beschäftigten einher.

Zur Politischen Ökonomie der Unsicherheit

Ist der Blick erst einmal auf die »endemische Unsicherheit« (Baumann 2000) fokussiert, werden auch die Grauzonen an den Rändern des informellen Sektors erkennbar. Zur einen Seite hin gibt es fließende Übergänge von der informellen zur prekären Arbeit in der formellen Ökonomie: zu den austauschbaren *just-in-time*-Beschäftigten für Routineaufgaben, zu den neuen (Schein)Selbständigen und

selbst zu den *freelancern*, den hochspezialisierten Mitarbeitern auf Zeit, die die *new economy* bevölkern. Kennzeichen der Erwerbsarbeit in den Industrieländern zu Beginn des 21. Jahrhunderts ist ihre große Fluidität und Elastizität. Neue Formen prekärer, nicht-existenzsichernder Arbeit sind ebenso verbreitet wie »Hybridformen« zwischen abhängiger und selbständiger Erwerbstätigkeit. Doch selbst innerhalb der stabilen Kerne der formellen Ökonomie wird Beschäftigungssicherheit oft nur durch Zugeständnisse im Hinblick auf räumliche Mobilität, zeitliche Flexibilität und gesteigerte Leistungsintensität gewährt; sie geht mit einem wachsenden Defizit bei der Arbeitsplatz- und der Einkommenssicherheit einher. Ein Zeitregime, das die Grenze zwischen »Arbeit und Leben« verwischt, zwingt »flexible Individuen« dazu, in einer Grauzone zwischen Arbeitszeit und »freier Zeit« die eigene Arbeitskraft marktfähig zu halten, selbstverantwortlich und auf eigene Kosten – durch wiederholte Qualifizierungsanstrengungen, Selbstmanagement und Selbstvermarktung. »Die betriebswirtschaftliche Rationalität des kapitalistischen Einzelunternehmens wird zur Blaupause für die Gesellschaft insgesamt« (Negt 2002, S.14).

Unter dem Gesichtspunkt der sozioökonomischen Sicherheit sind andererseits die Übergänge zu Zwangsarbeit in der kriminellen Ökonomie offensichtlich – zu extremer Kinderarbeit, zur Zwangsprostitution und modernen Formen der Lohnsklaverei, die sich mit der grenzüberschreitenden Migration in den letzten Jahren verbreiten. Wie in den frühen Phasen des Kapitalismus wird ökonomische Macht auch heute dazu genutzt, andere Menschen (meist sind sie weiblichen Geschlechts) zu verletzen, sie am Gebrauch von bürgerlichen und sozialen Rechten zu hindern; sie zu manipulieren, zu täuschen, zu erpressen und unter Ausübung von Zwang zu Handlungen zu bewegen, die sie aus freien Stücken nicht vollziehen würden. Arbeitsverhältnisse, welche die Würde der Menschen verletzen, gehören weder einer historisch überwundenen Phase des Kapitalismus an, noch sind sie eine zufällige Begleiterscheinung desselben. Sie können sich in dem Maße verbreiten, wie etablierte Institutionen, die soziale Menschenrechte in der Arbeit schützen, unter dem Druck globaler Transformationsprozesse erodieren – und genau dies geschieht gegenwärtig in allen Teilen der Welt. *Kevin Bales* (2001) hat dies in seiner Studie über »Die neue Sklaverei« auf eindringliche Weise deutlich gemacht.

