Franz Garnreiter

DIE ENTWICKLUNGS-LÄNDER IM SYSTEM VON WTO und IWF

Konzerngetriebene Regulierung der Weltwirtschaft

mit einem ausführlichen Teil zum "Experiment China"

Schutzgebühr: 4,00 Euro

ISW

SPEZIAL-NR.20

institut für sozial-ökologische wirtschaftsforschung münchen e.V.

Impressum

isw-spezial 20, April 2007
Publikationsreihe isw-spezial: ISSN 1614-9270

Herausgeber:
isw – institut für sozial-ökologische wirtschaftsforschung e.V.
Johann-von-Werth-Str. 3, 80639 München
Tel. 089/130041 Fax: 089/168 94 15
isw_muenchen@t-online.de
www.isw-muenchen.de

Autor/Redaktion: Franz Garnreiter

Verantwortlich im Sinne des Presserechts:
Fred Schmid

Karikaturen: Bernd Bücking
Layout: Monika Ziehaus

Schutzgebühr: 4,00 EUR

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit
vorheriger Genehmigung des isw e.V.

Inhalt

Editorial 2

Kapitel 1
Einleitung: Zurückbleiben ist normal, Aufholen das Besondere 3

Kapitel 2
IWF und Weltbank: Die Öffnung der armen Länder 9

2.1 Ideologie und Politik 9

2.2 Am Beispiel Lateinamerika:
Konzerninteressen, Wirtschaftspolitik, fehlgeschlagene Entwicklung 13

Kapitel 3
Das WTO-System: Die Zementierung neoliberaler Machtverhältnisse 17

3.1 Freihandel: Ideologie und Wirklichkeit 17

3.2 Organisation und Prinzipien der WTO 20

3.3 Freihandelsmanagement und Streitbeilegung 21

3.4 Die WTO-Verträge 22

3.5 Wie wird ein Land WTO-Mitglied und warum eigentlich? 26

Kapitel 4
Die Transnationalen Konzerne: Sieger bei der Globalisierung 28

Resümee aus den bisherigen Entwicklungsversuchen 32

Kapitel 5
Zum Experiment China 33

5.1 China auf dem Weg zur Werkbank der Welt 33

5.2 Chinas Risiken in der Binnenwirtschaft 37

5.3 Chinas Risiken in der Außenwirtschaft 40

Kapitel 6
Die konzerngetriebene Globalisierung:
Privatisierung der Wirtschaftspolitik und Entdemokratisierung 44

Literatur 45

Glossar 46

editorial

Dem Gipfel der acht führenden Industrienationen (G8) in Heiligendamm hat die Bundesregierung das hehre Doppel-Motto vorgegeben: "Wachstum und Verantwortung in der Weltwirtschaft – Investitionen, Innovationen, Nachhaltigkeit" sowie "Wachstum und Verantwortung in Afrika – Gute Regierungsführung, nachhaltige Investitionen, Frieden und Sicherheit und die Bekämpfung von HIV/Aids". Die G8 steht im Zentrum des Systems der "Global Governance", einer globalen Weltregulierung, der die G8 die Richtung und Hauptinhalte vorgibt. Auf dem Gebiet der Weltwirtschaft ist die WTO (Welthandelsorganisation) das entscheidende Instrument.

Die vorliegende Studie weist im Detail nach, dass die WTO unter dem Kommando der großen Industriestaaten "Verantwortung" nur für die Transnationalen Konzerne aufbringt, deren Interessen die Politik der Industriestaaten prägen. In den Entwicklungsländern sorgt die Strategie der WTO – zusammen mit der ihrer "Geschwister" IWF (Internationaler Währungsfond) und Weltbank – für eine Verschlechterung der Handelsbedingungen ("terms of trade"), für eine Verlangsamung des Wirtschaftswachstums, für Ent-Industrialisierung und für einen steten Kapitalabfluss aus dem armen "Süden" in den reichen "Norden". Da die Bundesregierung "Afrika" zum zweiten Schwerpunkt des G8-Gipfels erhoben hat, mag ein Beispiel vom schwarzen Kontinent den Phrasen der neoliberalen Propaganda vom Segen der Globalisierung entgegen gestellt werden. Für Nigeria erweist sich sein enormer Öl-Reichtum als Fluch. In den letzten dreißig Jahren haben Shell und andere ausländische Konzerne mit nigerianischem Öl Erlöse in Höhe von 250 Milliarden Dollar erzielt. Doch sank im Zeitraum von 1975 bis 2000 das Pro-Kopf-Einkommen in Nigeria um 15 Prozent. Das "reiche" Land hatte 2004 Auslandsschulden in Höhe von 27 Milliarden Dollar.

Das WTO-System, die neoliberale Globalisierung, ist für die Bevölkerung in den Entwicklungsländern wie für die Menschen in den Industriestaaten eine Plage. Es kennt nur einen Nutznießer: die Transnationalen Konzerne und die mit ihnen verwobenen Finanzinstitute und die Funktionseliten dieser internationalen Ausbeutungsmaschine. Die isw-Untersuchung entlarvt die G8-Gipfel-Propaganda als übles Täuschungsmanöver. "Wachstum und Verantwortung in der Weltwirtschaft" würde als erstes voraussetzen, dass die Dominanz der Transnationalen Konzerne über die nationale und globale Politik gebrochen wird.

München, April 2007

1. Einleitung

Zurückbleiben ist normal, Aufholen das Besondere

Mindestens seit dem Ende des Kolonialismus, mindestens seit der Gründung der UNO steht die nachholende wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung in den armen Ländern des Südens auf der Welt-Tagesordnung: den Hunger beenden, bittere Armut überwinden, aussichtsreiche Perspektiven im Alltagsleben für jeden ermöglichen, Wohlstand erreichen. Das sind die hehren Ziele in ungezählten Reden auf Feierstunden und in Konferenzeröffnungen.

Die Absichtserklärungen erwiesen und erweisen sich als hohle, leere Worte. In der realen Welt jenseits der Feierstunden geht es um Märkte, Markteroberung und Marktausdehnung, um Weltmarktanteile, um Faktorkosten und Produktionskosten, um technischen Vorsprung und Patentschutz, um Kapitalverwertung und Profit. Das sind die Themen in den Verhandlungen und Verträgen, die die Regeln, Verfahren und Verhaltensweisen in der Weltwirtschaft festlegen.

Die Millenniums-Erklärung der UNO

Zur Jahrtausendwende verabschiedeten die 189 UNO-Mitglieder die so genannte Millenniums-Erklärung, in der in acht Punkten das Ziel zusammen gefasst und konkretisiert wurde, den Status der armen Länder in humanitärer Hinsicht grundlegend zu verbessern, und zwar unter wesentlicher Beteiligung auch der reichen Länder an dieser Anstrengung. Diese acht Punkte beziehen sich auf den Ausgangspunkt 2000 und sollen bis 2015 erreicht werden:

1. Extreme Armut und Hunger: Den Anteil der Menschen mit einem Einkommen unter 1 Dollar pro Tag und den Anteil der Hunger Leidenden halbieren.

2. Bildung: Alle Kinder (Jungen und Mädchen) sollen eine vollständige Grundschulbildung erhalten.

3. Geschlechter-Gleichstellung: Beseitigung des Geschlechter-Gefälles auf allen Bildungsebenen.

4. Kindersterblichkeit (unter 5 Jahren): Absenken um zwei Drittel.

5. Müttersterblichkeit: Absenken um drei Viertel.

6. AIDS-Bekämpfung: Ausbreitung zum Stillstand bringen und allmählich umkehren.

7. Sanitärversorgung: Den Anteil der Menschen ohne Zugang zu sauberem Trinkwasser und zu Sanitäreinrichtungen halbieren.

8. Entwicklungspartnerschaft: Entwicklungshilfe und Handelsbeziehungen zugunsten der ärmsten Länder reformieren.

Das UNDP (United Nations Development Programme = Entwicklungsprogramm der UN) analysierte im Bericht über die menschliche Entwicklung 2005 den Stand auf dem Weg bis 2015. Es legt bei dieser Analyse, differenziert nach den einzelnen Ländern, den bisherigen Trend der letzten Jahre (1990 bis 2003) zugrunde. Grundsätzlich, so das UNDP, sind diese Ziele alle eindeutig erreichbar. Das Urteil des UNDP über den tatsächlichen Stand der Dinge fiel allerdings vernichtend aus: "**Fast alle Ziele werden von den meisten Ländern verfehlt werden, einige davon mit riesengroßem Abstand.**" (UNDP, BmE 2005, S. 51)

Für die 159 untersuchten Länder bedeutet das:

- 50 Länder mit 900 Millionen Menschen bewegen sich bei mindestens einem Ziel sogar rückwärts, verschlechtern sich also.
- 65 Länder mit 1.200 Millionen Menschen werden mindestens ein Ziel erst nach 2040 erreichen, also extrem verspätet.
- Nur 44 Länder erreichen alle Ziele bis 2040, die wenigsten davon aber vorgabegemäß bis 2015.

Sogar der Hunger, der jahrzehntelang – wenn auch viel zu langsam – zurück gedrängt wurde, kehrt zurück: 1970 hungerten 964 Millionen Menschen in Entwicklungsländern, 1980 hungerten 927 Millionen, 1990 hungerten 827 Millionen, 1996 hungerten 801 Millionen, aber 2003 hungerten 834 Millionen Menschen (FAO, 2006).

Die Millenniumsziele sind aus humanistischer Sicht selbstverständlich, überfällig, bescheiden, fraglos umzusetzen. Aber im kapitalistischen Weltsystem harmonieren sie nicht mit den Systemzwängen, das sind die Renditevorstellungen und die Umverteilungsansprüche der großen Konzerne. Das Fazit des UNDP: "Aber die Währung 'Versprechen der internationalen Gemeinschaft' ist inzwischen so sehr abgewertet durch ihre Nichteinhaltung, dass sie allgemein für wertlos gehalten wird." (UNDP, ebda.)

Die so genannte Doha-"Entwicklungsrunde"

Am 11.9.2001 rasten Flugzeuge in die Türme des World Trade Centers in New York. Für Bush und seine 'Koalition der Willigen' war immer klar, dass die Hauptantwort auf diesen Terroranschlag eine militärische zu sein hat. Gleichzeitig begann damals aber auch eine zögerliche Diskussion über mögliche, den Terrorismus begünstigende gesellschaftliche Entwicklungen, konkret die Armut und Perspektivlosigkeit der Menschen in vielen armen Ländern.

1994 wurde nach achtjährigen internationalen Verhandlungen über Zollsenkungen und Handelserleichterungen die so genannte Uruguay-Runde abgeschlossen mit dem bisher umfangreichsten Vertrag zur Ausdehnung des Welthandels. Gleichzeitig wurde die WTO (World Trade Organisation = Welthandelsorga-

nisation) gegründet, die den Welthandel überwachen und weiter beschleunigen soll. Nachdem die WTO-Ministerkonferenz in Seattle 1999 in einem völligen Fiasko endete, wurde für die folgende – sie finden in zweijährigem Rhythmus statt – für November 2001 nach Doha, der Hauptstadt des demonstrantenfreien Scheichtums Katar, eingeladen. Dort sollten Verhandlungen über den Abbau von Handels- und (Auslands-) Investitionshürden energisch neu begonnen werden.

Die beiden genannten Bestrebungen, der Abbau von Handelshürden und von sozialen Terrorursachen, ließen die WTO-Macher das Schlagwort von der Doha-"Entwicklungsrunde" finden. In Doha wurde die Aufnahme von Verhandlungen zu einem Vertragspaket beschlossen, das aus einer Vielzahl von Einzelvorhaben bestand und das in einer Reihe von aufeinander folgenden Verhandlungsrunden bis spätestens 2005 unterschriftsreif verhandelt sein sollte. Die Bezeichnung "Entwicklungsrunde" sollte den armen Ländern signalisieren und versprechen, dass ihr Interesse an Entwicklung und Wohlstand von den Industrieländern als etwas sehr Wichtiges und zu Berücksichtigendes angesehen werde.

Der den Industrieländern wichtigste Themenbereich war der Marktzugang in den Entwicklungsländern für – in erster Linie – Industriegüter, aber auch für Agrargüter und Dienstleistungen. Zölle und Importmengenbeschränkungen sollten stark gesenkt werden. Da die Zölle in Entwicklungsländern höher sind als in Industrieländern, würde das für die ersteren eine größere Zollsenkung bedeuten. Darüber hinaus brachten die Industrieländer weitere Themen ins Spiel (die sog. Singapur-Themen), insbesondere den Schutz von Auslandsinvestitionen (d.h. weitere Begünstigung und besserer Zugang zu profitablen Objekten) sowie das öffentliche Beschaffungswesen (d.h. den Zugang zu Staatsaufträgen in den Entwicklungsländern).

Dass eine Unterschrift unter eine dermaßen totale Öffnung der heimischen Wirtschaft für ausländische konkurrenzstarke Konzerne nicht leicht zu bekommen ist, war schon klar. Daher sagten die Industrieländer im Gegenzug den Entwicklungsländern die Senkung von Zöllen im eigenen Agrarmarkt und von handelsverzerrenden Subventionen (insbesondere Exportsubventionen) zu.

Im Verlauf der Verhandlungen machten die Industrieländer ganz neue Erfahrungen. Über Jahrzehnte waren die Handelsgespräche eigentlich trilaterale Gespräche zwischen Nordamerika, der EU und Japan. Die anderen Länder schlossen sich dann dem ausgehandelten Ergebnis an. Nun traten viele der Entwicklungsländer erstmalig gemeinsam auf (an der Spitze Indien, Brasilien, China), verhandelten aktiv mit und zeigten Widerstand gegen die Durchmarschpläne der Industrieländer. Die Positionen waren in all den Jahren trotz vieler taktischer Varianten[1] so wenig kompromissfähig, dass ein Verhandlungsergebnis nicht zu erzielen war. Die WTO-Konferenz im September 2003 in Cancún (Mexiko) verlief ergebnislos, desgleichen die darauf folgende in Hongkong im Dezember 2005. Auch Nachverhandlungen im Sommer 2006 kamen zu keinem Ergebnis, so dass heute die Doha-Verhandlungsrunde als gescheitert gilt.

Von dieser so genannten Doha-Entwicklungsrunde stellte sich schnell heraus, dass sie seitens der Industrieländer keineswegs als eine Unterstützungsaktion zugunsten armer Länder gehandhabt wurde, sondern als eine reine Liberalisierungs- und Deregulierungsrunde im Interesse der Industrieländer und ihrer Konzerne. Diese WTO-Verhandlungen waren durch und durch geprägt von der Ideologie, dass lediglich mehr Markt, Marktöffnung, Marktzugang, Deregulierung und Privatisierung zu wirtschaftlichem Wachstum und Entwicklung führe. Auf der Strecke blieben so elementare Charakteristika nachhaltiger Entwicklung wie Ernährungssicherheit, Umweltschutz, die Si-

Entwicklungsländer, Industrieländer, Schwellenländer

Nach der UNO-Klassifizierung umfassen die **Entwicklungsländer** alle Länder in Asien (incl. Türkei), Ozeanien, Afrika und Lateinamerika; mit Ausnahme von Australien, Neuseeland, Japan, Israel und den Nachfolgestaaten der früheren Sowjetunion. Die Ländergruppe Zentral- und Osteuropa und GUS (Gruppe Unabhängiger Staaten), welche im folgenden als **Ex-RGW-Länder*** abgekürzt wird, umfasst die Nachfolgestaaten der früher sozialistischen Länder in Europa (incl. Ex-Jugoslawien) und der Ex-Sowjetunion (Mongolei, Nordkorea, Vietnam, Kuba gehören zu den Entwicklungsländern). Die verbleibenden Länder sind **Industrieländer**; außer den oben genannten asiatisch-australischen Ländern umfassen sie Nordamerika und Nord-, West-, Südeuropa.

Bei IWF und Weltbank umfassen die **Industrieländer** zusätzlich zu den Ländern nach der UNO-Klassifizierung auch Südkorea, Taiwan, Hongkong und Singapur. Alle anderen, also auch die Ex-RGW-Länder, fassen IWF und Weltbank zusammen und differenzieren nur regional.

Die Gruppe der am **geringsten entwickelten Länder** (LDC = Least Developed Countries) umfasst derzeit 49 Länder, davon 34 in Afrika, 6 kleine Inselstaaten, 8 in Asien sowie Haiti.

Der Begriff **Schwellenländer** ist nicht festgelegt; darunter werden üblicherweise die 10 bis 20 relativ wohlhabendsten Entwicklungsländer verstanden.

* RGW = Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe; wirtschaftlicher Zusammenschluss der damaligen sozialistischen Länder (ohne China)

1) Beispiel: Die industriell am wenigsten entwickelten Länder sollten nach US-EU-Vorschlag 97 % aller Produkte weitgehend zollfrei in die Industrieländer exportieren dürfen, wobei die 3 % zollbewehrten Produkte ausgerechnet diejenigen sind, bei denen sie etwas zu bieten haben, z.B. Textilprodukte. Trotz optischer Brillanz brachte den meisten von ihnen dieser Vorschlag keinerlei Verbesserung. (Stieglitz, 2006, S. 115)

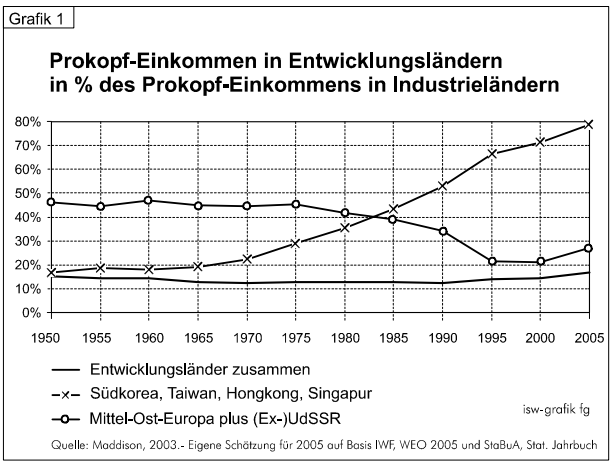
cherung bäuerlicher Existenzen – ganz abgesehen davon, dass Themen wie Bildung und Gesundheit überhaupt keine Rolle spielten.

Anmerkung: In diesem Heft soll nicht für ein allgemeines Ende des internationalen Handels plädiert werden. Eine arbeitsteilige Produktion mit anschließendem Güteraustausch macht bei einer hochkomplexen und ausdifferenzierten Gütervielfalt Sinn. Von zentraler Bedeutung ist allerdings die Antwort auf die Frage, nach welchen Regeln die Arbeitsteilung und der Güteraustausch aufgebaut werden.

Konvergenz der wirtschaftlichen Entwicklung?

Geht man sehr weit zurück, vor die Hoch-Zeit der Kolonialisierung, dann ist festzustellen, dass die Einkommen und die Lebensbedingungen in den damaligen kulturellen Zentren der Welt grob betrachtet vergleichbar waren. Eine der heutigen Situation ähnliche Teilung der Welt in einen reichen Norden und einen armen Süden existierte nicht. Das änderte sich mit Beginn der Industrialisierung in Europa und der intensivierten Ausbeutung der Kolonien im 19. Jahrhundert. Seither stiegen Einkommen und Wirtschaftsanteile der Kolonisatoren dramatisch zu Lasten der Kolonisierten (siehe isw-report 65, Die Enteignung des Südens, S. 8). Ein Erbe des Kolonialismus ist ein riesiges ökonomisches Ungleichgewicht.

Grafik 1



Wie es diesbezüglich global betrachtet weiter ging, das zeigt Grafik 1. Sie zeigt die durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommen in den Entwicklungsländern seit 1950, und zwar in Prozent der Pro-Kopf-Einkommen in den Industrieländern. Die Grafik beruht auf einer Studie (Maddison, 2003), die in aufwendiger Weise einen horizontal weltweiten und zeitlich langfristigen Vergleich der Einkommen in verschiedenen Ländern und Regionen erstellte. Als Einkommen verwendet Maddison das Bruttoinlandsprodukt (BIP), also den durch die wirtschaftliche Tätigkeit neu geschaffenen Wert = entstandenes Einkommen, unabhängig von seiner Verteilung. Maddison rechnet alle Einkommen in so genannte **Kaufkraftparitäten** um (siehe dazu den Kasten "Einkommen und Lebensstandard vergleichbar machen"). Dadurch sind alle Einkommen so bewertet, dass z.B. 100 Dollar Einkommen in jedem Jahr und in jedem Land die selbe Kaufkraft besitzen.

Grafik 1 zeigt, dass die Entwicklungsländer im Durchschnitt seit 1950 kaum einen Nachholerfolg erzielen konnten. Die realen Einkommen pro Kopf liegen kaum verändert bei rund 15 % des Niveaus in den Industrieländern. Wenn man diesen Trend der letzten Jahrzehnte fortschreibt, dann dauert es noch Generationen und Jahrhunderte, bis die Entwicklungsländer aufgeholt haben.[2]

Weiter ist in Grafik 1 auch die Einkommenslinie für Osteuropa plus die UdSSR (bzw. die entsprechenden Nachfolgestaaten) aufgeführt. Anhand dieser Linie kann man sich vorstellen, zu welch einer sozialen Kata-

Einkommen und Lebensstandard vergleichbar machen

Um ein Einkommen von 100 Dollar in den USA 1960 mit 100 Euro in Holland 2005 und mit 100 Yen in Japan 1980 usw. zu vergleichen, müssen zwei Probleme gelöst werden. Zum ersten muss bei den nationalen Zeitreihen die Inflation heraus gerechnet werden, was ein überall gebräuchliches Verfahren ist.

Schwieriger ist der internationale Vergleich. Der üblichen Währungsumrechnung wird der Devisenkurs zugrunde gelegt. Nun macht jeder, der hin und wieder ins Ausland fährt, die Erfahrung, dass das allgemeine Preisniveau höher oder niedriger sein kann als in Deutschland. Die Schweiz und Skandinavien gelten als teuer, Osteuropa, die Türkei und alle armen Länder gelten als billig. Die Kaufkraft eines Dollars beträgt also in den USA 1 Dollar und in anderen Ländern teils mehr, teils weniger als 1 Dollar. Einkommen, die in Marktpreisen ausgedrückt sind, also zu Devisenkursen umgerechnet, sind also unterschiedlich viel wert.

Um den **Lebensstandard**, der durch ein Einkommen ermöglicht wird, international vergleichbar zu machen, ist man dazu über gegangen, das Sozialprodukt der einzelnen Länder in Kaufkraft-Dollar umzurechnen. Die Einkommen der Länder werden so umgerechnet, dass in jedem Land 100 Dollar Einkommen dieselbe Kaufkraft hat.

Durch die Kaufkraftumrechnung können also Lebensstandards miteinander verglichen werden; durch die Devisenkursumrechnung werden dagegen auf dem Weltmarkt erzielbare Einkommen verglichen und getauscht.

Da nun die Kaufkraft eines per Devisenkurs umgewechselten Dollars in allen armen Ländern wesentlich höher ist als in den USA (schwerpunktmäßig etwa das Drei- bis Vierfache; UNDP, BmE 2006, S. 397ff.), sind die Entwicklungsländer nach der Kaufkraftstatistik nicht ganz so arm wie bei einem Vergleich nach der Devisenumrechnung. So liegt laut Grafik 1 der aktuelle Einkommenswert der Entwicklungsländer auf einem Niveau von etwa 15 % des Industrieländer-Wertes, bei einer Devisenkurs-Umrechnung dagegen nur bei etwa 5 %.

strophe für einen großen Teil der Menschen die Überwindung des Sozialismus und die Einführung kapitalistischer Freiheiten führte. Diese Darstellung dient hier nur zur Vervollständigung der Weltwirtschaft – Osteuropa und die Ex-UdSSR zählen gemeinhin nicht zu den Entwicklungsländern und werden daher in diesem Heft im Folgenden nicht betrachtet.

Zurückbleiben ist für ein Entwicklungsland die üblichere Erfahrung als Aufholen. So fasst die Unctad (UN Conference on Trade and Development = UN-Konferenz über Handel und Entwicklung) (TDR 2003, S. 57) die vielen Versuche der armen Länder zusammen, ihre Armut und Rückständigkeit vollständig zu überwinden. Unter den vielen armen Ländern findet die Unctad nicht einmal eine Handvoll, die das Aufholen geschafft haben: nur Südkorea, Taiwan, Hongkong, Singapur. Lediglich diese vier Länder konnten erfolgreich durchstarten – ihre Einkommensentwicklung findet sich ebenfalls in Grafik 1.

Sind nun diese vier Länder nachahmungsfähige Vorbilder für die Gesamtheit der armen Länder? Diese vier Länder eint nicht nur, dass sie alle in Ostasien liegen, sondern mehr noch, dass sie alle unter besonderen Bedingungen existieren. Vor allem die beiden größeren, Korea und Taiwan, fanden sich in den 50er Jahren, nach Weltkrieg und Koreakrieg, in einer extremen Frontstellung zu den sozialistischen Ländern. Wie in Westdeutschland, wurde der Aufbau eines Wirtschaftswunders auch von außen, von den USA, kräftig gefördert. Das Ziel war die Demonstration einer Überlegenheit des Kapitalismus. Die anderen beiden Staaten (Hongkong und Singapur) sind Stadtstaaten mit einer historisch zentralen handelspolitischen Bedeutung im britischen Empire und insofern mit einem landwirtschaftlich geprägten "normalen" Entwicklungsland nicht zu vergleichen. In Südkorea, Taiwan, Hongkong und Singapur leben zusammen nur 1,6 % aller Einwohner der unterentwickelten Länder, was viel mehr für ihre extreme Ausnahmestellung spricht als für die Möglichkeit, diese vier Länder als nachahmungsfähiges Modell für die restlichen 98,4 % der unterentwickelten Welt hinzustellen.

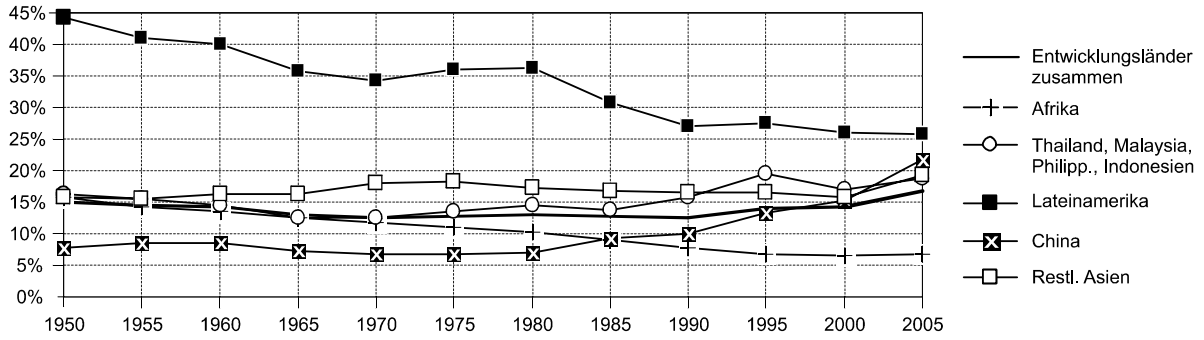
Begünstigt durch diese besonderen Umstände konnten diese vier Länder zwei, laut Unctad entscheidende, Voraussetzungen für den Aufbau einer wohlhabenden Wirtschaft erfüllen, deren Wirksamkeit eng voneinander abhängig ist:

- Der Erwerb, die Beherrschung und die **Anwendung fortgeschrittener neuer Technologien**, also eine erfolgreiche national bestimmte Technologie-, Forschungs- und Bildungspolitik, die in eine zügige Erhöhung der Produktivität mündet und damit den schnellen Anstieg der Waren- und Dienstleistungsbereitstellung gewährleistet.
- Die erfolgreiche **Durchführung strategischer Investitionen** mit aktiver und koordinierender Beteiligung staatlicher Unternehmen und Institutionen, der Aufbau von zentralen Branchen und vor allem ihre Einbindung in die Wirtschaft, auf dass sie über wirtschaftliche Liefer- und Bezugsverflechtungen Breitenwirkung auf die Gesamtwirtschaft ausstrahlen.

Wir werden im Folgenden sehen, dass es auf der wirtschaftlichen Ebene immer wieder um diese beiden entscheidenden Punkte geht: Gelingt es einem armen Land, hier zentrale und für die Zukunft nachhaltig wirksame Erfolge zu erringen, oder hemmen mehr oder weniger anonyme Sachzwänge seitens der Weltwirtschaft oder die Regularien ihrer Institutionen die Entwicklungsbemühungen der armen Länder und bringen sie gar zum Scheitern? Wer verfügt über Technologien und wer führt zu welchem Zweck Investitionen durch? Sind sie für die Entwicklung des Landes und eine breite Einkommens- und Wohlstandsverbesserung nutzbar?

Grafik 2

Prokopf-Einkommen von Gruppen von Entwicklungsländern in Prozent des Prokopf-Einkommens in Industrieländern



Quelle: Maddison, 2003.- Eigene Schätzung für 2005 auf Basis IWF, WEO 2005 und StaBuA, Stat. Jahrbuch

isw-grafik fg

2) Der letzte Zeitabschnitt bis 2005 resultiert aus eigenen Schätzungen, beruhend auf der Wirtschaftsstatistik des IWF und der Bevölkerungsstatistik der UNO. Sehr wahrscheinlich ist der Anstieg der Entwicklungsländer 2000 bis 2005 im Verhältnis zur Kaufkraftsystematik von Maddison überzogen. Auch die Unctad kommt für die Entwicklungsländer insgesamt nur zu einem halb so hohen Anstieg.

Die nach Ausblendung der vier erfolgreichen noch verbleibenden 133 Entwicklungsländer haben bei aller Stagnation im Gesamtdurchschnitt durchaus unterschiedliche Entwicklungsverläufe genommen. Dies wird in Grafik 2 deutlich, in der die Entwicklungsländer in Ländergruppen untergliedert sind.

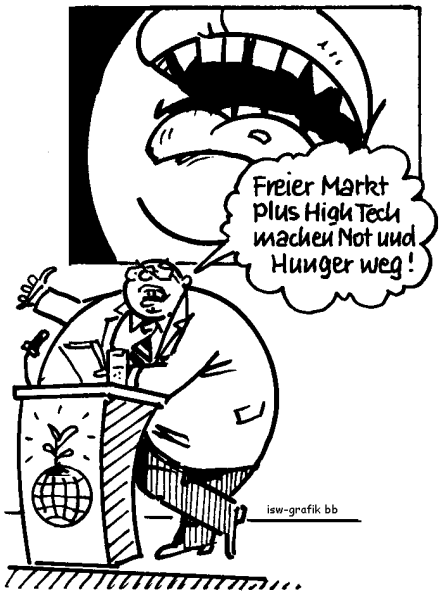
Weit vom Durchschnitt abgehoben bewegt sich Lateinamerika. Ursprünglich einkommensmäßig weit über den anderen Entwicklungsländern gelegen, ging der Trend nach unten, besonders seit den Schuldenkrisen ab Anfang der 80er Jahre. Einen noch verheerenderen Verlauf nahm die afrikanische Einkommensentwicklung, mittlerweile die mit Abstand ärmste und offensichtlich aussichtsloseste Ländergruppe. Den gegenteiligen Weg, eine überdurchschnittliche Erhöhung der Einkommen, ausgehend vom anfangs niedrigsten Niveau, konnte China erreichen. China stellt damit hier die einzige Region dar, die eine klare Tendenz zu einer aufholenden wirtschaftlichen Entwicklung zeigt. Gemischt ist die Bilanz der ostasiatischen Schwellenländer Thailand, Malaysia, Philippinen und Indonesien. Ihr beginnender Aufschwung endete abrupt in der Asienkrise 1997.

Globalisierung: Fluch oder Segen?

In den letzten beiden Jahrzehnten hat eine Vielzahl von Ländern ihren nicht-kapitalistischen, nicht-marktwirtschaftlichen Weg aufgegeben und sich der kapitalistischen Weltwirtschaft geöffnet. In China und in den Ex-RGW-Ländern (im Kern: Ex-Sowjetunion und Osteuropa), aber auch im früher ziemlich abgeschotteten Indien, wurden Hunderte Millionen Menschen für die Produktion unter kapitalistischen Bedingungen neu verfügbar – und zwar zu extrem geringen Löhnen.

Diese riesige **Angebotsausdehnung an Arbeitskräften** ist einer der wesentlichen Faktoren für die Fortentwicklung der Weltwirtschaft in die Struktur, die wir Globalisierung nennen; er bietet riesige Potenziale für die Senkung von Lohnkosten. Ein weiterer zentraler Punkt ist die enorme **Produktivitätssteigerung in den Bereichen Transport und Kommunikation**. Vor allem durch die Containerisierung und den dadurch sehr vereinfachten Wechsel der Transportsysteme (Schiff – Bahn – Lkw) sanken die Transportkostenanteile drastisch. Der Transport eines TV-Gerätes aus Ostasien nach Europa oder USA kostet weniger als 10 Dollar; der Frachtkostenanteil bei den Importen in die Industrieländer liegt heute unter 3 %. Desgleichen sanken die Kommunikations- und Organisationskosten durch die Computerisierung bekanntlich auf einen kleinen Bruchteil früherer Kosten. Diese Entwicklung ermöglicht es den großen Konzernen, große Betriebseinheiten aufzuteilen und Teilbetriebe geografisch zu verlagern und dort anzusiedeln, wo die Arbeits- oder andere Kosten am niedrigsten und die staatliche Ansiedlungsförderung am höchsten ist. Die mit allen wesentlichen Produktionsstufen voll integrierten Betriebe von früher weichen immer mehr weltumspannenden Produktionsnetzen, Netzen von Teilbetrieben, Montagebetrieben, Forschungsstätten, Zentrallagern usw. (siehe auch isw-report 65 und isw-report 68 "Job-Export".

Um diese dargestellten riesigen Potenziale für Mehrprofit (zusätzliches Wachstum, würden die Neoliberalen formulieren) Realität werden zu lassen, braucht es den dritten, den politökonomisch entscheidenden Antrieb für die Globalisierung: die **Befreiung und Entfesselung von Unternehmen und Kapital** von Einschränkungen, Verwertungsschranken, Kontrollen. Niedrige Transportkosten von und nach Ostasien oder Mexiko nützen nichts, wenn zu große Probleme auftauchen bei der Gründung von Tochtergesellschaften dort, bei der freien Bestimmung über den Umfang von Investition und Produktion, bei der Verwendung der Profite, beim beliebigen Import und Export von Halb- und Fertigfabrikaten, bei der verwendeten Technik (Angst vor Technologieklau), bei der Mitarbeit des dortigen Staates (Bereitstellung von Grundstücken, zuvorkommende Besteuerung, genehmes Arbeitsrecht) usw. usw. Und ähnlich wichtig ist auch die Entfesselung der Kapitalbewegungen, die Freiheit zur vollen Nutzung der internationalen Finanzmärkte zur Finanzierung der Produktion oder von Firmenaufkäufen, von Finanzanlagen, von Devisenabsicherungen und -geschäften, von Kreditvergaben und Portfolioinvestments, von Spekulationsanlagen der unterschiedlichsten Art.



