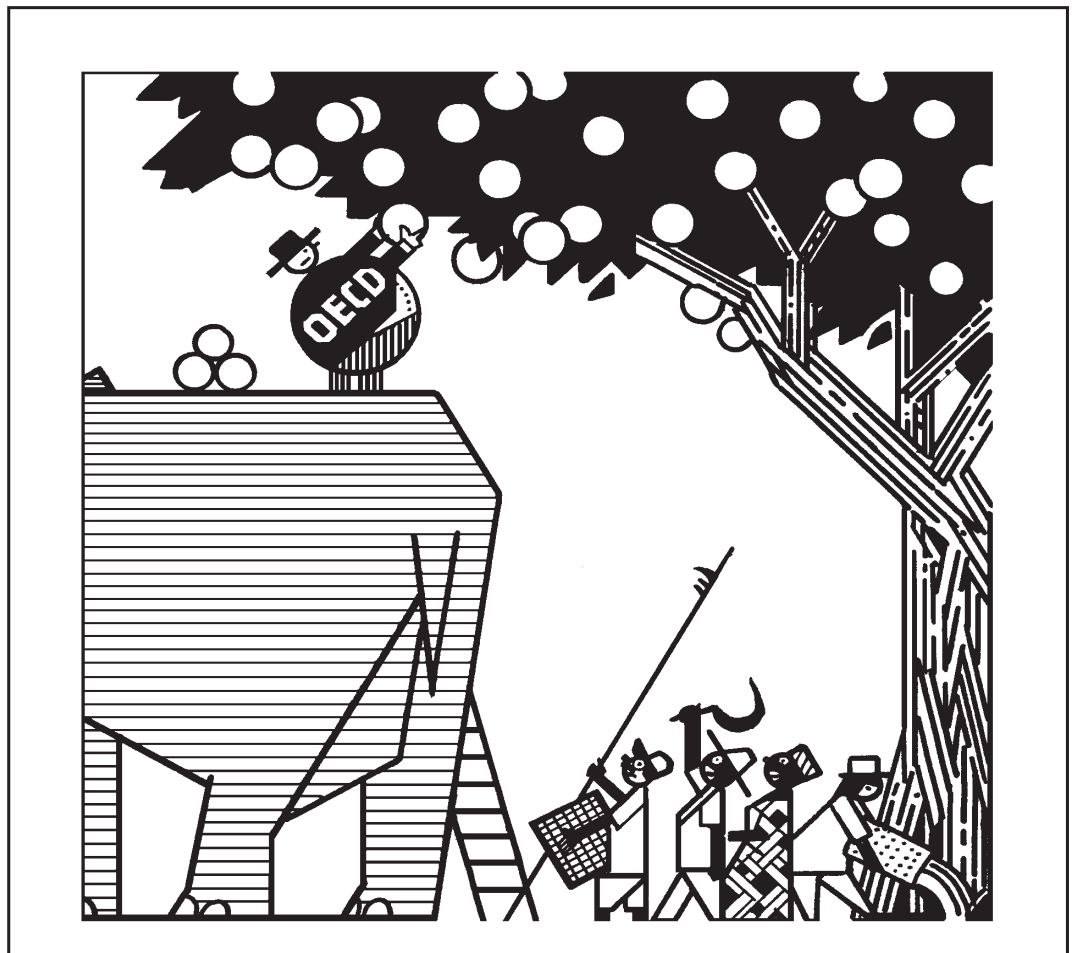


Franz Garnreiter

DIE ENTEIGNUNG DES SÜDENS

Die Ausbeutung der armen Länder
in der neoliberalen Globalisierung



Schutzgebühr: 3,00 Euro

ISW _____ **REPORT_NR.65**
institut für sozial-ökologische wirtschaftsforschung münchen e.V.

Impressum

isw-report 65, April 2006

Publikationsreihe isw-report: ISSN 1614-9289

Herausgeber:

isw – Institut für sozial-ökologische Wirtschaftsforschung e.V.

Johann-von-Werth-Str. 3, 80639 München

Telefon 089/130041 Fax 089/168 94 15

isw_muenchen@t-online.de

www.isw-muenchen.de

Konto: Sparda Bank München

Konto-Nr. 98 34 20 (BLZ 700 905 00)

Autor: Franz Garnreiter

Redaktion:

Franz Garnreiter

Conrad Schuhler (verantwortlich im Sinne des Presserechts)

Layout und Grafiken: Monika Ziehaus

Titelblattgrafik: Bernd Bücking

Schutzgebühr: 3,00 EUR

Der Innenteil dieser Broschüre ist auf 100% Altpapier,
zertifiziert mit dem Blauen Engel, gedruckt.

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

Inhalt

editorial	2
Vorbemerkung	3
Wohlstand durch Freihandel – Propaganda im Gewande der Theorie	5
Teil A	
Handel zwischen Ländern – Die Rahmenbedingungen für die Aneignungsökonomie	
1. Fehlende Marktmacht der armen Länder im Außenhandel	7
1.1 Ungleiche Abhängigkeiten	7
1.2 Sinkende Terms of Trade	9
2. Restriktionen seitens der staatlichen Handelspolitik	11
2.1 Zollpolitik	11
2.2 Exportsubventionen	13
2.3 Nicht-tarifäre Handelshemmnisse	14
2.4 Industrielle Standards	16
3. Entwicklung der Handelsströme	
3.1 Wo wird gehandelt?	
3.2 Was wird gehandelt?	
Teil B	
Transnationale Konzerne als Handelnde – Die Durchsetzung der Aneignungsökonomie	
1. Der Aufbau von weltumspannenden Produktionsnetzen	21
1.1 Vom integrierten Betrieb zum Produktionsnetz	21
1.2 Voraussetzungen und Anforderungen	22
1.2.1 Befreiung des Kapitalverkehrs von Beschränkungen	22
1.2.2 Kostengünstiger Warenverkehr	24
1.2.3 Reichlich verfügbare Produktionsfaktoren	24
1.3 Transnationale Konzerne, Auslandsfilialen, Auslandsinvestitionen	25
2. Dominanz der Transnationalen Konzerne in Handel und Produktion	27
2.1 Handel mit traditionellen Waren	27
2.2 Verlagerung der industriellen Produktion in die Entwicklungsländer	28
2.2.1 Ostasien wird zur Werkbank der Welt	28
2.2.2 Intra-Firmenhandel	30
2.3 Spezialisierung und Desintegration in der Ökonomie des Entwicklungslandes	30
3. Umkehrung der Geldströme: Die Entwicklungsländer finanzieren die Industrieländer	32
4. Perspektiven der konzerngetriebenen Globalisierung	35
4.1 Explosion von Arbeitslosigkeit und Armut	35
4.2 Systemlogik und Systemfrage	35
4.3 Entwicklungsziele der UNO verfehlt – System ohne Perspektive	37
Literaturverzeichnis	38
Glossar	39
Kasten: Zur ursprünglichen Akkumulation	8
Kasten: Die Millenniums-Entwicklungsziele der UNO	36

editorial

Die Propaganda der Globalisierung ruht immer noch auf dem morschen Gerüst der 200 Jahre alten Theorie der komparativen Kostenvorteile von David Ricardo. Danach handelt es sich schlicht um eine internationale Ausdehnung der Arbeitsteilung, die zu einem höheren Wohlstand aller Länder und Völker führe, weil jeder sich nun auf das konzentrieren könne, was er am besten kann.

Der vorliegende Report weist nach, dass diese These von Anfang an nur die Rechtfertigung für die Übervorteilung der weniger "entwickelten" durch die schon weiter industrialisierten Länder war. In der Globalisierung von heute, die nicht mehr von Ländern, sondern von Transnationalen Konzernen getrieben wird, wirkt die Behauptung eines wachsenden Wohlstandes aller Völker wie blanker Hohn. Mit einer Fülle von Material wird belegt, dass mit dem Fortschreiten dieser neoliberalen Globalisierung Armut und Arbeitslosigkeit global zunehmen, und zwar sowohl in den Ländern des Südens wie in den Industrieländern des Nordens. Am Beispiel des völlig fehlgeschlagenen Millenniums-Projekts der UN, die bis 2015 die Zahl der von Armut und Hunger geplagten Menschen halbieren wollte, erweist sich, dass eine "bessere Welt" mit diesem globalen Kapitalismus nicht möglich ist. Nicht nur kann man mit dieser Art von Weltwirtschaft nicht auf einen allgemeinen und nachhaltigen Weg zur Überwindung der Unterentwicklung gelangen – das System bewegt sich in der entgegengesetzten Richtung, so das Fazit dieser Untersuchung.

Dieser Report ist das Konzentrat einer umfangreichen wissenschaftlichen Arbeit des Autors. Weiteres Material sowie vor allem auch das Thema der politisch-institutionellen Organisation des globalen Kapitalismus veröffentlicht das isw in einem eigenen Forschungsheft.

Vorbemerkung

Untersuchungsgegenstand

Das vorliegende Heft beschäftigt sich mit dem ökonomischen Verhältnis zwischen dem reichen Welt-Teil (im Norden des Planeten) und dem armen Welt-Teil (im Süden).

Die reiche und die arme Welt sind nicht in jedem Fall eindeutig voneinander trennbar – es existieren Zwischenbereiche. Internationale Organisationen (von der UNO bis zur Weltbank) unterscheiden in der Regel zwischen

- den reichen Ländern bzw. Industrieländern bzw. Ländern der OECD;
- den Transformationsländern bzw. Mittel-Ost-Europa incl. der zentralasiatischen Länder der Ex-UdSSR;
- den Entwicklungsländern – und hier als Untergruppe den am geringsten entwickelten Ländern (Least Developed Countries, eine Gruppe von derzeit etwa 50 Ländern).

In Grenzbereichen sind unterschiedliche Zuordnungen denkbar: Mexiko ist OECD-Mitglied und Entwicklungsland, die zentralasiatischen Länder sind Transformations- und auch Entwicklungsländer usw.

Die Übersicht unten verschafft einen ersten Eindruck über die wirtschaftliche Spannweite zwischen der reichen und der armen Welt.

Fragestellung

Von zunehmender Globalisierung ist zu vermuten, dass sie zunehmende wechselseitige Abhängigkeit der beteiligten Länder bedeutet. Unsere Kernfrage lautet, wie sich der ökonomische Einfluss der reichen auf die armen Länder auswirkt, der sich hauptsächlich über den *internationalen Handel* und über die *Auslandsinvestitionen* seitens der transnationalen Konzerne manifestiert: Macht es der ökonomische Einfluss aus den reichen Ländern den Menschen in

den armen Ländern eher einfacher oder eher schwerer, der Armut zu entkommen und ein menschenwürdiges Leben zu erreichen?

Inhalt

Das Heft untersucht im ersten Abschnitt die vom neoliberalen Mainstream verbreitete These: Freihandel schaffe Wohlstand auf beiden Seiten des Handels, sei also beiden Seiten gleichzeitig nützlich. Die Liberalisierung und Deregulierung des Welthandels, also seine Befreiung von allen außerökonomischen Einflüssen, könne daher nur im allgemeinen Interesse liegen. Diese These erweist sich als falsch. Es ergibt sich umgekehrt, dass der Freihandel Ungleichheiten und Ungleichgewichte sogar noch vertieft.

In den Teilen A und B beschäftigen wir uns mit dem realen Außenhandel, den tatsächlich vorfindbaren Außenwirtschaftsbeziehungen.

■ Teil A erörtert die tatsächlichen Voraussetzungen und die staatlich gesetzten Bedingungen für den *Außenhandel*, wobei es zunächst um den Warenaustausch zwischen Ländern geht;

■ Teil B wendet sich dem Sachverhalt zu, dass Außenhandel nicht (nur) Handel zwischen Ländern darstellt, sondern es ganz wesentlich um Handel zwischen Unternehmen geht, den deshalb zu Recht so genannten *Transnationalen Konzernen*. Sie handeln nicht nur international, sie investieren und produzieren auch international. Sie sind die Träger und die hauptsächlichsten Gestalter von Außenwirtschaftsbeziehungen.

Teil A beginnt in Kapitel 1 mit einer Darstellung der höchst unterschiedlichen Bedingungen, zu denen arme und reiche Länder in Handelsbeziehungen treten. Die Entwicklungsländer leiden unter strukturellen Nachteilen, die sich in einem tendenziell steigenden Preisdruck auf ihre Exporte niederschlagen (Stichwort Terms of Trade). Kapitel 2 beleuchtet die Handelspolitik der reichen Länder. Sie ist insgesamt

Übersicht für 2003	Bevölkerung		Bruttoinlandsprodukt		BIP pro Kopf	
	Mio.	Welt = 100 %	Mrd. US-\$	Welt = 100 %	US-\$	Welt = 100 %
Welt	6.314	100 %	36.058	100 %	5.801	100 %
OECD	1.157	18,3 %	29.650	82,2 %	25.750	443,9 %
Osteuropa + Ex-UdSSR	406	6,4 %	1.190	3,3 %	2.949	50,8 %
Entwicklungsländer	5.022	79,5 %	6.982	19,4 %	1.414	24,4 %
Geringst entwickelte Länder	723	11,5 %	221	0,6 %	329	5,7 %

Anmerkung: Die Abgrenzungen überlappen sich teilweise. Quelle: UNDP, BmE 2005.

als *krass unfair* zu charakterisieren im Sinne: eigen- nützig und die armen Länder benachteiligend. Kapitel 3 schließlich stellt die regional und nach Gütern differenzierte Entwicklung und Verteilung des Handels dar. Entwicklungsländer sind danach keineswegs ein monolithischer Block, sondern sie weisen eine sehr unterschiedliche Einbindung in die Weltwirtschaft auf. *Ungleichheiten* dominieren das Bild.