Besonders groß sind die Defizite hinsichtlich aller Facetten sozioökonomischer Sicherheit dort, wo die De-Normierung und De-Institutionalisierung im Zuge der Privatisierung öffentlicher Grundversorgung und Infrastruktureinrichtungen so weit fortgeschritten sind, dass neue soziale Ungleichheiten beim Zugang zu lebenswichtigen Ressourcen entstehen. Wo öffentliche Leistungen (wie Wasserversorgung, Müllentsorgung, öffentlicher Nahverkehr, Schulen, Krankenhäuser, die Stromversorgung u.ä.m.) dem Markt, also dem Prinzip möglichst hoher Gewinnerzielung unterworfen werden, ist eine preiswerte und möglichst gute Versorgung aller Menschen nicht mehr gewährleistet. Dies ist vor allem für die »*most vulnerable people*« – überall auf der Welt sind dies die Kinder, Frauen, kranke und alte Menschen – mit großen Gefahren für Leib und Leben verbunden und führt nicht selten dazu, dass es an *human security* selbst im engeren Sinne der Abwesenheit direkter, physischer Gewalt mangelt.

Schlussfolgerungen

Lebendige Demokratien sind auf Menschen angewiesen, die selbstverantwortlich handeln können. Dies ist jedoch nur möglich, wenn diese keine Angst um das tägliche Überleben oder Angst vor dem sozialen Absturz haben müssen. Immer mehr Menschen fehlen die Voraussetzungen dafür, einem selbstgesteuerten, vernünftigen Lebensplan folgen zu können. Unter dem Signum der »Flexibilisierung« werden sie einer grundlegenden Freiheit beraubt, nämlich der, selbstverantwortlich handeln und entscheiden zu können. Diese Freiheit kann ohne sozioökonomische Sicherheit im umfassenden Sinne nicht existieren. Das Gebot der Gerechtigkeit verlangt eine Angleichung von Vorteilen, die Resultat von Umständen sind, für die einzelne Menschen nicht verantwortlich gemacht werden können; es verlangt aber zugleich, dass Freiheitsrechte auf einem Sockel von Sicherheiten auflagern, so dass die Individuen fähig sind, selbstkontrolliert und sozial verantwortlich handeln und entscheiden zu können. Daher sollten alle Menschen mit Sicherheit als einem »Grundgut« ausgestattet sein, welches sie in die Lage versetzt, einen rationalen Lebensplan verfolgen zu können; in diesem Sinne gehört Sicherheit zu den »capabilities« von denen *Amartya Sen* (1999) schreibt.

Zu Beginn des 21. Jahrhunderts ist jedoch eine überwältigende Mehrheit von Menschen in allen Weltregionen in ihrem Erwerbsleben – und weit darüber hinaus – Bedrohungen und Unsicherheiten ausgesetzt, die sie – um des eigenen Überlebens willen – in einer Logik des Kampfes aller gegen alle gefangen halten. Es gehört nicht nur zum hegemonialen Projekt des Neoliberalismus, dass der Verlust von Sicherheit als Preis für mehr Autonomie in beruflichen Fragen außer Streit gestellt wird. Mehr noch: unter dem Einfluss neoliberalen Denkens werden sozioökonomische Sicherheiten von selbsternannten »Wirtschaftsführern«, von Politikern, Publizisten und vom so genannten »wissenschaftlichen Sachverstand« als wachstumshinderliche Rigiditäten diffamiert; es wird die Unsicherheit in den Rang einer politischen Zielsetzung erhoben. Die Idee eines »gerechten Friedens« unter den Bedingungen der Globalisierung würde daher zu allererst verlangen, dass die neoliberale Grundannahme zurückgewiesen wird, Unsicherheit und substanzielle Ungleichheit seien für ökonomischen Wachstum notwendig und daher, wenn schon nicht erstrebenswert, so doch unvermeidlich. Wer um eines »gerechten Friedens« willen gegen die Verbreitung sozioökonomischer Unsicherheit (auf formellen Arbeitsplätzen, im Schattenreich der informellen Ökonomie oder im Zustand der Arbeitslosigkeit) angehen will, kann jedoch nicht gleichzeitig die Sicherung lokaler Wettbewerbsfähigkeit im globalen Standortwettbewerb über alle anderen politischen Ziele stellen. Angesichts härter werdender Verteilungskonflikte bleibt eine Korrektur der Primärverteilung durch staatliche Umverteilungspolitik unverzichtbar.