Diese Rahmenbedingungen für die Verwertung von Kapital zu klären, bedeutet, die **Spielregeln für die globalisierte Weltwirtschaft** festzulegen. Ob die Globalisierung nun als Fluch oder als Segen gewertet werden kann, hängt entscheidend davon ab,

- welche Spielregeln gelten, wobei zu berücksichtigen ist: diese Spielregeln sind keine objektiven naturbedingten Systemzwänge, sondern von Menschen

gemachte Gesetze oder vereinbarte Regelungen, die daher selbstverständlich auch wieder verändert werden können;

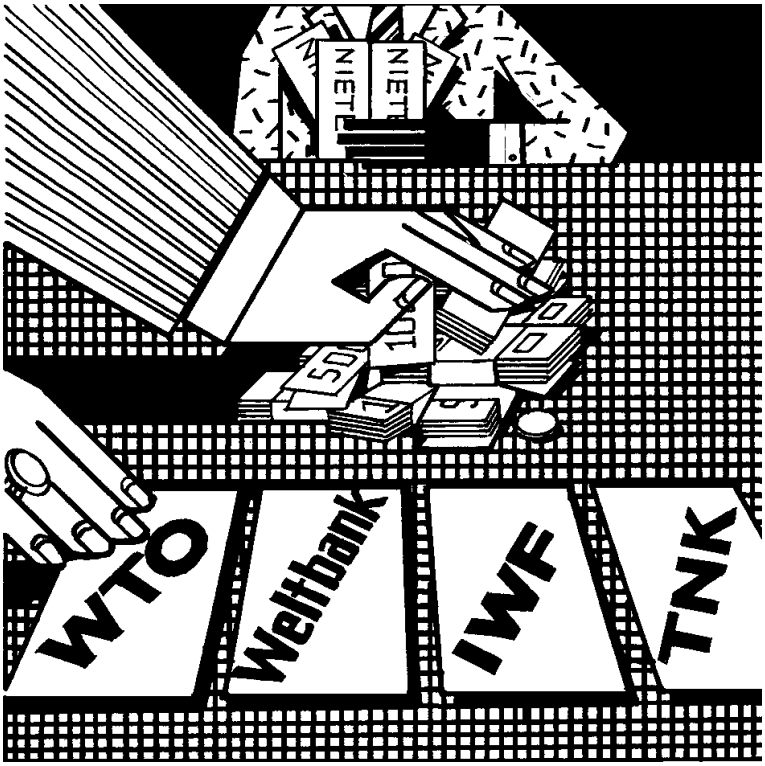
- auf welcher Seite sich der Teilnehmer befindet (weil viele Spielregeln ganz unterschiedlich auf die an der Globalisierung Teilnehmenden wirken).

Mit dieser Frage nach den Spielregeln ist das zentrale Thema dieses isw-Reports umrissen: Wer stellt die Regeln auf? Welche Regeln sind aufgestellt, welche Systemzwänge wirken? Wer von den an der Wirtschaft Beteiligten kommt dadurch besser weg, und für wen wirken die Systemzwänge ungünstiger? Welche Chancen haben die armen Länder, ihrer Unterentwicklung und Abhängigkeit zu entkommen – und zwar zur Gänze, nicht nur deren Top-Eliten oder besondere geografische Flecken?

Es geht im Folgenden um die Regeln und Vorgaben, die von außen, von der Weltwirtschaft her, auf die Ökonomien dieser Länder einwirken. Aufgrund der relativen wirtschaftlichen Schwäche der Entwicklungsländer im Vergleich zu den Industrieländern, handelt es sich um Regeln, an die sie sich eher anzupassen haben, anstatt dass sie diese Regeln in international besetzten Verhandlungsrunden auf gleicher Augenhöhe mit den anderen Verhandlungspartnern aushandeln oder gar nach eigenem Interesse frei formulieren können. Sie wirken wie objektive Zwänge, aber es sind menschengemachte Systemzwänge.

Umfassend geprägt wird dieses Regelwerk durch die schon seit sechzig Jahren bestehenden **internationalen Finanzinstitutionen** IWF und Weltbank (etwa 185 Mitgliedsstaaten) (Kapitel 2) sowie noch mehr durch das erst seit gut einem Jahrzehnt bestehende weit reichende Vertragswerk der **Welthandelsorganisation** WTO (150 Mitgliedsstaaten) (Kapitel 3). Diese von den wirtschaftlich mächtigsten Staaten aufgebauten, und von ihnen maßgeblich geführten, internationalen Institutionen regeln die weltwirtschaftlichen Beziehungen zwischen den Ländern untereinander und zwischen ihnen und den wirtschaftlichen Akteuren und spannen den Rahmen für wirtschaftspolitisches Handeln. Der frühere WTO-Chef Renato Ruggiero betrachtet das **WTO-Vertragswerk als "Wirtschaftsverfassung für die ganze Welt"** (ila, 2002), womit er durchaus Recht hat.

Die **Transnationalen Konzerne** sind die zentralen Akteure in der Weltwirtschaft, die die wirtschaftliche Entwicklung im nationalen und internationalen Rahmen bestimmen, hemmen, vorwärts treiben. Aufgrund ihrer vielfältigen internationalen Beziehungen und Verzweigungen sind sie prädestiniert für globale Aktionen. Wie im Folgenden darzustellen ist, erwachsen ihnen aus der Politik der genannten internationalen Institutionen eine Bewegungsfreiheit und eine Wirtschaftsmacht im Verhältnis zur staatlichen Wirtschaftspolitik, die in früheren Jahrzehnten so bei weitem nicht gegeben war. Die Transnationalen Konzerne sind die klaren Sieger bei der Globalisierung (siehe Kapitel 4). In diesem Sinne ist die Weltwirtschaftspolitik entpolitisiert worden, den Sonderinteressen der Konzerne und also ihrer Kapitalgeber anvertraut worden, der politischen demokratischen Gestaltungsfreiheit entzogen. Die Wirtschaftspolitik ist quasi privatisiert worden, entdemokratisiert, direkt von der Strategie der Konzerne abhängig.



Kapitel 2

IWF und Weltbank: Die Öffnung der armen Länder

2.1 Ideologie und Politik

Das so genannte **Bretton-Woods-Abkommen** wurde 1944 abgeschlossen, um nach dem Zweiten Weltkrieg eine Neuordnung der Weltwirtschaft festzulegen. Das Ziel war eine reibungslose Abwicklung des Welthandels, ein Abbau der Handelsbarrieren und eine stabile Weltwährungsordnung mit dem Dollar als Bezugspunkt aller Währungen, d.h. als Weltgeld. Die beiden hauptsächlichen internationalen Finanzorganisationen, die anlässlich des Bretton-Woods-Abkommens geschaffen wurden, sind die Weltbank[3] und der IWF (IWF = Internationaler Währungsfonds bzw. IMF = International Monetary Funds). Diese Bretton-Woods-Organisationen haben mit der UNO nichts zu tun.

An beiden Institutionen ist heute mit mehr als 180 Ländern praktisch die gesamte Welt als Anteilseigner beteiligt. Die Stimmrechtverteilung im IWF (geringe Unterschiede zur Weltbank) entspricht, wie bei jeder Kapitalgesellschaft, der Verteilung der Kapitalanteile: USA 17 %; Japan, Deutschland je 6 %; Frankreich, Großbritannien je 5 %. EU plus USA plus Japan verfügen über 55 % der Stimmen. Die Sperrminorität von 15 % erreichen allein schon die USA, die damit ein Vetorecht gegenüber allen IWF- und Weltbank-Beschlüssen haben. Aufgrund ihrer geringen Kapitalbeteiligungen sind die armen Länder faktisch nur Zuschauer bei den Abstimmungen, auch wenn es um ihre elementaren eigenen Interessen geht. In dieser Welt zählt nur der Dollar. Die Stimmrechtsverteilung wird von Zeit zu Zeit den realen Änderungen der wirtschaftlichen Machtverteilung angepasst.

Die offizielle Aufgabe der **Weltbank** ist die Förderung des wirtschaftlichen und sozialen Fortschritts ihrer weniger entwickelten Mitglieder durch Finanzhilfen, Beratung, technische Hilfe und Unterstützung bei der Suche nach dritten Förderern. Im Zentrum ihrer Tätigkeit steht die Vergabe von Krediten für bedeutende konkrete und langfristig angelegte Investitionsvorhaben in armen Ländern, um deren nachholende Entwicklung zu fördern. Aus Sicht der Kapitalgruppen in den Industrieländern ist eine Mindestentwicklung der technischen und organisatorischen Infrastruktur nicht nur ein humanitäres Ziel, sondern auch die Vorbedingung für private Investitionen in einem armen Land, für den Aufbau eines ertragreichen Handels, für die Nutzung der Rohstoffe in diesem Land.

Während die Weltbank langfristig strukturbildende Aufgaben erhielt, ist der **IWF** zuständig für aktuell auftauchende und als kurzfristig vermutete Probleme in den Außenwirtschaftsbeziehungen: etwa Handelsdefizite, Schwankungen der Finanzmittelströme, Währungsturbulenzen. Zur Behebung von Zahlungsbilanzproblemen gibt der IWF Finanzhilfen. Während in der ersten Hälfte seines Bestehens vorwiegend die Industrieländer IWF-Kredite nutzten, konzentrierten sich die IWF-Kredite seit den 80er Jahren sehr stark auf die Entwicklungsländer. Seither wurde (auf Initiative der USA) seitens des IWF immer mehr Wert auf die so genannte Konditionalität der Hilfen gelegt: Die Finanzhilfen (und zwar auch jede einzelne Kreditauszahlung) wurden grundsätzlich streng an die Bedingung geknüpft, dass wirtschaftspolitische Empfehlungen und Vorgaben des IWF an das Empfängerland angenommen und erfüllt werden.

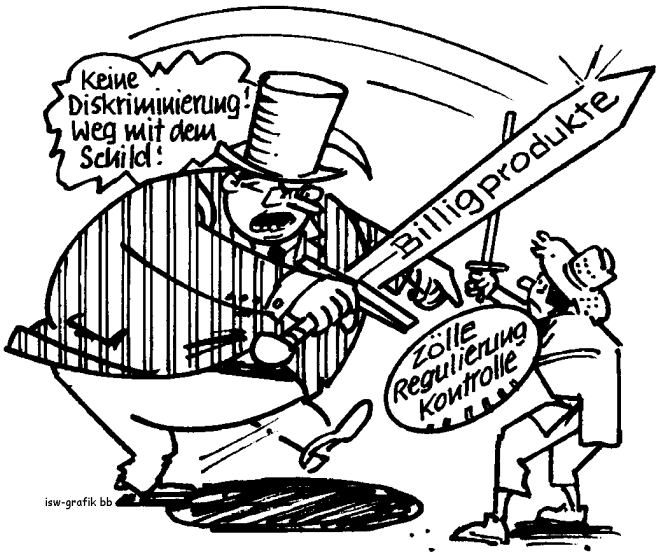
Über die Jahrzehnte hat insbesondere der IWF durch seine von den USA gestützte Fähigkeit, wirtschaftspolitische Maßnahmen erzwingen zu können, eine enorme ideologische Vormacht aufgebaut. Die neoliberalen Vorstellungen, nach welchen Regeln die Weltwirtschaft strukturiert sein soll, welche Aufgaben Markt und Staat zukommen sollten, stammen wesentlich aus seinen Think tanks.

Die reale Grundlage für diese Vormacht war die Herausbildung und schnelle Intensivierung der Schuldenkrise der Entwicklungsländer, insbesondere in Lateinamerika und in Afrika (mehr zur Entwicklung in Lateinamerika im folgenden Abschnitt 2.2) in den 70er und vor allem in den 80er Jahren – die Zeit, die Jahr um Jahr als ein "für die Entwicklung verlorenes Jahrzehnt" eingeschätzt wurde.

Der IWF übernahm die Führung bei der Krisenbewältigung. Das Ziel war, den finanziellen Zusammenbruch eines Landes zu verhindern und seine Kreditwürdigkeit bei den Banken aufrecht zu erhalten bzw. wiederzugewinnen. Die Kreditbedingungen des IWF wurden formuliert in den **SAP** (Structural Adjustment Programmes = Strukturelle Anpassungsprogramme). Sie kommen zum Einsatz, wann immer ein verschuldetes Land sich an den IWF wendet und um einen Kredit zur Finanzierung der Staatsverschuldung nachfragt. An einer solchen Bitte kommt das verschuldete Land nicht vorbei, denn ohne eine Art "Zertifikat" durch den IWF gilt das Land bei privaten Banken und Investoren als völlig kreditunwürdig. Erst die SAP zei-

3) Genauer: die Weltbankgruppe (World Bank Group), bestehend aus der Internationalen Bank für Wiederaufbau (der eigentlichen Weltbank) und vier regionalen Entwicklungsbanken.

gen dem Land, wohin die Politik zu gehen hat. Sie sind quasi die Zensuren, die der IWF über den neoliberalen Lernfortschritt der Länder ausstellt. Quartalsweise müssen die von SAP betroffenen Länder (mehr als einhundert) Berichte über den Erfüllungsstand der durchzuführenden Aufgaben an den IWF abgeben. Diese lesen sich so ähnlich wie die Berichte tributpflichtiger Länder.[4]



Washingtoner Konsens

1989 wurde für diese neoliberale Herangehensweise von IWF, Weltbank und US-Finanzministerium der Begriff Washingtoner Konsens[5] geprägt. Diese extrem marktorientierte Ideologie konzentriert sich praktisch ausschließlich auf die Befreiung der Märkte (konkret: die Befreiung der Kapitalanleger und Unternehmen) von allen Fesseln und Schranken und dem gegenüber auf die Beschränkung jeder eigenständigen, in den Markt eingreifenden Tätigkeit des Staates.

Die so genannte "**optimale Ressourcenallokation**" ist ein Zentralbegriff und das höchste anzustrebende Ziel schlechthin in dieser Ideologie. Unter Ressourcen werden hier nicht (nur) physische Rohstoffe verstanden, sondern die Produktionsfaktoren der Marktwirtschaftslehre, also Kapital, Arbeit, Boden. Boden (Rohstoffe) ist nicht mobil, Arbeit soll es entgegen der Lehrbücher auch nicht sein (daher die Grenzzäune am Rio Grande und in Ceuta), also bleibt noch Kapital. Das Kapital weiß bekanntlich selbst am besten, wo es sich vermehren kann, also soll es sich entfesselt und schrankenlos dorthin bewegen können (branchenmäßig und geografisch), wohin es von der berühmten unsichtbaren Hand geleitet wird (Allokation = Anordnung, Verteilung). Die optimale Ressourcenallokation ist dann derjenige Zustand, den ein freier Markt erreicht und dem dann die üblichen Eigenschaften zugeschrieben werden: wie einzel- und gesamtwirtschaftliche Optimalität, Stabilität, Gerechtigkeit usw.

Für alle wirtschaftlichen Unzulänglichkeiten macht diese Geisteshaltung Störungen und Behinderungen des freien Ressourcenflusses und der Warenflüsse verantwortlich. Die Hauptursachen hierfür sieht sie (abgesehen von gewerkschaftlicher Tätigkeit)

- im staatlichen Dirigismus: staatlicher Einfluss auf die Kapitalakkumulation sowohl indirekt durch Gesetze und Vorschriften, als auch direkt durch staatliche Produktion (Unternehmen in staatlichem Eigentum);
- in der staatlichen Sozialpolitik: Belastung der Unternehmen durch wettbewerbswidrige Arbeitnehmerschutzrechte oder durch hohe Steuern (und damit Staatsverschuldung) zugunsten von sozialpolitischen Maßnahmen;
- im Protektionismus gegenüber dem Ausland: Abschottung, Kontrolle des Kapitalverkehrs, aktiv steuernde Handelspolitik, Strategie der Importsubstitution, d.h. der inländischen Produktion von bisher importierten Waren.

Dementsprechend lauten die **Empfehlungen und Kreditbedingungen des Washingtoner Konsenses**, die über die genannten SAP umzusetzen sind, im Wesentlichen wie folgt:

- Schnelle und weitgehende Öffnung des Landes für den Waren- und Kapitalverkehr mit dem Ausland: Kapitalverkehrskontrollen abbauen, Handelsbeschränkungen (Zölle, Mengenvorgaben usw.) abbauen, Profitrückführung in Hartwährung erlauben usw.;
- Abwertung der Währung gegenüber dem Dollar; das soll die Exportchancen verbessern und dadurch zu mehr Dollareinnahmen führen. Diese wiederum sollen für Zins- und Tilgungszahlungen auf die ausstehenden Kredite genutzt werden;
- Abwertungen erhöhen gleichzeitig die Inflation; diese soll durch eine restriktive Geldpolitik und hohe Zinsen bekämpft werden; damit soll auch ausländisches, als produktiv angenommenes Kapital angezogen werden;
- Zusätzlich soll die Inflation durch eine strikte Sparpolitik des Staates bekämpft werden, insbesondere im Bereich Soziales, etwa Reduzierung von Zuschüs-

4) Auch bei den Schuldenerlass-Verhandlungen für die rund 40 aussichtslos verschuldeten Länder (HIPC = Highly indebted poor countries) – Schulden, deren Eintreibung mangels Masse völlig undenkbar ist – führt der IWF das große Wort: Nur wenn er die geforderten Änderungen der Wirtschaftspolitik für positiv befindet, gibt es Schuldenerlass; dann aber auch nur so weit, dass das HIPC-Land die verbleibende Schuld aus IWF-Sicht gerade noch tragen kann (150 % des BIP werden als erträglich angesehen, für Deutschland wären das fast 4.000 Mrd. Euro). Dieser Begutachtungsprozess dauert jedes Mal etliche Jahre und wird eigentlich zur Dauerinstitution, da der Teil-Schulderlass meistens nur vorübergehend Erleichterung verschafft. Die IWF-Eingriffe bei den HIPC-Ländern sind so intensiv, dass das betroffene Land seine Autonomie über seinen Staatshaushalt im Grunde an den IWF abgeben muss, der praktisch auch die Wirtschaftspolitik übernimmt.

5) Dieser Begriff verweist darauf, dass alle drei Institutionen in Washington ansässig sind.

sen für Konsumbedürfnisse oder für Medikamente (das sei nämlich unproduktiv), sowie durch Lohnkürzungen insbesondere im Öffentlichen Dienst;

- Die Einsparungen im Staatshaushalt sollen Steuersenkungen, insbesondere der Einkommensteuern, ermöglichen, um die Leistungsträger zu stärken;
- Schließlich soll der Staat sich aus der gestaltenden Wirtschaftspolitik zurückziehen, also die Unternehmen von Verpflichtungen befreien (Deregulierung);
- Bislang staatlichen Unternehmen sollen in großem Umfang privatisiert werden.

Im Laufe der Zeit wurden die SAP – je erfolgloser sie sich herausstellten – immer detaillierter vorgeschrieben. Ende der 90er Jahre bestanden sie üblicherweise aus mehreren Dutzend Bestimmungen, bei detaillierter Betrachtung konnte man sogar über 150 Einzelvorschriften zählen (Unctad, TDR 2006, S. 54).

Entindustrialisierung statt nachholender Entwicklung im Ergebnis

Durch die Detaillierung wurden die SAP nicht erfolgreicher – bezüglich des propagandistischen Zieles einer stabil wachsenden Volkswirtschaft. Im Gegenteil: Das mindestens zu Erwartende wäre eine steigende Produktion industrieller Waren als Beginn einer industriellen Entwicklung gewesen. Tatsächlich ist bei den vom IWF besonders verheerten Entwicklungsländern in Afrika und Lateinamerika das Gegenteil festzustellen. Statt nachholender Entwicklung ist weithin eine Entindustrialisierung festzustellen. Da hier der Übergang zur Dienstleistungsgesellschaft noch in weiter Ferne liegt, ist diese Entwicklung schlechthin negativ zu bewerten. Hier kommen die verlorenen Jahrzehnte der Entwicklung zum Ausdruck.

Tabelle 1

Entindustrialisierung in Afrika und Lateinamerika

Anteil der Verarbeitenden Industrie * am Bruttoinlandsprodukt	1980	1990	2000
Afrika **	17,4 %	14,9 %	ca. 15 %
Lateinamerika	28,2 %	25,0 %	17,8 %

* Industrie ohne Bau, Bergbau, Energie. ** Länder südlich der Sahara
Quelle: Unctad, TDR 2006, S. 49.

Entwicklungsanstrengungen waren viel eher dort erfolgreich, wo die Medizinmänner des Washingtoner Konsenses wenig oder gar keinen Einfluss hatten (Unctad, TDR 2006, S. 45 ff.). Bezogen auf Afrika südlich der Sahara: Von 15 Ländern, die die IWF-Vorgaben in den 90er Jahren besonders genau und vollständig befolgten, landeten lediglich 3 in der Gruppe der wirtschaftlich überdurchschnittlich erfolgreichen Länder, 12 dagegen versackten noch weiter in der Armut. Von den erfolgreichen Ländern erfüllten die meisten die IWF-Vorgaben nur unzulänglich. Das bekannteste Beispiel ist hier Argentinien: Die vom IWF bis Ende der 90er Jahre hoch gelobte Politik des Landes, ganz im Einklang mit dem Washingtoner Konsens, mündete nach einer langen Zeit des kontinuierlichen Niederganges 2001 in den bisher größten totalen Staatsbankrott. Seit Argentiniens neue Regierung 2002 unter dem Druck der desaströsen Verhältnisse und im Widerstand gegen den IWF begann, eine eigene national orientierte Wirtschaftspolitik zu verfolgen, erzielt es, gemessen am lateinamerikanischen Durchschnitt, herausragende Wachstumsraten. "Ohne Bevormundung durch den IWF tat sich in Argentinien nun etwas, was niemand erwartet hätte. Die Wirtschaft begann sich zu erholen." (Stiglitz, 2006, S. 280).

Heiner Flassbeck, Direktor der Unctad-Abteilung Globalisierung und Entwicklungsstrategien: "Staaten, die ... unterschiedslos alle Barrieren für Handels- und Finanzströme gesenkt haben, sind am schlechtesten gefahren." (Flassbeck, 2006). Der frühere Chefökonom der Weltbank, Joseph Stiglitz, kritisch zur neoliberalen Ideologie, über die ostasiatischen Länder vor der Asienkrise 1997: "Die Länder waren nicht nur trotz der Tatsache, dass sie die meisten Diktate des 'Washington Consensus' nicht befolgt hatten, sondern weil sie es nicht getan hatten, erfolgreich gewesen." (Stiglitz, 2002, S. 111).

Nach einer langen Karriere sind die SAP Ende der 90er Jahre wegen der Grobheit ihrer Eingriffe, der resultierenden sozialen Verwüstungen und der anhaltenden Erfolglosigkeit hinsichtlich des deklamatorischen Zieles eines allgemeinen Wohlstandswachstums in Verruf geraten. Die immer noch fortschreitende Ausbreitung der Armut in sehr vielen Entwicklungsländern in den 90er Jahren war nicht zu übersehen. In dieser Situation setzte die UNO die Armutsbekämpfung intensiviert auf die Tagesordnung, und so verabschiedeten die 189 UNO-Mitglieder zur Jahrtausendwende die Millenniums-Erklärung (s. Kapitel 1).

Das ramponierte Image der Washingtoner Finanzinstitutionen wurde zur Belastung. So wurde 1995 der moderate James Wolfensohn zum Weltbank-Präsident bestimmt. Der Nobelpreisträger Joseph Stiglitz, Mitte der 90er Jahre ökonomischer Chefberater von US-Präsident Clinton, wurde 1997 für drei Jahre der Chefökonom der Weltbank.[6] Unter dieser neuen Führung bemühte sich die Weltbank um eine Imageverbesserung dahingehend, dass ihr größtes Anliegen die Überwindung der Armut sei. Unter diesem Einfluss kamen beim IWF statt SAP jetzt PRSP (Poverty Reduction Strategy Papers = Armutsbekämpfungs-Strategiepapiere) zum Einsatz. Die tatsächliche Politik änderte sich kaum.

6) Durch die tägliche Auseinandersetzung mit dem dogmatisch-neoliberalen IWF, gerade auch in der Asienkrise 1997, wurde Stiglitz, der sich wissenschaftliches Ansehen als Analytiker von Marktversagen erworben hatte, zu einem ebenso kundigen wie engagierten Kritiker der radikalen IWF-Ideologie. Stiglitz tritt heute auch bei den Weltsozialforen auf.

Die Gruppe G24, ein Zusammenschluss von Entwicklungsländern mit dem besonderen Themenschwerpunkt IWF- und Weltbankpolitik, kritisiert,

- dass Rezeptur und Empfehlungen nach wie vor durch die neoliberale Ideologie bestimmt werden;
- dass Weltbank und IWF nach wie vor die Tagesordnung und die Aufgaben vorgeben;
- dass vielen armen Ländern aufgrund mangelnder eigener wissenschaftlicher Apparate und mangelnder empirischer Datenerhebung nichts anderes übrig bleibt, als die Textentwürfe der Weltbank abzuschreiben.

"Die internationale Gemeinschaft ist bezüglich der Herausforderung Entwicklung und Ausmerzung der Armut dort angekommen, wo sie vor mehr als zwei Jahrzehnten schon war." (G-24 Secretariat, 2003).

Heute hat man wieder genug vom Sozialen, denn das habe nicht zum gewünschten Erfolg geführt. Unter dem (seit Juni 2005) neuen Weltbank-Präsidenten Wolfowitz ist wieder "mehr Marktwirtschaft" angesagt (SZ, 21.5.2005). Bush empfahl den früheren Vize-Verteidigungsminister Wolfowitz als neuen Weltbank-Präsident; dieser habe seine Qualifizierung dadurch bewiesen, dass er jahrelang den Wiederaufbau des von Saddam Hussein zerstörten Irak erfolgreich anleitete.

WTO-System statt IWF-Politik

In der Vergangenheit wurden die Interessen des Kapitals der reichen Länder an der Öffnung der armen Länder und ihrer Durchdringung mit Waren, Anlage- und Spekulationskapital über die IWF-Auflagen, die SAP, durchgesetzt. Das waren jedes Mal individuelle, wenn auch standardisierte Aktionen, die eine Verschuldung und die daraus resultierende Verwundbarkeit des Landes voraussetzten.

Heute hat das international aktive Kapital die WTO. Das ist ein riesiges Vertragssystem, das rund 150 Länder unterschrieben haben; darunter, außer einigen Opec-Ländern, praktisch alle wirtschaftlich wichtigen. Dieses Vertragssystem verpflichtet die Länder unabänderlich (eine Kündigung einzelner Verträge oder Vertragsteile ist nicht möglich) zu einer Wirtschaftspolitik, die im Interesse der Konzerngruppen der reichen Länder ist (wie im folgenden Kapitel 3 noch zu erläutern sein wird). Es entstand damit ein Weltwirt-

Industrieller Aufschwung in Zonen ohne IWF-Einfluss

Dass Entindustrialisierung überall dort droht, wo der Washingtoner Konsens besonders streng befolgt wird, dieses Fazit zieht auch die Gruppe G24. Das ist ein Zusammenschluss von Entwicklungsländern vornehmlich aus Nord- und Westafrika, Lateinamerika, Süd- und Westasien, die sich gemeinsam auf IWF- und Weltbank-Tagungen vorbereiten. Nach einer Untersuchung der G24 (Lall, 2003) hat sich die Wertschöpfung der Verarbeitenden Industrie und damit auch die industrielle Wettbewerbsfähigkeit auf den Weltmärkten in den Ländergruppen völlig unterschiedlich entwickelt, wie auch aus der folgenden Tabelle hervor geht.

Tabelle 2

Weltweites Industriewachstum und Verteilung

	Anteile an der weltweiten industriellen Bruttowertschöpfung [1]		Durchschnittliches Wachstum
	1980	2000	1980 – 2000
Welt	100,0 %	100,0 %	2,9 %
Industrialisierte Länder [2]	86,0 %	76,0 %	2,3 %
Entwicklungsländer	14,0 %	24,0 %	5,4 %
darunter:			
- Entwicklungsländer ohne Ostasien [3]	10,0 %	10,0 %	2,9 %
- Ostasien	4,0 %	14,0 %	9,5 %
darunter wiederum:			
- Ostasien ohne China	2,5 %	7,0 %	7,9 %
- China	1,5 %	7,0 %	11,4 %

1) Die Bruttowertschöpfung ist der Beitrag eines Wirtschaftssektors zum Bruttoinlandsprodukt. 2) hier incl. der (ex-)sozialistischen Länder. 3) davon Süd- und Westasien bei sehr geringen Anteilen überdurchschnittlich; Lateinamerika und Afrika unterdurchschnittlich.

Quelle: Eigene Berechnungen (Näherungswerte) aus der Darstellung in Lall, 2003, S. 7 ff. isw-tabelle

Nach dieser Darstellung liegen die Industrialisierungsfortschritte gerade in den IWF-dominierten Regionen Lateinamerika und Afrika weit unter dem Durchschnitt der asiatischen Entwicklungsländer. Würde man – was Lall nicht getan hat – das industrielle Wachstum pro Kopf berechnen, dann blieben diese Regionen noch hinter den industrialisierten Ländern zurück. Anders Ostasien, worauf IWF und Weltbank bis zum Beginn der Ostasien-Finanzkrise 1997 kaum Einfluss ausüben konnten (diese Länder waren zu wenig verschuldet und brauchten daher kaum IWF-Kredite), und die sehr stark von aktiver staatlicher Strukturpolitik geprägt sind: Ihre Industrieproduktion stieg jahrzehntelang um fast 10 Prozent im Durchschnitt, ein Wert, der um ein Vielfaches höher liegt als in allen anderen Regionen der Welt.

schaftssystem, das engere Regeln denn jemals zuvor kennt, das den nationalen Wirtschaftspolitiken weniger Spielraum denn jemals zuvor lässt, dessen Sachzwänge allerdings mehr als bisher klar werden lassen, dass es sich rein um die Sachzwänge einer Konzernwirtschaft handelt. Hier ist der IWF nur noch als ideologischer Meinungsführer wichtig.

2.2 Am Beispiel Lateinamerika: Konzerninteressen, Wirtschaftspolitik, fehlgeschlagene Entwicklung

Am Beispiel der wirtschaftlichen Entwicklung in Lateinamerika in den letzten Jahrzehnten kann verdeutlicht werden, wie sich dort die Interessen der Transnationalen Konzerne (TNK), die Anforderungen der internationalen Finanzinstitutionen und die Reaktionen der nationalen Wirtschaftspolitiken miteinander verschränkten, die Dauerkrise Lateinamerikas in den letzten Jahrzehnten bewirkten und eine ursprünglich hoffnungsreiche Region (siehe Grafik 2, S. 6) immer weiter zurückfallen ließen.[7]

In den 50er und 60er Jahren wies Lateinamerika ein stabiles wirtschaftliches Wachstum auf. Für TNK waren diese Länder durchaus sehr attraktiv, obwohl bis in die 60er Jahre hinein Verstaatlichungen (etwa der Rohstoffförderer) viel üblicher waren als etwa Privatisierungen. Die Wirtschaftspolitik orientierte sich am **Konzept der Importsubstitution**, damals das Standardkonzept einer nachholenden Entwicklung für ein armes Land. Es beruht auf dem Aufbau eigener Industrien auf der Basis heimischer Rohstoffe und der verfügbaren billigen Arbeitskräfte (an denen es Lateinamerika nicht mangelt). Diese Industrien sollten gegenüber ausländischer Konkurrenz (Importe) durch Zölle und Handelsbarrieren geschützt und protektioniert werden und nach und nach Importe zurückdrängen und ersetzen. Dadurch sollte die Wirtschaft von den Industrieländern unabhängiger werden. Investitionskapital und Technologien sollten (unter anderem) durch Ausländische Direktinvestitionen (ADI)[8] großer TNK ins Land geholt werden. Dabei sollten die ADI möglichst eng kontrolliert werden; sie sollten hinsichtlich ihrer Vorleistungskäufe fest eingebunden sein in die nationale Ökonomie und positive Impulse auf die anderen Branchen ausstrahlen. VW Mexiko und VW Brasilien sind typische ADI, mit denen solche Vorstellungen verbunden wurden.

In den 70er Jahren verschlechterte sich mit den steigenden Ölpreisen die Handelsbilanz Lateinamerikas, weshalb der Bedarf an Überbrückungskrediten stieg. Zudem verschlangen die vielen Militärdiktaturen Unsummen auf höchst unproduktive Weise. Die Abhängigkeit vom IWF und seinen Auflagen stieg.

In den Industrieländern wurde gegen Ende der 70er Jahre die bis dahin halbherzig betriebene keynesianische Nachfragepolitik durch eine praktisch ausschließliche Konzentration auf eine Antiinflationspolitik ersetzt (propagandistisch gestützt durch das Schlagwort von der Ölpreisexplosion). Sie führte zu einer absoluten Hochzinspolitik mit Zinssätzen von bis zu etwa 20 % in den Industrieländern; mehrfach höher als in den 60er/70er Jahren. Versehen mit einem Aufschlag für bonitätsmäßig schlechte Kreditnehmer waren das die Zinsen, die den lateinamerikanischen Staatsschulden in Rechnung gestellt wurden.

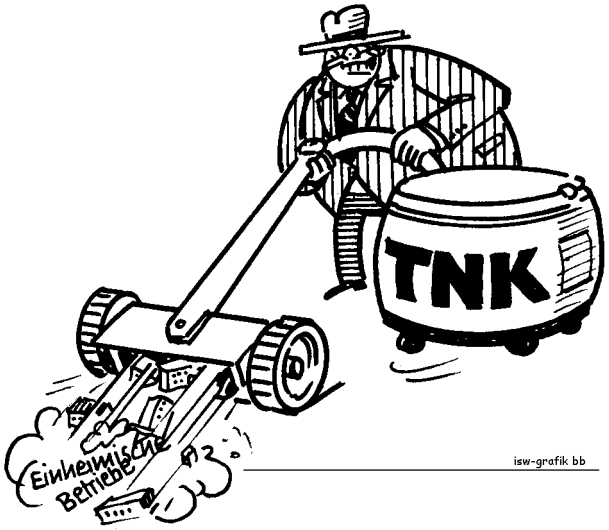
Die Hochzinspolitik in den Industrieländern führte diese um 1982 direkt in eine tiefe und in allen Industrieländern gleichzeitig stattfindende Wirtschaftskrise. Eine unmittelbare Konsequenz war eine massive Verringerung der Importnachfrage von Gütern aus Lateinamerika. Besonders stark traf es die Lateinamerikaner, dass der US-Dollar, die Währung des Hauptabnehmerlandes, drastisch an Wert verlor (wenn auch nur vorübergehend für einige Jahre). Dies wirkte wie eine eigene Währungsaufwertung und bewirkte einen starken Rückgang der Konkurrenzfähigkeit lateinamerikanischer Waren in den USA.