Teil B thematisiert in Kapitel 1 zunächst die Ausbreitung von transnationalen Produktionsnetzwerken. Technischer Fortschritt in Verkehr und Kommunikation sowie die Beseitigung von Beschränkungen im internationalen Kapitalverkehr (Deregulierung) erlauben es den Transnationalen Konzernen (TNK) zunehmend, ihre Produktion in Form von weltumspannenden Produktionsnetzen um- und auszubauen, mit spezialisierten Betrieben für jedes Produktionsdetail an den jeweils kostengünstigsten Orten. Das hat zur Folge, dass die weltweite *Dominanz der TNK* steigt,

wie in den restlichen Kapiteln von Teil B diskutiert wird: Die TNK drücken der Ökonomie und letztlich damit auch der Gesellschaft der von ihnen ausgewählten Länder ihren Stempel auf, prägen sie und machen sie, vor allem auch in ihrer Wirtschaftspolitik, abhängig.

Mit der weiteren Intensivierung dieser Art von internationalen Wirtschaftsbeziehungen werden Ungleichheiten und Ungleichentwicklungen weiter zunehmen, sowohl regional innerhalb der Länder als auch zwischen den Ländern. Zudem erwachsen aus den Abhängigkeiten zusätzliche Risiken durch die zerbrechliche Weltwirtschafts-Konjunktur und durch die Unbeständigkeit der Kapitalflüsse. Mit dieser Art von Weltwirtschaftssystem kann man nicht nur nicht auf einen allgemeinen und nachhaltigen Weg zur Überwindung der Unterentwicklung gelangen – das System bewegt sich in der entgegengesetzten Richtung.

Wohlstand durch Freihandel – Propaganda im Gewande der Theorie

Der zentrale Baustein der Theorie/Ideologie der Marktwirtschaft ist die These, dass nur die von äußeren Zwängen freien Märkte, also das ungehemmte Wirken des Marktmechanismus (für die Marktteilnehmer ist das die Suche nach Ertragsmaximierung), zu den behaupteten positiven Ergebnissen führen kann: zu Gleichgewicht, Stabilität, Optimalität der Ergebnisse, also zu maximaler Wohlfahrt. Letzteres im Sinne einer so genannten pareto-optimalen Wohlfahrt: In einem freien Markt erreicht jeder problemlos seine maximale Wohlfahrt entsprechend seinen Fähigkeiten, Neigungen und der Ausgangsausstattung. Umgekehrt bedeutet dieser Satz: Jede Einschränkung des Marktmechanismus (d.h. des freien Preismechanismus) reduziert die Gesamt-Wohlfahrt der Gesellschaft.

Eine spezielle Ableitung dieses marktwirtschaftlichen Glaubensbekenntnisses betrifft den internationalen Handel: Wenn Freihandel herrscht, wenn also Land A mit Land B ungehindert Handel treiben kann, dann können die Vorteile einer erweiterten Arbeitsteilung genutzt werden, dann wird beiderseitig die Wohlfahrt erhöht. Freihandel wirke stets wohlfahrtserhöhend.¹ Aus dieser Grundthese resultiert eine politisch und hinsichtlich des öffentlichen Bewusstseins mächtige Propaganda: der Ruf nach Deregulierung, nach Abbau von Handelsbeschränkungen, von jeder Art von "Protektionismus".

Das Freihandelspostulat geht zurück auf David Ricardo, ein britischer Ökonom, der sich Anfang des 19. Jahrhunderts, zu Beginn der unumstrittenen britischen Weltmacht, mit dem Außenhandel beschäftigte und Freihandel forderte. Zur Unterstützung der Freihandelsforderung demonstrierte er an einem berühmt gewordenen Rechenexempel (England und Portugal tauschen Tuch und Wein), dass selbst in dem Fall, dass ein Land in jeder Ware(ngruppe) an Produktivität überlegen ist, Freihandel für die beiden betreffenden Länder von Vorteil ist, wenn sich das produktivere Land auf das Produkt konzentriert, in dem es den (komparativ = vergleichsweise) größeren Kostenvorteil hat, und das unterlegene Land das Produkt herstellt, worin es relativ am wenigsten zurückhängt (Theorie des komparativen Kostenvorteils). Die Freihandelslehre zielt also darauf, dass Länder mit

unterlegenem Produktivitätsniveau ihre Grenzen öffnen und auf jeden Protektionismus ihrer unterentwickelten Wirtschaft verzichten sollen.

Ricardo illustrierte den Gedankengang am Verhältnis von Portugal und England: Portugal stelle sowohl Wein als auch Tuch produktiver her als England, also mit weniger Arbeitsaufwand. Die Überlegenheit Portugals² ist bei Wein aber noch höher als bei der Tuchherstellung. Dann bringt es für die Summe beider Länder Vorteile, wenn sie sich die Gesamtarbeit so teilen, dass sich Portugal auf den Weinanbau und England auf die Tuchherstellung konzentriert. Beide produzieren dann Überschüsse, die sie austauschen können; beide können durch diese Gesamt-Arbeitsteilung plus Austausch (Handel) einen höheren Wohlstand erreichen, als das ohne Austausch, jeder für sich isoliert, möglich wäre.

Der US-Ökonom Paul Samuelson, Verfasser des wohl am meisten verbreiteten Volkswirtschaftslehrbuchs, verdeutlicht die Überlegung anhand der Alltagserfahrung: Der herausragende Rechtsanwalt einer Stadt ist gleichzeitig der Beste vor Ort im Maschinenschreiben. Dennoch ist es besser, er stellt eine Schreibkraft ein und konzentriert sich voll auf seine Anwaltstätigkeit. Denn in dieser weit lukrativeren Tätigkeit verdient er mehr, als er sich durch das Tippen seiner Schriftstücke sparen würde. Insofern nützt die Arbeitsteilung (d.h. der Austausch, d.h. der Freihandel) auch seiner im Verhältnis zu ihm weniger qualifizierten Schreibkraft.

Nun funktioniert die reale kapitalistische Wirtschaft aber anders, als die Annahmen der abstrakten Marktwirtschaft in den Lehrbüchern voraussetzen. Eine der zentralen Aussagen der neoklassisch-neoliberalen Theorie und gleichzeitig eine unabdingbare Voraussetzung für ihr Funktionieren ist, dass alle Produktionsfaktoren vollbeschäftigt sind, dass also weder unfreiwillige Arbeitslosigkeit noch unausgelastete Produktionskapazitäten existieren. Die gesamte Ökonomie ist in der Marktwirtschaftstheorie immer vollbeschäftigt und voll ausgelastet. Das ist in der Theorie selbstverständlich, denn jede wirtschaftliche Betätigung trägt positiv zum Gesamtertrag bei, nie nur Null oder gar negativ. Also wird sie benötigt, sobald sie (freiwillig) zur Verfügung gestellt wird. Insbesondere trägt im

1) "Beim Freihandel gibt es keine Zölle, keine mengenmäßigen Beschränkungen und keine Grenzkontrollen. Waren können ohne besondere Genehmigung das Land verlassen oder nach Deutschland eingeführt werden. Es gibt keine Hemmnisse bei der Abfertigung und keine Hürden in Form von bürokratischen Regeln zu Gesundheit, Technik oder Verbraucherschutz. ... Freihandel ist damit das zentrale Element und der zentrale Beweggrund der Globalisierung der Weltwirtschaft." Aus: "Jeder macht das, was er am besten kann. Professor Jürgen Heinrich erklärt die ökonomische Bedeutung des Begriffs 'Freihandel'" (Handelsblatt, 14.5.2004).

2) Aus politisch-propagandistischen Gründen teilte Ricardo die produktive Überlegenheit Portugal zu.

Ricardo-Beispiel auch der letzte, unproduktivste englische Tuchhersteller positiv zum benötigten Gesamtprodukt bei. Seine Arbeit wird benötigt.

In der marktwirtschaftlichen Realität aber gibt es unfreiwillige Arbeitslosigkeit und es gibt auch ungenutzte Produktionskapazitäten, und zwar fast immer und fast überall. Was passiert nun mit dem Ricardo-Beispiel, wenn man vom Vorhandensein von ungenutzten Produktionsanlagen und von Arbeitslosigkeit ausgeht, und zwar sowohl bei den Weinbauern wie bei den Tuchfabrikanten, und sowohl in England wie in Portugal? Wenn Austausch möglich wird, d.h. wenn also der gemeinsame größere Markt geöffnet wird, dann wird die Spezialisierung aufgrund der Produktivitätsvorteile zunächst wie im Original-Ricardo-Beispiel in Wirkung treten: Portugiesische Tuchfabrikanten stellen auf Weinanbau um, weil sie dort mehr verdienen.

Anders als im Original machen aber jetzt im abgewandelten, realitätsnäheren Beispiel die portugiesischen Fabrikanten die Erfahrung, dass sie auch im gemeinsamen Markt – zunächst – ungenutzte Kapazitäten haben. Es wird nicht so viel Wein nachgefragt, wie produziert werden kann. Da aber die portugiesischen Fabrikanten Produktivitätsvorteile nicht nur bei Wein, sondern auch bei Tuch haben, können sie die Gelegenheit ergreifen, neben der Vollversorgung beider Länder mit Wein die verbleibenden Kapazitäten zur Tuchfabrikation zu nutzen.

Da die portugiesischen Tuchfabrikanten konkurrenzstärker sind als die englischen (in geringerem Maße überlegen als die Weinbauern, aber doch überlegen), wird ihnen das gelingen. Sie werden ihr Tuch verkaufen können – allerdings zulasten der englischen Konkurrenten.

Und genau das ist nun der springende Punkt: Wenn Arbeitslosigkeit und ungenutzte Kapazitäten vorhanden sind, dann führt Freihandel dazu, dass die Fabrikanten des konkurrenzstarken Landes die Fabrikanten des schwachen Landes (teilweise) verdrängen. Die Gesamt-Unterbeschäftigung – ohne Freihandel verteilt auf beide Länder – konzentriert sich nun ausschließlich auf das konkurrenzschwache Land.

Von einer Wohlfahrtssteigerung auf beiden Seiten kann nicht mehr die Rede sein. Der Zusammenhang ist ebenso simpel wie zwingend: Kann ein Unternehmen mehr absetzen (etwa aufgrund der Durchlässigkeit der Grenzen), dann wird es mehr produzieren – vorausgesetzt, es ist konkurrenzstärker als die Konkurrenten jenseits der Grenze.

Dieser Effekt ist ab 1990 eindrucksvoll an der Öffnung der RGW-Länder demonstriert worden, am überzeugendsten an der Öffnung der BRD-DDR-Grenze. Den Bedarf der DDR-Bürger, den die BRD-Unter-

nehmen nach der Grenzöffnung als (potenziell) zusätzliche Nachfrage wahrnahmen, konnten sie weitgehend problemlos mit den vorhandenen Anlagen und Beschäftigten decken. Da sie erheblich konkurrenzstärker waren als die DDR-Unternehmen, war eine krasse Arbeitslosigkeit im Anschlussgebiet unvermeidlich.

Fazit: Unter realen kapitalistischen Bedingungen führt Freihandel grundsätzlich nicht zu beiderseitigem Nutzen, sondern zu einem einseitigen Nutzen Gewinn, und zwar durch Umverteilung zulasten der schwächeren Wirtschaft. **Freihandel schafft nicht mehr Wohlstand auf beiden Seiten, sondern er verschärft bestehende Ungleichheiten und Nachteile.** Kein Wunder, dass die Freihandelsagitation historisch seit jeher die Propaganda der weltwirtschaftlich potentesten Mächte war.³

Im Licht der Handels- und Investitionspolitik der Transnationalen Konzerne, von denen weiter unten ausführlicher die Rede sein wird, ist Ricardos Lobrede auf den Freihandel und die Segnungen der internationalen Arbeitsteilung für alle, noch ein weiteres bedeutsames Argument entgegenzuhalten. Wenn ein Konzern mit der überlegenen Technologie des einen Landes eine Fabrik in einem armen Land mit billigen Arbeitskräften und reichlichen Rohstoffen baut, dann sind die Konkurrenzvorteile im Freihandel auf Seiten des armen Landes – zunächst mal, wenn man den Handel zwischen Ländern betrachtet. In Wirklichkeit treiben natürlich nicht Länder miteinander Handel, sondern Unternehmen, was hier einen großen Unterschied macht: Der Vorteil aus dem Freihandel verbleibt nämlich bei dem Transnationalen Konzern, wobei er nun eben aus einem anderen Standort generiert wird. Der Konzern profitiert nun doppelt vom Freihandel: wegen der angestammten überlegenen Technik und wegen der nun verfügbaren billigeren Produktionsfaktoren. Kein Wunder, dass die führenden Konzerne auf Freihandel drängen und noch mehr auf die Deregulierung und völlige Freiheit bei Auslandsinvestitionen.⁴

3) Sehr deutlich und überzeugend ist der historische Zusammenhang in den letzten beiden Jahrhunderten zwischen den Verschiebungen in der weltwirtschaftlichen Machtentfaltung und der jeweiligen Pro- oder Anti-Freihandels-Agitation der verschiedenen Länder im Abschlussbericht der Bundestags-Enquete-Kommission zur Globalisierung nachzulesen (Deutscher Bundestag, 2002, S. 191 ff.).