Anmerkungen

- 1 Gekürzte Fassung des Beitrages »Vom Verlust sozio-ökonomischer Sicherheit in Zeiten der Globalisierung« in: B. Mahnkopf (Hg.), Globale öffentliche Güter für menschliche Sicherheit und Frieden, Berlin 2003 (Berliner Wissenschaftsverlag).
- 2 Mit Fordismus wird die Zeit von 1950 bis Mitte der 1970er Jahre bezeichnet. Als Postfordismus gilt demnach die Zeit von Mitte der 1970er Jahre bis zur Gegenwart.
- 3 Dieser Transformationsprozess wird begleitet von Prozessen der Informalisierung von Geld und Politik; darauf kann hier jedoch nicht eingegangen werden. Vgl. dazu ausführlich Altwater/Mahnkopf 2002.

Literatur

- Altwater, Elmar/Mahnkopf Birgit (2002): Globalisierung der Unsicherheit. Arbeit im Schatten, schmutziges Geld und informelle Politik, Münster.
- Bales, Kevin (2001): Die neue Sklaverei, München.
- Baumann, Zygmunt (2000): Die Krise der Politik. Fluch und Chance einer neuen Öffentlichkeit, Hamburg.
- Bourdieu, Pierre (1999): Soziales Europa oder entfesselter Kapitalismus, in: Werner Fricke (Hg.): Was die Gesellschaft bewegt. Jahrbuch Arbeit und Technik 1999/2000, Bonn: S. 369-377.
- Breman, Jan/Das, Arvind N/Agarwal, Ravi (2000): Down and Out. Labouring under Global Capitalism, New Delhi/ Oxford/ New York.
- Castel, Robert (1999): Die Metamorphosen der sozialen Frage. Eine Chronik der Lohnarbeit, Konstanz.
- de Soto, Hernando (1991): The other Path, New York (Harper and Row); deutsch 1992: Marktwirtschaft von unten. Die unsichtbare Revolution in Entwicklungsländern. Zürich/ Köln.
- de Soto, Hernando (2000): The Mystery of Capital. Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else, New York (Basic Books)
- Ehrenreich, Barbara (1992): Angst vor dem Absturz. Das Dilemma der Mittelklasse, München.
- Ehrenreich, Barbara (2001): Arbeit poor. Unterwegs in der Dienstleistungsgesellschaft, München.
- International Labour Organisation (2000): InFocus Programme on Socio-Economic Security; www.ilo.org/public/english/protection/ses/about/index.html.
- International Labour Organisation (2001): Report of the Director-General: Reducing the Decent Work Deficit – a Global Challenge, Report 1 (A), Geneva, June 2001; www.ilo.org/public/english/standards/relm/ilc/ilc89/rep-i-a.htm.
- Negt, Oskar (2002): »In die Kraft des Gegners eindringen.« Gespräch mit Oskar Negt über »Arbeit und menschliche Würde«, in: Sozialismus, H. 3 (2002), S. 14ff.
- Mahnkopf, Birgit (2003): Vom Verlust sozio-ökonomischer Sicherheit in Zeiten der Globalisierung. In: Mahnkopf B. (Hg.), Globale öffentliche Güter für menschliche Sicherheit und Frieden, Berlin.
- Polanyi, Karl (1944/ 1978): The Great Transformation, Frankfurt/M..
- Schneider, Friedrich/ Enste, Dominik (2000): Schattenwirtschaft und Schwarzarbeit. Umfang, Ursachen, Wirkungen und wirtschaftspolitische Empfehlungen, München/ Wien.
- Sen, Amartya (2000): Ökonomie für den Menschen. Wege zu Gerechtigkeit und Solidarität in der Marktwirtschaft, München, Wien.
- Standing, Guy (1999): Global Labour Flexibility. Seeking Distributive Justice, London.