Höchstzinsen auf der einen Seite, schwere Einnahmenverluste auf der anderen Seite: Mit der mexikanischen Zahlungsunfähigkeit 1982 begann die lateinamerikanische Schuldenkrise, deren Folgen den Kontinent letztlich bis heute begleiten. Dieses Muster trat in den vergangenen Jahrzehnten häufig zutage: Eine begrenzte und vermeintlich beherrschbare Schuldenentwicklung wird plötzlich dramatisch bedrohlich – aus Gründen, die das Schuldnerland selbst überhaupt nicht in der Hand hat: Innerhalb von Monaten oder wenigen Jahren können die Zinsen sich vervielfachen, etwa weil die US-Zentralbank aus eigenen wirtschaftspolitischen Erwägungen einen Hochzinskurs fährt, der sich auf das weltweite Zinsniveau auswirkt. Und es können starke Wechselkursänderungen auftreten, die die Konkurrenzfähigkeit der Länder auf

7) Diese Darstellung beruht in erster Linie auf dem Unctad-Jahresbericht TDR 2003.
8) Zur Begriffsbestimmung siehe den Kasten "TNK und ADI" im Kapitel 4.

dem Weltmarkt beeinflussen, oder die die Höhe der Auslandsschulden (ausgedrückt in nationaler Währung) verändern.

Die Schuldenkrise führte zum Zusammenbruch der bisherigen Wirtschaftspolitik der Importsubstitution und führte während der 80er Jahre zu einer neuen Grundausrichtung. Unter dem Druck von IWF und Weltbank wurde die Wirtschaftspolitik in Richtung einer **völligen Öffnung des jeweiligen Landes** umgebaut. Diese Forderungen nach einem Umbau der Wirtschaftspolitik hatten im so genannten Brady-Plan 1989 ihren Höhepunkt. Dessen zentrales Ziel war nicht die Entlastung lateinamerikanischer Länder, sondern die Sanierung der (meist US-amerikanischen) Gläubigerbanken, indem diese die faktisch uneinbringbaren Kredite mit einem Abschlag an Investmentfonds verkaufen sollten. Von denen wurden sie umgewandelt in Anleihen, die auf den Finanzmärkten zirkulieren und von Fonds und auch von reichen Einzelpersonen gekauft und verkauft werden. Damit diese Anleihen entsprechend attraktiv und gefragt würden, war allerdings ein "investorfreundliches" Wirtschaftsklima erforderlich. Radikal wurden daher Außenhandelsprotektionen und Kapitalverkehrskontrollen (also Vorgaben an und Kontrollen von TNK) reduziert. Das hauptsächliche Instrument, um all diese investorfreundlichen Maßnahmen durchzusetzen, waren die SAP (Structural Adjustment Programmes) (siehe dazu Abschnitt 2.1).



Die dieser Strategie zugrunde liegende Vorstellung (jedenfalls die offizielle Propaganda) war: Die einströmende überlegene Technik (im Gewande von ADI) breitet sich aus, zwingt die einheimische Wirtschaft in der Konkurrenz zu scharfen Produktivitätssteigerungen und als Folge davon zu Preissenkungen, stoppt also die Inflation, reduziert aufgrund der gestiegenen Konkurrenzfähigkeit der Inlandsproduktion die Importe und steigert die Exporte, führt dadurch die Außenwirtschaftsbilanz wieder ins Plus und baut schließlich eine potente und konkurrenzstarke Wirtschaft auf.

Diese marktgläubige Konzeption lag absolut im Interesse der TNK, die Ergebnisse auch. Die Inflation wurde auf Dauer erfolgreich bekämpft, noch mehr aber das Wirtschaftswachstum. Die höhere Produktivität der ADI, die jetzt frei und ungehemmt über die Länder hereinbrachen, führte in erster Linie zur Verdrängung der einheimischen Konkurrenz[9] und zu Rationalisierungen, zum Ersatz von Arbeit durch Kapital, zu Arbeitslosigkeit. Gerade die technologisch anspruchsvolleren und für eine Industrialisierung wichtigen Betriebe (Maschinenbau, Pharma, Chemie, Feinmechanik usw.) wurden von den einströmenden ADI radikal in den Konkurs konkurriert. Die Arbeitslosigkeit stieg stark. Der Kontinent trat in eine Stagnations- statt in eine Aufschwungphase. Mit Ausnahme von Brasilien konzentrierte sich in den 90er Jahren in allen zehn vom IWF (WEO, 2004) untersuchten großen Ländern die sowieso schon extrem einseitige Einkommensverteilung weiter zugunsten der Reichen – besonders stark in Argentinien.

Die **Bruttoinvestitionsquote** (der Anteil aller Investitionen am BIP), die bis in die 70er Jahre noch leicht stieg, verfiel in der Schuldenkrise Anfang der 80er schlagartig von etwa 25 % auf 20 % und verharrte seither auf diesem Niveau. Der staatliche Teil der Bruttoinvestitionen sank in Lateinamerika seit Beginn der 80er Jahre kontinuierlich von 10 % auf unter 5 % Anteil am BIP. Anders als in Ostasien zog sich der Staat in Lateinamerika weitestgehend aus der aktiven Gestaltung der Wirtschaft zurück.

Statt der erwarteten Verbesserung der Handelsbilanz bewirkten die TNK das Gegenteil: Anders als die verdrängten inländischen Firmen bezogen sie ihre **Vorleistungen vorwiegend aus dem Ausland**, von der Konzernmutter oder von anderen Konzerntöchtern. Der Importanteil ihrer Einkäufe ist doppelt so hoch wie der der heimischen Unternehmen. In Argentinien z.B. erzielten die heimischen unter den 1000 größten Unternehmen 1997 einen Exportüberschuss von 1 Mrd. Dollar, während die ADI unter den 1000 Größten ein Exportdefizit von 5 Mrd. Dollar erreichten. In Brasilien erhöhten die 85 größten ADI-Unternehmen zusammen von 1989 bis 1997 ihre Importe doppelt so schnell wie ihre Exporte. Sie fielen dadurch von einem Export- in einen Importüberschuss. Die dadurch wegfallende inländische Nachfrage verschärfte die Arbeitslosigkeit.

Wie schon angeklungen, verbesserten sich die **Staatsfinanzen** durch die neue neoliberale Wirtschaftspolitik keineswegs. Die Stagnation in der Wirtschaft reduzierte die Steuereinnahmen. Die Verdrängung einheimischer durch ausländische Unternehmen verschlech-

9) Eine elementare Verdrängung der einheimischen Wirtschaft besteht schon darin, dass ADI überwiegend durch den Aufkauf bestehender Unternehmen zustande kommen und seltener durch die Gründung eines neuen Betriebes.

Mexiko – ein Vorzeigeland für den Washingtoner Konsens

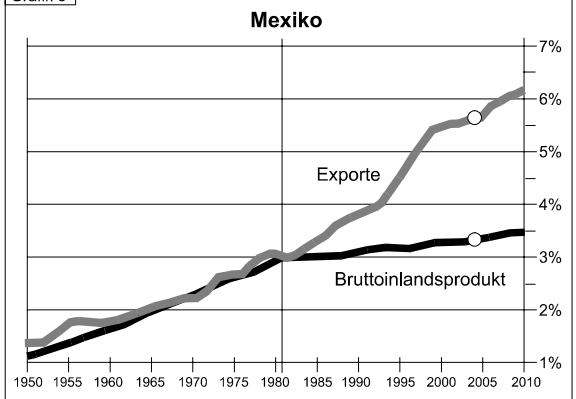
Praktisch alle Empfehlungen, die die neoliberale Ideologie parat hält, wurden in Mexiko umgesetzt. Nach der Pesokrise Anfang der 80er Jahre musste sich das Land öffnen und begann 1984 mit der Handelsliberalisierung. 1993 wurden die Zulassungsbeschränkungen gegenüber ausländischen Investoren weitgehend aufgehoben. Damit verbunden war der Fall der Vorschriften hinsichtlich der Einbindung der Auslandsinvestitionen in die heimische Wirtschaft (z.B. Mindestzahl Arbeitsplätze, Materialbezug von heimischer Wirtschaft, Beschränkungen gegenüber Profitrücktransfer usw.).

1994 wurde die Nafta gegründet (North American Free Trade Agreement = Nordamerikanisches Freihandelsabkommen). Sie umfasst die USA und Kanada sowie eben Mexiko als Werkbank- und Montage-Hinterland der USA. In Mexiko wurden mehr oder weniger die Sonderwirtschaftszonen erfunden (in Lateinamerika: Maquilas). Es handelt sich um geografisch abgegrenzte Gebiete, in denen Auslandsinvestitionen spezielle Vergünstigungen gewährt werden, z.B. Zollfreiheit für Importgüter, Steuerfreiheit, Gewerkschaftsfreiheit, Arbeitsschutzgesetz-Freiheit, volle Kündigungsfreiheit, Freiheit für Kapital- und Profittransfer u.ä. Im Regelfall handelt es sich um Montagebetriebe, in denen zollfrei importierte Materialien montiert und gleich wieder exportiert werden.

Der mexikanische Nafta-Unterhändler Blanco: "Das beste Projekt für ein Land ist es, kein nationales Projekt zu haben und dem Markt freien Gestaltungsspielraum zu lassen." (ila, 2002).

Dies waren die Voraussetzungen dafür, dass Mexiko in den beiden Jahrzehnten 1980 bis 2000 international ein weit überdurchschnittlich hohes Wachstum im Export von Industriewaren erreichen konnte. Mexiko wurde zum Beweis der positiven Ergebnisse der IWF-/Weltbank-Politik.

Grafik 3



Aber zu welchem Preis und mit welchem Ergebnis! Das Ergebnis dieser Politik ist zusammengefasst in Grafik 3 zu besichtigen: Während bis etwa 1980 das BIP und die Exporte parallel und mit ähnlichen Wachstumsraten zunahmen, veränderte sich nach 1980 dieser Zusammenhang völlig. Das Exportwachstum beschleunigte sich zwar enorm, v.a. ab 1994. Aber das Sozialprodukt stagnierte seither in etwa (die Zunahme in den 25 Jahren seit 1980 wurde früher bereits in einer 5-Jahres-Periode erreicht). In dem Jahrzehnt nach der Nafta-Gründung 1994 blieb das mexikanische Prokopf-Einkommen um weitere 10 Prozent hinter dem US-amerikanischen zurück (Stiglitz, 2006).

Diese Auseinander-Entwicklung hat ihren Grund: Während 1980 nur 14 % der industriellen Exporte aus den Maquilas kamen, waren es 2000 schon 46 %, und zusammen mit dem PITEX-Programm, einem Maquila-ähnlichen Vergünstigungsprogramm, sogar 87 %. Praktisch alle industriellen Exporte kamen aus besonders deregulierten Bereichen. Nur 8 % der mexikanischen Beschäftigten arbeiten in diesen rein exportorientierten Sonderbetrieben, mehrheitlich sehr junge Frauen unter entwürdigenden Bedingungen, die regelmäßig ausgewechselt werden (nur 0,9 % aller Beschäftigten sind schon länger als ein Jahr dabei; Ökum. Büro, 2004). Die Maquila-Produktion zeichnet sich durch folgende Kenndaten aus (Anteile am Produktionswert):

- importierte ausländische Vorleistungen: 78 %, Tendenz steigend,
- heimische Vorleistungen: 2 %,
- Löhne: 10 %, Tendenz sinkend,
- Abschreibungen, Profite: 10 %, Tendenz sinkend.

Der Anteil der heimischen Wertschöpfung in der Maquila-Industrie fiel viel tiefer, als es von den Behörden erwartet wurde. Die immer stärker von ausländischem Kapital dominierte Industrie ist mehr denn je auf reine einfache Montagearbeiten zum Re-Export (in die USA) konzentriert. Ein Aufwerten der industriellen Struktur in Richtung höher qualifizierter Arbeiten und höherwertiger Produkte wurde in den zwei Jahrzehnten Deregulierung verfehlt.

Schlimmer noch: Die TNK verdrängen sukzessive die eingesessene, heimische Industrie. Die Investitionsquote (Bruttoinvestitionen in % des BIP) fiel von 36 % um 1980 auf 20 % zu Beginn dieses Jahrhunderts. Darin enthalten sind die Auslandsinvestitionen, die von 1 % auf knapp 3 % anstiegen. Die heimische Investitionsquote halbierte sich also. Das hatte verschiedene Ursachen, die alle auf die Deregulierungspolitik zurückgehen: Viele einheimische Unternehmen, denen der Schutz vor ausländischer Konkurrenz entzogen wurde, wurden von den TNK in den Bankrott konkurriert; viele staatliche Investitionen wurden, weil Steuern und der Staatshaushalt runtergefahren werden mussten, gestrichen; die Öffnung des Landes führte zur Anfälligkeit gegenüber den internationalen Finanzkrisen, gegen die mit einer Höchstzinspolitik angegangen wurde, was der heimischen Wirtschaft die Aufnahme von Peso-Krediten zu Investitionszwecken verunmöglichte.

Diese Politik hat Mexiko zwar hohe Exporte beschert, aber auch eine sehr hohe Abhängigkeit von der US-Konjunktur. 90 % der Exporte gehen in die USA. Zudem kommen neue Konkurrenten auf: In den letzten Jahren erlitt Mexiko einen Verlust von über 200.000 Arbeitsplätzen, die von den TNK in das noch billigere China verlagert wurden (Lall, 2003, S. 9). Das entsprach fast einem Fünftel der Maquila-Arbeitsplätze und konnte durch Neuansiedlung anderer TNK in Mexiko nur mühsam ausgeglichen werden.

(nach: Shafaeddin, 2006. Shafaeddin war früher Leiter einer Unctad-Abteilung über Entwicklungsstrategien)

terte die Staatsfinanzen zusätzlich (Fördermaßnahmen für ADI, bilanzielle Minigewinne bei versteckten Profitrücktransfers, daher minimale Steuereinnahmen). Die Zinsaufschläge wegen schlechter Bonität auf die im Ausland aufgenommenen Staatsschulden stiegen tendenzmäßig an. Die Staaten sahen sich so immer mehr gezwungen, ihre eigenen Unternehmen – vorwiegend Versorgungsbetriebe – an TNK zu verkaufen. Häufig wurden Privatisierungen vom IWF oder von der Weltbank als Vorbedingung für neue Kredite und Umschuldungen erzwungen.

Tabelle 3

Vor und nach neoliberalen Reformen in Lateinamerika

	Brasilien		Argentinien	
	1980	**2001**	**1980**	**2001**
Anteil in % an der Ausgabensumme der Leistungsbilanz*:				
Offene Profitrückführung	3,0	5,5	1,0	6,0
Zinszahlungen an das Ausland	15,0	19,0	15,0	29,0
	1990	**2000**	**1990**	**2000**
Zinszahlungen auf Staatsschulden in % des Staatshaushaltes:				
(Nährungswerte)	10,0	30,0	7,0	22,0

*) Ausgaben für Importe von Waren und Dienstleistungen plus Einkommenszahlungen plus sonstige Überweisungen an das Ausland.

Quelle: Unctad, TDR 2003

Zwischen 1986 und 1999 wurde mehr als die Hälfte des Wertes aller Privatisierungsverkäufe in Entwicklungsländern allein in Lateinamerika realisiert. In Bolivien, Peru und Brasilien lagen die Verkaufswerte höher als 10 % des Sozialproduktes, in sechs weiteren Ländern höher als 5 % (ila, 2004). Das ist ein Privatisierungsausverkauf, der weitaus intensiver ist als etwa bei uns.

Der Aufschwung der ADI in den 90er Jahren bestand daher zu zwei Dritteln aus dem Ankauf privatisierter Staatsunternehmen.[10] Die Privatisierung der Grundversorgung, der Ausverkauf des Staates stieß zunehmend auf Widerstand – die Ergebnisse für die Bevölkerung waren oft verheerend. In letzter Zeit wurde weniger privatisiert – vielleicht gibt es auch schon kaum mehr etwas, das dem Kapitalmarkt als attraktiv angeboten werden kann. Da weniger privatisierte Betriebe gekauft werden konnten, flossen in der Konsequenz auch entsprechend viel weniger neue ADI nach Lateinamerika.

Trotz und wegen der Verscherbelung der Staatsunternehmen stiegen die Profit- und die Zinsüberweisungen aus den lateinamerikanischen Ländern an das Ausland unaufhörlich, viel stärker noch als die Importaufwendungen. Bis 2001 kletterten sie auf 25 % (Brasilien) und gar auf 35 % (Argentinien) Anteil an der jeweiligen Summe aller Zahlungen für Importe und Einkommensentgelte an das Ausland (Tab. 3). Zwanzig Jahre vorher lagen diese Zahlungen mit Anteilen von "nur" 18 % bzw. 16 % noch erheblich niedriger. In ähnlicher Weise verdreifachte sich die Belastung des Staatshaushaltes durch die Zinsen auf Staatsschulden.

Das **Fazit** der Unctad lautet, dass die lateinamerikanischen Länder heute abhängiger sind vom Ausland, vom Zufluss ausländischer Investitionen und damit von den Transnationalen Konzernen, als sie es vor der Einführung marktorientierter Reformen waren.

10) Dementsprechend verschoben sich bereits nach kurzer Zeit die Gewichte von Staatsfirmen und ausländischen TNK: 1994 kamen die Staatsbetriebe in Lateinamerika noch auf 41 % der Exporte und auf 35 % des Dienstleistungsangebotes, die TNK auf 25 % bzw. 10 %. Schon acht Jahre später, 2002, war die Situation genau umgekehrt: Die ADI der TNK bestritten 41 % der Exporte und 38 % aller Dienstleistungen, dagegen die Staatsbetriebe nur noch 28 % bzw. 14 % (Rest: jeweils einheimische private Unternehmen) (uz, 20.8.2004).

Kapitel 3

Das WTO-System: Die Zementierung neoliberaler Machtverhältnisse

Die WTO (World Trade Organisation = Welt-Handels-Organisation) wurde 1994 gegründet. Ihr vorausgegangen waren seit dem Ende des Weltkrieges eine Reihe von GATT-Abkommen[11] zur Zollsenkung. Da eine Verletzung dieser Verträge keinerlei Sanktionen zur Folge hatte, beruhten diese Abkommen auf reiner Freiwilligkeit. Nach der von 1986 bis 1994 reichenden so genannten Uruguay-Runde im Rahmen der GATT-Verhandlungen, die mit durchschnittlichen Zollsenkungen von 40 % endete, wurde 1994 die WTO gegründet. Das Ziel war, eine Organisation zu schaffen, die den GATT-Vertrag sowie eine Reihe weiterer Verträge (die zusammen den Kern der WTO bilden) überwachen und durchsetzen sollte, die eine Schiedsstelle bei Verletzungen darstellen und die generell den Freihandel weiter fördern sollte.

3.1 Freihandel: Ideologie und Wirklichkeit

Das Prinzip Freihandel ist der Kern der neoklassisch-neoliberalen ökonomischen Mainstream-Ideologie, soweit sie sich mit Außenwirtschaft und Globalisierung beschäftigt. Je freier, ungezwungener und staatlicherseits unbeeinflusster sich die wirtschaftlichen Akteure im internationalen Raum bewegen können, desto besser, werthaltiger, dem Optimum näher sei das Ergebnis – und zwar für alle Beteiligten.

Die Freihandelsideologie fordert von der Wirtschaftspolitik:

- Weder Exportförderung per Subventionen usw. noch Importbehinderung per Zölle usw.;
- Universalität der Politik: Durchsetzung dieser Politik in allen Ländern, egal welchen Entwicklungsstand sie aufweisen (denkbar sind allenfalls vorübergehende Ausnahmen zur stufenweisen Korrektur von, aus Marktsicht, schwerwiegenden Verzerrungen);
- Gleichförmigkeit: In allen Branchen und Sektoren, quer durch die Ökonomie, sind die Handelsbehinderungen zu reduzieren, und zwar möglichst auf Null.

Das theoretische Grundkonzept der Freihandelsideologie hat nun allerdings mit der kapitalistischen Realität nichts zu tun. Neben der Vielzahl an fundamentalkritischen Einwänden gegen die Neoklassik, zu der diese Ideologie gehört (wie die Stabilität des Preisfindungsmechanismus, die Verfügbarkeit über alle nötigen Informationen, die Abwesenheit von externen Effekten usw.), ist ein zentraler Punkt zu erwähnen, der diese Theorie allein schon unbrauchbar für praktische Politik macht. Das ist das Vorhandensein von nicht genutzten Produktionsanlagen und von nicht benötigten Erwerbswilligen in jedem kapitalistischen Land.

Nur wenn immer und in jedem Fall alle Erwerbswilligen weltweit benötigt würden für die Produktion der Güter, auf die kaufkräftige Nachfrager warten, nur dann könnte durch eine Umorganisation der Produktion – bessere Nutzung von Spezialistenkönnen, von Naturbedingungen, von Erfahrungen – ein besseres Ergebnis **für alle** erzielt werden. Tatsächlich aber ist festzustellen, dass, ähnlich wie im Inland ein Teil der Erwerbswilligen für die Deckung der Nachfrage nicht gebraucht wird, auch im Weltmaßstab die produktiven Fähigkeiten mancher Länder kaum oder gar nicht zur Produktion absatzfähiger Weltmarkterzeugnisse benötigt werden. In diesen Ländern wird wenig hergestellt, was anderswo nicht besser und billiger hergestellt werden kann, und: wofür diese anderen Länder nicht noch freie Kapazitäten haben. Ein Beispiel, das noch konkret in Erinnerung ist: Nach der Umwälzung in der DDR 1989/90 zeigte sich, dass die westdeutschen und westeuropäischen Unternehmen mit ihren freien Kapazitäten und den bereitstehenden Arbeitslosen absolut keine Mühe hatten, die Nachfrage der DDR-Bevölkerung zu decken, sogar die aufgrund der Plünderung der Sparbücher zeitweise stark erhöhte Nachfrage. Die DDR-Industrie brauchte man dazu nicht – sie konnte als unerwünschter Konkurrent abgebaut werden.

Die Öffnung der Handelsgrenzen bringt also tatsächlich Vorteile – allerdings nicht allen. Die Konkurrenzstarken profitieren vom Eindringen in die Märkte der Konkurrenzschwachen. Von daher ist es das Konzept des Schutzzolles, eine (noch) schwache Wirtschaft durch hohe Zölle und Importbeschränkungen vor starken Konkurrenten abzuschotten und ihr dadurch die Bewegungsfreiheit und die nötige Zeit zu geben, eine nachholende Entwicklung zu starten und zu den Konkurrenzstarken aufzuschließen. Das erfordert außer Schutzzöllen freilich viele weitere Maßnahmen und Anstrengungen.

11) Das GATT (General Agreement on Tariffs and Trade = Allgemeines Abkommen über Zölle und Handel) wurde 1947 parallel zur Etablierung der Bretton-Woods-Institutionen (Weltbank, IWF) abgeschlossen mit dem Ziel, sukzessive Handelserleichterungen durch Zollsenkungen einzuführen und en im Handel zu beseitigen. Dabei wurde jahrzehntelang in erster Linie an den Handel zwischen den Industrieländern gedacht.

Erfahrungen mit Industrialisierung und Freihandel

Die Erfahrungen der erfolgreichen Industrialisierer sprechen alle eine ganz andere Sprache als die Vorgaben aus der Freihandelstheorie (dazu z.B. Unctad, TDR 2003, TDR 2006; Shafaeddin, 2006). Jedes erfolgreich industrialisierte Land ist durch eine Phase gegangen, in der es die heimische aufkommende Industrie gegen Auslandskonkurrenz geschützt hat. Die Zollsätze der heutigen Industrieländer waren in der Vergangenheit wesentlich höher als die der Entwicklungsländer heute. In den USA z.B. betrugen sie bis 1945 nie unter 25 % im Durchschnitt aller Importe, meistens sogar um die 40 % (Unctad, TDR 2006, S. 175). Zudem war die heimische Industrie früher durch, im Verhältnis zu den reinen Produktionskosten, sehr viel höhere Transportkosten vor der Auslandskonkurrenz geschützt. In dem Maße, wie die Industrien heran reiften und technisch konkurrenzfähiger wurden, senkten die Staaten selektiv und graduell die Handelsbarrieren, ließen Importe zu und forderten Exportmöglichkeiten in andere Länder.

In allen erfolgreichen Industrialisierungen griff das staatliche Handeln zudem weit über die Regulierung des Außenhandels hinaus. Der Staat nutzte auch andere Maßnahmen, wie selektive Industriepolitik, die Förderung von ausgewählten, als zentral erachteten Investitionen, eine selektive Besteuerungspolitik, staatliche Kreditbereitstellung, Kapitalverkehrskontrollen, Überwachung der Wechselkurse, Bereitstellung der nötigen Infrastruktur (die häufig kapitalintensiver und mit längeren Abschreibungszeiten versehen war, als private Investoren mitzugehen bereit waren), Förderung einer umfassenden Bildung und Ausbildung, selektive Forschungspolitik, usw.

Heute nutzen nun die Industrieländer und ihre Konzerne das theoretische Konstrukt Freihandel, um möglichen Nachfolgern zu verwehren, Gewinn aus ähnlichen Maßnahmen zu ziehen und dadurch zu potenziell vollwertigen Konkurrenten aufzusteigen. "Das bestehende WTO-Regime untersagt viele der politischen Maßnahmen, die den Ländern Ostasiens bei ihrem raschen Fortschritt geholfen haben." (UNDP, BmE 2005, S. 14).

Die Gruppe G24, ein Zusammenschluss von Entwicklungsländern, kam bei der Frage, ob Freihandel in den letzten Jahrzehnten die Industrialisierung eher förderte oder eher behinderte, zu folgendem Ergebnis (Shafaeddin, 2006):

- Von 46 untersuchten Entwicklungsländern mit einer Politik der Handelsliberalisierung in den letzten Jahrzehnten erreichten nur 40 % die gewünschte schnelle Exportausdehnung.
- Nur in einer Handvoll der 46 Länder wurden auch die eigentlichen Ziele der internationalen Handelsaktivitäten erreicht, nämlich ein schnelles Wachstum von BIP, Einkommen und industrieller Wertschöpfung sowie der nötige technische Fortschritt und eine steigende und hohe Werthaltigkeit der industriellen Produktion ("upgrading"). In erster Linie waren das Ostasiatische Länder.
- In der großen Mehrheit aller untersuchten Länder verlief die Einkommensentwicklung unbefriedigend. Die Hälfte aller Länder litt aufgrund der Handelsliberalisierung an Entindustrialisierung, an einem Rückschritt bei der industriellen Struktur in Richtung einfache Rohstoffverarbeitung oder einfache Montage (siehe Kasten "Mexiko", Seite 15).

Die konkrete Zoll- und Handelspolitik

Ein grundlegendes Prinzip der WTO ist die Meistbegünstigungs-Klausel. Im Außenhandel, bezogen auf die Zölle, bedeutet das, dass kein WTO-Mitglied bei irgendeiner Importware durch einen höheren Zollsatz gegenüber einem anderen WTO-Mitglied diskriminiert werden darf (wobei manche Ausnahmen gelten, vor allem für den Handel mit Nachbarländern oder innerhalb von Zollunionen wie EU oder Nafta). Das Meistbegünstigungsgebot ist ein formales, gegen jeden gleich wirkendes Prinzip.

Je nach Ware sind die **Zollsätze unterschiedlich**. In dieser Unterschiedlichkeit liegt eine Systematik. Die Unctad (TDR 2006, S. 75 ff.) stellt fest:

- Die Zölle der Industrieländer auf landwirtschaftliche und auf arbeitsintensive Industrieprodukte (v.a. Textilien, Bekleidung, Schuhe) sind viel höher als die Zölle auf andere Industrieprodukte.
- Da die ersteren typischerweise Exportprodukte von Entwicklungsländern sind, ergibt sich, dass deren Exporte im Durchschnitt deutlich höher zollbelastet sind als Exporte von Industrieländern. Beispiel: Die Exporte von Vietnam in die USA (4,7 Mrd. Dollar) sind mit 470 Mio Dollar Zoll ebenso hoch belastet wie die britischen Exporte in die USA (50 Mrd. Dollar) (UNDP, BmE 2005, S. 165). Die Produkte aus Entwicklungsländern stellen ein Drittel der Importe in Industrieländern, aber sie zahlen zwei Drittel der Zolleinnahmen (Attac, 2004). Ihre Zollbelastung ist also mehr als viermal so hoch.
- Zwischen 1994 (dem WTO-Gründungsjahr) und 2005 wurden die Zölle der Industrieländer für Importe aus Entwicklungsländern weniger stark gesenkt als die Zölle für Importe aus anderen Industrieländern. Die Anzahl der Spitzenzölle der Industrieländer (Zollsatz über 15 %), die vorwiegend Importe aus Entwicklungsländern betreffen, stieg sogar noch. Bereits in der Uruguay-Runde wurden die Zolltarife so verändert, dass 70 % der Erleichterungen bei den Industrieländern (mit 15 % der Weltbevölkerung) anfielen, während insbesondere das subsaharische Afrika sogar schlechter gestellt wurde: mit einem jährlichen Einkommensverlust von 1,2 Mrd. Dollar allein aus dem Uruguay-GATT-Vertrag (Stiglitz, 2006, S. 107).

Formal mag das Zollwesen durchaus nicht-diskriminierend sein. In realer ökonomischer Wirkung ist das Gegenteil festzustellen. (vgl. isw-report 65, Die Ent-

eignung des Südens). Nun sind die Zölle in vielen jahrzehntelangen Verhandlungsrunden erheblich gesenkt worden, aber: "Der Abbau ... von Zöllen bedeutet nicht das Ende ... einer protektionistischen Politik; er zwingt sie lediglich dazu, neue Ventile zu finden." (Stiglitz, 2006, S. 123). Hier ist die Phantasie groß und hier wird erst recht deutlich, wie einseitig und diskriminierend die Außenhandelspolitik gestaltet ist.

So geben die OECD-Staaten allein an die Landwirtschaft und an die Nahrungsmittelindustrie **Subventionen** in Höhe von über 300 Mrd. Dollar jährlich: das ist das Sechsfache der offiziellen Entwicklungshilfe der OECD, oder es ist mehr als das gesamte Sozialprodukt von Afrika südlich der Sahara, oder mehr als das Sozialprodukt von Indonesien, Vietnam, Bangladesch und Pakistan zusammen – jeweils über 600 Millionen Einwohner. Diese Subventionen führen dazu, dass die Konzerne der reichen Länder die Nahrungsüberschüsse oft zu einem Bruchteil der Kosten auf dem Weltmarkt losschlagen können und damit billiger sind als die Erzeuger in den armen Ländern (etwa Zucker, Reis, Baumwolle).

Für das Verständnis der Behandlung von Agrarsubventionen durch die WTO ist ein ausgeprägter Sinn für Zynismus durchaus hilfreich. "Wann ist eine Subvention keine Subvention?" fragt das UNDP und findet die einfache Antwort: "Wenn die entwickelten Länder es sagen" (UNDP, BmE 2005, S. 172). In der GATT-Uruguay-Runde wurden drei Subventionskategorien eingeführt, von denen nur eine (die so genannte "gelbe") von der WTO als handelsverzerrend und damit als langfristig abzuschaffend gewertet wird. Allerdings haben die Subventionssupermächte EU und USA keine große Mühe, die "gelben" Subventions-Maximalwerte der WTO zu unterbieten. Sie klassifizieren ihre Subventionen nämlich vorwiegend in die sog. "blaue" und "grüne" Kategorie, die nicht als handelsverzerrend gelten.

Natürlich verlangen die Entwicklungsländer den Abbau der Agrarsubventionen in den reichen Ländern als vordringliche Maßnahme. Der jetzige WTO-Generaldirektor Pascal Lamy war früher langjähriger EU-Handelskommissar. Damals kommentierte er diese Forderungen der Entwicklungsländer so: "Es kann nicht

Afrika südlich der Sahara und die Freihändler

Würde die Freihandelstheorie recht haben, dann müsste es den Menschen in den Ländern südlich der Sahara (=subsaharisch) gut gehen: Subsahara ist nach Ostasien die zweitintensivste Exportregion der Welt (gemessen als Exportanteil am BIP), weit vor den Hocheinkommensländern, vor Lateinamerika, vor Südasien (UNDP, BmE 2005, S. 149). Tatsächlich aber gehören fast alle Länder zur Gruppe der geringst entwickelten Länder (Least Developed Countries), die wiederum zum großen Teil aus afrikanischen Ländern besteht.

Diese Länder haben einen derart großen Entwicklungsrückstand, dass sie trotz niedrigster Löhne und extrem niedrig bewerteter Währung wenige Konkurrenzchancen auf dem Weltmarkt haben. Das hindert die anderen Länder aber nicht daran, die subsaharischen Exporte auf Zollschranken von durchschnittlich 18 % stoßen zu lassen, höher als für die Exporte aller anderen Regionen. Wechselseitige Zollsenkungen sind kaum mehr möglich, da der Staatshaushalt der afrikanischen Länder elementar von den Zolleinnahmen abhängt: im Durchschnitt machen die Zölle ein Drittel des Etats aus (Vergleichswert Industrieländer: weit unter 1 %). Eine allgemeine Zollsenkung könnte daher den Zusammenbruch der Grundversorgung nach sich ziehen.

Handelsverzerrende Praktiken haben verheerende Folgen, z.B. für die Baumwollproduzenten. Seit zwei Jahrzehnten konzentrieren sich etliche westafrikanische Länder, auch auf Rat und Drängen der Weltbank, auf die Baumwollproduktion. Mittlerweile entfallen 30 % ihrer Exporte auf Baumwolle, weswegen eine beträchtliche Abhängigkeit vom Weltmarktpreis besteht. In den letzten Jahren ist der Baumwollpreis – der über die Jahrzehnte im Vergleich zu anderen Rohstoffpreisen erstaunlich stabil blieb – durch die Subventionen der USA für Baumwolle um etwa ein Drittel gesunken. Für die westafrikanischen Baumwollproduzenten summiert sich das zu einem jährlichen Rückgang der Exporterlöse in Höhe von 1 Mrd. Dollar – nicht viel für die US-Subventionspolitik, aber verheerend für die afrikanischen Baumwollpflanzer, die häufig als Kleinbauern am Rande des Subsistenzniveaus leben.