4) Vgl. dazu auch Conrad Schuhler: Komparative Kostenvorteile: Die Theorie vom allgemeinen Nutzen der internationalen Arbeitsteilung und warum sie mit der Wirklichkeit nichts zu tun hat. In: isw-Report Nr. 60 – Die Grundirrtümer des Neoliberalismus, S. 21ff

Teil A

Handel zwischen Ländern – Die Rahmenbedingungen für die Aneignungsökonomie

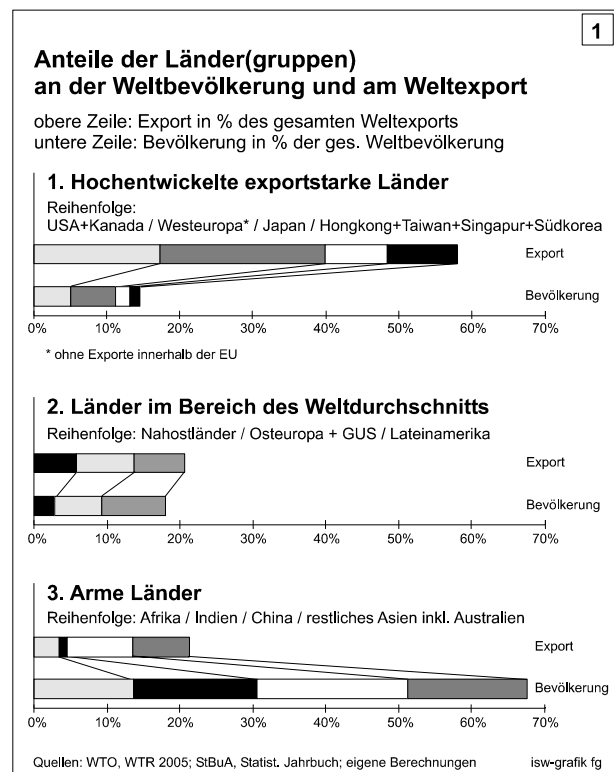
1. Fehlende Marktmacht der armen Länder im Außenhandel

Dem modernen Kapitalismus ging eine jahrhundertelange Geschichte der Herausbildung seiner zentralen Institutionen voran, die Marx die ursprüngliche Akkumulation nannte. Es wurde der doppelt freie Lohnarbeiter (frei von Feudalhörigkeit und frei von allen Produktionsmitteln) auf der einen Seite und – getrennt von diesem – der Produktionsmittelbesitzer (also die Konzentration von produktivem Reichtum) auf der anderen Seite institutionalisiert. Dieser Prozess war ein Prozess voller Gewalt und Grausamkeiten, nicht nur in den Zentren der kapitalistischen Herausbildung (England, Frankreich, Holland, Deutschland), sondern noch mehr in den eroberten fremden Gebieten, den Kolonien. Das ist die wesentliche Begründung dafür, dass es überhaupt eine so krasse ökonomische Spaltung in reiche und arme Länder gibt, wie wir sie vorfinden. (Siehe auch Kasten auf Seite 8)

1.1 Ungleiche Abhängigkeiten

Unter welchen Voraussetzungen treten nun diese verschiedenen Länder – d.h. ihre ökonomischen Akteure, die Repräsentanten ihrer Ökonomie – miteinander in ökonomischen Kontakt, in Austausch? Es gehört gerade zum Kern der klassisch-neoklassisch-neoliberalen Ideologie, dass sie von einer formalen Gleichheit der Marktpartner ausgeht (Dollar gleich Dollar, Euro gleich Euro) und damit die außermarktlichen und vormarktlichen Unterschiede komplett negiert. Tatsächlich macht jede/r permanent die Erfahrung, dass auf allen Märkten (bei allen Austauschprozessen) Marktmacht elementar ist: Es gibt Monopol/Oligopol-situationen unterschiedlicher Intensität, oder wie der Ökonom sagt: es gibt Preissetzer und Preisnehmer, es gibt Marktzugangsbarrieren für Konkurrenten, es gibt die Ausnutzung eines Informationsvorsprunges (meistens seitens des Anbieters) usw. Das alles hat unterschiedlich intensive und im Zeitverlauf durchaus wechselnde Ausprägungen. Austausch auf dem Markt ist also nicht nur Austausch, sondern potenziell und grundsätzlich immer *ungleicher Austausch*.

Das Aufeinandertreffen von grundsätzlich ungleichen Austauschpartnern auf dem Weltmarkt wird in Grafik 1 deutlich. Hier sind die Anteile von Ländergruppen am Welthandel (Exporte) im Vergleich zu ihren jeweiligen Anteilen an der Weltbevölkerung dargestellt. So konzentrieren die hochentwickelten Länder (in etwa die OECD plus die ostasiatischen exportstarken Kleinststaaten) 58 % des Weltexportes auf sich, bei nicht mal 15 % der Weltbevölkerung. Umgekehrtes gilt für die armen Länder Asiens und Afrikas, die bei 68 % der Weltbevölkerung nur auf 21 % des Weltexportes kommen.



Die sehr ungleichgewichtige einseitige Abhängigkeit wird noch deutlicher, wenn man die Handelsbeziehungen beispielsweise der EU-15⁵ mit anderen Weltregionen betrachtet (WTO, ITS 2004):

■ Die EU-15 exportiert 7 % ihrer Weltausfuhren nach Afrika, die afrikanischen Länder exportieren aber 45 % ihrer Weltausfuhren in die EU-15. Die Probleme

5) Der Außenhandel der EU-15 umfasst hier nicht den EU-internen Handel (z.B. Deutschland - Frankreich), sondern nur den mit Nicht-EU-Gebieten.

Zur ursprünglichen Akkumulation

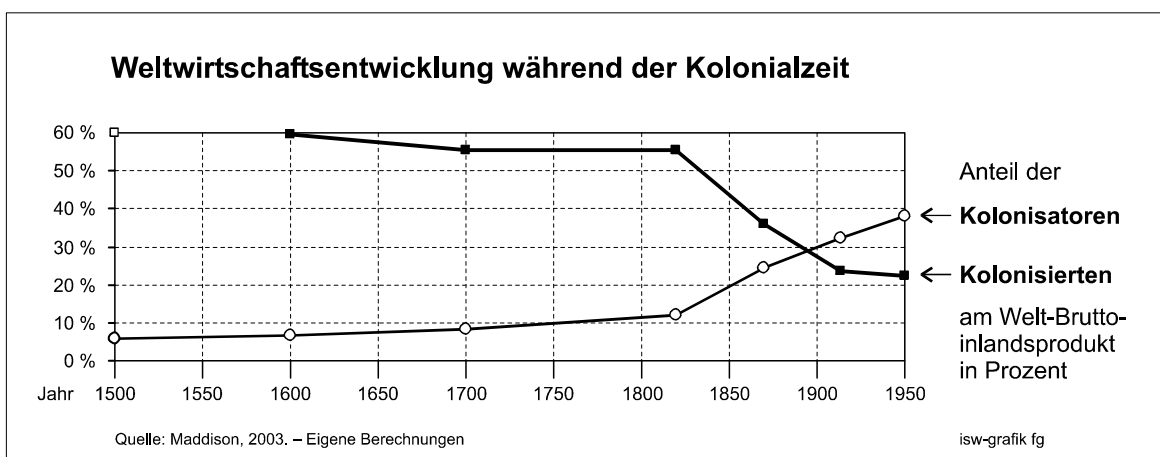
"Die Entdeckung der Gold- und Silberländer in Amerika, die Ausrottung, Versklavung und Vergrabung der eingebornen Bevölkerung in die Bergwerke, die beginnende Eroberung und Ausplünderung von Ostindien, die Verwandlung von Afrika in ein Geheg zur Handelsjagd auf Schwarzhäute bezeichnen die Morgenröte der kapitalistischen Produktionsära. Diese idyllischen Prozesse sind Hauptmomente der ursprünglichen Akkumulation." (Marx, MEW 23, S. 779). Die Aneignung neuer Kolonien, der Krieg um Kolonien, die Ausbeutung der Kolonien spielte in der und für die ursprüngliche Akkumulation eine zentrale Rolle. Der Umfang des Kolonialbesitzes prägte auch die ökonomische Reihenfolge in der Dominanz der europäischen Kolonialländer, die Abfolge Spanien – Holland – England.

"Mit der Entwicklung der kapitalistischen Produktion während der Manufakturperiode hatte die öffentliche Meinung von Europa den letzten Rest von Schamgefühl und Gewissen eingebüßt." (Marx, ebda., S. 787). Nach der weltweit einzigartigen Vernichtung der indianischen Urbevölkerung mangelte es an variablem Kapital, also an Arbeitern, auf den amerikanischen Zuckerrohr- und Baumwollfeldern. Früh schon riss England das internationale Monopol an der Sklavenverschickung Afrika – Amerika an sich. Trotz zunehmender Deklamationen demokratischer Freiheitsrechte nahm die Sklavenwirtschaft einen Aufschwung, der hinter den antiken Sklavenhaltergesellschaften wohl kaum zurück stand. Fast 10 Millionen Sklaven – jahrhundertlang ein Vielfaches der Zahl der freiwilligen Einwanderer – wurden nach Amerika verfrachtet, gleichmäßig auf Latein- und Nicht-Lateinamerika verteilt (ungezählt diejenigen, die die Überfahrt nicht überlebten) (Maddison, 2003).

In ökonomischen Begriffen führt das Konglomerat "Herausbildung des Kapitalismus / Kolonisierung / Industrialisierung" in Europa (plus in Folge in den USA) zu fundamentalen und über Jahrhunderte weiter reichenden Ungleichgewichten. Die OECD hat Daten zusammengestellt über die sehr langfristige Einkommensentwicklung in allen Teilen der Welt (Maddison, 2003).

Die Abbildung unten zeigt den Anteil am "Weltsozialprodukt" während der Kolonialzeit (1600 bis 1950), den die wichtigsten Kolonisatoren / imperialistischen Länder (Frankreich, Großbritannien, USA) inne hatten im Vergleich zu den kolonialiserten / abhängigen Ländern (Lateinamerika, Indien, China, Afrika)*. Deutlich wird, dass ökonomisch kleine Länder ökonomisch große Länder kolonisierten oder abhängig machten. Daraus kann man vielleicht den Schluss ziehen, dass sozialpsychologisch hoch aggressive Gesellschaften relativ friedliche überfielen. In der frühen Phase der Kolonisierung änderte sich die Weltverteilung langsam zugunsten der Eroberer. Die Industrialisierung im 19. Jahrhundert in den Metropolen brachte dann eine massive Dynamik in die Entwicklung. Der Anteil der genannten drei Länder am Welteinkommen stieg rasant und umgekehrt wurde das Einkommen der abhängigen und ausgebeuteten Länder auf dem traditionellen Niveau fest gehalten – ihr Anteil sank also drastisch. Seit der Industrialisierung stiegen die durchschnittlichen Prokopf-Einkommen in den Kolonisatoren-Ländern auf das zehnfache der Einkommen in den abhängigen Ländern. Als Erbe des Kolonialismus ist also ein riesiges ökonomisches Ungleichgewicht festzuhalten.

* Die Länderauswahl hängt von der Datendifferenzierung in der Maddison-Studie ab.



afrikanischer Länder bei eventuellen Handelskonflikten mit der EU-15 sind also um ein Vielfaches größer als die der EU-15. Die Abhängigkeit ist stark einseitig gelagert.

■ Bezüglich der VR China belaufen sich die entsprechenden Werte auf 4 % und 24 %.

■ Für Lateinamerika lauten diese Werte 5 % bzw. 12 %, für Nahost (trotz der EU-Ölabhängigkeit) 7 % und 14 %, für Mittel-Ost-Europa plus Ex-UdSSR 19 % und 50 %, und sogar für Japan plus Australien 6 % bzw. 15 %.

■ Lediglich gegenüber Nordamerika sind die Abhängigkeits-Vorzeichen umgekehrt: 25 % der EU-Exporte gehen nach Nordamerika, 16 % der US- und kanadischen Exporte gehen in die EU.

Man könnte vielleicht einwenden, dass dieses Missverhältnis aus der nur zögernden Teilnahme der armen Länder am Welthandel resultiere. Das aber ist nicht der Fall; das Gegenteil trifft zu, wie ein Blick auf die so genannte Weltmarktöffnung bestätigt. Unter der Weltmarktöffnung verstehen die Ökonomen das Verhältnis Exporte (oder die Summe von Exporten und Importen) zum Bruttoinlandsprodukt (BIP). Je höher dieser Wert, desto intensiver nimmt ein Land – im Verhältnis zu seinen wirtschaftlichen Möglichkeiten – am Welthandel teil.

Für die OECD-Länder insgesamt beträgt dieser Wert (Exporte geteilt durch BIP) im Jahr 2003 21 % (UNDP, BmE 2005). Darunter für USA 10 %, Japan 12 %, BRD 36 %. Seit 1990 (17 %) stieg der OECD-Wert um 4 Prozentpunkte. Dagegen lag die Weltmarktöffnung für die Entwicklungsländer 2003 bei 35 % (also um die Hälfte höher) und sie stieg seit 1990 (25 %) um 10 Prozentpunkte. Für Osteuropa und die Ex-UdSSR beträgt die Weltmarktöffnung sogar 37 % (1990 noch 27 %). Dass die armen Länder den Weltmarkt also etwa nicht beachten oder sich zu wenig anstrengen würden, davon kann überhaupt keine Rede sein. Sie sind nicht weniger integriert als die BRD, die stets ihren Stolz auf ihre hohe Weltmarktöffnung und ihre Bereitschaft zum Außenhandel ausdrückt.

Die Vermutung eines massiven Ungleichgewichtes, einer sehr einseitig ausgeprägten Abhängigkeit zulasten der armen Länder beim alltäglichen Handelsaustausch erscheint mehr als plausibel.

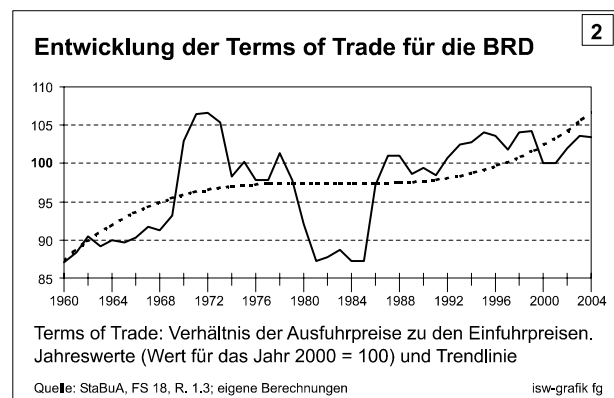
1.2 Sinkende Terms of Trade

Ein übliches Instrument, um festzustellen, ob ein Land im Außenhandel mit anderen Ländern eher eine günstige oder eher eine benachteiligte Position innehat, ist die Kennzahl Terms of Trade. Die Terms of Trade (ToT) verallgemeinern die Frage, die häufig in der entwicklungspolitischen Diskussion gestellt wird,

etwa: Wie viele Sack Kaffee muss Brasilien exportieren, um einen Jeep aus den USA importieren zu können; und wie verändert sich dieses Verhältnis?

Die ToT errechnen sich aus dem Verhältnis des Preisindex für die Exportgüter zum Preisindex für die Importgüter. Sie geben also Auskunft auf die Frage: Wie ändert sich im Zeitverlauf die Menge meiner Erzeugnissen, die ich abgeben muss, um eine Einheit des gewünschten Importgüterbündels zu erhalten? Steigende ToT indizieren eine günstiger werdende Position eines Landes auf dem Weltmarkt (Exportpreise steigen schneller als Importpreise), fallende ToT verschlechtern umgekehrt die Weltmarktposition gegenüber der Gesamtheit der Handelspartner.⁶

Die Änderung der ToT sagt allerdings nichts darüber aus, woher die Preisänderungen kommen: ob aus Monopoldruck (wirtschaftlicher Übermacht), oder aus unterschiedlichen Kostenänderungen aufgrund unterschiedlicher Produktivitätsänderungen, oder aus Änderungen der natürlichen Produktionsbedingungen (Wetter in der Landwirtschaft, Ergiebigkeit im Bergbau).



Grafik 2 zeigt für die BRD die Entwicklung der ToT seit 1960. Über die Jahrzehnte ist ein Anstieg festzustellen, der auch durch die Trendlinie bestätigt wird. Dabei sind durchaus starke Schwankungen vorhanden, wobei vor allem die Änderungen der Ölpreise markant wirken: 1973/74 und 1980/81 ließen die Ölpreissteigerungen die ToT der stark ölimportabhängigen BRD abfallen; umgekehrt wirkte 1986 der starke Ölpreisrückgang. 1970 lagen die ToT so hoch wie 2004: Man könnte sagen, dass die deutschen Unternehmen ihre Position im Welthandel durch überdurchschnittliche Preiserhöhungen für ihre Güter so verbessern konnten, dass der Öl- (und der sonstige Energie-)preisanstieg von etwa 1 Dollar pro Barrel 1970 auf heute 50 Dollar kompensiert wurde. Dabei geht es um einen hohen Zig-Milliarden-Betrag jährlich, also auch für die reiche BRD keine Peanuts, die von den anderen Handelspartnern per erfolgreicher Preiserhöhung eingesammelt wurden.

6) Beispiel: Land A verkauft 1 Tonne Stahl und erhält dafür 1 Tonne Reis (gleicher Preis). Nun steigt der Stahlpreis um 10 %, während der Reispreis unverändert bleibt. Für den Stahlexporteur A steigen die ToT um 10 %: Für 1 Tonne Stahl erhält er nun 1.100 kg Reis. Für den Reisexporteur B sinken die ToT um ein Effelt: Für 1 Tonne Reis erhält er nur noch 909 kg Stahl.

Wie sieht nun die Entwicklung der ToT-Position generell für die verschiedenen Länder aus? Um diese Frage zu beantworten, hat die Unctad (UN Conference on Trade and Development = UN-Konferenz über Handel und Entwicklung) eine Vielzahl vorhandener Studien ausgewertet (Unctad, TDR 2002 und 2005). Zusammengefasst ergibt sich daraus das folgende Muster:

- Die ToT von Ländern, die vorwiegend Rohstoffe exportieren (außer Öl), befinden sich in einem langfristigen Abwärtstrend, insbesondere die der Agrarexporteure, aber auch die ToT von z.B. Kupferexporteuren.

- Aber auch wenn arme Länder es schaffen, statt nur Rohstoffe verarbeitete Industriewaren zu exportieren, weisen ihre ToT eine fallende (wenngleich unregelmäßige) Tendenz im Vergleich zum Industriegüterangebot reicher Länder wie der BRD auf. In Ost- und Südasiens waren die ToT bis zur Finanzkrise 1997 ziemlich stabil, seither fielen sie um etwa 15 %. In den letzten zehn Jahren fielen die ToT von Industriegüterexporten aus Entwicklungsländern um 10 % (UNDP, BmE 2005, S. 154).

- Die ToT der EU verlaufen leicht nachteilig gegenüber den USA und Japan, leicht vorteilhaft gegenüber Ostasien, klar vorteilhaft gegenüber Lateinamerika und der Mittelmeerregion und extrem vorteilhaft (jährlich 5 % Anstieg) gegenüber der Gruppe der ärmsten Länder (vorwiegend Subsahara = Afrika südlich der Sahara). Das reflektiert die Rangfolge beim technischen Fortschritt, bei der Fähigkeit zur Herstellung hoch technologieintensiver, hoch werthaltiger Güter.

- China konzentriert sich auf arbeitsintensive Komponenten, wenn auch zum Teil in technologieintensiven Branchen. Seine ToT verlaufen negativ gegenüber den reichen Ländern (10 % Rückgang von 1993 bis 2000), insbesondere gegenüber Japan und USA.

Eine Darstellung des UNDP (UN Development Programme = UN-Entwicklungsprogramm) besagt, dass von 63 Ländern (für die entsprechende Werte verfügbar sind) mit einem Prokopf-Sozialprodukt von unter 10.000 Dollar/Jahr zwischen 1980 und 2001 43 Länder fallende und 20 Länder steigende ToT aufwiesen; von 19 Ländern mit einem Einkommen von über 10.000 Dollar wiesen dagegen nur 6 Länder fallende und 13 Länder steigende ToT auf (UNDP, BmE 2004).

In der Attraktivitätsskala stehen technologisch hochwertige, nur von Spezialisten erzeugbare, bestehende Bedürfnisse besser oder neue Bedürfnisse befriedigende und daher teuer verkaufbare Güter den Rohstoffen bzw. sehr rohstoffnah erzeugten Waren (Grundstoffe) gegenüber und solchen Waren, die viel einfache Arbeit benötigen.

Die ersteren sind eine Domäne der reichen Länder, insbesondere der USA. Nur sie (bzw. ihre Konzerne) verfügen über das Potenzial und den gesellschaftlichen Mehrwert für milliardenschwere Forschung. Man kann diese Extremverteilung ablesen anhand

der Statistik über die internationalen, also grenzüberschreitenden Lizenzgebühren, die für die Nutzung von Erfindungen und Patenten anfallen (UNDP, BmE 2004). Danach erhalten nur 10 Länder mit einem Anteil von 8 % an der Weltbevölkerung 85 % der weltweiten Lizenzzahlungen von 80 Mrd. Dollar. Nur 25 Länder mit einem Anteil von 14 % an der Weltbevölkerung erhalten 99 % aller Lizenzzahlungen (darunter: USA 55 %, Japan 13 %, Großbritannien 10 %, BRD 5 %). Fast alle Länder sind also per Saldo Lizenznehmer, nur eine Handvoll ist per Saldo fähig, teure, attraktive Lizenzen (und die dahinter stehenden Waren) auf dem Weltmarkt zu verkaufen.

Den technologieintensiven Gütern gegenüber stehen – neben den arbeitsintensiven mit niedrigen Qualifikationsanforderungen – die rohstoffnahen Güter. Wie Tabelle 1 zeigt, stehen die Rohstoffherzeuger grundsätzlich in der Klemme. Bei praktisch allen Rohstoffen wächst der weltweite Bedarf langsamer als die Weltwirtschaft (was aus Umweltschutzgründen natürlich als positiv zu beurteilen ist). Ein weltwirtschaftliches Wachstum von 10 % benötigt einen prozentualen Rohstoffzuwachs von oft weniger als die Hälfte. Das legt für die rohstoffherzeugenden Länder eine Tendenz zur Überproduktion nahe, da man nur per Ausdehnung des Marktanteils am allgemeinen Wirtschaftswachstum voll teilnehmen kann. Überproduktion belastet die Preise, so dass es kein Wunder ist, dass die Rohstoffpreise (außer den Energieträgern) langfristig deutlich sinken – gemessen an der allgemeinen Inflation.

Die Ökonomen sagen, die Nachfrage nach rohstoffnahen Gütern ist wenig einkommenselastisch. Mit steigendem Einkommen fällt der Teil der Nachfrage, der in einfache, wenig verarbeitete Güter geht. Interessant wird es, wenn man diesen Sachverhalt den Freihändler-Ratschlägen gegenüber stellt, etwa anhand des Ricardo-Beispiels (vgl. Seite 5/6). Dieses Beispiel legt nahe, dass sich die armen Länder auf Agrargüter und einfache Waren ("Wein") und die reichen

Tabelle 1

Zurückbleibender Rohstoffbedarf in der Weltwirtschaft			
Ein 10%-Wachstum des weltweiten Bruttoinlandsproduktes führt zu einem weltweiten Mehrbedarf von:			
Stahl	2,8 %	Weizen	4,2 %
Kupfer	8,0 %	Reis	5,9 %
Zink	6,8 %	Mais	5,0 %
Aluminium	7,1 %	Zucker	7,6 %
Holz	1,9 %	Tabak	4,3 %
Düngemittel	2,6 %	Kaffee	7,5 %
Fleisch	8,6 %	Tee	7,8 %
Fisch	4,6 %	Baumwolle	3,9 %
Berechnungen anhand des Zeitraums 1980 – 2001. Quellen: StaBuA, Statist. Jahrbuch Ausland, versch. Jgge.; Weltbank, World Development Indicators 2005. – IWF, WEO 2005; Eigene Berechnungen.			

Länder auf industrielle Waren ("Tuch") spezialisieren sollen. Genau das wollte Ricardo mit seinem Beispiel erreichen. Mit der niedrigen Einkommenselastizität für "Wein" geraten die armen Länder aber immer mehr in die Defensive, während die "Tuch"-Produzenten sich einer weit höheren, einer überproportionalen Nachfragesteigerung erfreuen können.

Der beständige Nachfragerückgang ist nur das eine. Wie die Unctad in ihren Berichten häufig darlegt, schwanken die Rohstoffpreise extrem, weitaus stärker als die Preise von verarbeiteten Industriewaren. Das bedeutet nicht nur von der Menge her tendenziell sinkende, sondern auch vom Preis her im Zeitverlauf stark schwankende Exporterlöse für die Rohstoffexporteure. Und sie sinken im langfristigen Trend. Das ist Gift für eine kontinuierliche, berechenbare Wirtschaftsentwicklung. So zeigt eine Berechnung der BIZ (Bank für Internationalen Zahlungsausgleich), dass Länder mit einem hohen Anteil von Grundstoffexporten (70 % und mehr) an ihrem Gesamtexport ein weitaus instabileres Wirtschaftswachstum aufweisen als (Entwicklungs-)Länder mit einem relativ niedrigen Anteil an Grundstoffexporten (etwa bis 40 %), und dass die Grundstoffexporteure eine mehrfach höhere Schwankungsbreite beim Wirtschaftswachstum aufweisen.

Fazit: Der Austausch von Waren zwischen verschiedenen Ländern, der Welthandel, wird absolut nicht unter gleich starken, gleich freien, gleichermaßen voneinander unabhängigen Handelspartnern durchgeführt. Es treffen im Gegenteil wirtschaftlich schwache und wirtschaftlich starke Vertragspartner aufeinander, und dementsprechend sieht das Ergebnis aus: Die Starken können Preiserhöhungen leichter durchsetzen, d.h. sie können aus der Wirtschaft der Schwächeren über höhere Preise, als es bei gleich Starken möglich wäre, in besonderem Maße Ressourcen an sich ziehen.

Der Schwerpunkt der industriellen Tätigkeit in armen Ländern liegt nach wie vor sehr stark auf arbeitsintensiven Tätigkeiten mit geringen Ausbildungsanforderungen. Die Konkurrenz auf diesen Feldern ist sehr hoch, laut Unctad hat sie in den letzten Jahren noch zugenommen – Folge einer weltweit allgemein steigenden Arbeitslosigkeit, insbesondere bei Ungelernten und wenig Ausgebildeten.

Bei den Rohstoffexporteuren steht der Kampf um immer knapper werdende Wachstumspotenziale im Vordergrund, dazu der Umgang mit den scharfen Erlösschwankungen. Die Unctad vertritt nachdrücklich die Ansicht, dass es sich beim aktuellen Rohstoffpreisanstieg um eine vorübergehende Entwicklung handelt, dass die Rohstoffpreise langfristig nur unterdurchschnittlich steigen werden.

2. Restriktionen seitens der staatlichen Handelspolitik

Der ungleiche Handel zwischen starken und schwachen Handelspartnern versetzt die armen Länder in eine strukturell nachteilige Position. Nichtsdestotrotz mag es sein, dass die armen Länder aufgrund ihrer natürlichen Ausstattung (Rohstoffe, Klima) und ihrer extrem billigen Arbeitskräfte bei bestimmten Gütern partielle Konkurrenzvorteile im Welthandel besitzen. Wie weit können diese Vorteile in Exporterlöse umgesetzt werden?

Das Handelsvolumen und die Handelsstruktur ist staatlicherseits gut beeinflussbar. Dafür stehen dem Staat verschiedene Instrumente zur Verfügung – das einfachste und am weitesten verbreitete ist die Zollpolitik.