Soweit TNK in der Subsahara investierten, sind sie vorwiegend in der Rohstoffwirtschaft zu finden. In Afrika wird zurzeit viel Öl neu gefunden, und insbesondere die USA und China sind massiv an den afrikanischen Quellen interessiert. Die steigenden Ölpreise (und die derzeitigen Preissteigerungen für die anderen Rohstoffe) bringen ordentlich Extraprofite – für die TNK, nicht für das Land (siehe Kapitel 4). Von 700 Mio. Dollar Öleinnahmen in Äquatorial-Guinea fließt weniger als ein Zehntel auf offizielle Staatskonten. Im Tschad haben nach der Darstellung der tschadischen Regierung die Ölkonzerne Chevron (USA) und Petronas (Malaysia) mit einer Investition von 3 Mrd. Dollar in weniger als drei Jahren 5 Mrd. Dollar verdient. Im Land verblieben weniger als 0,6 Mrd. Dollar. (SZ, 28.8.2006)

Keine Region ist dermaßen ausgeschlossen von Entwicklung wie die, die ihrer am meisten bedürfte. Von 32 subsaharischen Ländern mit jeweils mehr als zwei Millionen Einwohnern hatten nur 10 das Maximum ihres (durchschnittlichen) Pro-Kopf-Einkommens in diesem Jahrtausend. Für 6 Länder lag das höchste jemals erreichte Pro-Kopf-Einkommen in den 90er Jahren, für weitere 6 sogar in den 80er Jahren, und in zehn Ländern (also in einem Drittel des Kontinents) noch weiter zurück: Dort kann die jetzige Generation staunen, wenn sie die Alten vom (relativen) Wohlstand in früheren Zeiten erzählen hört.

sein, dass nur die Industriestaaten ihre Handelsschranken abbauen, während die Entwicklungsländer nichts leisten müssen. EU und USA haben bereits weitgehende Zugeständnisse angeboten." (SZ, 11.9. 2003). Bei dieser Mentalität ihres Generaldirektors können die armen Länder eine mögliche Unterstützung durch die WTO glatt vergessen.

Ebenso übel sind die so genannten **nicht-tarifären Handelshemmnisse** (NTH). Sie sind gleichzeitig das mächtigste und auch das am schwierigsten auszumachende und anzugreifende politische Instrument, um selektive Handelspolitik zu betreiben. Sie umfassen

- Mengenrestriktionen (Importhöchstmengen für viele landwirtschaftliche Waren, Welttextilabkommen);
- Preiskontrollen (Strafzölle etwa bei Dumpingpreisvorwürfen);
- das unübersehbar weite Feld Technischer Barrieren: Hier geht es um vorgeschriebene Produkteigenschaften (etwa in so begrüßenswerten Bereichen wie Gesundheit, Umwelt, Sicherheit), aber auch um eine Vielzahl weiterer Normungen und Vorschriften, die je nach Land unterschiedlich sind.[12]

In einem Bericht stellt die Weltbank fest, dass die durchschnittlichen Zölle zwar weltweit fallen (von 1997 bis 2000 um 2 Prozentpunkte, von 2000 bis 2003 um 1 Punkt), dass aber im Gegensatz dazu keinerlei Rückgang der NTH festgestellt werden kann. Sie werden weltweit angewandt, besonders aber von reichen Ländern (Weltbank, GMR 2005, S. 122).

Als **Fazit** ist festzuhalten, dass alle Industrieländer trotz aller freihändlerischen Rhetorik ihre Wirtschaft gegen ausländische Konkurrenz mit einer Vielzahl von Mitteln schützen. Real wird Freihandel immer nur von den anderen gefordert. Zwischen dem abstrakten Freihandelsgedanken und der konkreten Außenhandelspolitik der reichen Länder besteht ein eklatanter Widerspruch.

3.2 Organisation und Prinzipien der WTO

Die WTO hat derzeit 150 Mitglieder und etwa 20 Beobachter. Beobachter sind Länder, die Beitrittsverhandlungen führen oder in absehbarer Zeit aufnehmen wollen (Beobachter müssen innerhalb weniger Jahre mit Beitrittsverhandlungen beginnen.) Russlands Beitritt wird für Mitte 2007 erwartet. Die Beobachter bestehen hauptsächlich aus einigen Nachfolgern der Sowjetunion und aus arabischen Ländern (Algerien, Libyen, Sudan, Irak bis Afghanistan). Uninteressiert an der WTO sind Syrien, Turkmenistan, Nordkorea, Eritrea, Somalia, Liberia. Kuba ist GATT- und auch WTO-Gründungsmitglied.

Die Mitgliedsländer müssen sich auf einige Prinzipien verpflichten:

- **Meistbegünstigungsgebot** (MFN = most favoured nation): Ein Land darf kein WTO-Mitglied in den durch die WTO-Verträge geregelten Bereichen (v.a. Waren- und Dienstleistungshandel) schlechter behandeln als irgendein anderes. Alle WTO-Mitglieder müssen gleichermaßen begünstigt werden.
- **Nichtsdiskriminierungsgebot**: Alle aus dem Ausland importierten Waren und Dienstleistungen müssen gleich behandelt werden wie die heimischen Pendants (Inländerbehandlung). Einheimische Waren, also die Produktion der inländischen Hersteller, dürfen gegenüber ausländischen also nicht bevorzugt werden. Ausnahmen gelten für Mitglieder von Zollunionen wie EU, Nafta, Asean, Mercosur.
- **Transparenzgebot**: Alle Maßnahmen, Förderungen, Restriktionen müssen veröffentlicht werden. Es gibt keine vertraulichen Sonderbehandlungen.
- **Streitbeilegungsverfahren**: In allen Handelskonflikten entscheidet ein WTO-Gremium endgültig. Es ist nur an die WTO-Verträge gebunden, also nur an den Gedanken des Freihandels. Soziale Gesichtspunkte oder der Umweltschutz spielen nicht nur tatsächlich keine Rolle bei den WTO-Entscheidungen, sie dürfen das sogar gar nicht.
- **Unumkehrbarkeit**: Einmal vertraglich vereinbarte Deregulierungsbestimmungen dürfen nicht mehr rückgängig gemacht werden. Das bedeutet etwa: Zollsätze dürfen nicht mehr erhöht werden oder nach GATS zu deregulierende Branchen dürfen nachträglich nicht mehr von der Deregulierung ausgenommen werden. Im Sinne der WTO-Ideologie darf es nur ein Vorwärtsschreiten geben, keinesfalls einen Rückschritt.[13]

Formal ist die WTO demokratisch organisiert: 1 Land, 1 Stimme; also anders als Weltbank und IWF, bei denen die fünf Größten knapp 40 % der Stimmanteile besitzen. Dennoch sind die **Durchsetzungschancen völlig ungleich verteilt**, etwa bei den Ministerkonferenzen, dem obersten Gremium, die alle zwei Jahre tagen (letztmals im Dezember 2005 in Hongkong): Dort haben die Delegationen reicher Länder 50 und mehr Mitglieder, die sich schichtweise Tag und Nacht in den intensiven Schlussverhandlungen ablösen. Große Entwicklungsländer, wie Brasilien und China, schicken ebenfalls große Delegationen; die armen Länder reisen dagegen mit ein oder zwei Mann an und sind damit allein schon mit dem Lesen dicker

12) Ein Beispiel ist die Europäische Bananenverordnung. Danach müssen in die EU eingeführte und auch in der EU produzierte Bananen mindestens 14 cm lang und 27 mm dick sein, wobei das Messverfahren genau vorgeschrieben ist. Sonderregelungen gelten für eine Reihe von speziellen Bananenarten, für Bananen zur industriellen Verarbeitung und für Bananen aus Kreta und Madeira.

13) Allenfalls kann ein Land dann eine Deregulierung zurücknehmen, wenn es dafür einen höherwertigen Ausgleich bietet. Beispiel: Die Rücknahme einer zugesagten Deregulierung und Privatisierung der Wasserwirtschaft könnte eventuell durch eine Privatisierung der öffentlichen Krankenhäuser erreicht werden, falls die WTO-Vertragspartner zustimmen.

Konferenzunterlagen überlastet. Wirklich aktiv sind an diesen Konferenzen nicht viel mehr als 30 Delegationen (EU als eine Delegation gezählt).

Verhandelt wird in der Regel, bis Konsens erzielt wird. Konsens gilt als erreicht, wenn kein Anwesender widerspricht. Wer bei der Abstimmung fehlt, dessen Stimme zählt als Ja. Das gilt auch für den Allgemeinen Rat, der zwischen den Ministerkonferenzen die Geschäfte am WTO-Sitz in Genf führt. Auch dort ist die Präsenz reicher und armer Länder völlig ungleich verteilt. Letztere haben faktisch keine Chance, zu den wichtigen Hinterzimmer-Sitzungen im kleinen Kreis (das sind mittlerweile weitgehend institutionalisierte Vorbereitungsgespräche für die nur noch endgültig abstimmenden Plenumsrunden, also ähnlich wie die Ausschusssitzungen im Bundestag) hinzugezogen zu werden. 33 Länder sind in Genf aus Armut gar nicht ständig vertreten; sie stimmen also immer mit Ja. Umgekehrt hat die EU ständig 140 Mitarbeiter in Genf und kann bei Bedarf aus den Hauptstädten schnell ein Vielfaches dieser Zahl noch hinzuziehen (UNDP, BmE 2005, S. 191). 80 % der 630 WTO-Angestellten in Genf stammen aus Industrieländern (eed, 2005). Viel wichtiger als die nationale Zugehörigkeit ist aber, dass praktisch alle höheren Angestellten eine der europäischen oder US-amerikanischen Eliteuniversitäten durchlaufen haben, die den Mainstream der herrschenden wirtschaftswissenschaftlichen Agitation pflegen und vorantreiben.

3.3 Freihandelsmanagement und Streitbeilegung

Seit der WTO-Gründung werden jährlich im Durchschnitt etwa 30 größere Streitfälle an die WTO herangetragen, bis 2004 insgesamt 305. Es geht um unfaire Handelsmaßnahmen bzw. um Vertragsverletzungen. Sie werden WTO-intern in einem Streitbeilegungsgremium (Dispute Settlement Body) entschieden, der Spruch ist bindend. Dabei können die Motive Gesundheitsschutz, Umweltschutz, Artenschutz, Arbeitsschutz oder Wirtschaftsförderung nur in sehr engen Ausnahmefällen gegenüber dem WTO-Ziel Handelsliberalisierung[14] berücksichtigt werden. Praktisch alle Klagen werden von der WTO zugunsten der Handelsliberalisierung entschieden, egal weswegen der Beklagte Importbeschränkungen etc. vornimmt.

In 83 % aller Streitfälle sind Industrieländer beteiligt, darunter in 45 % aller Fälle gegen Entwicklungsländer. 17 % aller Fälle tragen arme Länder unter sich aus (eed, 2005, S. 24). Die aktivsten Kläger sind die USA (etwa 20 % aller Fälle) und die EU (etwa 17 %). Von den über 100 Entwicklungsländern sind erst 29 als Kläger tätig geworden, davon nur 11 öfter als zweimal. Brasilien gehört zu den aktivsten Klägern dieser Gruppe; unter anderem hat es die erfolgreichen Klagen gegen die Zucker- und gegen die Baumwollsubventionierung eingebracht. Aus Afrika kam bisher noch gar kein Kläger, und von der Gruppe der geringst entwickelten Länder (LDC, derzeit etwa 50 Länder) wurde nur Bangladesch aktiv (ebda.).

Der Spruch der Schiedsstelle der WTO ist zwar bindend. Von einem Urteil eines staatlichen Gerichtes unterscheidet sich der WTO-Spruch aber dadurch, dass die WTO selbst keine Durchsetzungsfähigkeit für ihre Schiedssprüche hat, also keine Polizei und keine Gefängnisse. Die WTO kann nur Recht sprechen, aber

Freihandel unter Gleichen

Die USA und Kanada sind politisch befreundet, benachbart, enge Handelspartner, gemeinsam im Nafta-Handelsabkommen und gemeinsam Mitglied im Club der G8, der Gemeinschaft der wirtschaftlich potentesten Weltmächte. Das schützt trotzdem nicht vor Handelskonflikten.

Die US-Behörden werfen kanadischen Behörden und Holzkonzernen vor, Bauholz zu subventionieren, also zu Dumpingpreisen in die USA zu verkaufen. Folglich erheben die USA, in denen die Holzlobby eine starke Stellung inne hat, seit vier Jahren Strafzölle in Höhe von 27 % auf Bauholzimporte aus Kanada und sammelten dadurch seither mehr als 4 Milliarden Dollar an. Dagegen wehrten sich die kanadischen Behörden mit Einsprüchen bei der WTO und auch bei der Nafta, dem Nordamerikanischen Freihandelsabkommen, das Kanada, die USA und Mexiko umfasst. In allen Schiedsgerichts-Verhandlungen bekamen die Kanadier Recht und die USA wurden zur Rückzahlung der illegal kassierten 4 Mrd. Dollar verurteilt.

Die USA weigern sich, diese Entscheidungen anzuerkennen, obwohl diese Schiedsgerichtsbarkeit gerade auch von den USA mit gefordert, konzipiert und beschlossen wurde. Die US-Holzlobby verlangt eine offizielle Feststellung, dass ein "fremdes" Gericht nie über US-Interessen entscheiden könne. Schiedsgerichtsurteile sollen also nur dann akzeptiert werden, wenn sie sich im Interesse der USA gegen andere Länder richten.

Die kanadischen Behörden sind ratlos. Sie fühlen sich zu schwach, um die USA zu zwingen, internationale Abkommen einzuhalten. Es wäre denkbar und WTO-gemäß, Gegen-Strafzölle auf US-Exporte nach Kanada zu erheben. Aber die Abhängigkeitsverhältnisse zwischen Kanada und den ökonomisch zwölf mal größeren USA sind äußerst einseitig. Fast 90 % der kanadischen Exporte gehen in die USA.

Um Handelskonflikte durchstehen zu können, ist offensichtlich ein gehöriges Maß an (gegenseitiger) polit-ökonomischer Abschreckungsmacht nötig.

(vgl. SZ, 16.8.2005)

14) Beispielsweise sind die USA der Ansicht, dass strengere Vorschriften oder gar die Ablehnung von genmanipulierten Nutzpflanzen globale Exporte in Milliardenhöhe verhindern würden. Deshalb sei das Importverbot der EU von genmanipulierten Nahrungsmitteln gegenüber den USA handelswidrig und damit nichtig. Genau so sah es auch die WTO im entsprechenden Streitfall USA gegen EU.

nicht erzwingen. Die Lösung dieses Problems wurde dadurch gefunden, dass bei Nichteinhaltung des Schiedsspruches das geschädigte Land (und nur es allein) Strafmaßnahmen (z.B. Strafzölle) gegen den Schädiger verhängen darf. Die Art der (angemessenen) Gegenmaßnahme ist dem geschädigten Land überlassen. Damit ist die **Durchsetzung von Schiedssprüchen** eine Machtfrage. Nur starke Länder können sie durchsetzen. So hat z.B. gegen die Subventionierung der US-Baumwollproduktion keines der schwer geschädigten Sahelzonen-Länder geklagt, sondern Brasilien. Erstens ist eine Klage teuer und aufwändig, und zweitens wäre ein Strafzoll gegen die USA angesichts der krass einseitigen Abhängigkeit ein schlechter Witz.

Wie sehr die EU vom Freihandelsgedanken beseelt ist und wie sehr ihr der Kampf gegen illegale Exportsubventionen an allen Fronten am Herzen liegt, zeigt die Meldung, dass die EU für die nächsten zwei Jahre Anti-Dumping-Strafzölle[15] auf die Schuhimporte aus China (in Höhe von 16,5 % des Importpreises) und aus Vietnam (10 %) beschlossen hat (SZ, 5.10.2006). In beiden Ländern, so der Vorwurf des EU-Handelskommissars Mandelson, erhielten die Schuhhersteller "unfaire" oder sogar "illegale" Nachlässe auf ihre Miet- und Steuerzahlungen. Hintergrund: Beide Länder haben seitens der EU noch nicht die begehrte und wichtige offizielle Anerkennung als Marktwirtschaft erhalten; daher stehen sie unter einem natürlichen fortwährenden Generalverdacht unlauterer Handelspraktiken. Es geht hier um Schuhe, die an der EU-Grenze 8,50 Euro kosten und im Einzelhandelsgeschäft 35 bis 120 Euro. Aus den Meldungen geht leider nicht hervor, ob Mandelson darüber nachdenkt, wie die Differenz von 26,50 bis 112,50 Euro (ein Aufschlag bis zu 1.324 % auf den Importpreis) mit den marktwirtschaftlichen Lehrsätzen zusammen hängt.

Anti-Dumping-Strafzollverfahren sind mittlerweile wohl eine Alltagsroutine im Welthandel – nicht nur seitens der Industrieländer. Hunderte Verfahren werden jährlich neu eingeleitet, es geht um alle möglichen agrarischen und industriellen Waren, und mittlerweile hat Indien mit 379 Initiativen zwischen 1995 und 2003 die USA (329) als Top-Initiator abgelöst. Es folgen die EU (274), Argentinien (180), Südafrika (166) und an zehnter Stelle China (72). Umgekehrt ist China mit 356 gegen sich gerichteten Verfahren einer der Hauptbetroffenen.[16] Das sind rund 15 % der 2.416 insgesamt eingeleiteten Verfahren. 58 % aller Verfahren richten sich gegen Entwicklungsländer, mehrheitlich von anderen Entwicklungsländern eingeleitet. 28 % gehen gegen Industrieländer, wobei nur ein Drittel von anderen Industrieländern initiiert wurde. 14 % der Verfahren richten sich gegen die Ex-RGW-Länder, die bisher selbst praktisch gar nicht aktiv wurden (Weltbank, GMR 2005, S. 123).

Die Tausende Anti-Dumping-Verfahren werden routinemäßig abgewickelt. Wenn in den USA ein US-Hersteller einen Dumping-Vorwurf gegen einen Importkonkurrenten einreicht, dann schickt das US-Handelsministerium an den ausländischen Produzenten, den Importeur und den Händler zig Seiten lange Fragebögen, die in kurzer Frist zu beantworten sind. Fällt die Antwort lückenhaft oder nicht zufriedenstellend aus, dann entscheidet das Ministerium auf der Basis der "besten verfügbaren Informationen", die im Regelfall vom US-Beschwerdeführer kommen. Das Ministerium ist hier Ankläger, Richter und Vollstrecker gleichermaßen. Der ausländische Produzent kann vor dieser Kapital-Bürokratie-Gewalt resignieren (das ist in fast allen Fällen so), oder er kann die Angelegenheit über sein zuständiges Ministerium an die WTO-Schiedsstelle bringen (Stiglitz, 2006, S. 389). Ähnlich werden Anti-Dumping-Verfahren wohl auch in den anderen Ländern ablaufen.

Tausende Verfahren – seien sie im Einzelnen berechtigt oder nicht – belegen ein intensives und zähes Ringen um Weltmarktanteile mit Hilfe protektionistischer Methoden (Dumping oder missbräuchlicher Dumpingvorwurf), die nach der Freihandelsideologie eigentlich ausgeschlossen sein sollten.

3.4 Die WTO-Verträge

Bereits der Gründungsvertrag der WTO (damals 128 Gründungsmitglieder) ist 27.000 (siebenundzwanzigtausend) Seiten dick ('Spiegel', 2005, S. 122).[17] Die WTO-Verträge führen neben den an sich klaren Prinzipien eine Vielzahl von Ausnahmen, Sondergenehmigungen und Anpassungsverzögerungen auf, die alle ausgelegt und interpretiert werden wollen (z.B. das Welttextilabkommen und seine unendliche Fortschreibung, auch über sein offizielles Ende in 2005 hinaus). Die Klärung und die Verfahrensweisen bei solchen Fragen hängen davon ab, wer welches Interesse an einer Frage einbringt und wie stark dieses Interesse ist. So erklärt sich wohl auch, dass die WTO-Vertragsbestimmungen, ihre Auslegungen, Ausnahmen, Entscheidungen, Statements häufig kein richtig stimmiges Bild ergeben. Diese Verträge sind geprägt von formalen Kompromissen nach unendlich langen Verhandlungen und vom Bemühen, jede erdenkliche Kleinigkeit zu regeln. Das macht sie vage und interpretationsbedürftig. Hinzu kommt, dass für die über 20 Beitritte seit der Gründung eine Vielzahl von Son-

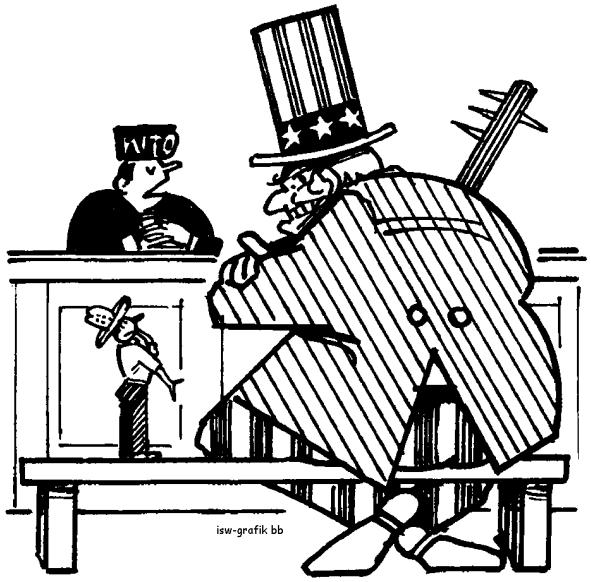
15) Ein Dumpingpreis ist ein Verkaufspreis, der unterhalb der Erstehungskosten liegt. Mit einem solchen Niedrigpreis möchte der Verkäufer in einen ihm noch verschlossenen Markt einbrechen und in kurzer Zeit viele der bisherigen Anbieter rauskonkurrieren. Gelingt das, und erreicht er einen hohen Marktanteil, dann wird er den bisherigen Dumpingpreis so erhöhen, dass er seine Einführungs-Preissubvention wieder aufholen kann. Bei Konzernen mit einer hohen Finanzmittelreserve sind Dumpingpreise ein wichtiges Mittel zur Eroberung neuer Marktanteile.

16) Das Pekinger Handelsministerium berichtet von einer Versiebenfachung der Zahl der Handelskonflikte innerhalb eines Jahres (vgl. SZ, 24.5.2006).

17) Zum Vergleich: Der Nafta-Vertrag (Kanada, USA, Mexiko) umfasst 1.100 Seiten; das EU-Recht, das Neumitglieder sich aneignen müssen, 85.000 Seiten.

dervereinbarungen abgeschlossen wurden, üblicherweise mit Verschärfungen (so genanntes WTO-Plus), aber auch mit anderen Anpassungsfristen usw.

Die WTO-Verträge müssen von allen Mitgliedern als so genanntes "**single-undertaking**" angenommen werden. Das heißt, alle Verträge, alle Bindungen und Verpflichtungen werden gleichzeitig und ausnahmslos und in ihrer vollen Gesamtheit in einem Akt unterschrieben. Die Mitgliedschaft setzt die Anerkennung aller Verträge voraus. Es können daher auch nicht einzelne Verträge, geschweige denn Vertragsbestandteile, gekündigt werden.



GATT

Der GATT-Vertrag (General Agreement on Tariffs and Trade = Allgemeines Abkommen über Zölle und Handel) ist der tragende und ursprüngliche Vertrag, der seit Jahrzehnten fortgeschrieben wird. Er regelt die Prinzipien und auch die Ausnahmen, er bildet die Geschäftsgrundlage. In ihm sind die Regeln zum internationalen Handel mit Waren zusammengefasst.

SCM

Sehr nah am Thema Warenhandel bewegt sich der SCM-Vertrag (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures = Abkommen zu Subventionen und Abwehrmaßnahmen). Er regelt das Verbot von Exportsubventionen. Betroffen von diesem Vertrag sind Exportsubventionen für Industriewaren, nicht aber für Agrarwaren.

Dieser Vertrag ist ein gutes Beispiel für die systematische reale Benachteiligung der Entwicklungsländer bei formaler Gleichbehandlung. Das Dauerproblem bei den Welthandelsrunden der letzten Jahre, nämlich das Auf-den-Weltmarkt-werfen von hoch subventionierten Agrarwaren seitens der Industrieländer (z.B. und v.a. Baumwolle oder Zucker), das den Entwicklungsländern aufgrund ihrer finanziellen Schwäche nie möglich wäre, ist großenteils ungeregelt oder erlaubt (siehe die Einteilung in sog. gelbe, grüne und blaue Subventionstöpfe). Dagegen verstößt es gegen den SCM-Vertrag, wenn arme Länder Exportfördermaßnahmen einleiten, z.B. in rohstoffnahen oder arbeitsintensiven Warenbereichen, bei denen sie auf produktgruppenmäßige Markterweiterungen hoffen (etwa Metallerzeugung und -bearbeitung statt nur Export von Erz, Nahrungsmittelverarbeitung statt nur Agrarwarenexport, Textilindustrie statt nur Baumwollexport). Diese Art Expansion in neue, produktionstechnisch benachbarte Produktgruppen unter aktiver Förderung durch den Staat war bei allen bisher erfolgreichen Industrialisierungen, sowohl in Ostasien wie auch in den alten Industrieländern, ein zentrales Kernelement der Entwicklung. Dieser Weg wird durch die WTO-Verträge für Spät-Kommende massiv erschwert oder abgeschnitten. "Während die Entwicklungsländer die Subventionierung ihrer aufstrebenden Industrien einstellen müssen, dürfen die Industriestaaten ihre gigantischen Agrarsubventionen beibehalten." (Stiglitz, 2006, S. 36).

GATS

Das GATT beschäftigt sich ausschließlich mit dem Warenhandel; es fand daher seine Fortsetzung im GATS (General Agreement on Trade in Services = Allgemeines Abkommen über Dienstleistungs-Handel). Das GATS wurde mit Gründung der WTO abgeschlossen[18] und behandelte anfangs das Finanzwesen sowie Verkehrs- und Telekommunikationsleistungen. Nach und nach soll es auf alle Dienstleistungen ausgeweitet werden, auf alle (kommerzielle wie bisher nicht-kommerzielle) außer solchen staatlichen, die unmittelbar hoheitlich sind (etwa Militär, evtl. Finanzämter). Gegen die Perspektive einer totalen Unterwerfung der Grundversorgung (Bildung, Gesundheit, Wasser usw.) unter das Profitprinzip erhob sich weltweit Widerstand, weshalb das GATS nicht recht voran kommt. Hier treten allerdings auch unterschiedliche, widersprüchliche Interessen von Kapitalfraktionen zutage. Manche Unternehmen sehen sich als perspektivischer Verlierer gegenüber neu auftretender ausländischer Konkurrenz, andere sehen sich auf der Gewinnerseite.

Dienstleistungshandel kann auf verschiedene Weisen ablaufen: Der unmittelbare Export (analog dem Warenhandel) hat künftig keine so große Bedeutung, er betrifft hauptsächlich nur Verkehr, Touristik und Speditionsleistungen. Das gibt es schon lange. Dagegen soll durch GATS die Auslandsproduktion von **Dienst-**

18) "Ohne den enormen Druck der amerikanischen Finanzdienstleister, insbesondere von Firmen wie American Express oder Citicorp, hätte es kein Dienstleistungsabkommen gegeben", so David Hartridge, früherer Direktor der GATS-Abteilung in der WTO (Wikipedia, Stichwort GATS).

leistungen erreicht werden, dass also z.B. deutsche Konzerne in den USA Strom produzieren, oder eine Bank in Mexiko aufmachen, oder die Wasserversorgung[19] in Thailand durchführen, oder Bildungseinrichtungen in England aufbauen usw.[20] Die armen Länder haben dagegen viel mehr Interesse an einer Art Arbeitnehmer-Überlassung, also an der Möglichkeit, ihre Menschen zur Arbeitsuche in die reichen Länder zu schicken. Diese beiden Möglichkeiten für Dienstleistungshandel werden in GATS gleichrangig behandelt, letztere wird von den reichen Ländern aber abgeblockt.[21]

Wo Handel eine Auslandsinvestition voraussetzt, wird – analog zum Freihandel – die "**freie Investition im Ausland**" wichtig, so die neoliberale Ideologie. So wie der Freihandel angeblich überall Wohlstand bringt und deshalb nicht beschränkt werden darf, so bringt nach diesen Vorstellungen auch ein Kapitalimport dem armen Land große Vorteile; es brauche ihn, um mehr und besser produzieren zu können. Um die Auslandsinvestitionen konsequenterweise von Beschränkungen und Auflagen zu befreien, wurden bereits Mitte der 90er Jahre in OECD-Kreisen Verhandlungen und Gespräche über das Konzept eines **MAI-Vertrages** aufgenommen (Multilateral Agreement on Investment = Mehrseitiges Abkommen über Investitionen). Aus Angst vor der Öffentlichkeit führte man die Gespräche zwei Jahre lang geheim; nach der vorzeitigen Aufdeckung musste das Vorhaben fallen gelassen werden. Die Widerstände waren noch zu groß.

Dieses MAI war der bisher umfassendste Ansatz, der totalen Freiheit der Konzerne einen gleichrangigen oder sogar übergeordneten Platz im Verhältnis zu staatlicher Politik zu verleihen.

Nun war das zwar eine Initiative der OECD, aber wohl durchaus weitgehend im Sinne der WTO-Mächtigen. So sollen die für den Handel gültigen Prinzipien der WTO im endgültigen GATS-Vertrag analog auch für Auslandsinvestitionen festgeschrieben werden: Das beinhaltet v.a. die Meistbegünstigung, die Nichtdiskriminierung im Verhältnis zu den einheimischen Konkurrenten, eine Art Streitbeilegung, dazu noch die Freiheit der Kapital- und der Profitverlagerung, und zwar in Devisen, also in Weltgeld, sowie eine Art Entschädigungsgarantie im Falle von Enteignungen.

TRIPS

Ein weiteres sehr kontrovers diskutiertes Thema ist der Umgang mit neuen Techniken, Forschungsergebnissen, Patenten, Urheberrechten, Geschäftsgeheimnissen. Früher wurde von der Sowjetunion und von China (und deren Bündnispartnern) das Patentwesen grundsätzlich nicht anerkannt. Für die Konzerne war es generell eher schwierig, den Nachbau einer im Ausland eingesetzten neuen Technik zu verhindern, denn die Gastländer versuchten – oft mit Erfolg –, die Patentinhaber-Rechte zu beschränken und so den Technologietransfer zu beschleunigen. (In allen Fällen erfolgreicher Industrialisierung war die Zugriffsmöglichkeit auf neue Techniken von sehr hoher Bedeutung für die Entwicklung.) Damit waren die Monopolgewinne aufgrund technischer Überlegenheit in beständiger Gefahr.

Mittlerweile gibt es keine Sowjetunion mehr, und mit dem WTO-Beitritt Chinas 2001 hat das Patentschutzinteresse endgültig gesiegt. Eines der Gründungsdokumente der WTO ist der TRIPS-Vertrag (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights = Handelsbezogene Aspekte der Rechte am geistigen Eigentum).

Kern des TRIPS-Vertrages ist ein **20-jähriges Patent** auf technische Erfindungen und ein **50-jähriges Urheberrecht** für den Autor von Literatur, worin auch Computerprogramme eingeschlossen sind (also z.B. das Microsoft-Betriebssystem). Diese Rechte räumen dem Erfinder bzw. Urheber das ausschließliche Verwertungsrecht an seiner Erfindung bzw. an seinem Werk ein. Sie bringen dem Erfinder/Urheber einen doppelten Vorteil. Zum einen hat der Rechteinhaber ein jahrzehntelanges ungestörtes Monopol bei der Verwertung; zum anderen kann er alternativ jahrzehntelang Lizenzeinnahmen kassieren. Üblicherweise wird beides gemacht: eigene Verwertung z.B. in Europa und USA und Lizenzvergabe nach Japan und Ostasien. Damit monopolisiert TRIPS die Verfügbarkeit von Technologien noch stärker als früher auf die großen Konzerne. Illegalisiert wird das Kopieren von Techniken und Produkten.

Massive Grenzen baut TRIPS auch gegen die staatliche Forschungspolitik auf. Erlaubt ist nur noch die Förderung von allgemeiner Grundlagenforschung, nicht dagegen die staatliche Hilfe bei der anwendungsnahen Umsetzung konkreter Projekte.

Der TRIPS-Vertrag ist v.a. auf langjährigen Druck der USA zustande gekommen. Eine besonders aktive Rolle spielte dabei der Pharmakonzern Pfizer, der andere US-Konzerne aktivierte und mit ihnen gemeinsam die US-Politik im Sinne von TRIPS beeinflusste.

Die US-Konzerne sind die Haupt-Nutznießer der per Patentschutz gesicherten Monopolgewinne. Sie kassierten 2003 mehr als 43 % der gesamten weltweit gezahlten Summe an grenzüberschreitenden Patentgebühren und Lizenzzahlungen, die Konzerne aus allen Industrieländern zusammen sogar 96 % (UNDP, BmE 2005). Seit dem WTO-Vertrag verdreifachte sich der Überschuss der OECD-Staaten bei grenzüberschreitenden Patentgebühren und Lizenzzahlungen von 9,6 Mrd. Dollar 1993 auf 30,4 Mrd. Dollar 2003 (Unctad, TDR 2006, S. 172).

19) Die EU fordert von 72 Ländern die Öffnung ihrer Wasserversorgung für Investitionen seitens EU-Unternehmen (Reimon/Felber, 2003, S. 239).

20) "Das GATS ist nicht einfach etwas, was zwischen den Regierungen existiert. Es ist vor allem ein Instrument zum Wohle der Unternehmen." (EU-Kommission 1998, zitiert in: eed/weed, 2005, S. 11).

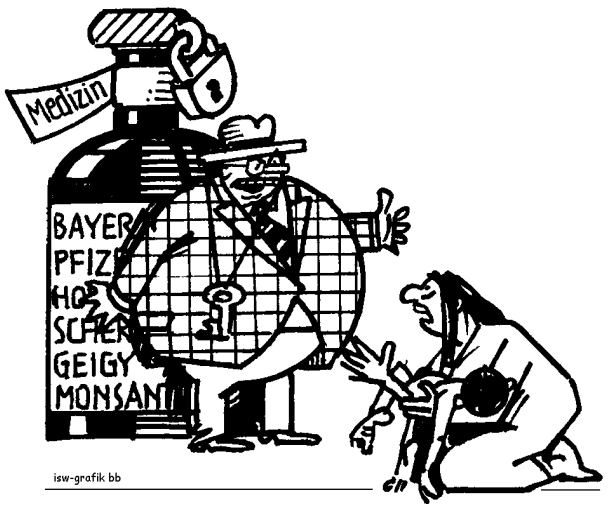
21) Die bessere Lösung wäre der Aufbau von Wohlstand in den armen Ländern, das liegt aber nicht im Interesse der neoliberalen Wirtschaftspolitik.