2.1 Zollpolitik

Zölle sind Kostenaufschläge auf Warenimporte an der Grenze. Sie wirken wie Verbrauchssteuern. Ähnlich wie der Staat über Alkoholsteuern und eine reduzierte Mehrwertsteuer auf Grundnahrungsmitteln die Konsumstruktur der Verbraucher beeinflusst, so kann er über Zölle auf ausgewählte Waren dafür sorgen, dass ausländische Anbieter aufgrund eines hohen Kostenaufschlages keine oder eingeschränkte Konkurrenzchancen gegen heimische Anbieter haben.

Seit Jahrzehnten wurden in diversen Zollsenkungen – das sind jahrelange internationale Verhandlungen unter dem Organisationsdach des GATT⁷, des Vorläufers der WTO - umfassende Zollsenkungen vereinbart. Die letzte große, die so genannte *Uruguay-Runde*, wurde 1994 abgeschlossen. In der Uruguay-Runde senkten die Industrieländer ihre durchschnittlichen Zölle für Industriewaren aus anderen Industrieländern um fast die Hälfte, für Waren aus Entwicklungsländern dagegen nur um ein Viertel.

Tabelle 2 gibt einen Überblick über die Zollsätze⁸ auf *industrielle Waren* (zu den Zöllen auf landwirtschaftliche Importe siehe etwas später). Man erkennt den allgemeinen Rückgang im letzten Jahrzehnt sowie die massive Öffnung der etwa 50 geringst entwickelten Länder für Industriegüterimporte (diese Länder bieten dem Weltmarkt bisher kaum attraktive Güter an: sie kommen zusammen auf weniger als 1 % Anteil am Welthandel).

Auffallend ist zunächst, dass die durchschnittliche Zollbelastung (Standard-Zollsätze) der Importe von Industriewaren aus Entwicklungsländern um mindestens die Hälfte höher liegt als die Zollbelastung von Importen aus anderen Industrieländern – und dies,

7) Das GATT (General Agreement on Tariffs and Trade = Allgemeines Abkommen über Zölle und Handel) wurde nach dem Krieg zusammen mit den Bretton-Woods-Institutionen (Weltbank, IWF) abgeschlossen mit dem Ziel, sukzessive Handels erleichterungen durch Zollsenkungen einzuführen. Dabei wurde jahrzehntelang in erster Linie an den Handel zwischen den Industrieländern gedacht.

8) Aussagen über die Zollsätze sind generell mit Vorsicht zu betrachten. Es gibt die z.B. über das GATT festgelegten Zollsätze, das sind die normalerweise maximal erlaubten, es gibt die üblicherweise verlangten (die natürlich immer wieder geändert werden), es gibt für manche Länder speziell bevorzugende Präferenzzölle, es gibt für andere Länder Strafzölle, und darüber hinaus gibt es weitere Ausnahmen und Befreiungen.

obwohl dieselbe Ware grundsätzlich dem gleichen Zoll unterworfen wird, egal, woher sie importiert wird. Waren, die vorwiegend in armen Ländern hergestellt werden, werden also in der Regel höher zollbelastet werden als Waren, die typischerweise in reichen Ländern produziert werden. Beispiele:

- Die USA importieren jährlich Autos für 110 Mrd. Dollar und erheben darauf 1,6 Mrd. Dollar Zoll (also etwa 1,5 %). Daneben importieren sie Schuhe im Wert von 6,5 Mrd. Dollar – typischerweise aus Entwicklungsländern – und erheben darauf ebenfalls 1,6 Mrd. Dollar Zoll, also etwa 25 % (SZ, 11. 9. 2003).
- Frankreich exportiert Waren in die USA im Wert von 30 Mrd. Dollar mit einer Zollbelastung von 1 % = 300 Mio. Dollar. Bangladesch exportiert Waren (vorwiegend Textilwaren) in die USA im Wert von 2,4 Mrd. Dollar mit einer Zollbelastung von 14 % = 340 Mio. Dollar (UNDP, BmE 2003, S. 195).
- Die Exporte von Vietnam in die USA (4,7 Mrd. Dollar) werden mit 470 Mio. Dollar Zoll ebenso hoch belastet wie die britischen Exporte in die USA (50 Mrd. Dollar) (UNDP, BmE 2005, S. 165).
- Die durchschnittliche Zollbelastung der 15 wichtigsten Güter, die die USA aus Brasilien importieren, beträgt 46 %. Umgekehrt – die 15 wichtigsten Güter aus den USA für Brasilien – liegt die Belastung bei 14 % (Attac, 2004, S. 78).
- Die Produkte aus den Entwicklungsländern machen weniger als ein Drittel der Importe von Industrieländern aus, aber sie zahlen zwei Drittel der Zolleinnahmen (ebda.). Ihre Belastung ist also mehr als viermal so hoch.

Die strukturelle Benachteiligung der armen Länder im Welthandel wird durch die Zollpolitik weiter zementiert. Wo sie ihre Billigslöhne als Konkurrenzvorteil einsetzen könnten, werden ihnen hohe künstliche Hürden präsentiert.

Damit nicht genug. Ein klassisches Charakteristikum der Zollpolitik ist die *Tarifeskulation*. Damit ist gemeint, dass die Zölle auf Rohstoffe, die in den Industrieländern knapp sind, sehr niedrig sind, und dass die Zölle mit jeder folgenden Verarbeitungsstufe steigen. Also sehr niedrige Zölle auf Rohöl, Bauxit, Erze; höhere Zölle auf Halbwaren wie Benzine, Aluminiumbarren, Roheisen; und nochmals höhere Zölle auf Kunststoffe, Spezialprofile usw. Damit soll verhindert werden, dass die rohstoffreichen Länder eine weiterverarbeitende Industrie auf der Basis ihrer Rohstoffe aufbauen und Waren mit größerer Wertschöpfung exportieren.

Beispiel: Auf Rohtextilien erhebt Japan einen Zollsatz von 0,1 %, auf fertig verarbeitete Textilien dagegen einen von 8,6 % (UNDP, BmE 2003, S. 195). In Kanada sind die Zollsätze auf verarbeitete Nahrungsmittel zwölfmal höher als auf die Ausgangsprodukte (UNDP, BmE 2005, S. 165). Der Zollsatz für spezielle Aluminiumgehäuse für Fernseher o.ä. ist in der EU mehrfach höher als der für allgemeine, nicht-spezialisierte Aluminiumprofile. Dies ist eine Hürde, die von denjenigen Rohstoffländern, die für den Export produzieren, nur schwer überwunden werden kann. Sogar ein Land wie Saudi-Arabien exportiert nur Rohöl oder rohölnahe Produkte und schafft es bisher nicht, eine eigene weiter verarbeitende Kunststoffindustrie aufzuziehen.

Zölle auf landwirtschaftliche Waren

So nachteilig für die armen Länder die Situation im Bereich der Industriewaren von den reichen Ländern gestaltet wurde, so ist sie im Bereich landwirtschaftlicher Waren noch nachteiliger. Ein Großteil der Bevölkerung in den armen Ländern lebt immer noch auf dem Land und ist aufgrund der Handelsrestriktionen seitens der Industrieländer vom Weltmarkt, also von weiteren Einkommensmöglichkeiten, massiv abgeschnitten.

Die Herangehensweise der Industrieländer an die Zölle auf landwirtschaftliche Güter ist im Grunde dieselbe wie die schon dargestellte bezüglich der Industriewaren, allerdings auf höherem Niveau viel restriktiver und protektionistischer. Die Weltbank (GEP 2004) schreibt, dass insbesondere in der EU schon die Zölle auf landwirtschaftliche Rohprodukte sehr hoch sind (über 10 %), und dass in Japan und wieder in der EU landwirtschaftliche Fertigprodukte mit einem zusätzlichen Aufschlag von 10 % stärker belastet werden als Rohprodukte. Noch höhere Zölle erheben die Schweiz (50 %) und Norwegen (120 %) (SZ, 28.12.04). Hinzu kommt, dass 40 % der Zollsätze von den exportierenden Entwicklungsländern gar nicht zuverlässig abgeschätzt werden können, weil sie von den Industrieländern laufend geändert und angepasst

Tabelle 2

Durchschnittszollsätze ¹ auf Industriewaren ²				
in Prozent	ca. 1992	ca. 1995	1998	2001
Zollsätze für Importe in Industrieländern ³ aus				
Industrieländern	5,1	4,6	2,7	2,5
Entwicklungsländern	7,2	5,8	4,4	3,9
Zollsätze in Entwicklungsländern (EL) für Importe				
gesamt darunter	14,1	11,4	9,9	11,0
afrikanische EL	19,4	15,5	14,8	14,0
amerikanische EL	12,4	11,9	14,1	13,5
asiatische EL	14,2	11,0	8,2	9,7
geringstentwickelte Länder	...	49,0	19,1	14,6

1) Durchschnittszollsätze: sogenannter Most-Favoured-Nation Tariff = Meistbegünstigungs-Zollsatz = Standardzoll gegenüber WTO-Mitgliedern; ohne Präferenz- und ohne Strafzölle; gewichtet mit dem jeweiligen Handelsumfang. Prozentualer Aufschlag auf den Warenwert.
 2) Industriewaren: ohne Energieträger, ohne landwirtschaftliche Güter.
 3) EU, Nordamerika, Japan, Australien, Neuseeland.
 Quelle: Unctad, D&G 2004.

werden, auch in Abhängigkeit vom aktuellen Preisniveau ("specific, compound, mixed tariffs", laut Weltbank, GEP 2004). In fast allen Ländern und quer über alle landwirtschaftlichen Produkte beobachtet die Weltbank, dass die Zollprotektion mit dem Verarbeitungsgrad stark steigt (hohe Tarifeskalation). Ausgerechnet die Nahrungsmittelverarbeitung, die sich in den Entwicklungsländern für den Aufbau einer eigenständigen Industrialisierung am meisten anbietet, ist in den Industrieländern diejenige Branche, die mit Abstand am intensivsten vor der Konkurrenz aus Entwicklungsländern abgeschirmt und protektioniert wird (ebda., S. 124, 113)

Das UNDP schätzte die Einkommensverluste der Entwicklungsländer aufgrund niedrigerer Exporte, bedingt durch Handelshürden seitens der reichen Länder, auf 500 Milliarden Dollar jährlich (UNDP, BmE 1999, S. 121). Belegt wird damit, dass die Zollpolitik der reichen Länder beträchtlich dazu beiträgt, dass die strukturelle Benachteiligung der armen Länder in den Handelsbeziehungen weiter verfestigt wird.

2.2 Exportsubventionen

Mit der Zollpolitik ist die Außenhandelspolitik der reichen Länder noch längst nicht an ihr Ende gelangt. Exportsubventionen sind ein weiteres Instrument der reichen Länder. Schon weil es sehr teuer ist, sind arme Länder dazu nicht in der Lage. Die Subventionen betreffen großenteils landwirtschaftliche Produkte und sollen diese Produkte vor der Konkurrenz aus den armen Ländern schützen bzw. die Konkurrenzchancen der heimischen Produzenten auf dem Weltmarkt verbessern. Die Subventionen an die heimischen Nahrungsmittelhersteller kosten die Steuerzahler der OECD-Länder insgesamt pro Jahr 330 Mrd. Dollar, wovon ein Drittel auf die EU entfällt. Das ist rund das Sechsfache des Betrages, den die reichen Länder jährlich an so genannter staatlicher Entwicklungshilfe ausgeben (seit Jahren bei 50 bis 60 Mrd. Dollar stagnierend).

Diese Agrarsubventionen werden sehr ungleichmäßig verteilt: Mehr als 70 % dieser Subventionen gehen an große, in den USA oft als Kapitalgesellschaft organisierte Farmen (Weltbank, GEP 2004, S. xvii). In der EU erhalten 5 % aller Betriebe die Hälfte dieser Subventionen (UNDP, BmE 2003, S. 196). 3 % der Getreideanbauer in der EU erhalten 40 % der entsprechenden Unterstützungszahlungen (Freitag, 19.7.2002).

Dieser riesige Subventionsbetrag, der bisher immer weiter ausgebaut wurde,⁹ reizt eine hohe Produktion an und führt so zu den bekannten Milchseen,¹⁰ Zuckerbergen usw. Diese sollen zu hoch subventionierten Preisen auf dem Weltmarkt losgeschlagen werden

und treffen dort auf die Erzeugnisse von Produzenten aus armen Ländern, deren nicht subventionierte Erzeugerkosten höher liegen als die Weltmarktpreise.¹¹ Diese Produzenten bzw. ihre Regierungen können unmöglich gegen diesen Subventionsbetrag konkurrieren. Die 330 Mrd. Dollar Agrarsubventionen liegen höher als das gesamte Sozialprodukt von Afrika südlich der Sahara (über 700 Mio. Einwohner), oder höher als z.B. das Sozialprodukt von Indonesien, Vietnam, Bangladesch und Pakistan zusammen (über 600 Millionen Einwohner).

Beispiel Zucker¹²

Hier konkurriert der Zucker aus Zuckerrüben in den nördlichen Ländern mit Zucker aus Zuckerrohr in den südlichen Ländern (jährliche Welt-Gesamternte 140 bis 150 Mio. Tonnen). In der EU (15 % Anteil an der Welt-Erzeugung, 12 % am Verbrauch) gibt es bisher einen garantierten Abnahmepreis für Zucker in Höhe von 630 Euro pro Tonne (63 ct pro Kilo) für die Erzeuger. Dieser Betrag liegt mindestens dreimal so hoch wie der Weltmarktpreis, der in den letzten fünf Jahren maximal 240 Dollar pro Tonne betrug, zeitweise auch nur 80 Dollar, und massiv schwankte – er unterliegt einer starken Börsenspekulation (Südd. Zeitung, 5.8.2005).

Die Zuckerkonzerne in der EU, die mit Südzucker an der Spitze weltweit führend sind in dieser Branche, zahlen den Rübenbauern 630 Euro und erhalten etwa die Hälfte davon aus der staatlichen Subventionskasse. Der EU-Zuckermarkt ist gegen Importe weitgehend abgeschottet, die Konzerne können daher problemlos die EU-interne Nachfrage bedienen. Die verbleibenden Überschüsse versuchen sie, in anderen Ländern abzusetzen, wobei sie die dort ansässigen Konkurrenten unterbieten müssen. Das ist machbar, weil die Mischkalkulation im geschützten EU-Markt eine ziemlich freie Kostenverteilung erlaubt.

Insbesondere das südliche Afrika und Indien (10 % Anteil an der Welterzeugung, 13 % am Verbrauch) hat sich die EU als Absatzgebiet ausgesucht. Indien hat – anders als der weltweit größte Zuckererzeuger Brasilien – eine kleinräumige, konkurrenzschwache Zuckererzeuger-Struktur, die bislang vom indischen Staat, wie andere Landwirtschaftsbereiche auch, eine gewisse Unterstützung für Dünger, Diesel usw. genoss. Auf Druck der reichen Länder musste Indien (die frühere äußerst marktglaubige BJP-Regierung) diese Unterstützungen einstellen, um dafür Zollvergünstigungen bei Industriewaren zu erhalten. (Da von diese Regelung auch andere landwirtschaftliche Produkte betroffen sind, stehen viele Millionen Bau-

9) Im Mai 2002 erhöhte ein neues US-Agrargesetz den Subventionsbetrag für die kommenden zehn Jahre um weitere 83 Mrd. Dollar (Freitag, 19.7.2002).

10) Milch und Milchprodukte sind mit einer Unterstützung von 42 Mrd. Dollar in den OECD-Ländern die am höchsten protektionierten Waren überhaupt (Weltbank, GEP 2004).

11) So betragen die Exportpreise der USA für Weizen, Mais und Reis jeweils nur 58 %, 67 % und 77 % ihrer Erzeugungskosten (Weltbank, GEP 2004).

12) "Zucker ist eine der am stärksten durch die Handelspolitik verzerrten Waren der Welt" (Weltbank, GEP 2004, S. 126).

ern vor dem Ruin.) Allein im Bundesstaat Maharashtra schlossen 30 Zuckerraffinerien, weil sie vom billigen Importzucker auskonkurriert wurden.

Brasilien (20 % Anteil an der Erzeugung) ist der kostengünstigste führende Weltmarkterzeuger. Deshalb konzentriert Südzucker derzeit alle Anstrengungen darauf, dort ebenfalls eine führende Position zu erlangen. Die brasilianische Regierung hat im April 2004 vor der WTO ein Urteil erreicht, nach dem die EU die Subventionen und den Zuckerelexport drastisch zurückfahren muss. Die Produktion soll um 8 Mio. Tonnen gesenkt werden, der Garantiepreis nur noch 385 Euro pro Tonne betragen.¹³ Das wird wohl den Weg frei machen für brasilianischen Zucker auf dem Weltmarkt; es wird allerdings den agrartechnisch unterlegenen Erzeugern in Indien und in Afrika nur wenig Erleichterung bringen.

Beispiel Baumwolle

Der durchschnittliche Baumwollpflanzer in den USA erhält pro Saison eine Unterstützung von 150.000 Dollar. Das summiert sich insgesamt auf annähernd 4 Mrd. Dollar. Diese Subvention ist in den letzten Jahren erheblich ausgeweitet worden. Wie beim Zucker-Welthandel hat Brasilien auch dagegen eine Klage bei der WTO eingereicht und dort 2004 eine Verurteilung dieser handelsverzerrenden Subventionen erreicht.

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. Etwa 15 % des internationalen Baumwollhandels stammen aus Westafrika. Lediglich die USA liefern mehr: Auf der Basis ihrer Dumpingpreise bauten sie ihren Weltmarktanteil in der letzten Zeit zügig auf ein Drittel aus, obwohl die Erzeugungskosten in den USA um 91 % höher liegen als die Weltmarktpreise (in 2001/02).

Die Lage in Westafrika wird nun von den US-Subventionen für Baumwolle bedroht. In den letzten Jahren ist der Baumwollpreis – der über die Jahrzehnte im Vergleich zu anderen Rohstoffpreisen erstaunlich stabil blieb – durch diese Dumpingpreis-Subventionen 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 sehr viel für die US-Subventionspolitik, aber verheerend für die afrikanischen Baumwollpflanzer, die häufig als Kleinbauern am Rande des Subsistenzniveaus leben.

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

"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 "gelbe") von der WTO als handelsverzerrend und damit als langfristig abzuschaffend gewertet wird. Allerdings kümmert sich die WTO wenig darum, in welche Kategorie die Subventionsmächte EU und USA ihre Subventionen selbst einordnen. Das führt dazu, dass die EU und die USA keine große Mühe haben, die "gelben" Subventions-Maximalwerte der WTO zu unterbieten. Ihre Subventionen sind vorwiegend in der "blauen" und in der "grünen" Kategorie klassifiziert und daher nicht handelsverzerrend.

Bei der WTO-Ministerkonferenz in Hongkong im Dezember 2005 stimmte die EU nach langem Widerstand zu, ihre Exportsubventionen abzuschaffen (also den "gelben" Teil, der handelsverzerrend ist). Nach EU-Sicht sind das 3 Mrd. Euro; dafür braucht die EU eine achtjährige Übergangsfrist bis 2013; und überhaupt gilt diese Zusage nur, wenn andere Industriestaaten mitmachen und vor allem, wenn ein neues, großes Welthandelsabkommen vom Rang der Uruguay-Runde abgeschlossen wird, wofür die Verhandlungen 2006 erst beginnen sollen (SZ, 19.12.2005). Die Uruguay-Runde zog sich fast ein Jahrzehnt hin.

2.3 Nicht-tarifäre Handelshemmnisse

Nicht-tarifäre¹⁴ Handelshemmnisse (NTH) sind gleichzeitig das mächtigste und auch das am schwierigsten auszumachende und anzugreifende politische Instrument, um selektive Handelspolitik zu betreiben.

Theoretisches Ziel des Freihandels sind Warenflüsse über die Grenze ohne irgendwelche Beschränkungen. Zölle und Exportsubventionen sind ganz offensichtliche, also sehr anrühige Eingriffe in die freien Warenflüsse; eine Freihandelspolitik muss also ihren Abbau

13) Das EU-Zuckersystem ist noch insofern verkompliziert, als einige AKP-Staaten (das sind vorwiegend afrikanische Länder, die früher Kolonien waren) seit langem die Möglichkeit haben, eine bestimmte, festgelegte Menge an selbst erzeugtem Zucker (z.B. Mosambik: 10 % der Produktion) in die EU zu verkaufen, und zwar zum Festpreis von 500 Dollar, also weit über dem Weltmarktpreis. Die EU verbucht diese Vergünstigung von insgesamt weniger als 100 Mio. Euro als Entwicklungshilfe - ein winziger Prozentsatz der gesamten EU-internen Subventionskosten für das Zuckersystem von 6,5 Mrd. Euro. Die aufgekauften Mengen erhöhen den EU-Zuckerüberschuss und werden also ebenfalls wieder zum Dumpingpreis in den Weltmarkt zurück gepumpt. Die Änderungen nach dem WTO-Urteil werden wohl dazu führen, dass dieses Aufkaufsystem beendet wird.

14) "Tarif" bezieht sich hier auf den Zolltarif, den prozentualen Zollaufschlag auf den Warenwert. Nicht-tarifär sind Maßnahmen, die mit den (normalen) Zolltarifen nichts zu tun haben.

offiziell anstreben. Auf der anderen Seite sind die Freihandelspolitiker der Ansicht, dass – wie im folgenden ausgeführt wird – eine Vielzahl von Fällen oder Situationen existiert, in denen Ausnahmen von der Generallinie einfach notwendig sind. Dann kommen die nicht-tarifären Handelshemmnisse zum Einsatz.

Wenn man einer Darstellung der Unctad (Quantification ..., 2002) folgt, dann kann man die unübersehbare Vielfalt der NTH folgendermaßen gruppieren:

Maßnahmen zur Mengenüberwachung

Darunter fallen in erster Linie Importquoten, das sind Obergrenzen für die Importe bestimmter Warengruppen aus bestimmten Ländern. Sie werden erlassen, um die heimische Wirtschaft (vorübergehend) gegen eine überlegene ausländische Konkurrenz zu schützen. Beispiel Bananenimport in die EU: Der EU-Bananenmarkt ist hauptsächlich für die AKP-Staaten geöffnet (vorwiegend afrikanische Länder mit alten Kolonialbeziehungen hauptsächlich zu Frankreich), während lateinamerikanische Bananen einem Importmaximum von 2,65 Mio. Tonnen (plus einem Zoll von 75 Euro pro Tonne) unterworfen sind. Außerdem – eine weitere Mengenbeschränkung – darf nur derjenige mit Bananen handeln, der eine entsprechende Importlizenz hat. Newcomer kommen kaum an eine heran; 80 % dieser Lizenzen besitzen die großen Bananenkonzerne wie Chiquita usw. (SZ, 6.12.2003).

Abgesehen vom landwirtschaftlichen Bereich, in dem Importquoten u.ä. üblich sind, ist die wichtigste Branche mit Mengenrestriktionen die Textil- und Bekleidungsindustrie.¹⁵ Das internationale Multifaserabkommen (über Chemiefasern) und das Welttextilabkommen stehen hier prototypisch für einen im Konzerninteresse geregelten internationalen Handel.

Maßnahmen zur Preiskontrolle und Preisüberwachung

Sie wenden sich offiziell gegen verzerrte oder Dumping-Handelspreise¹⁶ und führen im Ergebnis zu hohen Strafzöllen (üblicherweise das Sieben- bis Zehnfache des Normalzolles). Damit bewirken sie faktisch dasselbe wie Importquoten oder -verbote. Beispiel Tomatenimporte in die EU: Der Tomatenimporteur muss die von der EU-Bürokratie festgesetzten Mindest-Importpreise beachten, die je nach Jahreszeit achtmal pro Jahr geändert werden. Bietet der Importeur mit einem niedrigeren Preis an, dann fallen Strafzölle an, die je nach Herkunftsland usw. in einem umfangreichen Tabellenwerk festgehalten sind. Das gilt in der EU nicht nur für den Tomatenhandel, sondern laut einer Weltbank-Untersuchung auch für 34 weitere Gemüse- und Obstsorten (SZ, 18.1.2005).

Insgesamt, so stellt die Weltbank fest, haben Strafzollmaßnahmen auf der Grundlage eines Anti-Dumping-Vorwurfs enorm zugenommen. Von 1995 bis 2002 wurden 1.979 derartige Aktionen durchgeführt, davon 819 von hoch industrialisierten Ländern, 1.144 von Entwicklungsländern und 16 von Übergangsländern (Ex-RGW). 559 wurden gegen industrialisierte, 1.149 gegen Entwicklungs- und 271 gegen Übergangsländer gerichtet. Industrieländer sind also passiv erheblich weniger von Strafzollmaßnahmen betroffen, als sie solche Maßnahmen aktiv betreiben. Dieses ungleiche Verhältnis intensiviert sich noch, wenn man nicht die Fallzahlen, sondern die betroffenen Importwerte betrachtet. Dann wiegen die Strafzollmaßnahmen der reichen gegen die armen Länder aufgrund ihres sehr hohen Umfanges doppelt so schwer wie bei der reinen Fallzahl-Betrachtung.

Technische Barrieren

Hier geht es um schlichte Importverbote bzw. um die Eigenschaften von Produkten. Sie dürfen aufgebaut werden, um die im Inland üblichen Vorschriften für Gesundheitsschutz und Produktsicherheit auch für Importgüter zu gewährleisten. Wie man sich leicht denken kann, bieten diese Bestimmungen dem Wunsch, unerwünschte ausländische Konkurrenz fernzuhalten, eine unüberblickbare Vielzahl von Möglichkeiten. Da geht es nicht nur etwa darum, ein Rechtslenker-Fahrzeug aus Großbritannien nicht zuzulassen. Da spielt die Straßenverkehrsordnung eine Rolle mit ihren detaillierten Angaben über die Ausstattung und das Design (Anbringung der Leuchten usw.) der Fahrzeuge; oder die Vorschriften über die Zulassung von Medikamenten (die Art und Intensität von Medikamententests); oder die Recycling- und Umweltschutz-Vorschriften (der Grüne Punkt auf vietnamesische Ananasdosen); oder das GS-Zeichen (für "geprüfte Sicherheit") auf allen Geräten, die mit Elektrizität in Berührung kommen; oder die Chemikalien-Rückstände in Lebensmitteln usw. usw.

Spätestens hier wird deutlich, dass ein beliebiger Produzent aus einem armen Land, der seine Erzeugnisse auch in anderen Ländern verkaufen will, praktisch keine Chance hat, all diese Barrieren in Dutzenden europäischen Ländern zu überblicken, geschweige denn, ihnen nachzukommen. Weitaus bessere Exportchancen bestehen, wenn z.B. ein großer Handelskonzern das Geschäft in die Hände nimmt und vom Aufkauf im Entwicklungsland über Veredelung und Verpackung bis zum Verbrauch oder Endverkauf alles unter Kontrolle hat. Er kennt die wechselnden technischen und bürokratischen Anforderungen, Vorlieben und Modeströmungen in den verschiedenen Ver-

15) Brasilien wirft den USA vor, mit einem Arsenal von Handelsbarrieren die Einfuhr von 80 wichtigen brasilianischen Produkten aus Landwirtschaft und Industrie zu blockieren (Freitag, 19.7.2002).