Die WTO-Mitglieder müssen den TRIPS-Vertrag, anders als die anderen WTO-Verträge, nicht nur anerkennen, sondern inhaltlich in **nationales Recht** umsetzen. Damit erhalten die technologieintensiven Konzerne ein entscheidendes Instrument zu ihrer Interessendurchsetzung. Bei Patentverletzungen brauchen sie bzw. ihr Heimatstaat nicht den Umweg über die WTO zu gehen und dort eine Entscheidung erreichen, die vielleicht nur umständlich durchsetzbar ist. Das TRIPS ermöglicht, direkt im Gastland auf Einhaltung des Patentschutzes zu klagen.

Diese Politik ist erfolgreich im Sinne der Konzerne. Untersuchungen der Unctad (TDR 2006, S. 110 ff.) zufolge ist Technologietransfer mittlerweile ein seltenes Phänomen geworden. Die TNK monopolisieren ihr technisches Wissen und verhindern einen Abfluss, ein Durchsickern in die Wirtschaft des Gastlandes. Teilweise wird der Technologietransfer sogar negativ, nämlich dann, wenn die ADI heimische Konkurrenten aus dem Markt verdrängen.

Ausnahmen vom TRIPS-Recht sind nur möglich bei schweren Gefahren für die Bevölkerung. Nur einmal konnte das TRIPS von den Entwicklungsländern nach jahrelangen Auseinandersetzungen aufgeweicht werden, und zwar angesichts der Aids-Katastrophe im südlichen Afrika. Es ging um die Preise neuer wirksamer Medikamente. Inklusive Patentschutz, also inklusive der Aufschläge der Monopolinhaber, beliefen sie sich auf ein Vielfaches der reinen Produktionskosten, Preise, die Aids-Kranke im südlichen Afrika auch mit staatlicher Unterstützung nie zahlen können. Es ging hier unmittelbar um Monopolprofite gegen massenhaft Aids-Tote. Aber erst nach der Mobilisierung der Weltöffentlichkeit gaben die Pharma-Konzerne und die US-Regierung als ihr Interessenvertreter 2003 nach: Den Ländern des südlichen Afrikas wurde eine Produktion dieser Aids-Medikamente ohne Lizenzgebühren erlaubt.[22] Besser funktionierte die Außerkraftsetzung des TRIPS in den USA 2001. Nachdem damals einige Briefe mit Milzbrand-Bakterien (Anthrax) versandt wurden,[23] schwappte eine Panikwelle über das Volk. Prompt dekretierte die Bush-Regierung der Firma Bayer, die als einzige ein neues Gegenmedikament parat hatte, eine Großproduktion zum Niedrigstpreis.

Durch den TRIPS-Vertrag erfährt die **Biopiraterie** Unterstützung und Auftrieb. Vertreter von Saatgutkonzernen und anderen spezialisierten Firmen reisen in der "Dritten Welt" umher, um möglichst vollständig die biologischen und genetischen Eigenschaften aller Nutzpflanzen und potenziellen Nutzpflanzen zu sammeln. Da nirgendwo ein so elaboriertes Patentrecht wie in den Industrieländern existierte (bzw. zumindest bei den traditionellen Nutzpflanzen keinerlei Bedeutung hatte), konnten diese Konzerne das Patent auf gefundene und herausgefilterte Wirkstoffe in vielen Fällen erreichen.[24] Auf diese Weise besitzen nun Konzerne das weltweite Patent und das exklusive Verwertungsrecht von medizinischen oder von Saatgut-Wirkstoffen, die in manchen Ländern der "Dritten Welt" traditionell genutzt werden, wenn auch in Form von z.B. Tee anstatt in Form von Pillen oder Spritzen.



TRIMS

Schließlich muss noch der TRIMS-Vertrag erwähnt werden (Trade-Related Investment Measures = Handelsbezogene Investitionsmaßnahmen). Er ist in einem noch rudimentäreren Zustand und zudem mit wohl noch mehr Ausnahmeregelungen versehen als die anderen Verträge. Insofern, aber nur insofern, ist er weniger wichtig und spielt in der WTO-Debatte eine geringe Rolle. Er greift vom Grundgedanken her die Ziele des MAI- und des GATS-Vertrages in vollem Umfang auf, und zwar bezogen auf industrielle Auslandsinvestitionen: **Verbot jeglicher Anforderungen an die TNK**, und zwar bezüglich eines Materialeinkaufs aus inländischen Quellen oder hinsichtlich der Exporttätigkeit oder von Anforderungen an eine Arbeitsplatzzusage für Einheimische oder an einen Transfer oder die Zurverfügungstellung von Technologie oder auch die Forschungsförderung an heimische Unternehmen für ausgewählte exportfähige Produkte; also Verzicht der Entwicklungsländer auf alle Instrumente, die für die Entwicklung erfolgreicher Volkswirtschaften notwendig waren. Der Umfang von ver-

22) Die Pharmakonzerne, die vielleicht die Hauptinteressenten an TRIPS sind, machen in Afrika nur 2 % ihres Weltumsatzes. Trotzdem bestehen sie auch für diesen von günstigen Medikamenten so abhängigen Kontinent auf den Monopolprofit. Fast alle Pharmakonzerne geben für Werbung doppelt so viel Geld aus wie für Forschung, wobei die letztere vorwiegend an Lifestyle-Medikamenten (z.B. für Haarwachstum) interessiert ist (Stiglitz, 2006, S. 163).

23) Sie stammten höchstwahrscheinlich aus US-Kampfstofflabors, aber das wollte man später nicht mehr so genau wissen.

24) Von den 4.000 (viertausend!) in den USA gewährten Patenten auf Pflanzen bezieht sich die Hälfte auf Pflanzen aus Entwicklungsländern. Obwohl ihre Wirkung bei den einheimischen Völkern bekannt ist, können sie in den USA patentiert werden, weil das US-Patentamt die Neuheit danach beurteilt, ob der Wirkstoff in den USA schon allgemein bekannt war (Stiglitz, 2006, S. 167).

botenen Vorschriften ist nicht abschließend geregelt; es sind auch keine objektiven Kriterien zur Identifizierung der Verbote angegeben, sondern nur Beispiellisten. Eines aber ist ausdrücklich erlaubt: Anreize geben für ausländische Konzerne zur Vornahme von Direktinvestitionen.

> Die ehemalige Chefunterhändlerin der USA bei NAFTA und GATT: "Wir wollen, dass Konzerne im Ausland investieren können, ohne dass sie einen einheimischen Investor als Partner haben müssen, nur einen bestimmten Prozentsatz ihres Gewinns exportieren dürfen, gezwungen sind, einheimische Vorprodukte zu verwenden, oder durch ein Dutzend andere Vorschriften eingeschränkt werden." (zit. nach: Clarke, 2002)

Anhand einer aktuellen Debatte kann die Bedeutung des TRIMS konkret verdeutlicht werden. Derzeit kauft der weltgrößte Stromkonzern EON für rund 40 Mrd. Euro den größten spanischen Energieversorger Endesa. Der Kauf verzögerte sich um ein Jahr, weil sich die spanische Regierung nach Kräften bemühte, diese offen feindliche Übernahme unmöglich zu machen. Von direkten Verboten, Gesetzesänderungen zur Verunmöglichung der Übernahme bis zum Versuch, die EON auf ein Dutzend Auflagen zu verpflichten, die das Zielobjekt unattraktiv werden lassen sollten, versäumte die spanische Regierung kein ihr mögliches Instrument. Die spanische Wirtschaft stand in dieser Frage weitgehend geschlossen hinter der Regierung und wurde mit Gegenangeboten aktiv. Aber all das half nichts. EON hatte mit der EU-Kommission den weitaus mächtigeren Partner an seiner Seite – und den EU-Vertrag. Nach den EU-Bestimmungen darf eine Regierung sich nicht gegen einen Unternehmensaufkauf durch einen ausländischen Konzern aus dem EU-Raum wenden, und sie darf auch keine Auflagen machen (außerhalb des Kartellgesetzes). Die EU-Kommission begann mit der förmlichen Einleitung eines Vertragsverletzungsverfahrens gegen Spanien wegen Nichteinhaltung der Kommissions-Entscheidung: nämlich der auflagenfreien Genehmigung der Endesa-Übernahme durch EON. Die spanische Regierung musste klein beigeben. Die spanische Strom- und Gasversorgung wird zukünftig also in der EON-Zentrale in Düsseldorf nach den Profitkriterien des weltweit tätigen EON-Konzerns gesteuert; die spanische Regierung hat zukünftig noch weniger Einfluss auf die Energieversorgung der Bevölkerung. "Überkommenes Denken" beschimpfte die neoliberale SZ (3.2.2007) die spanische Regierung, sie stelle ein "Problem" dar, weil sie die für "ganz Europa" nützlichen grenzüberschreitenden Fusionen hintertreibe. Wenn schon die spanische Regierung in einer politökonomisch so wichtigen Sache wie der nationalen Energieversorgung vollständig gegen einen Konzern kapitulieren muss, dann kann man sich die Chancen der Regierungen von Entwicklungsländern im Konflikt mit Transnationalen Konzernen vorstellen.

3.5 Wie wird ein Land WTO-Mitglied und warum eigentlich?

Ein neues Mitglied braucht zur Aufnahme die Zustimmung von zwei Dritteln der bisherigen Mitglieder, und es muss die Gesamtheit der WTO-Verträge als bindend anerkennen. Das ist nicht einfach zu bewerkstelligen, denn der Aspirant muss die WTO-Mitglieder von seinen ehrlichen Absichten überzeugen. Die ehrliche WTO-Anerkennung beweist der Aspirant am besten in mehrseitigen und jahrelangen Verhandlungen mit (Gruppen von) WTO-Mitgliedern, indem er diesen spezielle Angebote und Zusagen unterbreitet, die möglichst noch über die WTO-Vorschriften hinausgehen. Schon klar, dass es nicht Malawi oder Peru oder Sri Lanka sind, deren Zustimmung teuer erkauft werden muss, sondern die EU und die USA.

Beispiel Vietnam: Mehr als zehn Jahre verhandelte Vietnam über den Preis für die Aufnahme in die WTO. Diese Verhandlungen waren wohl schwieriger und einschneidender als die Pariser Friedensverhandlungen 1968 bis 1973. So verlangten die USA eine Ausrichtung des vietnamesischen Rechtssystems auf die Interessen eines freien Marktes. Das bedarf der Änderung von Dutzenden Gesetzen: u.a. über das Zollwesen, das Verkehrswesen, Banken & Versicherungen, natürlich die Patentrechte, die Rechtsvertretung und Rechtsberatung, die Hygiene in der Nahrungsmittelindustrie sowie natürlich über günstigere Bedingungen speziell für US-Auslandsinvestitionen. Die bisherigen Maßnahmen zur regionalen Wirtschaftsförderung standen in Frage, weil damit u.a. der Kaffeeanbau gefördert wurde. Das aber ist eine Agrarsubvention, die man Vietnam nicht durchgehen lassen wollte, auch wenn man als USA mit ähnlichen Methoden, allerdings mit einem in keinem Verhältnis dazu stehenden höheren Aufwand, den Baumwollanbau fördert (FG Vietnam, 2005).

Der abschließende Bericht der Arbeitsgruppe für den WTO-Beitritt von Vietnam besteht aus mehreren Teilen, im Zentrum ein Bericht, in dem in 528 einzelnen Bestimmungen penibelst aufgelistet ist, welche wirtschaftspolitische Maßnahmen und gesetzliche Änderungen bis zu welchem genauen Zeitpunkt in welcher Abfolge von definierten Schritten erfolgt sein müssen. Begleitet wird dieser Bericht von ausführlichen Anlagen mit Hunderten Seiten, in denen Vietnam z.B. für GATS auflistet, welche Dienstleistungen zu welchen Kapitalanteilen es freigibt für ausländische Investoren, welche Anteilszunahmen es für Auslandskapital in den einzelnen Branchen im Zeitverlauf gestattet usw. (WTO, 2006).

Warum will ein armes Land heute WTO-Mitglied werden? Als armes Land hat man nur die Wahl zwischen Pest und Cholera. Ohne WTO gibt es keine Meistbegünstigung. In einer Welt, in der chronische Überproduktion herrscht, in der chronische Arbeitslosigkeit herrscht, und in der man um den Marktzugang hart kämpfen muss, führt das zur Chancenlosigkeit im

Außenhandel (außer man sitzt als Scheichtum auf Ölquellen). Ohne WTO-Mitgliedschaft steht ein armes Land vor hohen Zöllen, vor Importquoten, vor Importsperren. Ohne WTO gibt es weniger internationales Einkommen, was zum Einkauf wichtiger Güter für den Aufbau und den Wohlstand des Landes notwendig ist. Ohne WTO ist es zudem viel schwieriger, von der Weltbank oder von privaten Kreditgebern Kredite zu erhalten.

Nicht der WTO beizutreten hieße, sich vom internationalen Handel abzukoppeln und sich auf bilaterale (zweiseitige) Abkommen zu beschränken. Angesichts der Übermacht der Industrieländer ist das kein Ausweg. Im Gegenteil, die Vereinzelung ist für USA und EU eine durchaus reizvolle Perspektive. Der US-Handelsbeauftragte Zoellick 2003: "Amerika wird nicht auf die Can't-do-Länder[25] warten ... Wir werden mit den Can-do-Ländern Richtung Freihandel voranschreiten". Lamy, der frühere Handelsbeauftragte der EU bei der WTO, freut sich noch deutlicher: "Wir nutzen bilaterale Freihandelsabkommen, um über WTO-Standards hinaus zu kommen ... Ob in Bezug auf Investitionen, geistige Eigentumsrechte, Zollstrukturen oder andere handelspolitische Instrumente – in jedem bilateralen Freihandelsabkommen gibt es WTO-plus-Vorkehrungen.[26] Investitionen, öffentliche Auftragsvergabe und Wettbewerb sind Themen, die wir in unseren bilateralen Freihandelsabkommen immer auf die Agenda setzen ... Im Freihandelsabkommen mit Chile finden sich all diese Punkte ... Ein bilaterales Freihandelsabkommen hat per Definition einen WTO-plus bzw. plus-plus-Charakter." (beide zitiert nach: eed/weed, 2005, S. 30). Lamy ist seit Juni 2005 der neue Chef der WTO.

Fazit

Das WTO-System sperrt heute alle wichtigen Wege und Handhaben, mit deren Hilfe Länder in früherer Zeit eine nachholende Entwicklung erfolgreich in die Wege geleitet haben, z.B. die USA in der Aufholjagd gegenüber Großbritannien.

Das beginnt beim Verbot hoher Schutzzölle auf Industriewaren, etwa wie sie die USA noch bis zum Zweiten Weltkrieg genossen. Statt wie damals bei 40 % in den USA liegt der vergleichbare Zollschutz in Entwicklungsländern heute bei etwa 5 %. Dazu kommt noch, dass bei den heutigen sehr viel niedrigeren Transport- und Kommunikationskosten die internationale Konkurrenz weitaus intensiver ausgeprägt ist.

Desweiteren ist es im WTO-System praktisch nicht mehr möglich, in Verhandlungen mit ansiedlungswilligen ausländischen Konzernen Verpflichtungen zugunsten der heimischen Wirtschaft (Vorleistungsbezug, Beschäftigung Einheimischer, Exportförderung usw.) zu erreichen – historisch ein wesentlicher Punkt, um fremdes Kapital in heimisches Wachstum zu übersetzen. Üblich ist heute, Vorleistungen vom Mutterkonzern oder von anderen verflochtenen Unternehmen zu importieren; das ist einer der charakteristischen Punkte für weltumspannende Produktionsnetze.

Vergleichbar wichtig ist die heutige Monopolisierung von Patenten, Know how und Technologien bei den Konzernen. Ein Technologietransfer (knowledge spillover) von der ADI in das Gastland ist weitgehend zum Erliegen gekommen – mehr noch: Da die konkurrenzstarken ADI einheimische Konkurrenten oft verdrängten, ist sogar eine technologische Verarmung bei der verbleibenden inländischen Wirtschaft zu beobachten.

Und schließlich hatten frühere Aufholer weniger Schwierigkeiten, einen offenen oder verdeckten Rücktransfer von Profiten der ADI zurück ins Mutterland zu verhindern – eine Angelegenheit, die heute den TNK aufgrund des mittlerweile weitgehend deregulierten Kapitalverkehrs praktisch freigestellt ist.

Zusammengefasst bedeutet das: Wer jetzt immer noch nicht aufgeholt und den Status Entwicklungsland verlassen hat, für den wird das heute und in Zukunft noch viel schwieriger werden. "Das bestehende WTO-Regime untersagt viele der politischen Maßnahmen, die den Ländern Ostasiens bei ihrem raschen Fortschritt geholfen haben." (UNDP, BmE 2005, S. 14).

Hätte es vor 150 Jahren schon diese WTO gegeben, dann gäbe es heute keine ökonomisch starken USA. Dasselbe gilt für Japan.

25) Mit Can't-do sind die – aus US-Sicht – Verweigerer-Länder auf der Cancún-Konferenz 2003 der WTO gemeint. Damals wurden die Initiativen der Industrieländer nach mehr Freihandel für ihre Industriewaren und nach einer schnellen Durchsetzung des GATS von einem koordinierten Widerstand der Entwicklungsländer gestoppt.

26) WTO-plus ist der Kampfbegriff der Industrieländer dafür, dass ihnen die Deregulierungen der WTO-Verträge nicht reichen, und dass sie noch mehr Freiheit für die Transnationalen Konzerne durchsetzen wollen.

Kapitel 4

Die Transnationalen Konzerne: Sieger der Globalisierung

Über Technik und Investitionskapital, die über das eingeschränkte Vermögen der armen Länder hinaus reichen, verfügen in einer kapitalistischen Wirtschaft die großen Konzerne der reichen Länder. In den armen Ländern stellt sich also die Frage, wie man die TNK dazu bringen, zwingen, locken könnte, die ADI so zu gestalten, dass für die breite einheimische Wirtschaft expansive und beschäftigungsfördernde Auswirkungen zu erwarten sind.

Es geht also darum, das Verhältnis Empfängerland zu TNK bei der Durchführung der ADI und später bei der laufenden Produktion zu gestalten. Konkret geht es um folgende Fragen:

■ **Marktstrukturen und Konzentration**: Welche Auswirkungen haben ADI auf einheimische Unternehmen? Verdrängen sie diese als Konkurrenten oder fördern sie sie als Lieferanten von Vorleistungen und Abnehmer ihrer Produkte?

■ **Technologietransfer und nationale Forschungstätigkeit**: Wird die Technologie der ADI geheim gehalten oder unter Patentschutz gestellt, oder wird sie frei gegeben zum Nachbauen? Kann einheimische Forschungstätigkeit davon profitieren und in fruchtbaren Austausch treten?

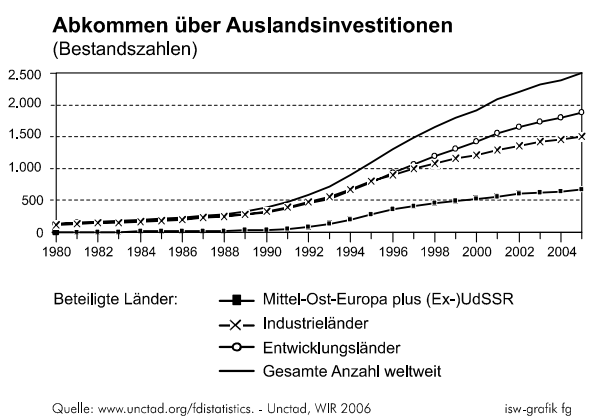
■ **Integration in die einheimische Wirtschaft**, das zentrale Thema: Schafft die ADI per Saldo so viele Arbeitsplätze wie erwartet, oder vernichtet sie womöglich per Konkurrenz Arbeitsplätze (direkte Konkurrenz oder indirekte über alternative Produkte, z.B. Kunststoff statt herkömmlicher Materialien)? Fördert sie die inländische Wirtschaft durch Vorleistungsbezug? Oder ist sie wie die Maquila-Wirtschaft von der einheimischen Wirtschaft völlig getrennt? Kann der TNK dazu veranlasst werden, die Produktion in seiner Niederlassung so auszuweiten, dass der Anteil höherwertiger Produkte zunimmt, also von Produkten mit höheren Qualifikationsanforderungen an die Beschäftigten und höherer Attraktivität für die Abnehmer? Kann dadurch eine Substitution von bisher importierten Produkten durch einheimische Erzeugung bewirkt werden?

■ **Verteilungsauswirkungen**: Bleiben die Gewinne in einem irgendwie tolerablen Rahmen (z.B. vergleichbar der Profitrate einheimischer Firmen) und werden sie im Land reinvestiert? Oder werden sie offen oder auch versteckt (z.B. durch überhöhte Lizenzgebühren seitens der Zentrale) aus dem Land abgezogen und in die Konzernholding zurück transferiert?

In früheren Jahrzehnten, etwa in den 70er Jahren, als die Auslandsinvestitionstätigkeit einen ersten großen Aufschwung erfuhr, war das Machtverhältnis Staat zu Transnationalem Konzern noch nicht so sehr zugunsten der Konzerne gekennzeichnet. Entwicklungsländer konnten in Verhandlungen mit ansiedlungswilligen Konzernen durchaus Pflichten festschreiben, wie etwa ein Beschäftigungsminimum, die Einbindung hinsichtlich eines Vorleistungsbezuges von der inländischen Wirtschaft, die Beschränkung des Profittransfers zurück in das Ausgangsland usw. Davon hat z.B. China vor seinem WTO-Beitritt regen Gebrauch gemacht. Das waren wichtige Begleitumstände und Voraussetzungen für die damaligen Hoffnungen auf nachholende Entwicklung.

Zu diesen früheren Zeiten, als von einer weltwirtschaftlichen Regulierung nach Art der WTO noch nicht die Rede war, wurden von der Unctad, der OECD und anderen Organisationen eine ganze Reihe von Untersuchungen zu der Frage durchgeführt, inwieweit TNK solche Restriktionen unterlaufen (können).

Grafik 4



Quelle: www.unctad.org/fdistatistics. - Unctad, WIR 2006 isw-grafik fg

Diese Untersuchungen ergaben, dass schon damals, trotz der fallweise noch möglichen Beschränkungen der TNK-Wirtschaftsmacht, die ADI zu einer Stärkung der Dominanz der TNK in der Volkswirtschaft führten bzw. zu einer laufend steigenden Abhängigkeit der wirtschaftlichen Entwicklung und der Wirtschaftspolitik von den strategischen Entscheidungen der TNK. Diese Gewichtsverlagerung zugunsten der TNK wirkt sich naturgemäß am stärksten in den Entwicklungsländern aus. Die durch die Direktinvestitionen eigentlich bewirkten relativ hohen Produktivitätszuwächse kommen diesen Ländern recht wenig zugute: Die

stark zunehmende Konzentration und Monopolisierung der Produktion durch die TNK, die extrem geringe Teilhabe dieser Länder an der Forschungstätigkeit des TNK, die geringe und sinkende ökonomische Integration der TNK in die Entwicklungsländer, der marginale oder oft negative Beitrag der TNK zur Bewältigung des größten Problems, der Arbeitslosigkeit, der Transfer der in diesen Ländern erarbeiteten hohen und im Lande dringend benötigten Gewinne in die Zentrale – all dies lässt die volle Nutzung der aus dem Produktivitätszuwachs objektiv resultierenden Wachstumsreserven obsolet werden.

Eine Diskussion unter Ökonomen zu solchen Fragen der Auswirkungen der TNK-Aktivitäten und möglicher Beschränkungen bzw. Lenkungen durch die Wirtschaftspolitik gibt es heute praktisch gar nicht mehr, jedenfalls bei weitem nicht mehr mit einer vergleichbaren Intensität. Das hat seinen Grund: Seit 1994 gibt es die WTO mit dem dazu gehörigen Vertragswerk. Dieses WTO-System ist der Eckstein in den vieljährigen Bemühungen um Deregulierung und Befreiung des internationalen Kapitalverkehrs. War das Machtverhältnis Gastland–TNK in der Vor-WTO-Zeit real schon ungünstig für die meisten Entwicklungsländer, so ist in den WTO-Verträgen die Freiheit und Dominanz der TNK jetzt auch vertraglich festgeschrieben. Das reduziert die Möglichkeiten der Entwicklungsländer endgültig, gestaltenden Einfluss auf ihre wirtschaftliche Entwicklung, auf den Außenhandel und auf das Verhalten und die Auswirkungen der zugeflossenen ADI zu nehmen.

Im Sinne von "**WTO plus**" ist der Stand der WTO-Verträge aber noch nicht das Ende. Seit eh und je werden Verträge zwischen Staaten geschlossen, um ADI und ihre Auswirkungen zu regeln. Mittlerweile sind es viele Tausende, nämlich laut Unctad 2.758 Doppelbesteuerungsabkommen und 2.495 Investitionsabkommen (Investitionsförderabkommen müssten sie

TNK und ADI

Ein **Transnationaler Konzern** (TNK) besteht nach der Definition der Unctad aus einem Mutterunternehmen und mindestens einem Tochterunternehmen im Ausland. Die Mutter hat einen Eigentumsanteil von jeweils mindestens 10 % an ihren Töchtern. Nach der Unctad-Statistik existieren zur Zeit etwa 70.000 TNK (nur TNK aus Produktion und Handel, ohne TNK aus der Finanzwirtschaft). Die Menge der TNK – jeder für sich schon viel konkurrenzstärker als die meisten der nur einheimisch verbleibenden Unternehmen – ist nach allen wirtschaftlichen Kriterien extrem konzentriert: Die 100 größten TNK, also wenig mehr als 1 Promille, vereinigen auf sich etwa 12 bis 14 % des gesamten Produktionspotenzials aller TNK im Ausland. Im Durchschnitt ist jeder dieser 100 größten TNK in 40 Ländern mit Produktionsanlagen vertreten. Jeder aus diesem Kreis besitzt im Schnitt annähernd 350 Tochterunternehmen, davon etwa zwei Drittel im Ausland. Nicht nur Warenproduktion und Warenhandel, sondern auch der Handel mit ganzen Unternehmen sowie deren Umgliederung, Zerlegung und Verschmelzung gehören bei diesen Konzernen zum absoluten Alltagsgeschäft.

Die Wertschöpfung von allen TNK zusammen schätzt die Unctad auf rund ein Viertel des gesamten Welt-Sozialproduktes; 60 % ihrer Wertschöpfung produzieren die TNK im Ursprungsland, 40 % (also schon fast die Hälfte) produzieren sie in ihren Auslandstöchtern. Damit vereinigen sie eine Wirtschaftsmacht auf sich, die an die der gesamten USA heranreicht, des mit Abstand wirtschaftsstärksten Landes der Welt. Allein die Auslandstöchter der TNK produzieren also heute 10 % des weltweiten BIP; 1990 belief sich dieser Anteil noch auf 7 %.

Nach anderer Darstellung (Shafaeddin, 2006, S. 39) liegt der Anteil der 1000 größten Unternehmen an der weltweiten Produktion industrieller Waren bei 80 % und der Anteil der 500 größten Unternehmen am internationalen Warenhandel bei 70 %. Das sind extreme Konzentrationsgrade und Zuspitzungen von Konzernmacht. Für die BRD wird dieser Sachverhalt gestützt durch ein Gutachten der Monopolkommission. Darin wird festgehalten, dass zwar 54 % der Betriebe des Produzierenden Gewerbes konzernunabhängig sind, diese aber nur 18 % des Umsatzes produzieren (SZ, 10.7.2004). Also mehr als 80 % der industriellen Produktion in der BRD – die im internationalen Vergleich als sehr mittelständisch strukturiert gilt – ist in die Konzernwirtschaft eingebunden.

Eine **Auslands-Direktinvestition** (ADI) ist nach der Unctad definiert durch die Investition in ein ausländisches Unternehmen (Neugründung, Aufkauf, Erweiterung) mit der Absicht, direkt oder indirekt einen dauerhaften Einfluss auszuüben und dieses Unternehmen (ggfs. anteilmäßig) zu kontrollieren. Eine ADI kann durchgeführt werden

- durch den direkten Bau von Betriebsgebäuden und ihre Ausstattung mit Sachanlagen oder durch den Kauf von Unternehmensanteilen, also durch den (teilweisen) Kauf eines bestehenden Unternehmens;
- durch die Reinvestition von Profiten (anstatt deren Rücktransfer zur Muttergesellschaft);
- durch die Vergabe von Darlehen innerhalb des Konzernverbundes.

Seit 1980 wachsen die ADI (die jährlich in andere Länder fließenden Kapitalanlagen) weltweit um etwa 15 % im Jahresdurchschnitt – weit stärker als die Warenexporte, die um etwa 8 % im Jahresdurchschnitt zunahmen. Der Gesamtbestand an ADI (angesammelter Kapitalstock) liegt nach der Statistik der Unctad bei etwa 10.700 Mrd. Dollar im Jahr 2005. Die Industrieländer sind für etwa 90 % des ADI-Bestandes die Herkunftsquelle, das Ziel aber nur für etwa 70 %. Etwa 40 % der jährlichen ADI-Ströme fließen in die Entwicklungsländer. Netto fließt ein starker Kapitalstrom in Form von ADI von den Industrieländern zu den Entwicklungsländern: Seit 1997 jährlich mehr als 100 Mrd. Dollar, mit Ausnahme der Krisenjahre 2000 bis 2002.

heißen) mit Stand 2005. Die ersteren werden seit sehr langer Zeit geschlossen und behandeln die Abstimmung von Steuerzahlungen auf Profite und Löhne, die im Ausland erwirtschaftet werden.

Investitions(förder)abkommen werden dagegen praktisch erst seit den 80er Jahren abgeschlossen, insbesondere in den 90er Jahren mit der Beschleunigung der konzerngetriebenen Globalisierung. Mitte der 90er Jahre, zur Zeit der WTO-Gründung, waren es über 200 neue Abkommen pro Jahr; in 2005 nur noch 103, was auf eine flächendeckende Sättigung schließen lässt.

Regelmäßig geht es in diesen Abkommen um Konkretisierungen der WTO-Verträge oder um Bestimmungen, die darüber hinausgehen, also "WTO-plus" sind. Üblicherweise umfassen sie Bestimmungen über die Zulassung von ADI, über die Gleichbehandlung mit Inländern (Bestbehandlung, d.h. niemand darf gegenüber den TNK-ADI bevorzugt werden), über Garantien und Entschädigungen nicht nur im Falle von Enteignungen, sondern auch bei staatlichen Planungsänderungen (z.B. Stilllegung einer firmengenutzten Abfalldeponie), über den freien Transfer von Finanzmitteln, Profiten und der Investition selbst, und zwar mit konvertiblen Devisen, und schließlich über Verfahren zur Streitfall-Beilegung (sowohl Staat–Staat wie auch TNK–Staat) (Unctad, WIR 2003, S. 89). Über Jahre hinweg stellten fast alle Einzelbestimmungen dieser Investitionsabkommen, nämlich etwa 95 %, die TNK günstiger. Neuerdings stellen "nur" noch etwa 80 % dieser Bestimmungen die TNK günstiger als vor Vertragsabschluss. Inzwischen ist eine Tendenz zu verspüren in Richtung mehr Kontrolle gegenüber den TNK. Das konzentriert sich allerdings auf nur wenige Länder, vorwiegend auf südamerikanische (z.B. Bolivien, Venezuela, Chile, Argentinien), und es betrifft vor allem Investitionen in die Rohstoffförderung (Unctad, WIR 2006, S. 25).

Die Übertragung von immer mehr Gestaltungsrechten an die TNK, sei es durch das WTO-Vertragswerk selbst, sei es durch die vielen "WTO-plus"-Aktivitäten, bedeutet, dass die **Wirtschaftspolitik fortschreitend**

Windfall-profits im Griff der Transnationalen Konzerne

Windfall-profits nennt man stark überdurchschnittliche Profite, die auf Grund günstiger Umstände anfallen, ohne dass ihnen eine besondere Unternehmensleistung gegenüber steht. Sie sind dem Unternehmen sozusagen durch einen günstigen Wind zugeweht worden.

Die in den letzten Jahren stark gestiegenen Rohstoffpreise, insbesondere die Ölpreise, führten zu solchen Windfallprofits. Anlässlich dieser Situation führte die Unctad eine Analyse über die Verteilung des Profitbooms aus der Rohstoffproduktion durch (TDR 2005, S. 85ff.). Diese Betrachtung reicht nur bis zum Jahr 2004; die seither noch stärker gestiegenen Preise und Erlöse bleiben hier außen vor.

In den drei Jahren 2002 bis 2004 erreichten die Öl exportierenden Länder durch Preiserhöhungen bedingte Zusatzgewinne in Höhe von durchschnittlich 3,2 % ihres Bruttoinlandsproduktes (BIP) jährlich. In den westasiatischen Ölförderländern (Iran, Kuwait, Saudi-Arabien) ist die Ölförderung staatlich organisiert, es gibt also keinen Profittransfer ins Ausland. Länder wie Algerien und Venezuela mit überwiegender, aber nicht ausschließlicher Ölförderung in Staatshand mussten per Profitrückführung (aus den in der Hand der TNK befindlichen Ölquellen) etwa ein Sechstel ihrer ölpreisbedingten Extragewinne ans Ausland abtreten (das versteht sich als jeweils zusätzlich zur "normalen" Profitrückführung in Normalpreiszeiten): das waren jährlich etwa 0,6 % des jeweiligen BIP. In Ländern wie Nigeria und Sudan ist die Ölförderung praktisch ausschließlich von den ADI privater TNK organisiert. Diese TNK-Töchter überwiesen den Großteil der zusätzlichen Ölpreisgewinne an ihre Zentralen (etwa 3 % des jährlichen BIP).

Ähnlich auch bei den Nicht-Öl-Rohstoffen. Hier traf es Bolivien, Chile, Peru besonders ungünstig, deren Rohstoffwirtschaft großenteils in der Hand ausländischer TNK liegt. Die gesamten Extragewinne durch den Preisanstieg 2002 bis 2004 wurden komplett von den TNK-Töchtern an ihre Zentralen geschickt (1 bis 3 % des BIP jährlich).

Die subsaharischen Ölförderländer Angola, Tschad, Kongo, Äquatorialguinea hatten in den letzten Jahren einen riesigen Handelsüberschuss: die Exporte dieser Länder waren etwa doppelt so groß wie ihre Importe. Aber alle diese Länder wiesen Defizite in der Leistungsbilanz auf. Die Leistungsbilanz umfasst außer der Handelsbilanz auch die grenzüberschreitenden Einkommensströme (Löhne, Zinsen, Profite) und die Dienstleistungsbilanz (hier v.a. Lizenzzahlungen und andere Gebühren oder Verrechnungsposten der Konzerne). Diese Posten fielen in jedem Land negativ stärker ins Gewicht als die Erträge aus dem Ölpreisboom. Die Leistungsbilanzen der Länder waren also negativ, was bedeutet, dass diese Länder trotz des Ölbooms Defizite machten. Die Marktmacht der TNK ist so groß, dass sie nicht nur die hohe Rendite aus der Ölförderung an sich ziehen, sondern das Land sogar noch in die Verschuldung treiben. Die Rede vom "Rohstoffreichtum" mancher armer Länder wird absurd; der Reichtum ihrer Natur wird von den TNK in eine Verarmung ihrer Gesellschaft umgewandelt.

Nigeria ist ein vom Rohstofffluch schwer getroffenes Land. 250 Mrd. Dollar Erlöse hat die von Shell und anderen ausländischen TNK organisierte Förderung von nigerianischem Öl in den letzten dreißig Jahren auf dem Weltmarkt eingebracht. Das Ergebnis: Das Land ist mit 27 Mrd. Dollar Auslandsschulden geschlagen. Das Prokopf-Einkommen ging von 1975 bis 2000 um 15 % zurück (Stiglitz, 2006, S. 176, 286).

Die Besteuerungssysteme in den armen Staaten sind in der Regel bei weitem nicht so ausdifferenziert wie wir es gewohnt sind. Insbesondere ist ein flächendeckendes Einkommensteuersystem nur rudimentär vorhanden. Umso

privatisiert wird: Als Konsequenz der marktwirtschaftlichen Ideologie (dass der Markt, besser als der Staat, alles zum Besten richten kann) und natürlich als Konsequenz der wirtschaftlichen Macht und des politökonomischen Drucks der Konzerne wird die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes der Geschäftspolitik der TNK überlassen. Das führt letztlich zu einer Unterhöhlung und Gefährdung der nationalen Politikfähigkeit, der Fähigkeit zur Gestaltung der eigenen Gesellschaft. Dies ist Ausdruck der besonders tief gehenden Aneignung der Volkswirtschaften unterentwickelter Länder durch ausländische Konzerne, die zu entsprechend intensiven Formen der Abhängigkeit von den TNK führt. "Die WTO ist fast vollständig in der Hand internationaler Privatgesellschaften" schreibt die UNO in einem Bericht zur Neutralität oder Abhängigkeit der WTO (zitiert nach: Ziegler, 2003, S. 155).

Wenn, wie Altvater/Mahnkopf (1996, S. 37) schreiben, die Globalisierung "gleichbedeutend mit Deregulierung und daher mit einer Schwächung der politischen Gestaltungsmacht der Nationalstaaten gegenüber den Marktkräften" ist, dann gilt das verschärft für die armen Länder dieser Welt. Joseph Stiglitz, als ehemaliger Chefökonom der Weltbank ein klarer, allerdings nicht neoliberal-dogmatischer Befürworter des kapitalistischen Wirtschaftssystems, fasst das Ergebnis der Globalisierung für die Entwicklungsländer so zusammen: Die Industrieländer haben "eine Welthandelsordnung geschaffen, die den Sonderinteressen ihrer Konzerne und Finanzinstitute Vorschub leistet und den ärmsten Ländern der Welt schadet." (Stiglitz, 2006, S. 12). "Die Instanzen, die die Globalisierung maßgeblich gestalten, haben den Entwicklungsländern einen Großteil ihrer Hoheitsbefugnisse genommen, so dass sie in Schlüsselbereichen, die das Wohl ihrer Bürger beeinflussen, keine selbstständigen Entscheidungen mehr treffen können. In diesem Sinne hat die **Globalisierung die Demokratie untergraben**." (ebda., S. 28).

wichtiger für die Rohstoff-Förderländer sind die Einnahmen aus der Rohstoffgewinnung (Förderabgaben, Einkommensteuer auf die Förder-Unternehmen, Gewinne der staatseigenen Firmen). Diese Einnahmen machen häufig 50 % oder mehr der gesamten Staatseinnahmen aus. Die Möglichkeit des Staates, preisbedingte Gewinne zugunsten des Staatshaushaltes an sich zu ziehen und in Hochpreisphasen Reserven für die Landesentwicklung einzusammeln, ist entscheidend davon abhängig, zu welchen Teilen die Rohstoffgewinnung in der Hand von Transnationalen Konzernen ist. Einige Beispiele:

Ecuador: Die Ölförderung ist zu 36 % in staatlicher Hand. Mit diesem Anteil trägt die staatliche Petroecuador 75 % zu den staatlichen Einnahmen aus der gesamten Ölförderung des Landes bei. (D.h., die ausländischen Konzerne mit einem Förderanteil von 74 % tragen nur 25 % dazu bei.) Der Staat erhält etwa zwei Drittel der so genannten Ölrente; das sind die Rohölverkaufseinnahmen (30 Dollar/Barrel in 2004) abzüglich der Förderkosten (6 Dollar/Barrel in 2004).

Venezuela: Die Ölförderung ist zu 65 % in staatlicher Hand. Mit diesem Anteil trägt die staatliche PDVSA 95 % zu den staatlichen Einnahmen aus der gesamten Ölförderung des Landes bei. Der Staat erhält zwei Drittel der Ölrente (32 Dollar abzüglich 6 Dollar in 2004).

Mexiko: Die komplette Ölförderung ist (noch) staatlich (Pemex). Der Staat erhält die gesamte Ölrente (31,5 Dollar abzüglich 7,5 Dollar in 2004).

Chile: Chile ist mit einem Anteil von 37 % der weltweit wichtigste Kupferförderer. Die staatliche Codelco trägt 37 % zur chilenischen Kupferförderung bei, aber über 80 % zu den Staatseinnahmen aus dem Kupferbergbau.

Alle großen privaten Kupferförderer verzeichnen offiziell seit eh und je Verluste, zahlen also keine Steuern. Wenn sie bilanzielle Verluste machen (was eben alle tun), dann dürfen sie Überschüsse ohne Einschränkungen und Abgaben an ihren Mutterkonzern überweisen. Die bilanziellen Verluste entstehen v.a., weil sie von ihren Müttern nicht mit Eigenkapital ausgestattet sind, sondern über unternehmensinterne Darlehen finanziert werden. Die Zinszahlungen auf diese Darlehen werden mit 4 % besteuert. Exxon verkaufte vor einigen Jahren seine Mine, die ausnahmslos immer steuerliche Verluste schrieb, konsequenterweise also nie Steuern bezahlte, für 1,3 Mrd. Dollar.

Die Höhe der von den TNK insgesamt aus Südamerika abgezogenen Profite ist vom Niveau 20 Mrd. Dollar innerhalb weniger Jahre auf 40 Milliarden Dollar in 2005 emporgeschnellt (mit weiter steigender Tendenz); und zudem bestehen die ADI-Zuflüsse in Südamerika (2005: 60 Mrd. Dollar) heute zur Hälfte aus reinvestierten, im Lande belassenen Profiten (um die Jahrtausendwende: nur zu 3 %) (Unctad, WIR 2006, S. 68). Die Profite der Transnationalen Konzerne in ihren südamerikanischen Niederlassungen haben also innerhalb weniger Jahre um etwa 50 Mrd. Dollar zugenommen.

Man kann das durchaus so zusammenfassen: Offensichtlich konnte kaum ein Land die in ihm wirtschaftenden TNK dazu veranlassen, anfallende Extraprofite mit dem Staatshaushalt zu teilen. Die Transnationalen Konzerne ziehen alle (Extra-)Profite, die in der Auslandsfiliale nicht profitabel wieder anlegbar sind, sofort aus dem Land ab. Nur die staatseigenen Unternehmen bieten die Möglichkeit, die erwirtschafteten und zur Produktion nicht benötigten Profite als Steuer oder Abgabe abzugeschöpfen – und sie dort einzugesetzen, wo der gesellschaftliche Bedarf hoch ist. Insofern ist es sinnvoll und konsequent, wenn die bolivianische und die venezolanische Regierung derzeit versuchen, die von ausländischen TNK ausgebeuteten Öl- und Gasfelder stärker unter nationale Kontrolle zu bringen.

Resümee aus den bisherigen Entwicklungsversuchen

Ein wirtschaftliches Einholen der reichen durch die armen Länder ist schwer möglich. Lediglich die vier kleinen Länder Südkorea, Taiwan, Hongkong, Singapur schafften das, wobei ihnen ganz besondere, nicht wiederholbare Umstände entscheidend zu Hilfe kamen.

Zwei groß angelegte und Hoffnung erzeugende Versuche auf nachholende Entwicklung können festgestellt werden. Zum einen in den Ländern in Lateinamerika, deren Entwicklung und Scheitern in Abschnitt 2.2 dargestellt ist. Zum anderen in einigen Ländern in Südostasien – abgesehen von den oben genannten –, deren enormes Wirtschaftswachstum in den 90er Jahren mit Bewunderung verzeichnet wurde: vor allem Thailand, Malaysia, Indonesien, Philippinen, also Länder, die bevölkerungsmäßig weitaus bedeutender sind als Südkorea, und die vielleicht berechtigterweise ein Vorbild für andere Länder hätten abgeben können. Auch ihr zeitweiliger Erfolg war begründet und gekennzeichnet durch eine aktive staatliche Industrialisierungsstrategie und -politik und durch eine deutliche Abschottung der heimischen Produktion gegen die ausländische Importkonkurrenz. Vom IWF und von der US-Regierung, die ein Ventil suchten für die nach Verwertung drängenden überschüssigen Kapitalien der kapitalistischen Zentren, wurden diese Länder laufend aufgefordert, den Kapitalverkehr zu liberalisieren.[27] Dadurch könne das Wachstum sogar noch erhöht werden. Die ostasiatischen Länder gaben diesem Drängen immer mehr nach, deregulierten den Kapitalverkehr und förderten dadurch immer höhere Zuflüsse an ADI und, damit verbunden, immer mehr Spekulationskapital.

Dieser Weg ist in der Asien-Finanzkrise 1997 dramatisch gescheitert.[28] Das aus den Metropolenländern einfließende deregulierte profitsuchende Geldkapital hat ein riesiges Boomfeuerwerk entfacht. Als die Überproduktion, die Exportprobleme, die leerstehenden Büropaläste die Krise anzeigten, floh das Kapital blitzschnell. Zurück blieben Ökonomien in tiefer Depression, mit einem zerstörten inneren Finanzwesen (Bankenbankrott, Inflation, Zusammenbruch des Kreditwesens) und mit einem zerstörten äußeren Finanzwesen (Kapitalflucht, Währungsabwertung um 30, 50, 80 %). Die sozialen Kosten waren ungeheuer, weitaus höher als in einer "normalen" Konjunkturkrise (siehe auch Grafik 2, S. 6). Niemand spricht mehr von diesen Ländern, wenn es um Entwicklungshoffnungen geht.

Sowohl in Lateinamerika als auch in Ostasien, war eine hohe Abhängigkeit von der Konjunktur, von der Nachfrage seitens der Industrieländer festzustellen. In beiden Fällen war die Finanzierung durch Auslandskapital ein wesentlicher Auslöser der Probleme. Beide Male mussten nach dem Ausbruch der Krise riesige inländische Verluste an Einkommen, Vermögen, Lebensqualität verzeichnet werden. Beide Male führte die Krise über scharfe IWF-Verpflichtungen[29] zur weiteren Öffnung des Landes, zur Rücknahme einer autonomen, eigenständigen Entwicklung, zum Ausverkauf von vielen attraktiven, bis dahin noch national verbliebenen Unternehmen an TNK, z.B. der Wasserversorgung in Manila ebenso wie der in Buenos Aires.

Denn das ist für die TNK das Erfreuliche an einer scharfen Krise: Bei einem Absturz des Wechselkurses um 50 % kosten die nationalen Unternehmen nur den halben Dollar- oder Euro- oder Yenpreis; manchmal, angesichts der wirtschaftlichen Depression in den geschwächten Ländern, noch einiges weniger. "Als die Preise für Vermögenswerte (d.h. für Firmen und Kapitalanlagen) einbrachen, drängte der IWF die Länder, ihre Firmenbeteiligungen, wenn nötig zu Schleuderpreisen, zu verkaufen. Er erklärte, die Unternehmen bräuchten ein tüchtiges ausländisches Management ..., und dazu müssten die Firmen an Ausländer verkauft werden." (Stiglitz, 2002, S. 154).

1998 schilderte der US-Staatssekretär für Handel die Strategie der US-Regierung hinsichtlich der Asienkrise: "Die meisten dieser Länder durchqueren einen tiefen, schwarzen Tunnel ... Am anderen Ende winkt aber ein ganz anderes Asien, in dem amerikanische Firmen eine wesentlich stärkere Marktpräsenz und leichteren Zugang erzielt haben werden." (zitiert nach: Bello, 2005, S. 38). Joseph Stiglitz (2002), Walden Bello (2005), Jean Ziegler (2003) berichten mit einer Vielzahl von Details darüber, wie die Krisen zum industriellen Ausverkauf führten und wie die IWF-Verpflichtungen zur Verarmung, Verödung und Umverteilung führten, zur Aneignung der Ökonomien durch die großen Transnationalen Konzerne.

---

27) "Doch obgleich die ostasiatischen Länder angesichts ihrer hohen Sparquote kein zusätzliches Kapital brauchten, wurden sie ... zu einer Liberalisierung des Kapitalverkehrs gedrängt." (Stiglitz, 2002, S. 119). Um 700 % nahmen die privaten Kapitalströme in die Entwicklungsländer innerhalb von sieben Jahren zu (ebda.).

28) 1997 begann die Asienkrise mit einem Angriff der Spekulanten auf die thailändische Währung, bei deren aussichtslosem Abwehrkampf die Thai-Zentralbank die gesamten Währungsreserven von 38 Mrd. Dollar verpulverte. Am 19.12.2006 herrschte wieder Börsenpanik in Thailand: Der Börsenindex fiel um bis zu 20 %, der höchste Tagesverlust seit 1990. Hintergrund: Zur Abwehr von spekulativen Kapitalzuflüssen (ein Ziel, das mittlerweile von etlichen Finanzinstitutionen wie der BIZ geteilt wird) verfügte die thailändische Zentralbank, dass ausländische Finanzinvestoren 30 % der Gelder in Thailand auf einer Bank deponieren müssen, und dass bei einem Abzug des Geldes vor Ablauf eines Jahres ein Drittel des deponierten Betrages verfällt – d.h. eine Strafsteuer in Höhe von 10 % anfällt. Schlagartig zogen die Ausländer ihre Spekulationsanlagen ab, die Börsenkurse verfielen. Nur Stunden nach der Verkündung dieser Maßnahme zog die Zentralbank diese Vorschrift ersatzlos zurück. Die Kapitulation vor dem ausländischen Spekulationskapital konnte eindeutiger kaum ausfallen (FTD, 21.12.2006).

29) Stiglitz, der frühere Chefökonom der Weltbank, kritisch zur Rolle des IWF bei der Asienfinanzkrise 1997: "Meines Erachtens war die Liberalisierung des Kapitalverkehrs der wichtigste Einzelfaktor, der zu der Krise führte." (Stiglitz, 2002, S. 119). Er schreibt, "... dass der IWF, statt an der Lösung mitzuwirken, selbst zu einem Teil des Problems der Länder geworden ist." (ebda., S. 117).

Kapital 5

Zum Experiment China

China ist groß und zweifellos stärker als jedes der bisher gescheiterten Länder. China stellt aufgrund seiner riesigen Bevölkerungszahl von 1,3 Milliarden einen großen Markt dar, hoch attraktiv für jedes Unternehmen. China ist ein starker, durchorganisierter Staat, der investorfreundlich ist und eine gute Infrastruktur bereit hält; weit besser als im Durchschnitt vergleichbarer armer Länder: durchgängige und gute Bildung, viele Spitzenqualifizierte, bereitwillige und disziplinierte Beschäftigte, kein zu häufiger Stromausfall, ordentliches Transportwesen, berechenbare und angemessene Hafenbürokratie für Importe und Exporte usw. Das alles belegt das Potenzial Chinas für hohes Produktivitätswachstum bei niedrigen Kosten, also vergleichsweise beste Aussichten für nachholende Entwicklung.

China könnte unter allen armen Ländern das höchste Potenzial für nachholende Entwicklung, für die Erreichung von Wohlstand haben. Daher soll zum Schluss noch mit einigen Anmerkungen auf China eingegangen werden: Auf die Art der Einbindung Chinas in die Weltwirtschaft, die Position Chinas im Verhältnis zu anderen Ländern und zu ausländischen TNK, auf die daraus resultierenden Entwicklungsperspektiven und Widersprüche und die entstandenen Abhängigkeiten.

5.1 China auf dem Weg zur Werkbank der Welt

Wirtschaftspolitik in China vor und nach dem WTO-Beitritt

Die Unctad (TDR 2006, S. 186 ff.) beschreibt die chinesische Wirtschaftspolitik seit den 80er Jahren als eine Art Experiment des graduellen, allmählichen Übergangs in eine Marktwirtschaft. Damit unterscheidet sich dieser Weg völlig von dem abrupten Systembruch in den früheren RGW-Ländern.

Kernelemente des Übergangs waren die stete Bedeutungsverringerung der staatlichen Unternehmen und die fortschreitende Einführung von Marktanreizen, insbesondere über Reformen des früher staatlich festgelegten Preissystems. Der Staat zog sich auf eine indirekte Steuerung der Wirtschaft zurück, allerdings mit hoher Eingriffsaktivität. Die Investitionslenkung bestand vorwiegend aus direkten staatlichen Investitionen in die Infrastruktur, aus staatlicher Direktfinanzierung und Zinssubventionen bei der Kreditfinanzierung und aus Steuernachlässen. Der Staat klassifizierte die Branchen und Investitionsobjekte je nach gesellschaftlicher Priorität und vergab dann dieser Priorität entsprechend unterschiedlich hohe Unterstützungen.

Mit der Einrichtung von vier Sonderwirtschaftszonen wurden seit 1980 Auslandsinvestitionen zugelassen. Dort angesiedelte Firmen wurden von Zoll- und Steuerbelastungen gänzlich befreit. Anfang der 90er Jahre, als zunehmend Firmen aus Taiwan und Hongkong für ihre arbeitsintensiven Beschäftigungen den Niedriglohnstandort China entdeckten, stiegen die ADI.

Entsprechend der heimischen Investitionslenkung klassifizierte die Wirtschaftspolitik die Ziele möglicher ADI als verboten, erlaubt oder als bevorzugt zu fördern. ADI des letzten Typs erhielten spezielle Vergünstigungen, wie etwa massiv bevorzugten Zugang zu Bauplätzen oder zur Stromversorgung. Ein vergleichbar differenziertes Vorgehen pflegte die Regierung auch für den Außenhandel mit Waren. Massive Importbehinderungen, etwa in Feldern, in denen eine eigene Industrie (auch per ADI) aufgebaut werden sollte, waren an der Tagesordnung.

Vor fünf Jahren, zum Jahreswechsel 2001/2002, trat China nach jahrelanger interner Diskussion über das Für und Wider der WTO bei. Trotz einer mehrjährigen Übergangsperiode, die erst jetzt nach und nach ausläuft, änderte sich die Lage erheblich. Der WTO-Beitritt hat die Fähigkeit der chinesischen Wirtschaftspolitik, die eigene wirtschaftliche Entwicklung zu steuern, nachdrücklich beeinträchtigt. In der Vor-WTO-Zeit bestand China bei ADI regelmäßig auf **Joint Ventures**: das sind von TNK und chinesischem Staat gemeinsam betriebene Unternehmen, bei denen beide Partner üblicherweise 50 % Anteil haben. ADI in 100-prozentigem ausländischem Besitz waren sehr selten. Die Joint Ventures hatten eine wichtige Funktion: Die Zusammenarbeit in der Leitung erlaubte es, Zugang zu neuen Technologien, zu Forschung und Weiterbildung zu erhalten. Auf diese Möglichkeiten, insbesondere auch auf einen vertraglich abgesicherten Zugang zu Technologien, legte die chinesische Wirtschaftspolitik bei der ADI-Zulassung großen Wert. Darüber hinaus wurde in der Vor-WTO-Zeit von ADI verlangt, Verpflichtungen hinsichtlich ihrer Einbindung in die nationale Wirtschaft einzugehen.

Seit dem WTO-Beitritt sind neue Joint Ventures die große Ausnahme, mehr noch: In einer großen Welle trennten sich seither die bestehenden Joint Ventures von ihrem lokalen Partner und gingen voll in Auslandsbesitz über.

Vor WTO verließen sich die Chinesen auf den Technologiezugang über Joint Ventures. Heute sind sie angewiesen auf die Bereitschaft der TNK, in China **For-**

schung zu betreiben und China über günstige Lizenzen an den Ergebnissen teilhaben zu lassen. Nur 20 % aller in China angemeldeten Patente stammen von einheimischen Firmen, 80 % dagegen sind in ausländischem Besitz, was eine enorme Abhängigkeit von den ausländischen TNK belegt. Noch schlimmer: Nur ein Zehntel der Patente in chinesischem Besitz konnten bisher in der Produktion verwertet werden, die übergroße Mehrheit der chinesischen Patente liegt also nur in den Schubladen. In Industrieländern liegt der Verwertungsanteil bei etwa drei Vierteln aller Patente, was der chinesischen einheimischen Forschung eine besonders hohe Ineffizienz bescheinigt (Unctad, TDR 2006, S. 188). Von den chinesischen Unternehmen haben zwar viele eine Forschungsabteilung, aber nur jedes zwölfte große Unternehmen ist wirklich innovativ tätig (HB, 15.11.2006). Die Umsetzung der Universitätsforschung in Patente und Produkte ist unzulänglich. China ist heute nicht weniger von den Technologien ausländischer TNK abhängig als früher, aber seit dem WTO-Beitritt hat es weniger Zugriffsmöglichkeiten darauf. Die Forschungsziele, die Forschungsstrategie, die eventuelle Umsetzung in neue Produkte und die Entscheidung, in welchem Land die neuen Produkte produziert werden – alle diese Entscheidungen sind die Privatsache der Konzerne.

Es gibt nun viele Berichte darüber, dass ausländische TNK Forschungsabteilungen in China errichten und China in irgendwelcher Zukunft zu einem weltweit wichtigen Forschungsstandort machen werden. Aber, wie die Unctad (ebda.) schreibt und wie der Pekinger Vertreter des deutschen Forschungskonzerns Fraunhofer-Gesellschaft (HB, ebda.) meint, werden – jedenfalls heute noch – dort im Wesentlichen nur die generellen Technologien und Produkte auf die Besonderheiten des chinesischen Marktes angepasst.

Eine Forschungsabteilung an einem neuen Forschungsstandort hat nicht immer gleich die Funktion, die **Forschungsstrategie** in einem Konzern zu übernehmen. Bei den oft riesigen Aufwendungen für die Innovation von Produkten und Technologien sind auch viele einfache und auslagerbare Tätigkeiten zu verrichten, die ebenso wie die strategischen Planungen zur Forschungstätigkeit zählen. Das können z.B. die vorgeschriebenen umfangreichen Praxistests von neuen Medikamenten in Krankenhäusern sein, die sich etwa in Indien oder in Lateinamerika vielleicht leichter durchführen lassen (bei geringerem Patientenschutz). Oder die Flächentests von genveränderten Pflanzen, Pflanzenschutzmitteln usw., wofür man in armen Ländern wohl schneller eine Genehmigung erhält. Oder Manager- und Konsumentenbefragungen, also sozialwissenschaftliche Feldforschung, etwa zur Konjunktur- oder Absatzforschung. Oder die Optimierung einer Kraftwerksfeuerung und der Schadstoffbehandlung z.B. in Bezug auf die chinesische Kohlequalität. Oder Begleitforschung zum Bau eines Atomkraftwerkes der neuen AKW-Linie EPR in Finnland oder in China, von dem bisher nur Blaupausen existieren; desgleichen der künftige Abriss eines AKW (diese Kosten sind in Deutschland bisher zu 100 % als Forschungsaufwendungen verbucht worden). So wie in den Forschungskonzernen nicht nur Nobelpreisträger arbeiten, sondern auch ArbeiterInnen und SekretärInnen, so gibt es auch in diesen Konzernen bzw. Konzernabteilungen vieles, was man in Billiglohnländern durchführen kann oder zur konkreten Anwendung dort sogar durchführen muss. Und trotzdem bleibt die Forschungsstrategie in der Zentrale.

Mit dem Hinauswurf der chinesischen Partner aus den Joint Ventures erhöhten sich naturgemäß auch die Schwierigkeiten der chinesischen Wirtschaftspolitik, industrielle Strukturpolitik zu betreiben, die Investitionen in Branchen zu steuern oder zu beeinflussen. Was allerdings nach wie vor möglich ist, was von den WTO-Verträgen nicht verboten wird, das sind **allgemeine Subventionsprogramme** für die (ausländische) Wirtschaft. Davon macht die chinesische Wirtschaftspolitik immer reichlicher Gebrauch. So sollen, entsprechend dem international mittlerweile gut eingeführten Steuersenkungswettlauf, die sowieso schon niedrigen Steuersätze für ADI (etwa nur halb so hoch wie für einheimische Unternehmen) weiter gesenkt oder gar gestrichen werden. Zudem werden die Berichte immer häufiger, die auf eine intensive Konkurrenz regionaler und lokaler Wirtschaftspolitiker um die ADI-Ansiedlung schließen lassen. Wie bei uns, wenn Daimler oder Siemens über die Planung eines neuen Werkes sprechen, übertrumpfen sich die lokalen Behörden mit Ansiedlungssubventionen.

Schließlich soll noch darauf hingewiesen werden, dass China auch seine Außenhandelspolitik den neuen Zeiten anpassen muss. Die Zeit der Importregulierung ist vorüber. Kürzlich verlangten Kanada, die USA und die EU Konsultationen mit China über dessen Importpolitik bezüglich Autos und Autoteilen, die GATT-widrig sei. China ist in seiner kurzen WTO-Zeit schon der absolute Hauptadressat anderer Länder in punkto Strafzölle geworden (siehe Kapitel 3.3). "Nach Angaben der Europäischen Kommission hat die EU in 40 Fällen chinesische Waren mit Anti-Dumping-Strafzöllen belegt ... China belegt bei Dumping-Klagen in der EU, aber auch weltweit, den ersten Platz. Die meisten Verfahren wurden von Unternehmen aus den USA und Indien initiiert." (AWO, 2005).

China als ein Weltzentrum der industriellen Produktion

Nach den neuesten Meldungen steht China derzeit in der Rangfolge der wirtschaftlich größten Länder an vierter Stelle, nach Deutschland und vor Frankreich und Großbritannien. Diese beiden Länder wurden 2005 überholt (was in Tabelle 4 noch nicht zum Ausdruck kommt); bei gleich bleibendem Wachstum dürfte bis 2010 auch Deutschland überholt sein. Diese Rangfolge deckt allerdings nur die halbe Wahrheit auf. Hier ist nämlich die wirtschaftliche Produktion – wie üblich – zu Devisenkursen umgerechnet worden,

also mit den Kursen, zu denen auf den Weltmärkten getauscht wird und zu denen in aller Regel international vergleichende Statistiken erstellt werden.

Tabelle 4

Die wirtschaftlich größten Industrie- und Entwicklungsländer 2004

	Bruttoinlandsprodukt in Mrd. $		BIP pro Kopf der Bevölkerung in $	
	Devisenkurs-Dollar	Kaufkraft-Dollar	Devisenkurs-Dollar	Kaufkraft-Dollar
USA	11.712	11.651	39.883	39.676
Japan	4.623	3.737	36.182	29.251
Deutschland	2.741	2.336	33.212	28.303
Großbritannien	2.124	1.845	35.485	30.821
Frankreich	2.047	1.769	33.896	29.300
Italien	1.678	1.622	29.143	28.180
Spanien	1.040	1.069	24.360	25.047
Russland	581	1.424	4.042	9.902
China	1.932	7.642	1.490	5.896
Indien	691	3.390	640	3.139
Brasilien	604	1.507	3.284	8.195

Quelle: UNDP, BmE, 2006. isw-tabelle

Nun weicht aber, wie im ersten Kapitel erläutert wird, die Kaufkraft der Währungen der einzelnen Länder teilweise weit ab vom Devisenkurs. Der chinesische Devisenkurs entspricht heute etwa 8 Yuan pro Dollar, aber für 8 Yuan erhält man in China Waren, die in den USA im Durchschnitt um die 4 Dollar kosten. Die Kaufkraft des Yuan liegt also beim Vierfachen des Devisenkurses. Nach der Kaufkraft gerechnet, also bei einem Vergleich des realen Wohlstandes, ist China nach **Tab. 4**, zweite Spalte, bereits schon heute das Land mit dem zweithöchsten Sozialprodukt. Allerdings: Bei der riesigen Bevölkerung ist das pro Kopf immer noch wenig, und auf dem Weltmarkt sind die Anstrengungen der Chinesen eben nur einen Bruchteil wert.

Das Institut der deutschen Wirtschaft veröffentlichte einen Vergleich der Industrieproduktion in den führenden Ländern, den wir in **Tab. 5** übernehmen. In dieser Zusammenstellung sind unter Industrie neben der Verarbeitenden Industrie (der "eigentlichen" Industrie) auch der Bergbau, die Stromerzeugung und das Baugewerbe eingeschlossen. Danach ist China zum drittgrößten Produzenten industrieller Güter aufgestiegen. Erst auf den Plätzen 12 und 13 folgen mit Indien[30] und Mexiko weitere Entwicklungsländer. Die industrielle Produktion in China ist nach dieser Liste so groß wie die in Frankreich und Italien zusammen.

Weiter fällt auf, dass in China die Industrieproduktion 51 % zum BIP beiträgt,[31] ein einsamer Spitzenwert, der um die Hälfte höher liegt als der Vergleichswert von Südkorea (35 %), das diesbezüglich an zweiter Stelle unter den 15 größten Industrieproduzenten liegt. Keine Ökonomie ist auch nur ähnlich intensiv durch die industrielle Warenproduktion gekennzeichnet.[32]

Tabelle 5

Verteilung der weltweiten Industrieproduktion 2004

	Industrielle [1] Bruttowertschöpfung [2]	Anteil an der Gesamtwirtschaft
USA	2.500 Mrd. $	23 %
Japan	1.390 Mrd. $	30 %
China	840 Mrd. $	51 %
Deutschland	710 Mrd. $	29 %
Großbritannien	510 Mrd. $	27 %
Frankreich	430 Mrd. $	24 %
Italien	420 Mrd. $	28 %
Spanien	270 Mrd. $	30 %
Kanada	250 Mrd. $	27 %
Südkorea	210 Mrd. $	35 %
Russland	200 Mrd. $	34 %
Indien	170 Mrd. $	26 %
Mexiko	150 Mrd. $	25 %
Australien	150 Mrd. $	26 %
Niederlande	130 Mrd. $	26 %

1) Umfasst Verarbeitende Industrie + Bergbau + Energieerzeugung + Bauindustrie. - 2) Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt.

Quelle: iwd, 2006 (Ursprungsdaten von der Weltbank). isw-tabelle

Die Werte in **Tab. 5** stellen, wie üblich, Werte zu Devisenkursen dar. Könnten wir den Kaufkraftgedanken aus **Tab. 4** hier anwenden, dann erhielte man eine in Realwerten noch sehr viel höhere Produktion, wenn auch nicht um den selben Faktor vier höher wie für das Sozialprodukt insgesamt. Denn die Industrieproduktion ist viel stärker vom Preisniveau des Weltmarktes abhängig als etwa Landwirtschaft oder diverse Kleingewerbe.

Jeweils gleiche Industriewaren werden auf dem Weltmarkt um so billiger angeboten, je strukturell ärmer und zurückgebliebener das Land ist, aus dem sie kommen. Zu diesem Ergebnis kommt die Unctad

30) Die chinesische Industrieproduktion ist fünfmal so groß wie die indische, weshalb die beiden Länder kaum als in etwa gleich bedeutend nebeneinander gestellt werden können.

31) Nach anderen Angaben sogar 62 % (Yiping Zhu, 2006).

32) Im Folgejahr 2005 wurde eine Revision der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung durchgeführt – mit der Folge, dass das chinesische BIP um 17 % nach oben revidiert wurde. Und zwar vorwiegend deshalb, weil bisher vernachlässigte oder übersehene Dienstleistungen jetzt berücksichtigt werden. Dementsprechend müsste in neueren Statistiken der Industrieanteil sinken.

(TDR 2004, S. 56) in einer Untersuchung über die Preise, zu denen die USA Waren aus verschiedenen Ländern importieren. Mehr noch: Von 1990 bis 2003 fielen die Angebotspreise für Waren aus Entwicklungsländern auf dem US-Importmarkt noch um durchschnittlich 18 % weiter zurück im Vergleich zum Preisniveau von jeweils den selben Waren aus Industrieländern. Gerade die chinesischen Waren waren vom Preisverfall besonders betroffen. Das bestärkt die Vermutung, dass in realen Einheiten der Anteil Chinas an der weltweiten Industrieproduktion noch deutlich höher liegt, als es Tabelle 5 nahe legt.

Zudem ist das industrielle Wachstum Chinas im Zeitverlauf im Vergleich zu dem in den Industrieländern gewaltig. Während die Industrieproduktion in den hoch entwickelten Ländern seit Jahren in etwa konstant bleibt (Tendenz zur Tertiarisierung, zur Dienstleistungsgesellschaft), verdreifachte sich die chinesische Industrieproduktion im letzten Jahrzehnt. Schreibt man diesen Trend weiter fort, dann wird die chinesische Industrieproduktion in realen Werten in absehbarer Zeit wohl zur weltgrößten geworden sein. Angesichts dieser Dynamik ist es richtig, von China als der (künftigen) Werkbank der Welt zu sprechen.

Auf der Ebene der Weltwirtschaft zeichnet sich also der bei uns als so felsenfest hingestellte Trend zur Tertiarisierung der Wirtschaft, zur Dienstleistungsgesellschaft, gar nicht so klar ab. Viel eher kann man die Entwicklung als eine gigantische weltweite Verlagerung der Produktionsanlagen sehen. In Deutschland und in anderen hoch industrialisierten Ländern liegen die Erweiterungsinvestitionen in industrielle Sachanlagen seit Jahren zwar nahe bei Null. Dagegen aber werden insbesondere China, aber auch weitere ostasiatischen Länder sowie neuerdings Osteuropa, zu zentralen Produktionszentren der Welt – eine Rolle, die früher u.a. das Ruhrgebiet oder Oberschlesien oder Lothringen inne hatten. Diese relative Verlagerung, verbunden mit einem, gerade aktuell in diesen Jahren, weltweiten Investitionsboom in Produktionsanlagen, ist ein wichtiges Charakteristikum der Globalisierung.