16) Dumpingpreise werden einem Verkäufer vorgeworfen, wenn er im Verdacht steht, seine Waren mit Preisen unter seinen Kosten loszuschlagen, um einen Marktanteil bedingungslos auf- und auszubauen oder sonst ein Ziel jenseits der Profitmacherei zu erreichen.

braucherländern besser als sonst jemand. Ein Transnationaler Konzern besitzt hier eindeutige Konkurrenzvorteile.

In einer Studie des UNDP (BmE 2003, S. 202) wurden die normalen Zölle sowie einige NTH (Quoten, Subventionen, Sonderzölle) seitens der Industrieländer gegenüber Importen aus Entwicklungsländern zusammengefasst und zu einem fiktiven, summarischen Zolläquivalent addiert. Dieses rechnerische Zolläquivalent drückt aus, wie hoch ein Zollsatz wäre, wenn alle genannten Belastungen gleichwertig in Zollaufschläge umgerechnet würden.

Im Ergebnis behindern die USA die Importe aus Entwicklungsländern durch diverse Zölle, Subventionen und Quoten (also nur durch einen Teil des NTH-Arsenals!) in einem Ausmaß, dass es einem allgemeinen, durchschnittlichen Zollsatz von 9,7 % auf alle Importe aus Entwicklungsländern gleichkommt. Im Vergleich zu anderen Ländern sind die USA damit noch zurückhaltend. Japan belastet seine Importe aus Entwicklungsländern mit einem Zolläquivalent von 34,8 %. Die verschiedenen EU-Länder liegen bei etwa 21 %, Australien und Neuseeland bei 13 %, die Schweiz bei 37 %, und Norwegen baut mit einem Wert von 61 % die höchsten Hürden auf.

2.4 Industrielle Standards

Nicht-tarifäre Handelshemmnisse sind staatliche Vorschriften. Daneben gibt es noch, und zwar in einem quantitativ viel höheren Ausmaß, private industrielle Standards. Sie umfassen ein riesiges Spektrum der unterschiedlichsten Klassifizierungen und Normungen. In der BRD ist das Deutsche Institut für Normung (DIN) – das jeder vom DIN-A4-Format her kennt – zentral tätig und Mitglied im Internationalen Standardisierungsinstitut ISO.

Überall im Alltagsleben und in der industriellen Produktion sind Normen notwendig, damit unterschiedliche Gegenstände miteinander verbunden werden können (Kompatibilität): Muttern müssen zu Schrauben passen, Lautsprecher an Abspielgeräte angeschlossen werden können, Gartenschläuche an Wasserhähne, Reifen müssen auf Felgen aufziehbar sein, Drucker müssen mit Rechnern verbunden werden können. Kompatibilität zu ermöglichen, ist die Hauptfunktion der Normen. Festgelegt werden sie üblicherweise per Vereinbarung, im allgemeinen durch eine Festlegung des DIN-Institutes, das von der Industrie beauftragt wird. Solche Festlegungen sind für niemanden verpflichtend, aber ihre Einhaltung ist den Herstellern anzuraten, wenn sie brauchbare Waren verkaufen wollen.

Nun stellt sich die Frage: Was geschieht, wenn Normen aus verschiedenen Ländern unterschiedlich sind oder nicht zueinander passen?

Das DIN-Institut hat mit seinen französischen und englischen Pendant eine Datenbasis geschaffen, Perinorm, das für Industrieländer insgesamt etwa

650.000 Normen und Standards zählt (WTO, WTR 2005, S. 60). Für die einzelnen Länder schwankt die Anzahl schwerpunktmäßig zwischen 12.000 und 30.000, die BRD liegt mit 29.794 weit vorne. Manche dieser Normen sind international gültig, im Fall der BRD mit 17.087 sehr viele. Natürlich ist es das Ziel der Industrie, die im Inland entwickelten und vertrauten Normen auch international zur Gültigkeit zu bringen. International gültige Normen vereinfachen den Export wesentlich, es entfallen spezielle Produktionslinien bzw. Produktabänderungen, die ansonsten womöglich für jedes einzelne Exportland fällig wären.

Bei technischen Neu- und Weiterentwicklungen ist daher oft ein hitziger Konkurrenzkampf zu beobachten zwischen Konzern(gruppen) und den dahinter stehenden Ländern um die Normensetzung im internationalen Raum. Der Konzerngruppe, die sich durchsetzen kann, stehen die Exportmärkte am weitesten offen, sie hat das technische Monopol. Im Extremfall setzt ein einzelner Konzern wie z.B. Microsoft weltweit Standards, an denen niemand ohne weiteres vorbei kann. An diesem Beispiel wird deutlich, dass Normen wie Patente wirken können.

Beispiele für umkämpfte Normensetzungen im internationalen Raum sind Videosysteme (VHS / Betamax), Farbfernseher (SECAM / PAL / NTSC), Mobiltelefonnetze (GSM-UMTS / CDMA) oder die kürzlichen Auseinandersetzungen um die Abgasreinigung bei Dieselmotoren zwischen französischen Autokonzernen (Filtertechnik) und deutschen (Motorenverbesserung). Offensichtlich sind die Siegerkonzerne bei der Normendurchsetzung weitaus besser positioniert als die zur Anpassung Gezwungenen. "Standards sind für das Wachstum mindestens so wichtig wie Patente" schreibt die WTO (ebda., S. 41) und zitiert eine Studie, die ein Drittel des wirtschaftlichen Wachstums in Deutschland von 1960 bis 1996 auf die erfolgreiche Setzung und Durchsetzung von Normen zurückführt.

Zur zweiten Frage, der **Wirkung auf den Außenhandel**: Die WTO hat eine Reihe von Untersuchungen zu dieser Frage analysiert und kommt zusammenfassend zum Ergebnis (WTO, WTR 2005, S. 63 ff.):

- Unternehmen aus den OECD-Ländern haben keine große Mühe, unterschiedliche Normen zu befolgen und sich anzupassen. Das gilt aber nur für große Firmen.
- Kleinere Firmen aus Industrieländern, die vorwiegend den heimischen Markt beliefern, haben erhebliche Schwierigkeiten, unterschiedliche Standards in verschiedenen anderen Ländern zu erfüllen.
- Unternehmen aus Entwicklungsländern, die nach Industrieländern exportieren wollen, haben besondere Schwierigkeiten. Zwei Drittel der Exportwilligen kapitulieren gänzlich vor den Schwierigkeiten, die Normen zu erfüllen; sie exportieren also nicht. Die Erfüllung der Standards in den Industrieländern würde ihre Produktionskosten manchmal verdoppeln. Noch wichtiger und noch schwieriger zu erfüllen, so

schreibt die WTO, ist allerdings der Vermarktungsaufwand: Transportkosten, Verteilungskosten, Marketingaufwand.

Insgesamt, so kann man wohl schlussfolgern, gelingt es den technisch-ökonomisch führenden Konzernen sehr gut, auch über die Setzung von Standards Monopolgewinne einzuheimsen und Konkurrenten, vor allem aus Entwicklungsländern, den Marktzutritt zu verwehren.

3. Entwicklung der Handelsströme

Im Folgenden soll nun – nach der Darstellung der Rahmenbedingungen – untersucht werden, wie sich der internationale Handel entwickelt hat:

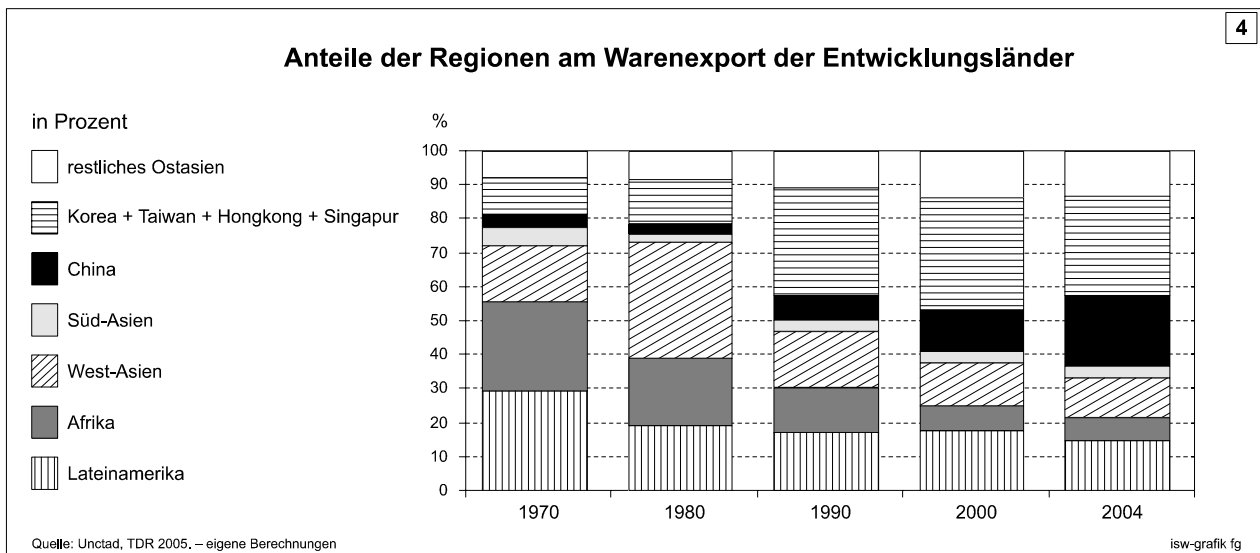
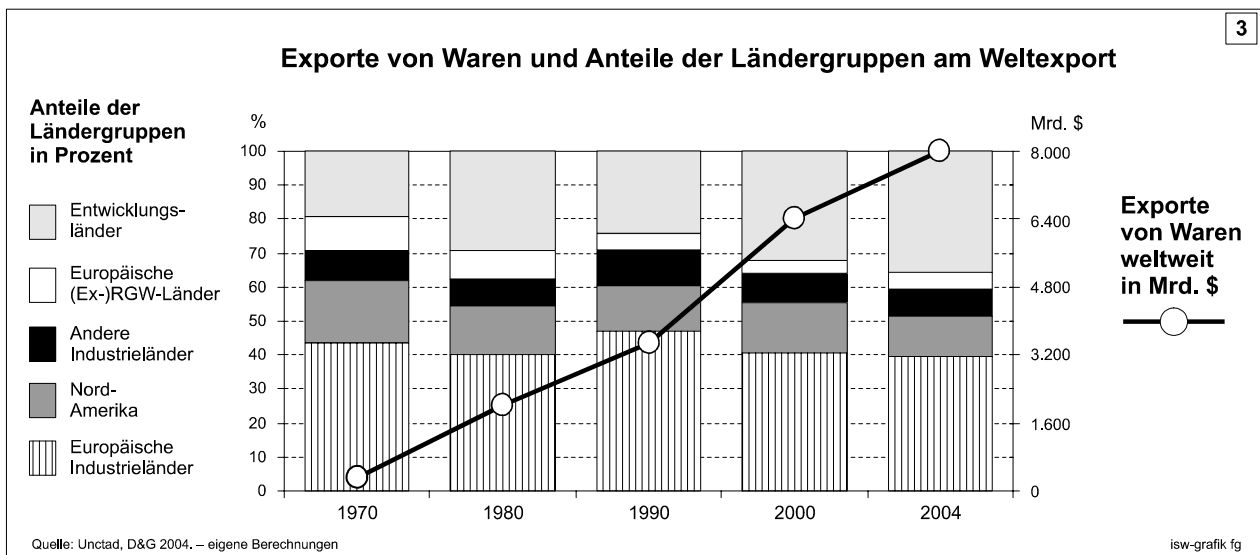
- wo, in welcher Region, und

- worauf, auf welche Warengruppen, er sich konzentriert.

3.1 Wo wird gehandelt?

Grafik 3 zeigt, dass der Außenhandel (die Exporte von Waren) in den 35 Jahren seit 1970 um den Faktor 25 auf etwa 8.000 Mrd. Dollar gestiegen ist. Das entspricht einem jahresdurchschnittlichen Wachstum von 10,0 %. Das auffälligste Kennzeichen dieser Entwicklung ist der Anteilsgewinn der Entwicklungsländer. Sie stellen heute mit 36 % einen fast doppelt so hohen Anteil an den Weltexporten wie 1970 mit damals 19 %. Weiter wird deutlich:

- Um 1980 stieg der Anteil der Entwicklungsländer vorübergehend bereits auf ein Niveau von 30 %. Darin drückte sich der starke Ölpreisanstieg 1975 und 1979 aus, der Mitte der 80er Jahre zusammenbrach.



■ Die mittel-ost-europäischen Ex-RGW-Länder fielen den größten Teil der betrachteten Zeit zurück und konnten erst in den letzten Jahren wieder Boden gut machen.

■ Bei den Industrieländern ist – abgesehen von der ölpreisbedingten Delle 1980 – ein stetiger Anteilsrückgang zu verzeichnen, wobei der in Nordamerika in den letzten Jahren sehr ausgeprägt ist.

Grafik 4 zeigt nun, dass die verschiedenen armen Regionen in der Welt sich höchst unterschiedlich am festgestellten Aufschwung des Warenexportes der Entwicklungsländer beteiligen konnten. Die Unterschiede sind hier unverhältnismäßig gravierender als die Unterschiede zwischen verschiedenen Industrieländern. Die Anteile der einzelnen Regionen sind im betrachteten Zeitraum praktisch komplett umgestülpt worden. Im Einzelnen:

■ Der Anteil der afrikanischen Länder am Export aller Entwicklungsländer ist – trotz Ölexport – auf nur noch ein Viertel seines Ausgangswertes zurückgegangen. Eine ebenfalls sehr ungünstige Entwicklung musste Lateinamerika mit einer Halbierung seines Exportanteils hinnehmen. Die Exporteure in den meisten Ländern dieser beiden Ländergruppen verlieren offensichtlich zusehends die Fähigkeit, dem Weltmarkt attraktive Waren anzubieten.