Enorme Abhängigkeit von ausländischen TNK

China ist als Anlageland für TNK hoch attraktiv. Eine Umfrage der Unctad unter Transnationalen Konzernen und unter Außenwirtschafts-Fachleuten zu den künftig attraktivsten Standorten für Unternehmen ergab folgende Ergebnisse (Unctad, WIR 2005, S. 34): Über 85 % nannten China, um die jeweils 50 % nannten Indien und die USA, um die jeweils 25 % nannten Brasilien und Russland, dann folgten Großbritannien, Deutschland, Mexiko u.a. Unter den ersten fünf Nennungen befand sich neben den USA nur ein einziges Industrieland. Schon heute haben 80 % der 500 größten nicht-chinesischen TNK eine Niederlassung in China (Yiping Zhu, 2006).

Ein steigender Anteil, heute 36 %, der weltweiten ADI-Ströme fließt seit Jahren in Entwicklungsländer.[33] In den letzten beiden Jahren (2004 und 2005) waren das etwa 230 Milliarden Dollar jährlich, ein Anstieg um 50 Mrd. Dollar gegenüber dem bis dahin einige Jahre gehaltenen Niveau. Netto, nach Abzug der von den Entwicklungsländern wegfließenden ADI, verbleibt ein Wert von etwa 150 Mrd. Dollar: Um diesen Wert steigen derzeit die Anlagen von TNK aus hoch industrialisierten Ländern in den Entwicklungsländern (Unctad, WIR 2006).

China bildet das Hauptziel dieser Kapitalströme. 2005 flossen ADI für 72 Mrd. Dollar nach China, ein Anstieg um 20 % gegenüber dem Vorjahr. Mittlerweile hat China die USA als Zielland Nummer Eins der ADI-Ströme abgelöst. Die ADI in China werden zu rund zwei Dritteln in der Industrie angelegt – ein weitaus höherer Anteil als in anderen Weltgegenden, wo entweder der Rohstoffsektor (z.B. Afrika) oder der Dienstleistungssektor dominiert (Unctad, ebda). Auch das belegt die extrem hohe Industrieneigung der chinesischen Wirtschaft, wie sie schon in Tabelle 5 zum Ausdruck kommt. Mehr als in anderen Regionen stammen die ADI in asiatischen Entwicklungsländern aus anderen Entwicklungsländern, nämlich zu rund 60 %. Zum großen Teil sind das ADI aus benachbarten Ländern (Unctad, WIR 2006). Dahinter mögen sich auch Folgeinvestitionen verbergen, etwa wenn aus der ADI eines US-Konzerns in Taiwan eine Investition in China folgt.[34] Offensichtlich tendieren die Wirtschaftsräume dieser Länder zum Zusammenwachsen. Die Verflechtung über den Kapitalverkehr und auch über den Warenverkehr (worauf später eingegangen wird) nimmt in Ostasien stark zu; die Länder werden wohl zunehmend voneinander abhängig.

In den letzten Jahren haben sich auch chinesische TNK etabliert. Mehrere Tausend chinesische Unternehmen haben heute Tochterfirmen im Ausland, wenn auch noch kleine. Die aus China und vielmehr noch aus Hongkong[35] abfließenden ADI betrugen 2005 etwa 44 Mrd. Dollar, geringfügig weniger als 2004, aber sehr viel höher als in den Jahren vorher. Während die ADI Richtung China vorwiegend in industrielle Betriebe fließen, haben die chinesischen TNK mehr die Zielrichtung Rohstoffsicherung, insbesondere Ölvorkommen. So sind aus der Presse etwa die chinesischen Anstrengungen bekannt, in afrikanische Ölvorkommen zu investieren, oder die bisher vergeblichen Anstrengungen, sich mit spektakulären Großinvestitionen in die US-Ölwirtschaft einzukaufen.

33) Hier ohne Südkorea, Taiwan, Singapur, Hongkong.

34) Im Detail sind die Statistiken über Auslandsinvestitionen oft etwas schwer nachvollziehbar, um nicht zu sagen widersprüchlich, was vor allem eine Folge der Liberalisierung des Kapitalverkehrs ist. Freiheit bedeutet Nicht-Erfassen des Kapitalverkehrs, und zwar auch statistisches.

35) Hongkong mag wohl, ähnlich wie Luxemburg oder die karibischen Finanzoasen, eine Drehtürfunktion haben, durch die ADI und andere Arten von Kapitalinvestitionen hinein fließen und umgewandelt wieder heraus fließen.

Die Unctad erwartet für die Zukunft einen weiteren Anstieg der chinesischen ADI, gefördert vom chinesischen Staat und munitioniert durch die gigantischen chinesischen Währungsreserven (die 1000-Mrd.-Dollar-Grenze wurde gerade überschritten) (WIR 2006, S. 55). Gemessen an ihrem Entwicklungsniveau, so die Unctad, bilden sich in den armen Ländern sehr viel früher TNK, als es in den Industrieländern der Fall war (ebda., S. 164).

Die industrielle Produktion in China wird in einem enorm hohen und zudem noch steigenden Ausmaß von den Niederlassungen der ausländischen TNK geprägt. In China bestreiten die Unternehmen mit ausländischem Kapital heute ein Drittel der chinesischen Industrieproduktion (vgl. isw-report 61, "China zwischen Gestern und Morgen", S. 22); das ist im internationalen Vergleich ein sehr hoher Wert, gerade für ein so riesiges Land. Noch viel stärker aber dominieren die TNK im Außenhandel. Das enorme **Exportwachstum**[36] von über 15 % jährlich seit 1989 hätte es ohne die ADI der TNK nicht gegeben. 1989 trugen die in China angesiedelten TNK-Niederlassungen noch weniger als 9 % zum Export von Waren bei. 2002 erreichte ihr Anteil 50 %.[37] Damit haben die TNK die chinesische Exportwirtschaft nicht nur beeinflusst, sondern eigentlich völlig neu geprägt. Ohne die TNK sähe die Außenhandelswirtschaft Chinas komplett anders aus. Das ist insbesondere an den **High-Tech-Exporten** zu erkennen, die heute etwa ein Drittel der chinesischen Exporte insgesamt ausmachen: 1995 stammten "nur" 45 % von ADI, aber 2005 wickelten die ADI fremder TNK nach chinesischer (!) Statistik mit einem Anteil von 88 % praktisch den kompletten Export von technologieintensiven, zukunftsorientierten Gütern ab (Unctad, TDR 2006, S. 188). Beispiele: 91 % der Exporte von elektronischen Schaltkreisen und sogar 96 % bei Mobiltelefonen kamen von TNK-Filialen (Unctad, WIR 2003, S. 43).

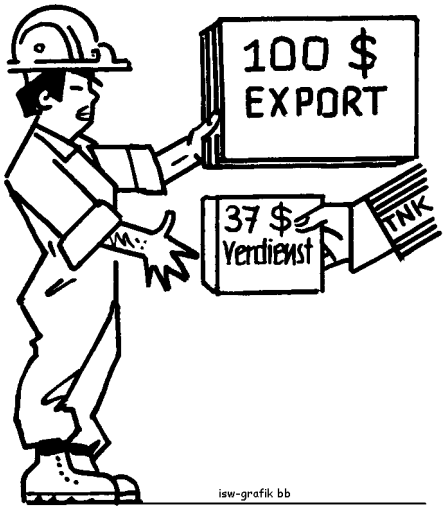
Aus dieser Art Globalisierung erwachsen Risiken.

5.2 Chinas Risiken in der Binnenwirtschaft

Ungleichentwicklung der Branchen und Sektoren – Desintegration der Wirtschaft

Die Teilnahme an weltweiten Produktionsnetzen – egal, ob über ADI oder eigene nationale Unternehmen – führt jeweils zur Besetzung eines sehr schmalen Produktionsausschnittes. Es findet also wenig Wertschöpfung statt. Die eingekauften Vorleistungen machen den größten Teil des erstellten Produktionswertes (des Umsatzes) aus. Beruht das Unternehmen auf einer ADI, dann sind die eingekauften Vorleistungen großenteils Importe.

In China besteht die Hälfte der Exportwaren aus der Verarbeitung von vorher importierten Materialien innerhalb eines weltweiten Produktionsnetzes (Weltbank, GEP 2004, S. 71). Etwa 60 bis 80 % des Verkaufswertes solcher Exporte bestehen aus Importen (Unctad, TDR 2005, S. 67). Daher tragen die Montagebetriebe ausländischer TNK in China nur wenig zum chinesischen BIP bei. Aber auch im sonstigen Außenhandel ist dieses Verhältnis nicht viel günstiger. Bezogen auf den gesamten Handel zwischen China und den USA wurde festgestellt: Vom Exporterlös der in die USA gelieferten Waren bleiben pro 100 Dollar Erlös lediglich 37 Dollar in China,[38] 63 Dollar mussten vorher bereits für Materialeinkäufe oder auch für Lizenzzahlungen, Gehälter ausländischer Manager, Profitrücktransfer in die TNK-Zentrale, sonstige Gebühren an das Ausland bezahlt werden. Die Hauptnutznießer chinesischer Exporte sitzen also im Ausland. Im umgekehrten Fall, beim Export US-amerikanischer Waren nach China, bleiben von 100 Dollar Exporterlös 87 Dollar in den USA; nur für einen kleinen Betrag von 13 Dollar müssen US-Exporteure vorher im Ausland einkaufen (Yiping Zhu, 2006).



Was bedeutet das konkret? Die USA lieferten 2005 Waren im Wert von knapp 42 Mrd. Dollar an China. Das trug zu ihrem BIP, der im Inland verbleibenden Wertschöpfung, 36 Mrd. Dollar bei (87 % von 42 Mrd. Dollar). China exportierte 2005 für 163 Mrd. Dollar Waren in die USA, erzielte also einen riesigen Handelsüberschuss im Verhältnis vier zu eins. Durch diesen Export stieg das chinesische BIP um 60 Mrd. Dollar (37 % von 163 Mrd. Dollar). Die Differenz, der

36) Für spätestens 2009 erwartet man, dass die chinesischen Exporte die deutschen übersteigen werden und China dann Exportweltmeister sein wird.

37) Der Chef-Volkswirt von Morgan-Stanley, Stephen Roach, schätzt diesen Anteil sogar auf 60 % (HB, 29.9.2003). Nach Unctad-Angaben (TDR 2006, S. 188), die sich auf die chinesische Statistik beziehen, stieg der TNK-Anteil von 1995 bis 2005 von 31 % auf 58 %.

38) Summe aus direkter (Löhne usw.) und indirekter Wertschöpfung (über Materialbezug).

große Rest von 103 Mrd. Dollar, fiel also als Einkommen im Ausland an, hauptsächlich wohl in Südkorea, Japan und sicherlich auch beträchtlich in den USA. Womöglich verdienen die USA (die US-Konzerne) über ihre Tochter- und Enkelfirmen in China mehr als die Chinesen (die chinesischen Lohnarbeiter) an Chinas Export in die USA. In China trägt der wirtschaftspolitisch so enorm wichtige Handel mit den USA nur bescheidene 3 % zum chinesischen BIP bei.

Im Ergebnis bedeutet die TNK-gesteuerte Einbindung in die weltweiten Produktionsnetze für China eine **sehr extreme Spezialisierung** auf kleine Produktionsausschnitte,

- die einerseits auf einem sehr hohen Produktivitätsniveau ablaufen (mit fortgeschrittener, importierter, von den TNK monopolisierter Technologie), wenn auch mit viel billiger Arbeitskraft, und
- die andererseits keine oder kaum eine Einbindung in den großen Rest der Ökonomie haben. Es bilden sich also **tendenziell zwei getrennte Ökonomien** in China heraus (generell im Entwicklungsland; siehe den Kasten "Mexiko", Seite 15): eine sehr schmale mit High-Tech-Anbindung, quasi eine Sonderwirtschaft, und dem gegenüber eine sehr breite konventionelle und produktivitätsmäßig weit zurückhängende. Statt zu integrieren, sich wechselseitig zu befruchten und zu fördern, besteht das Risiko, dass die Wirtschaft zur Desintegration, zum Zerfall in Einzelteile tendiert.

Tab. 6 führt diese Erkenntnis weiter und ermöglicht den Vergleich der Industrieländer mit den Entwicklungsländern insgesamt und einigen regionalen Zusammenfassungen. In den Industrieländern ist die Arbeitsproduktivität in der Verarbeitenden Industrie (Spalte 3) nur geringfügig (um 11 %) höher als im Rest der Wirtschaft (bestehend aus Handel, Dienstleistungen, Staat, Baugewerbe, Landwirtschaft). In den Entwicklungsländern insgesamt ist sie gut doppelt so hoch (206 %, also um 106 % höher): Vor allem die Landwirtschaft und die Dienstleistungen hängen produktivitätsmäßig weit zurück. Das zeigt sich darin, dass der Beitrag der Industrie zum Bruttoinlandsprodukt mit 22,7 % um einiges höher liegt als in den Industrieländern, obwohl mit 12,5 % ein viel geringerer Anteil aller Arbeitskräfte in der Industrie tätig ist.

Innerhalb der Entwicklungsländer steht auf der einen Seite Lateinamerika, das hinsichtlich der Produktivität eine relativ gleichmäßig ausgerichtete Wirtschaft besitzt. China dagegen erweist sich hier als eine extrem ungleichmäßige Wirtschaft: Hier liegt die industrielle Arbeitsproduktivität viermal so hoch wie außerhalb der Industrie. Obwohl in China die Industrie, im Vergleich der Regionen, mit Abstand den höchsten BIP-Beitrag abliefert, gibt es keine Region, in der die Industrie anteilmäßig weniger Arbeiter beschäftigt. 12 % aller Beschäftigten erarbeiten 35 % des BIP und 88 % erarbeiten 65 % – eine riesige Diskrepanz. Nirgendwo sonst ist diese Diskrepanz so gewaltig.[39]

Tabelle 6

Beschäftigung und Arbeitsproduktivität in der Industrie im Jahr 2000

	Anteil der Verarbeitenden Industrie an der Gesamtwirtschaft		relative Arbeitsproduktivität in der Industrie*
	Bruttowertschöpfung	Beschäftigung	
Industrieländer	18,9 %	17,3 %	111 %
Entwicklungsländer	22,7 %	12,5 %	206 %
darunter			
- Lateinamerika	17,8 %	14,2 %	131 %
- China	34,5 %	11,5 %	405 %

* Verhältnis der Arbeitsproduktivität in der Industrie zur Arbeitsproduktivität im Rest der Wirtschaft (also ohne Industrie) in Prozent: 111 bedeutet, die industrielle Produktivität beträgt 111 % der restwirtschaftlichen Produktivität, sie liegt also um 11 % höher.

Quelle: Unctad, TDR 2003, S. 95 f. - Eigene Berechnungen. isw-tabelle

Diese Diskrepanz birgt ein beträchtliches Problem. Da die industriellen Produktivitäten in den für den Weltmarkt produzierenden Ländern grob wohl in etwa ähnlich sind, dürften es die extrem unproduktiv Beschäftigten außerhalb der Industrie sein, die in China zu dieser riesigen Spannweite führen. Das bedeutet, Hunderte Millionen Beschäftigte mit extrem niedriger Produktivität, vorwiegend wohl in der Landwirtschaft, sind durch die Weltmarktkonkurrenz in ihrer Existenz gefährdet, wenn die Importgrenzen nach dem Ende aller WTO-Anpassungsfristen eines Tages voll geöffnet werden. Beispiel Indien: Um den Zugang indischer Industrieerzeugnisse auf dem Markt der Industrieländer zu erreichen, musste Indien seinerseits seine Importgrenzen für Agrarprodukte öffnen. Daraufhin wurde Indien von Agrarwaren aller Länder, von US-Baumwolle über EU-Tomaten bis zu neuseeländischen Äpfeln, überflutet. Die kleinbäuerliche indische Landwirtschaft konnte diesem Konkurrenzdruck nichts entgegen halten, was in den letzten Jahren in Indien nach allen verfügbaren Berichten zu einem Verarmungs-Desaster auf dem Land führte. Ähnliches passierte auch in Mittelamerika nach dem Abschluss der Freihandelsverträge (Nafta und Cafta) mit den USA.

Ähnliches könnte China drohen. Schon jetzt warten 100 bis 200 Millionen Wanderarbeiter (innerhalb eines Landes, das von seiner Größe einem Kontinent entspricht) auf einen Job, der ihnen mehr als zwei

39) Der Wertschöpfungsbeitrag der Industrie von 34,5 % in 2000 in dieser Tabelle (Tab. 6) und von 51 % in 2004 in Tabelle 5 ist deshalb kein Widerspruch, weil hier mit der Verarbeitenden Industrie nur die "eigentliche" Industrie betrachtet wird, in Tab. 5 dagegen zusätzlich noch Bergbau, Baugewerbe und Stromerzeugung eingeschlossen sind. Allerdings wird der chinesischen Wirtschaftsstatistik von vielen Seiten erhebliche Ungenauigkeit oder Unsicherheit bescheinigt.

oder drei Dollar am Tag bringt. Gerade in China akzentuiert sich das Problem besonders: Angesichts der gigantischen Produktivitätsdifferenzen zwischen Landwirtschaft und Industrie erfordert eine auch nur mäßig hohe Freisetzung von Landarbeitern zu ihrer Absorption in der Industrie eine riesige Ausdehnung der Industrieproduktion.

Die Länder, die sich wie China in den letzten zwanzig Jahren auf den High-Tech-ADI-Boom eingelassen haben. bzw. – besser gesagt – von ihm ausgewählt wurden, haben heute tendenziell eine zerrissene, wenig zusammenhängende Wirtschaft, in der gleichzeitig glitzernde Konzernpaläste und bittere archaische Armut vorkommen. Es liegt in der Natur der Sache, dass die in einem weltweiten Produktionsnetz eingebundenen Betriebe und TNK-Filialen zur Isolierung von der restlichen Wirtschaft tendieren: Sie hängen vorwiegend von den Weltmarktschwankungen beim Re-Export der montierten Teile und von der Geschäftsstrategie der Konzernzentralen ab. Dies steht aber völlig im Gegensatz zu einer auf Integration der gesamten Wirtschaft bedachten Politik.[40]

Polarisierung der Einkommen, soziale Verwerfungen

"Die Armut geht zurück, aber seit Mitte der neunziger Jahre nur langsam" schreibt das UNDP zur weltweiten Einkommens- und Armutsentwicklung (BmE 2005, S. 43). Beide Aussagen sind hauptsächlich von der Entwicklung in China beeinflusst. In China sank zwischen 1990 und 1996 die Ein-Dollar-am-Tag-Armut um annähernd 120 Mio. Menschen, von 240 Mio. auf verbleibende 120 Millionen arme Menschen. Angesichts dessen, dass die anderen Länder per Saldo bis dahin praktisch gar keinen Rückgang erreichten, wurde China in früheren UNDP-Berichten diesbezüglich mit Recht immer wieder sehr positiv gewürdigt. Von 1996 bis 2001 sank dagegen in China diese Armutsbevölkerung trotz noch stärker steigender Durchschnittseinkommen nur noch um ein Zehntel des früheren Wertes, um gut 10 Mio. Menschen von 120 Mio. auf 110 Millionen Menschen. Wie es diesbezüglich seit dem WTO-Beitritt 2001 weiter ging, darüber fehlen im Moment noch die Statistiken.

China hatte früher eine sehr gleichmäßige Einkommensverteilung. Seit der Einführung kapitalistischer Methoden verwandelt sie sich mit hoher Geschwindigkeit in eine sehr ungleichmäßige. Obwohl die Einzeldaten und Nachrichten, fast zwangsläufig, ebenso wie in anderen Ländern heterogen sind und nicht immer gut zusammen passen (Arbeitseinkommen? Haushaltseinkommen? Unterschiedliche Haushaltsgröße?), vermitteln alle Berichte und Analysen das Bild einer rapide wachsenden Ungleichheit. Nach Erkenntnissen der Weltbank konnten seit dem WTO-Beitritt Chinas 2001 90 % der Stadtbevölkerung Einkommensverbesserungen erreichen. Allerdings konzentrierte die Stadtbevölkerung damit den kompletten gesamtwirtschaftlichen Einkommenszuwachs auf sich, und zwar zu Lasten der Landbevölkerung, deren Einkommen stagnierten. Die Menschen am untersten Rand der Einkommensschichtung verloren sogar 6 % ihres Einkommens (Sengenberger, 2006).

Mittlerweile dürfte die Stadtbevölkerung in China (ein Drittel der Gesamtbevölkerung) über ein fünf- bis sechsmal so hohes Prokopfeinkommen verfügen wie die Landbevölkerung, berücksichtigt man alle Subventionen und Belastungen (isw-Report 61, S. 15). Die ländlichen Regionen in der Mitte und im Westen hinken um Jahrzehnte hinterher. Dabei ist heute auch innerhalb der Städte eine **riesige Einkommensspreizung** festzustellen: Das Einkommen des reichsten Zehntels ist etwa zehnmal so hoch wie das des ärmsten Zehntels der Stadtbevölkerung (ebda., S. 16), eine Spreizung, die weitaus schärfer ist als bei uns. Landesweit, also inklusive der Landbevölkerung, fällt die Einkommensspreizung heute noch sehr viel extremer aus.

Vor kurzem meldete die Stadt Guangzhou, das Exportzentrum im Süden Chinas, sie habe nun als erste Stadt Chinas ein Durchschnittseinkommen von 10.000 Dollar pro Kopf [41] erreicht und damit das Fünffache des

Menschliches Leid durch Umweltzerstörung

Aus einem Interview des 'Spiegel' mit dem Leiter der staatlichen Umweltbehörde, Vizeminister Pan Yue:

Spiegel: Dennoch festigt China jedes Jahr mehr den Ruf vom Wirtschaftswunderland.

Pan Yue: Dieses Wunder ist bald zu Ende, denn die Umwelt hält nicht mehr mit: Auf einem Drittel des chinesischen Territoriums geht saurer Regen nieder, die Hälfte des Wassers unserer sieben größten Flüsse ist völlig unbrauchbar, ein Viertel der Bürger hat keinen Zugang zu sauberem Trinkwasser. Ein Drittel der Städter muss stark verdreckte Luft einatmen, weniger als 20 Prozent des städtischen Mülls werden umweltverträglich entsorgt. Von den zehn am meisten verschmutzten Städten in der Welt liegen fünf in China.

Spiegel: Wie hoch ist der Schaden für die Volkswirtschaft?

Pan Yue: Er ist ungeheuer. Weil Luft und Wasser verschmutzt sind, verlieren wir zwischen 8 und 15 Prozent des Bruttoinlandsprodukts. Nicht eingerechnet sind die Kosten für die Gesundheit. Hinzu kommt menschliches Leid: Allein in Peking sind 70 bis 80 Prozent aller tödlichen Krebserkrankungen umweltbedingt. Lungenkrebs ist mittlerweile die erste Todesursache.

(Der Spiegel, 10/2005)

40) Bereits zu Beginn dieses Industrialisierungsmusters wiesen kluge kubanische Ökonomen auf diese Tendenzen und ihre Konsequenzen hin (Castro, 1984, S. 186 ff.).

nationalen Durchschnitts (SZ, 22.1.2007). Gemessen an bundesdeutschen Verhältnissen wäre das, wenn die Meldung wirklich richtig ist, eine kaum vorstellbare Einkommensspreizung, ein Vielfaches der deutschen Einkommenspolarisierung. Die reichste deutsche Stadt Starnberg liegt einkommensmäßig "nur" um 50 % über dem Bundesdurchschnitt und gut doppelt so hoch wie die ärmsten Landkreise, die in Mecklenburg liegen.

Laut US-Regierung liegen in China die Kosten einer Arbeitsstunde bei 0,41 Dollar[42] (Freitag, 27.10.2006). Das Sozialprodukt pro Kopf dürfte im Jahr 2006 bei etwa 1.850 Dollar gelegen haben. Wollte ein chinesischer Arbeiter ein Einkommen in Höhe des durchschnittlichen chinesischen Sozialproduktes erzielen, so müsste er rund 4.500 Stunden pro Jahr arbeiten. Der Vergleichswert bei uns: Ein deutscher Arbeiter mit durchschnittlichem Einkommen erhält in 1.125 Arbeitsstunden ein Einkommen, das dem durchschnittlichen deutschen Sozialprodukt entspricht. Ein solcher Vergleich lässt eine extreme klassenmäßige Einkommenspolarisierung in China vermuten.

Nur mit normalem wachsenden Wohlstand ist auch die chinesische **gesamtwirtschaftliche Sparquote** nicht zu erklären, die vom Niveau 35 % (Ersparnis in Prozent des BIP) Ende der 80er Jahre über das Niveau 40 % in den 90er Jahren steil auf über 50 % zu Beginn der 2000er Jahre empor schoss (IWF, WEO 2005). Mehr als die Hälfte des Nationaleinkommens wird nicht konsumiert, sondern gespart (investiert, angelegt) – ein einsamer Welt-Spitzenwert. Rund zwei Drittel dieser Ersparnisse (in den 90er Jahren waren es noch weniger als die Hälfte) stammen vom Unternehmens- plus Staatssektor (staatliche Unternehmen), der Rest von reichen Privathaushalten (ebda.). Nach der chinesischen Statistikbehörde sind es die Niederlassungen der ausländischen Konzerne, deren Profite so massiv zu dieser gigantischen Sparquote beitragen: ihre Profite sind nämlich achtmal so hoch wie die der einheimischen Firmen in 2004 (Yiping Zhu, 2006). In der chinesischen Autoindustrie liegt die Profitrate der ADI in China bis zu viermal so hoch wie im Weltdurchschnitt (vgl. isw-report 61, S. 22). Die Einkommens-Ersparnis-Struktur, die hier – wenn auch mit vielen Lücken und Fragezeichen versehen – aufscheint, dieses Bild an extremer Zerrissenheit, an ungeheurer Dynamik und ebenso ungeheuer einseitigen Erträgen aus den chinesischen Anstrengungen, dieses Bild kann eigentlich nur durch riesige Profite der Niederlassungen der ausländischen TNK erklärt werden.

Es kann gar nicht anders sein, als dass diese mit der Globalisierung einhergehenden (und wohl erst noch richtig an Dynamik gewinnenden) Verzerrungen der wirtschaftlichen Perspektiven zu ebenso schweren sozialen Verwerfungen führen werden. Obwohl China seit Mitte der 90er Jahre im Durchschnitt noch schneller reicher wird, "gibt es beunruhigende Hinweise darauf, dass der soziale Fortschritt beginnt, hinter dem Wirtschaftswachstum zurückzufallen" (UNDP, BmE 2005, S. 80), dies also schon vor dem WTO-Beitritt 2002. Um nur das Thema Gesundheit heraus zu greifen: Seitdem die Gesundheitsfinanzierung privatisiert wurde, geht nach dem UNDP-Bericht der Impfschutz zurück, steigt die Kindersterblichkeit in den armen Provinzen auf das Niveau von Namibia, und geht die Hälfte der in einer Umfrage Befragten in den armen Provinzen trotz Notwendigkeit nicht mehr zum Arzt: aus Geldmangel. Solche Motive und Zwänge sind uns aus unserem eigenen Land vertraut.

Die perverseste Nachricht in diesem Zusammenhang ist, dass der **Hunger in China** wieder zunimmt. Nach der FAO-Statistik konnte China von 1970 bis 1991 die Anzahl der Unterernährten von 387 Mio. auf 194 Millionen Menschen halbieren. Bis 1996 gelang eine weitere Reduzierung auf 146 Mio. Seither steigt die Zahl der Unterernährten, bis 2003 auf 154 Millionen (FAO, 2006). China befindet sich damit, zynisch gesagt, in bester Gesellschaft und im besten Gleichlauf mit vielen anderen von der konzerngetriebenen Globalisierung verheerten Ländern.

5.3 Chinas Risiken in der Außenwirtschaft

Einseitige Außenhandelsbeziehungen

Ein ähnliches Urteil wie über die Entwicklung der chinesischen Binnenwirtschaft – ungleichmäßig und wenig integriert – kann man auch über die chinesischen Außenhandelsbeziehungen fällen. Dazu soll zunächst Tabelle 7 herangezogen werden.

Tab. 7 stellt die Überschüsse bzw. Defizite im reinen Warenhandel dar, also ohne Dienstleistungshandel und ohne Berücksichtigung von Lizenzgebühren, Zinszahlungen, Profitrückführungen usw. Die in Tabelle 7 aufgeführten Länder(gruppen) USA, EU-25, Japan und China (incl. Hongkong) sind die führenden Handelsmächte der Welt bei Industriewaren. China und Hongkong sind in den Handelsstatistiken getrennt; es macht aber Sinn, sie hier gemeinsam zu betrachten, da Importe und Exporte von China häufig über Hongkong führen.

Der weltweite Gesamtexport von Waren belief sich 2005 auf 10.159 Milliarden Dollar, ohne den EU-25-Binnenhandel (also BRD–Frankreich usw.) waren es 8.042 Mrd. Dollar. Nach Abzug der Exporte von Agrargütern (852 Mrd. Dollar) und von Nicht-Agrar-Rohstoffen incl. Energieträgern (1.748 Mrd. Dollar)

41) Diese Zahl bezieht sich auf die registrierten 7,5 Mio. Einwohner. Inklusive der geschätzten 3,7 Mio. nicht registrierten Habenichtse fällt der Durchschnitt auf 7.800 Dollar pro Kopf. In hoch entwickelten Ländern liegt dieser Wert bei 30.000 Dollar pro Kopf.

42) BilligarbeiterInnen kosten nach vielen Berichten nur 10 bis 20 Cent pro Stunde.

verbleibt ein weltweiter Export von Industriewaren in Höhe von 5.442 Mrd. Dollar. Daran haben die vier aufgeführten Ländergruppen zusammen mit 3.142 Mrd. Dollar einen Anteil von 58 %.

Tab. 7 zeigt nun, dass die USA im Handel mit Industriewaren zu allen Handelspartnern ein Defizit aufweisen. Das Gegenstück bildet die allgemeine Exportstärke Japans: Mit Ausnahme eines kleinen Defizits gegenüber China weist Japan durchwegs Handelsüberschüsse bei Industriewaren auf. Dazwischen stehen die EU-25: Sie sind konkurrenzstark gegenüber den USA und gegenüber dritten Ländern (Lateinamerika, Afrika, Osteuropa).

Ein davon stark abweichendes Muster weisen die Handelssalden für China plus Hongkong auf. China (plus Hongkong) weist einen hohen Überschuss gegenüber den USA und der EU auf, der sein Gegenstück im dort jeweils ausgewiesenen Defizit hat. Dabei ist dieses Defizit der USA das größte, das jemals in der Weltwirtschaftsgeschichte im Handel zwischen zwei Ländern verzeichnet wurde. Die EU-Handelsbilanz mit China ähnelt hinsichtlich der zeitlichen Entwicklung der US-Handelsbilanz, sie weist lediglich einige Jahren Verzögerung auf.

Im Handel mit Industriewaren mit den asiatischen Ländern (Japan plus die Entwicklungsländer) muss China plus Hongkong dagegen ein Defizit hinnehmen, das mit 214 Mrd. Dollar die Überschüsse gegen USA und EU (in der chinesischen Statistik) mit zusammen 243 Mrd. Dollar fast völlig aufzehrt. Hier haben wir eine auffallend ungleichgewichtige Handelsbilanz. China erzielt die höchsten jemals erreichten Überschüsse gegenüber Europa und USA und braucht sie großenteils auf, um das ebenso riesige Handelsdefizit mit den Nachbarländern zu finanzieren.

Die **US-Importstruktur** liefert Erkenntnisse zu diesem Ungleichgewicht Chinas. Die USA importierten aus Ostasien vor 15 Jahren ebenso wie heute um die 30 % ihrer gesamten Importe. Um 1990 trugen dazu Japan knapp 20 %, die kleineren Länder Südkorea, Taiwan und Singapur rund 10 % und China kaum mehr als 2 % bei (SZ, 27.2.2006). Bis 2005 änderte sich diese Struktur völlig: Heute ist der japanische Anteil auf etwa 8 % geschrumpft, der der genannten kleineren Länder auf etwa 6 %, während der Anteil Chinas heute etwa 15 % beträgt. Hinter dieser Verkehrung der alten Strukturen steckt der Aufbau von Produktionsnetzen, von geografisch getrennten Betrieben, zwischen denen die Teilprodukte von Fertigungsstufe zu Fertigungsstufe weiter gereicht wer-

Zur Deckungsgleichheit von Export- und Importstatistiken

In der Regel fallen die Exportüberschüsse von Land A gegenüber Land B in der Statistik niedriger aus als die entsprechenden Importüberschüsse von Land B gegen Land A. In **Tabelle 7** fällt dies besonders stark beim chinesischen Außenhandel auf. Für diese Diskrepanzen gibt es Gründe: Zum einen sind die Importe inklusive Fracht und Dienstleistungs-Nebenkosten gerechnet (Anlandepreis im Importhafen), die Exporte umfassen dagegen nur die reinen Warenkosten bei der Übergabe im Exporthafen. Der Export-Warenpreis ist also grundsätzlich niedriger als der Import-Warenpreis. So beläuft sich der weltweite Export von Waren 2005 auf 10.159, der Import dagegen auf 10.511 Mrd. Dollar.

Zum anderen ist das Zielland in der Exportstatistik oft nur unzuverlässig bekannt. Denn die etwa in San Francisco angelandeten Waren können – bevor sie die US-Zollgrenze passieren – womöglich umgeladen und nach Kanada oder Mexiko weiter verfrachtet werden, oder das Schiff wird bereits auf See zu einem anderen Hafen umdirigiert (wie es bei Öl häufig der Fall ist).

Im Falle Chinas kommt noch hinzu, dass z.B. in den USA registrierte Importe aus China teilweise über Hongkong exportiert werden und daher in der rein chinesischen Außenhandelsstatistik (die Hongkong nicht mit einschließt) als Export nach Hongkong registriert werden.

Tabelle 7

Handelsverflechtung der vier großen Handelsmächte
Saldo Exporte abzüglich Importe – in Mrd. Dollar 2005

	Handel mit Industriewaren							Handel mit Rohstoffen[1]
Exporteur	importierendes Land							
	USA	EU-25	Japan	China	restl. Asien	restl. Welt	Summe	Summe
USA	---	- 97	- 96	- 221	- 84	- 8	- 506	- 298
EU-25	+ 90	---	- 38	- 131	- 31	+ 308	+ 198	- 341
Japan	+ 83	+ 33	---	- 23	+ 125	+ 52	+ 270	- 209
China	+ 121	+ 70	- 24	---	- 35	+ 75	+ 207	- 105
China + Hongkong[2]	+ 154	+ 89	- 40	---	- 174	+ 81	+ 110	- 127

1) Agrargüter und nichtagrarische Rohstoffe. - 2) Ohne wechselseitigen Binnenhandel.
Anmerkung: Zu dem Problem der grundsätzlich nicht konsistenten Handelsstatistiken der einzelnen Länder (z.B. Defizit der USA zur EU 97; Überschuss der EU zu den USA aber nur 90 Mrd. Dollar) siehe den Kasten "Deckungsgleichheit ...".

Quelle: WTO, ITS 2006. - Eigene Berechnungen. isw-tabelle

den. Die Konzerne der Industrieländer gründeten ADI in China oder verlagerten sie aus anderen Ländern dorthin. Die chinesischen Werke konzentrieren sich vermutlich vorwiegend auf die Endmontage und Verpackung. Ein wichtiges Muster ist anscheinend, dass der japanische Konzern seine Basismaterialien an seine Tochter in Südkorea liefert, und diese liefert das Zwischenprodukt an die Schwesterfirma in China zur Endmontage. Während früher Japan direkt in die USA exportierte, ist es heute China. So sinkt der japanische Anteil von 20 % auf 8 % und der chinesische steigt von 2 % auf 15 %. An realem Einkommen verbleibt den Chinesen aus dieser Exporttätigkeit allerdings nur ein bescheidener Betrag.[43]

Diese Struktur verdeutlicht die Abhängigkeit der chinesischen Betriebe von den Konzernzentralen. In dieser Konstellation bleiben die Niedriglöhne in China und die Profite und die Geschäftssteuerung bleiben beim ausländischen Konzern. Und China ist nie davor gefeit, die mexikanische Erfahrung zu machen, dass nämlich die TNK ein anderes Land finden mit noch niedrigeren Löhnen und einer noch bereitwilligeren Regierung, so dass sie ihre Produktionsbetriebe in China auslaufen lassen und abziehen. Der Betrieb in China ist am Ende der Produktionskette und kann daher am einfachsten ausgetauscht werden.

Hohe Abhängigkeit vom US-Konsum

Praktisch täglich kann man in den Zeitungen von der Besorgnis darüber lesen, ob es auf Dauer gut gehen kann mit dem US-amerikanischen Defizit gegenüber dem Rest der Welt einerseits und dem chinesischen 10%-Wachstum andererseits. Die Besorgnis besteht zurecht und die zeitliche Entwicklung gibt Anlass zu steigender Besorgnis, wie **Tab. 8** untermauert.

Wieder steht hier China im Blickpunkt. Es gibt in dieser Auflistung kein anderes Land bzw. keine Region mit einer derart exorbitanten volkswirtschaftlichen Sparquote wie China: 51 % des Sozialproduktes gehen nicht in den individuellen oder gesellschaftlichen Konsum. Sogar der Durchschnitt der asiatischen Entwicklungsländer, der China mit umfasst, und der von China aufgrund seiner Größe geprägt wird, liegt mit 38 % weit darunter. Üblich sind Sparquoten von 20 bis 25 %, die USA liegen mit 13,3 % am extremen unteren Ende.[44] 1991 war die Situation noch deutlich ausgeglichener. Die Spannweite ging nur von 16 % (USA) bis 38 % (China).

Wozu dient die volkswirtschaftliche Ersparnis? In erster Linie finanziert sie die Vermehrung der Produktionsanlagen, sowohl staatliche (Straßen ...) wie auch unternehmerische incl. Wohnungsbauten. Das sind die Investitionen.[45] Neben der höchsten Sparquote

Tabelle 8

Ersparnis, Investitionen, Außenbeitrag global

in % des BIP	Ersparnis			Investitionen			Außenbeitrag[1]		
	1991	2005	Differenz	1991	2005	Differenz	1991	2005	Differenz
Industrieländer [2]	22,6	19,4	- 3,2	23,4	20,9	- 2,5	- 0,8	- 1,5	- 0,7
davon									
- USA	16,2	13,3	- 2,9	18,5	20,0	+ 1,5	- 2,3	- 6,7	- 4,4
- Euro-Raum	21,9	20,9	- 1,0	20,2	20,9	+ 0,7	+ 1,7	0,0	- 1,7
- Japan	34,4	26,8	- 7,6	32,9	23,2	- 9,7	+ 1,5	+ 3,6	+ 2,1
Entwicklungsländer [2]	24,3	30,3	+ 6,0	25,2	26,4	+ 1,2	- 0,9	+ 3,9	+ 4,8
davon									
- Asien	28,5	38,2	+ 9,7	30,3	34,3	+ 4,0	- 1,8	+ 3,9	+ 5,7
-- darunter China	37,8	51,3	+ 13,5	34,7	44,1	+ 9,4	+ 3,1	+ 7,2	+ 4,1
- Lateinamerika	19,3	21,8	+ 2,5	19,6	20,7	+ 1,1	- 0,3	+ 1,1	+ 1,4
- Mittel-Ost-Europa	26,8	18,8	- 8,0	27,6	24,0	- 3,6	- 0,8	- 5,2	- 4,4
Welt [3]	23,0	22,0	- 1,0	23,8	22,2	- 1,6	- 0,8	- 0,2	+ 0,6

1) Außenbeitrag = Ersparnis abzgl. Investitionen. Werte >0 bedeuten mehr Forderungen; Werte <0 Verschuldung gegenüber dem Rest der Welt.
2) Südkorea, Taiwan, Singapur, Hongkong sind hier Teil der Industrieländer, dagegen gehört Mittel-Ost-Europa hier zu den Entwicklungsländern.
3) Für die Welt insgesamt müsste Ersparnis = Investition sein. Da die Statistiken getrennt geführt werden, da der Kapitalverkehr dereguliert ist (keine Anmeldung etc.), da illegale Fluchtgelder existieren, ergibt sich eine Differenz.

Quelle: BIZ, 2006. - Eigene Berechnungen. isw-tabelle

43) Zur Wertschöpfung einer Barbie-Puppe "made in China" mit einem Verkaufspreis von 20 Dollar in den USA trägt China nur 35 Cent bei, nicht einmal 2 % (SZ, 27.2.2006).

44) Da sich diese Zahlen auf das Brutto-Inlandsprodukt beziehen, umfassen sie auch die Abschreibungen bzw. die Ersatzinvestitionen. Der Anteil der Abschreibungen am BIP beläuft sich in vielen Ländern auf etwa 12 bis 15 %. In dieser Höhe dient die Ersparnis also nur der Wiederherstellung des verbrauchten Produktionsapparates. Eine entsprechend definierte "Nettosparquote" ließe die Unterschiede zwischen den Ländern/Regionen noch weitaus gewaltiger hervortreten.

45) Hier in diesen Daten sind – wie in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung üblich – auch die Ersatzinvestitionen einbezogen, die der Wiederherstellung der verbrauchten Produktionsanlagen dienen und die daher den volkswirtschaftlichen Abschreibungen entsprechen.

hat China mit 44 % auch die mit riesigem Abstand höchste Investitionsquote – naheliegend bei einem Dauer-Rekordwachstum von fast 10 % jährlich. Und China ist auch führend[46] hinsichtlich der Differenz zwischen Sparen und Investition. Nicht investierte Sparbeiträge (China: 7,2 % des BIP) werden entsprechend der Saldenmechanik dem Weltmarkt zur Verfügung gestellt, sie finanzieren also die Defizite, die Importüberschüsse der defizitären Länder: in erster Linie die der USA.

Was bedeuten diese Einzelheiten zusammen genommen? China spart extrem stark am laufenden Konsum, was mit der immer ungleichmäßiger werdenden Einkommensverteilung zusammenhängt. Diese Ersparnisüberschüsse wachsen so schnell an, dass sie im Inland sogar bei einem 10%-Wachstum nicht mehr unterzubringen sind. Es bildeten sich daher enorme Außenbeiträge (Handels- und Leistungsbilanzüberschüsse), die in den letzten Jahren noch rasant anwuchsen (von 3,1 % auf 7,2 % zwischen 1991 und 2005). Dankenswerterweise saugen die US-Amerikaner mit ihrem bodenlos tiefen Defizit wie ein schwarzes Loch in der Astronomie alle Überschüsse auf, nicht nur die chinesischen. Das ist aber ein gefährlicher Weg. Das chinesische Wachstum ist schwer abhängig von der US-Konjunktur. Bricht diese ein, oder beschließt eine protektionistische US-Regierung Importschranken gegen China, dann bricht ein wichtiger Absatzmarkt (teilweise) weg. Dies auszugleichen, dürfte wegen der international weit reichenden Verpflichtungen aus den Vorleistungsverflechtungen im System der Produktionsnetze, in dem sich Chinas Exportindustrie befindet, nicht einfach sein. In einem solchen Fall besteht nicht nur das Risiko eines konjunkturellen Einbruchs wegen des Ausfalls der US-Nachfrage, sondern auch das Risiko einer Zerrüttung der außenwirtschaftlichen Beziehungen mit den Vorlieferanten Südkorea, Japan u.a.

Fazit

Offensichtlich lässt sich China mit Haut und Haaren auf die Logik, und damit auch auf die Sachzwänge der kapitalistischen Globalisierung ein. Zweifellos wird China und werden die chinesischen Unternehmen in diesem Konkurrenzkampf um Spitzenpositionen, Wachstumsmaximierung, Börsenkursmaximierung große Konkurrenzvorteile nutzen und in die Waagschale werfen können. Sie sind ja selbst auf dem Weg, eigene TNK aufzubauen und damit dieselbe (?) expansive Geschäftspolitik zu verfolgen wie die TNK der kapitalistischen Zentren.

Mit dieser Globalisierung – trotz und wegen dieser Globalisierung – hat China in den letzten Jahrzehnten enorme Wachstumsraten an Einkommen und Wohlstand für den Durchschnittschinesen erreicht. Nur, den Durchschnittschinesen gibt es immer weniger. Dagegen gibt es immer mehr zwei Typen, nämlich arme Chinesen und reiche Chinesen, Habenichtse und Kapitaleigner. Der vorherrschende Eindruck von Chinas Entwicklung ist Abhängigkeit und Ungleichheit:

- Die Abhängigkeit von ausländischen Konzernen, von deren Konzernstrategie, von deren beständiger Bereitwilligkeit zur Investition in China, ist enorm; desgleichen die Abhängigkeit von der US-Konjunktur und der US-Außenhandelspolitik.
- Wirtschaft und Gesellschaft entwickeln sich immer ungleichmäßiger, spalten sich immer tiefer, legen sozialpolitisch den Rückwärtsgang ein.
- Angesichts der zunehmenden Abhängigkeiten und Verwerfungen stellt sich die Frage, ob die Steuerungsfähigkeit der chinesischen Politik noch ausreichend hoch ist zur Problembewältigung. Das setzt natürlich voraus, dass Abhängigkeiten, Ungleichheiten und Risiken als Probleme für die Politik empfunden werden, was bei einem neoliberalen Bewusstsein, das alles dem Marktwirken überlässt, kaum der Fall ist.

Bei aller Bewunderung für die gesamtwirtschaftlichen Durchschnittsergebnisse: Nach selbstbestimmter, selbstbewusster, nachhaltiger Entwicklung im Interesse der großen Mehrheit der arbeitenden Bevölkerung sieht das nicht aus.

46) Mit Ausnahme mancher Erdöl exportierender Länder, die bei den derzeitigen Preisen sehr hohe Extraerlöse erzielen können.

Kapital 6

Die konzerngetriebene Globalisierung: Privatisierung der Wirtschaftspolitik und Entdemokratisierung

Eine höhere Produktivität in Transport und Kommunikation, marktradikale wirtschaftspolitische Änderungen und das Anwachsen riesiger Geldmengen auf der Suche nach Verwertung führten zu einer Globalisierung der Weltwirtschaft, zu einer Vernetzung und einer wechselseitigen Durchdringung der nationalen Ökonomien in einem Ausmaß, das die früheren Begriffe von Weltwirtschaft – konzentriert auf Warenverkäufe ins Ausland und Warenkäufe vom Ausland – qualitativ weit hinter sich ließ.

Transnationale produzierende Konzerne und transnationales Finanzkapital sind die zentralen Akteure in einer neuen Weltwirtschaft, die gekennzeichnet ist durch eine Verteilung der Warenproduktion auf ein Netz von Niederlassungen in vielen Ländern, durch die Alltäglichkeit von grenzüberschreitenden Finanzierungen der Produktion, durch einen Waren-Außenhandel, der immer mehr innerhalb des Konzerns von Betrieb zu Betrieb läuft, durch Beteiligungs- und Arbitrage-Spekulationen (auf Zinsdifferenzen, Devisenkursänderungen, Firmenübernahmen, und und und).

Die ökonomische Welt wird komplexer, es werden also **Spielregeln für die Weltwirtschaft** vereinbart und festgeschrieben, und das vor allem mit zweierlei Zielrichtung:

- Verhindern, dass Staaten ausfallen, in Konkurs gehen, zu wenig attraktiv werden für die Verwertungsvorstellungen der Konzerne: Hierfür sorgen vor allem IWF und Weltbank mit Entwicklungshilfe und Infrastruktur-Aufbau, mit Überbrückungskrediten und mit Ratschlägen für eine wachstumsfreundliche Politik, insbesondere für ein geordnetes staatliches Rechnungswesen (richtige Einnahmequellen, richtige Sparziele, richtige Ausgabenziele).
- Regelung der Verwertungsbedingungen der TNK im Ausland im Verhältnis zum Gaststaat: Dies ist vor allem das Feld der WTO, in der sich die Mitgliedstaaten in umfangreichen Verträgen zu einem bestimmten Umgang mit den TNK verpflichten. Das WTO-Vertragswerk liefert die "Wirtschaftsverfassung für die ganze Welt", wie der frühere WTO-Chef Ruggiero sagte. (ila, 2002)

Die zugrunde liegende neoliberale Ideologie ist – aus der Sicht ihrer Verfechter – wachstums- und investorfreundlich. Da die TNK die zentralen Träger der Investitionen und des Wachstums in der Weltwirtschaft sind und als solche anerkannt und bejaht werden, erweist sich die Regulierung fast zwangsläufig als eine TNK-freundliche.

Diese Spielregeln der Weltwirtschaft haben zum Ergebnis, dass die TNK die eindeutigen Gewinner dieser Regulierung sind. Man kann zwar nicht mehr (wenn es denn jemals überhaupt so möglich war) von einem Nord-Süd-Gegensatz unter der Vorstellung ausgehen, dass Nord und Süd jeweils homogene Einheiten seien. TNK wachsen mittlerweile auch in armen Gesellschaften heran, in China, Indien, Brasilien usw. Nur 79 der 100 größten TNK stammen aus den G8-Ländern. Das zeigt, dass auch in relativ armen Ländern Gewinner der Globalisierung vorzufinden sind, wenn auch die große Mehrheit der Menschen von der landesinternen und der weltweiten Polarisierung der Einkommen und der Aussichten auf wirtschaftlichen Wohlstand einfach negativ betroffen ist.[47]

Ein weiteres ist zu dieser Regulierung der Globalisierung anzumerken: Sie erweist sich als eine Art Privatisierung der Wirtschaftspolitik auf weltweiter Ebene. In all den WTO-Verträgen geben die Staaten in Tausenden von Einzelfragen den Anspruch auf eine aktiv gestaltende Wirtschaftspolitik auf und akzeptieren Beschränkungen im Interesse der TNK. Lenkung des Außenhandels, Steuerung der ADI, Verpflichtungen der TNK usw.: vieles von dem, was originäre staatliche, gesellschaftliche Wirtschaftspolitik ist oder doch sein sollte, wird aufgegeben zugunsten der individuellen, der ausschließlich am privaten Profit orientierten Entscheidungen von TNK. Faktisch wird der Anspruch auf eine politische Steuerung der wirtschaftlichen Entwicklung zugunsten von ganz speziellen Privatinteressen der Shareholder aufgegeben. Begründet wird das mit der festen Überzeugung, dass "der Markt" alles zum Besten aller führen werde.

Sieht man die bewusste, kollektive, politische Gestaltung der wirtschaftlichen Grundlagen als ein demokratisches Grundrecht jeder Gesellschaft an, dann ist die in den letzten Jahrzehnten durchgezogene Regulierung antidemokratisch; dann bedeutet sie einen Demokratieverlust im zentralen Feld der Gestaltung der materiellen Lebensbedingungen, der Spannweite Hunger – Wohlstand.

47) Womöglich beginnt auch der WTO-Chef Pascal Lamy, ein absoluter Freihandels-Hardliner, nervös zu werden: "Noch nie war unser Planet so bedroht. Wir leben in einer extrem gespaltenen und unsicheren Welt" sagte er auf dem Weltwirtschaftsforum 2007 in Davos. Der Aufbau eines fairen Welthandels, von dem endlich auch die Armen profitierten, sei überfällig (SZ, 25.1.2007).

Literaturverzeichnis

Altvater Elmar, Mahnkopf Birgit: Grenzen der Globalisierung, Verlag Westfälisches Dampfboot 1996

Attac (Hrsg.): Die geheimen Spielregeln des Welthandels. WTO-GATS-TRIPS-MAI, Promedia Verlag 2004

AWO – Außenwirtschaft Österreich: AWO-Wirtschaftsprofil China, 2. Halbjahr 2005

Bello Walden: De-Globalisierung. Widerstand gegen die neue Weltordnung, VSA-Verlag 2005

BIZ – Bank für Internationalen Zahlungsausgleich: 76. Jahresbericht, 2006

Castro Fidel: ...Wenn wir überleben wollen, Weltkreis-Verlag 1984

Clarke Tony: Herrschaftsmechanismen von Unternehmen, in: Jerry Mander, Edward Goldsmith (Hrsg.): Schwarzbuch Globalisierung, Riemann Verlag 2002

eed – Evangelischer Entwicklungsdienst: Verraten und Verkauft? Entwicklungsländer in der WTO, Bonn, März 2005

eed/weed: Freie Fahrt für freien Handel? Die EU-Handelspolitik zwischen Bilateralismus und Multilateralismus, Bonn und Berlin, April 2005

Flassbeck Heiner, La Marca Massimiliano: Offene Weltmärkte sind nicht genug, in: WSI-Mitteilungen 12/2006

FAO – Food and Agriculture Organization of the UN: Statistics Division. Undernourishment

FG – Freundschaftsgesellschaft Vietnam: Vietnam-Kurier, versch. Nummern 2005

G-24 Secretariat: Briefing Paper on the Poverty Reduction Strategy Paper (PRSP) Approach, March 2003 (www.g24.org/research)

ila – Zeitschrift der Informationsstelle Lateinamerika: ALCA. Freihandelszone für ganz Amerika, Heft 260, November 2002

ila – Zeitschrift der Informationsstelle Lateinamerika: Privatisierung, Heft 281, Dezember 2004

iwd – Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft: Industrieproduktion: China auf dem Podest, 2.2.2006

IWF: WEO – World Economic Outlook, versch. Jahrgänge

Lall Sanjaya: Reinventing industrial strategy: The role of government policy in building industrial competitiveness, September 2003 (www.g24.org/research)

Maddison Angus: The World Economy: Historical Statistics, in: OECD Development Centre Studies, OECD 2003

Ökumenisches Büro für Frieden und Gerechtigkeit: Info-Blatt 63. Privatizadores, München, April 2004

Reimon Michel, Felber Christian: Schwarzbuch Privatisierung, Verlag Ueberreuter 2003

Sengenberger Werner: Was bringt die Globalisierung den Entwicklungsländern, in: WSI-Mitteilungen 1/2006

Shafaeddin Mehdi: Does Trade Openness Favour or Hinder Industrialization and Development?, March 2006 (www.g24.org/research)

Spiegel: Spiegel-Serie Globalisierung. Die Neue Welt, Spiegel special 7/2005

Spiegel: "Das Wunder ist bald zu Ende", Heft 10/2005

StaBuA – Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch, versch. Jahrgänge

Stiglitz Joseph: Die Schatten der Globalisierung, Siedler Verlag 2002

Stiglitz Joseph: Die Chancen der Globalisierung, Siedler Verlag 2006

Unctad: TDR – Trade and Development Report, versch. Jahrgänge

Unctad: WIR – World Investment Report, versch. Jahrgänge

UNDP: BmE – Bericht über die menschliche Entwicklung, versch. Jahrgänge

Weltbank: GEP – Global Economic Prospects, versch. Jahrgänge

Weltbank: GMR – Global Monitoring Report 2005

WTO – World Trade Organization: ITS – International Trade Statistics 2006

WTO – World Trade Organization: Accession of Viet Nam. Report of the Working Party on the Accession of Vietnam, October 2006

Yiping Zhu: Absatzmarkt oder globale Fabrik: Was bedeutet China für die Welt?, in: WSI-Mitteilungen 12/2006

Ziegler Jean: Die neuen Herrscher der Welt und ihre globalen Widersacher, Bertelsmann Verlag 2003

Zeitungsartikel

Financial Times Deutschland (FTD) 21.12.2006: Dossier Thailand schockt die Märkte

Freitag 27.10.2006: Export-Weltmeister

Handelsblatt (HB) 29.9.2003: Manager, produzierst du in China ...

HB 15.11.2006: China holt zum neuen Schlag aus

Süddeutsche Zeitung (SZ) 11.9.2003: "Eine Welthandelsrunde ohne Ergebnis wäre fatal"

SZ 10.7.2004: Nationale Champions schaden

SZ 21.5.2005: Weltbank soll Wachstum fördern

SZ 16.8.2005: Grenzen der Freiheit

SZ 24.5.2006: Firmen beklagen Handelsbarrieren

SZ 28.8.2006: Tschad weist zwei Ölkonzerne aus

SZ 5.10.2006: Strafzölle machen Schuhe teurer

SZ 25.1.2007: Den Reichtum besser verteilen

SZ 3.2.2007: Schädliches Pokerspiel

New York Times – Beilage der Süddeutschen Zeitung 27.2.2006: If Assembly Is Required, It's Often 'Made in China'

New York Times – Beilage der Süddeutschen Zeitung 22.1.2007: Motorbike Ban Reflects Downsides of Prosperity

uz 20.8.2004: Die EU mischt kräftig mit

Glossar

Auslands-Direktinvestition (ADI): Investition eines Investors in ein ausländisches Unternehmen (Neugründung, Aufkauf, Erweiterung) mit der Absicht, ein dauerhaftes Geschäftsziel zu verfolgen und dieses Unternehmen (ggfs. anteilmäßig) zu kontrollieren.

Außenhandel: Darunter fasst man den Export / Import von Waren = **Handelsbilanz** und von Dienstleistungen (z.B. Reiseverkehr, Transportleistungen, Versicherungen, Lizenz- und Patentgebühren) = **Dienstleistungsbilanz** zusammen. Handels- und Dienstleistungsbilanz sind Teil der **Leistungsbilanz**, in die zusätzlich Einkommen und Übertragungen (z.B. Lohneinkommen für Arbeit im Ausland, Zinsen und Kapitalerträge aus ausländischem Besitz, Zahlungen an EU und internationale Organisationen, Überweisungen von Gastarbeitern, Spenden) eingehen. Der Saldo der Leistungsbilanz ist der **Außenbeitrag**.

Bruttoinlandsprodukt (BIP) misst die inländische Wirtschaftsleistung durch die Bewertung aller im Inland produzierten und auf dem Markt gehandelten Güter und Dienstleistungen (also ohne Haus- und Schwarzarbeit), unabhängig davon, ob sie von In- oder Ausländern produziert wurden.

Deregulierung: Einschränkung, Rückzug des Staates bei der Vornahme gestaltender Vorschriften für die private Wirtschaft (Umweltschutz, Arbeitsschutz, Produktgestaltung usw.); hier v.a.: Abbau der Überwachung und Kontrolle von grenzüberschreitenden Kapitalströmen, auflagenfreie Betätigungsfreiheit von Kapitalanlagen.

GATT (General Agreement on Tariffs and Trade): Allgemeines Abkommen über Zölle und Handel.

Industrie(güter): Im engeren Sinne die **Verarbeitende Industrie** (z.B. Chemie, Kunststoffverarbeitung, Stahlerzeugung, Maschinenbau, E-technik, Feinmechanik, Möbelherstellung, Papiererzeugung und -verarbeitung, Druckereien, Nahrungsmittel-, Getränke- und Tabakverarbeitung. Im weiteren Sinne umfasst die **Produzierende Industrie** darüber hinaus Bergbau, Ölförderung, Strom- und Gaswirtschaft sowie Bauindustrie.

IWF Internationaler Währungsfonds: Wurde 1944 gegründet und hat etwa 180 Staaten als Mitglieder und Anteilseigner. Seine Aufgabe ist die Stabilisierung von Wechselkursen und von Ungleichgewichten im Außenhandel, die Hilfe bei vorübergehenden außenwirtschaftlichen Problemen. Er vergibt befristete Überbrückungskredite an Staaten. Die Bedingungen werden in den **SAP** (Strukturanpassungsprogramme) formuliert und zwingen die Länder zu einer neoliberalen Politik.

Meistbegünstigungsgebot WTO-Prinzip, nachdem ein WTO-Mitglied alle anderen WTO-Mitglieder gleichermaßen begünstigen muss.

Neoliberalismus: Wirtschaftlich-politische Lehre, die sich darauf konzentriert, die Kosten der Unternehmen zu minimieren und ihren Profit zu maximieren. Dadurch entstehe das höchstmögliche Wachstum und auch das höchste Steueraufkommen. Durch die reale Entwicklung der letzten Jahre auf ganzer Front widerlegt.

Nicht-tarifäre Handelshemmnisse: Zusammenfassung aller Möglichkeiten außerhalb der Zollpolitik, die den Außenhandel (absichtlich oder unabsichtlich als Nebeneffekt) beeinträchtigen, z.B. Mengenvorschriften, Preisvorschriften, Vorschriften über Produktgestaltung (z.B. Umweltschutz, Sicherheit, Gewährleistung).

SAP (Structural Adjustment Programmes = Strukturelle Anpassungsprogramme): Die Kreditbedingungen des IWF wurden in den **SAP** formuliert. Später umbenannt in PRSP (Poverty Reduction Strategy Papers = Armutsbekämpfungs-Strategiepapiere

Transnationaler Konzern (TNK): Unternehmen, das mindestens ein Tochterunternehmen im Ausland mit einem Eigentumsanteil von jeweils mindestens 10 Prozent hat.

Unctad (UN Conference on Trade and Development = UN-Konferenz über Handel und Entwicklung): UNO-Organisation, die den internationalen Handel v.a. aus der Sicht der armen Länder und im Interesse einer allgemeinen Wohlstandsförderung thematisiert.

UNDP (UN Development Programme = UN-Entwicklungsprogramm): UNO-Organisation, die sich mit der Entwicklung armer Länder beschäftigt, neben ökonomischen Fragen auch Fragen der Kultur und Medien, Geschlechter-Gleichstellung, Gewalt und Flüchtlinge, Bildung und Gesundheit, Grundversorgung und Hunger usw.

Weltbank: Wurde 1944 gegründet und hat etwa 180 Staaten als Mitglieder und Anteilseigner. Ihre Aufgabe ist, die wirtschaftliche Entwicklung ihrer armen Mitglieder durch Beratung, technische und v.a. durch finanzielle Hilfen (langfristige Kredite für wichtige Vorhaben) zu fördern.

WTO (World Trade Organisation = Welthandels-Organisation): Gegründet 1994 als organisierendes Dach für eine Reihe von handelserleichternden Verträgen. Verfolgt das Ziel einer Ausweitung und Erleichterung von Außenhandel und Auslandsinvestitionen. Besitzt eine Schiedsstelle bei Vertragsstreitigkeiten mit endgültig bindendem Urteil. Umfasst derzeit (Anfang 2007) 150 Mitglieder.

Zoll: Staatlicher Kostenaufschlag für Importgüter, vergleichbar mit der Mehrwertsteuer oder Tabaksteuer. Dient dazu, inländische Hersteller bei Bedarf gegen ausländische Konkurrenten abzuschotten. Neben Standardzöllen existieren Präferenzzölle, Strafzölle, diverse Befreiungen und Ausnahmen.

isw-report ISSN 1614-9289

..... report 73: **Klima-Killer Konzerne** Wie Konzerne und Marktwirtschaft das Klima kaputt machen (April 2008) Sonderpreis 2,00 EUR + Vers.
..... report 74: **Neoliberalismus, Demokratieabbau, Neofaschismus** Doku des 16. isw-forums (Juni 2008) Sonderpreis 1,00 EUR + Versand
..... report 75: **Finanzkapital – Spekulation, Krisen, Alternativen** (September 2008) 4,00 EUR + Versand
..... report 76: **Krise. Rezession. Absturz. – Wege aus der Krise** (April 2009) Sonderpreis 2,00 EUR + Versand
..... report 77: **Die kapitalistische Krise und die neue globale Machtverteilung** Doku des 17. isw-forums (Juni 2009) 3,00 EUR + Versand
..... report 78: **Die Große Krise und die Lähmung der Gewerkschaften** (September 2009) 3,50 EUR + Versand
..... report 79: **Wirtschaftsdemokratie und Vergesellschaftung** (Januar 2010) 3,50 EUR + Versand
..... report 80: **Kapitalmacht oder Pressefreiheit** – Medien und Demokratie in Deutschland (April 2010) 3,00 EUR + Versand
..... report 81: **Besser – kürzer – arbeiten.** Die Große Krise und die Zukunft der Arbeit (Doku 18. isw-forum) Juli 2010 / 3,00 EUR + Versand
..... report 82: **Die Mär von der Zähmung der Finanzmärkte**. Der Countdown zur nächsten Krise läuft (November 2010) 3,50 EUR + Versand
..... report 83/84: **China. Krise als Chance? Aufstieg zur ökonomischen Weltmacht** (Dezember 2010) 5,00 EUR + Versand
..... report 85: **Scheitern EURO und EU?** Doku des 19. isw-forums (Juni 2011) 3,00 EUR + Versand
..... report 86: **Die arabischen Revolten und der Westen** (Sept. 2011) Sonderpreis: 1,00 EUR + Versand
..... report 87: **ABC der Schulden- und Finanzkrise** (Dezember 2011) 4,00 EUR + Versand
..... report 88: **Welt-Einkommensverteilung**. In den Nationen immer ungleicher. Schwellenländer holen auf (März 2012) 3,00 EUR + Versand
..... report 89: **Dringend gesucht: Alternative zum Kapitalismus. Doku des 20. isw-forums** (Juni 2012) 2,50 EUR + Versand
..... report 90: **Euro-Zone: Inkassobüro für die Banken? Zerbricht der Euro? Kraft für ein soziales Europa?** (Sept. 2012) 3,00 EUR + V.
..... report 91: **Grüne Wende. Neue Farbe oder neues System?** (Dez. 2012) 3,50 EUR + Versand
..... report 92: **Der Überfall der Banken.** Wie die Banken die Gesellschaft ruinieren u. wie sie an die Kette zu legen sind (April 2013) 3,50 EUR
..... report 93: **Die Schulden streichen!** Grundlage für eine Erneuerung Europas (21. isw-forum) (Juni 2013) 2,50 EUR

isw-spezial ISSN 1614-9270

..... Nr. 20: **Die Entwicklungsländer im System von WTO u. IWF** (April 2007) 4 EUR + Versand
..... Nr. 21: **Mit Hochgeschwindigkeit aufs falsche Gleis** Bahnpivatisierung (Sept. '07) Mithrsg: Bündnis Bahn für Alle 1,00 EUR + Versand
..... Nr. 23: **Wendejahre in Osteuropa** Zusammenbruch, Transformation, Wirtschaftskrise (November 2009) 1,00 EUR + Versand
..... Nr. 24: Für die Krise zahlen? Nein! **Wie die Linke in Europa gegen die Sparprogramme mobil macht** (Sept. 2010) 2,00 EUR + Versand
..... Nr. 25: **Arbeitskämpfe in China**. Chinas Gewerkschaften in der Transformation (Dezember 2011) 4,50 EUR + Versand
..... Nr. 26: **Die Herren des Geldes** – **Reichtum und Macht des 1 %** (März 2012) 2,50 EUR + Versand
..... Nr. 27: **Wettbewerb schadet der Gesundheit.** Eine Analyse der Gesundheitspolitik in Deutschland (Juni 2013) 3,00 EUR + Versand

isw-wirtschaftsinfo ISSN 1614-9262

..... Nr. 45: **Globaler Kapitalismus: Jetzt der große Knall – und was dann?** (September 2011) 3,00 EUR + Versand
..... Nr. 47: **Bilanz 2012 – Ausblick 2013** zur wirtschaftlichen und sozialen Lage in **Deutschland u. Euro-Zone** (April 2013) 5,00 EUR + Vers.
..... **CD**: alle Grafiken aus wirtschaftsinfo 47 (Powerpoint) 5,00 EUR + Versand

isw-forschungshefte ISSN 1614-9254

..... Nr. 4: **Der Markt. Theorie, Ideologie, Wirklichkeit.** Eine Kritik der herrschenden Wirtschaftsideologie (Juli 2010), 4,00 EUR + Versand

isw-Grafik-Report ISSN 1867-7363

..... Nr. 12: **NATO. Rüstung. Krieg.** (Januar 2009) Sonderpreis 3,00 EUR + Versand
..... **CD**: alle Grafiken aus Grafik-Report 12 (Powerpoint) 5,00 EUR + Versand

alle lieferbaren isw-Publikationen siehe
www.isw-muenchen.de

Ich bestelle die oben angekreuzten Titel

Name
Vorname

Straße

PLZ, Ort

Unterschrift

Ich abonniere isw-report und wirtschaftsinfo "Bilanz"

ab isw-report O 92 / O 93 / O 94 / O 95
zum Abo-Preis von 18 Euro (Auslandsabo: 28 Euro)

Name
Vorname

Straße

PLZ, Ort

Das Abo verlängert sich automatisch, wenn nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

Unterschrift

Ich abonniere den isw-Grafik-Report

- ❑ Bitte Rechnung bei jeder Lieferung
- ❑ Bitte Abbuchung (+ Rechnung) bei jeder Lieferung

Name
Vorname

Straße

PLZ, Ort

Ich möchte FörderIn des isw e.V. werden

Ich unterstütze die Arbeit des isw ab .....(Monat/Jahr)
mit einer monatlichen Spende von ..... EUR (mind. 6 Euro)

Als Fördermitglied erhalte ich alle im Förderzeitraum erscheinenden isw-Publikationen (Printmedien) des isw e.V. als Mitgliederzeitschrift.

- ❑ Ich zahle nach Rechnungstellung
- ❑ Ich zahle per Dauerauftrag
- ❑ Buchen Sie den Förderbeitrag von meinem Konto ab

Name
Vorname

Straße

PLZ, Ort

Unterschrift

Einzugsermächtigung

Die Abbuchung soll erfolgen: O vierteljährlich O halbjährlich O jährlich
(diese Möglichkeiten gelten nur für Förderbeiträge)

Konto-Nr. BLZ

Bank

Konto-Inhaber/in

Das Förder-Abo verlängert sich automatisch, wenn nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

Unterschrift

isw – institut für sozial-ökologische wirtschaftsforschung e.V.
Johann-von-Werth-Str. 3, 80639 München, fon: 089/130041
fax: 089/1689415, email: isw_muenchen@t-online.de

NO JUSTICE NO PEACE!

http://www.isw-muenchen.de

ISSN: 1614-9262