■ Die Anteilsentwicklung für Westasien (v.a. Opec-Länder und Türkei) zeigt den ölpreisbedingten Aufschwung 1980. Ansonsten ist trotz Ölexporten und kürzlich einsetzender Ölpreissteigerungen ein Anteilverlust von einem Drittel festzustellen.

■ Südasien (v.a. Indien, Pakistan, Bangladesch, Sri Lanka) spielt eine marginale Rolle; auf niedrigem Niveau verzeichnete es erst in letzter Zeit Anteilsgewinne. Indien, auf das viele gespannt schauen, steht also noch völlig am Ausgangspunkt.

■ Ostasien prägt das Bild. Die in Grafik 3 für die Entwicklungsländer insgesamt festgestellten Anteilsgewinne am Weltexport fielen ausschließlich in Ostasien an. Während Ostasien 1970 noch weniger als ein Viertel zu den Entwicklungsländerexporten beitrug, stieg sein Anteil bis heute auf fast zwei Drittel. Ostasien exportiert heute 130 mal so viel wie 1970, was einem jahresdurchschnittlichen Wachstum über die 34 Jahre von gut 15 % entspricht.

■ Aber auch innerhalb von Ostasien gibt es Unterschiede. Die von der Unctad so genannten First-tier-Länder (d.h. etwa die erstangigen Länder) Hongkong, Taiwan, Singapur, Südkorea bewirkten bis in die 90er Jahre hauptsächlich die ostasiatische Export-Explosion. Seit Ende der 80er Jahre ist es immer mehr China, das riesige Exportanteilsgewinne erreicht und das in 2004 sechsmal so viel exportierte wie das komplette Südasien.

Auf die Frage, wo Handel stattfindet bzw. von wo er ausgeht, gibt Tabelle 3 zusätzliche Antwort. Die UNO-Organisationen verfolgen das Ziel, den regionalen Außenhandel zu fördern, um damit ein regionales Zusammenwachsen und eine gemeinsame Wirt-

schafts- und Wachstumspolitik zu fördern und um die Abhängigkeit von den Konjunkturkurven der reichen Länder zu reduzieren. An dieser Frage kommt es immer wieder zu Auseinandersetzungen mit dem Norden, so etwa beim kürzlichen Gipfeltreffen ^{Tabelle 3} der amerikanischen Staatschefs (ohne Kuba) in Buenos Aires im November 2005. Dort versuchte Bush das Projekt der US-Konzerne – eine gesamtamerikanische Freihandelszone FTAA bzw. ALCA – zu forcieren, das auf den Handel Nord mit Süd orientiert ist. Demgegenüber befürworteten die lateinamerikanischen Staatschefs überwiegend den Ausbau regionaler Freihandelszonen wie etwa den Mercosur (Brasilien, Argentinien, Paraguay, Uruguay, Venezuela).

Exporte innerhalb und zwischen Regionen	+ Anteil am Weltexport in %			
	1970	1980	1990	2001
Intraregionaler Export = Export in Länder derselben Region/Gruppe				
Amerikanische EL	1,0	1,2	0,6	1,0
Afrikanische EL	0,4	0,3	0,2	0,3
Asiatische EL	1,9	4,1	6,0	10,0
Mittel-Ost-Europa	2,9	2,9	1,5	0,7
Industrieländer (IL)	56,3	45,5	55,4	46,7
Summe	62,4	53,9	63,8	58,6
Interregionaler Export = Export in Länder anderer Regionen/Gruppen				
IL an alle anderen	18,7	19,8	16,6	18,8
Alle Nicht-IL an jeweils alle anderen	18,9	26,3		22,6
darunter:				
Asiatische EL an IL	5,3	11,9	9,0	12,4
Summe	37,6	46,1	36,2	41,4
EL = Entwicklungsländer, IL = Industrieländer Quellen: Unctad, D&G 2004. – Dies., TDR 2005. – Eigene Berechnungen.				

Tabelle 3 zeigt, dass Handel zwischen den Ländern einer Region – mit Ausnahme der Industrieländer – im Allgemeinen kaum eine Rolle spielt. Seine aktuelle Bedeutung liegt in Amerika, in Afrika und in Mittel-Ost-Europa jeweils bei weniger als 1 % des Welthandels. Auch der Export der Entwicklungsländer in andere Entwicklungsländer aus einer anderen Region (in Tabelle 3 nicht dargestellt) ist mit 1 bis 2 % Anteil am Weltexport marginal. Aller Handel dieser Länder orientiert also fast total auf die Industrieländer – mit einer Ausnahme: Der Intraregionale Handel zwischen den asiatischen Entwicklungsländern nahm, ausgehend von der Marginalität eines 1,9%-Anteils am Welthandel 1970, extrem stark zu. 2001 wurde bereits ein Zehntel aller weltweiten Exporte aus asiatischen Entwicklungsländern in andere solche Länder derselben Region verfrachtet. Und ein Achtel aller weltweiten Exporte – ausgehend von einem Zwanzigstel – verkaufen die asiatischen Entwicklungsländer

an Industrieländer. Daran wird deutlich, dass Ostasien sich mit hoher Geschwindigkeit längerfristig in womöglich dem künftigen Welthandelszentrum ausbaut.

3.2 Was wird gehandelt?

Dieser Abschnitt geht der Frage nach, welche Warenstruktur der Warenexport aufweist. Eine erste Antwort darauf gibt bezüglich der Entwicklungsländer Grafik 5. Daraus geht eine Umkrepelung der gesamten Warenstruktur in den letzten Jahrzehnten hervor. Die aus der Landwirtschaft resultierenden Stoffe (Nahrungsmittel und andere Agrarrohstoffe) sind von 43 % auf einen Anteil von 10 % gesunken, was mit dem Bedeutungsrückgang der afrikanischen und der lateinamerikanischen Länder korrespondiert. Ähnlich die nichtagrarischen Rohstoffe und die Energieträger nach deren preisbedingtem Maximum 1980. Zugenommen haben dagegen verarbeitete Industriewaren: von 19 % in 1970 auf annähernd 70 % in 2001.

Es ist heute also nicht mehr richtig, dass Entwicklungsländer typischerweise Rohstoffe und Nahrungsmittel verkaufen und dafür Industriewaren beziehen. Tatsächlich sind die Exportstrukturen bei dieser groben Differenzierung (wenn man die Gesamtheit Industrie nicht weiter aufspaltet) sehr ähnlich geworden: Die Energieträger belegen bei den Exporten der Industrieländer nur 5 % statt 17 % bei den armen Ländern; dafür beläuft sich der Anteil der Industriewaren bei den Exporten von Industrieländern auf 80 % statt der genannten knapp 70 % bei den Entwicklungsländern.

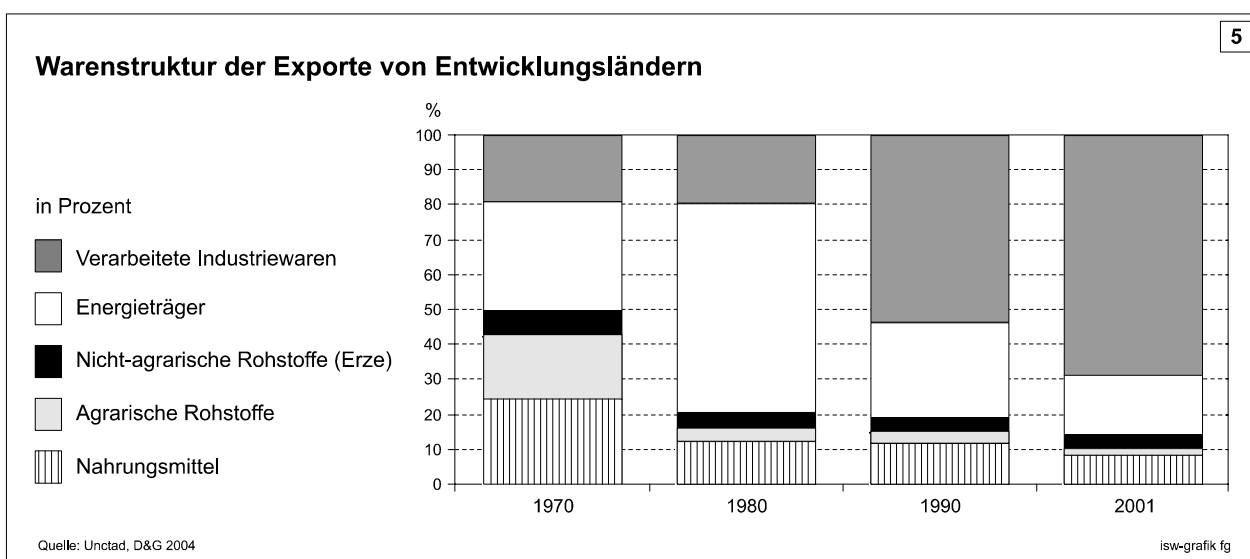
Industriewaren sind also die Güter, deren Handel extrem ausgeweitet wurde, weitaus mehr als der Handel aller anderen Waren, mehr auch als der Handel mit Dienstleistungen.¹⁷ Das Neue im Außenhandel seit ein, zwei Jahrzehnten ist also nicht (nur) der zunehmende Handel mit Dienstleistungen,¹⁸ sondern auch – wenn auch vielleicht nicht als so spektakulär im Bewusstsein verankert – die **nie da gewesene Beschleunigung des Exportes von Industriegütern aus Entwicklungsländern**. 1970 kamen erst 6 % des internationalen Handels mit Industriewaren aus Entwicklungsländern, 1980 schon 10 %, 1990 waren es 18 % und 2001 schließlich 28 % – davon vier Fünftel aus asiatischen Entwicklungsländern.

Der genannte Durchschnittswert von knapp 70 % für den Anteil der Industriewaren am Export gliedert sich regional auf in einen Anteil in Höhe von:

- in Lateinamerika 57 %,
- in Afrika 23 %,
- in Westasien 21 %,
- in Süd- und Ostasien aber 85 %.

(Unctad, TDR 2005, S. 91)

Daran ist schon ersichtlich, dass sich der Exportboom bei verarbeiteten Waren auf nur wenige Länder konzentriert. In Ost- und Südasiens exportieren zwar 16 von 19 Ländern, also eine große Mehrheit, vorwiegend Industriegüter; in allen anderen Entwicklungsregionen zusammen aber nur 25 von 99 Ländern; drei Viertel dieser Länder sind also wie früher spezialisiert auf Agrargüter und Rohstoffe (Unctad, ebda.). So fielen in Lateinamerika drei Viertel aller Industriegüterexporte auf nur zwei von 20 (incl. der Karibik sogar 36) Ländern: erstrangig Mexiko und, schon mit Abstand, Brasilien. Ähnlich in Afrika und Westasien:



17) Exportwachstum weltweit jahresdurchschnittlich 1980 bis 2001: Verarbeitete Industriewaren 7,0 %; Dienstleistungen 6,7 % (Unctad, D&G 2004).

18) Wirklicher grenzüberschreitender Handel mit Dienstleistungen konzentriert sich auf Reisen, Gastgewerbe, Tourismus sowie auf Spedition und Logistik (Straße, Bahn, Schiff, Luft). Das ist qualitativ nicht neu. Neu ist hingegen die Dienstleistung vor Ort durch transnationale Konzerne (Strom, Telekommunikation usw.), die aber keinen Eingang in eine Außenhandelsstatistik findet.

Nur in Marokko, Tunesien und Südafrika existieren bedeutende Industriewarenexporte. Und allein die Türkei stellt mit 85 % fast die gesamten Industriewarenexporte der 13 Länder Westasiens. Die Weltbank (GEP 2004, S. 63) schreibt, dass 43 Länder seit 1980 überhaupt keinen Anstieg von exportierten Industriewaren erreichen konnten – darunter sind nur 20 reine Rohstoffexporteure oder Touristenparadiese.

Die Unctad führt seit 1971 eine Liste der am wenigsten entwickelten Länder (Least developed countries, LDC), die ursprünglich 24 Länder umfasste, bei denen die Armutproblematik und der Bedarf an internationaler Unterstützung als besonders hoch eingeschätzt wurden. Diese Liste umfasst heute 50 Länder (11 % der Weltbevölkerung, 0,6 % des Welt-BIP, Lebenserwartung 50 Jahre), was deutlich macht, dass ein immer größerer Teil der Weltbevölkerung von dem industriellen Aufbruch nicht erfasst wird (Unctad, D&G 2004, S. 2)

Werfen wir zum Vergleich einen Blick auf die Produktion und den Verbrauch von Industriewaren im Industrieland Deutschland. In Grafik 6 sind die Importquoten beim Verbrauch von (verarbeiteten) Industriewaren in Deutschland dargestellt. Die Importquote ist der Anteil der Importe am Inlandsverbrauch; dieser besteht aus inländischer Produktion abzüglich Exporte zuzüglich Importe. Dieser Importanteil am Verbrauch hat sich in nur 17 Jahren, von 1983 bis 2000, beinahe verdoppelt: von 23 % auf annähernd 40 %. Die steigende Einbindung in die Weltwirtschaft wird auch daran deutlich, dass in diesen 17 Jahren die inländische Produktion von Industriewaren um 90 % stieg, die Exporte in diesem Zeitraum aber um 190 % und die Importe um 225 % gestiegen sind.

■ sektoral auf verarbeitete Industriewaren; die Dynamik in diesem Bereich übertrifft auch den als Boomgeschäft bekannten grenzüberschreitenden Handel mit Dienstleistungen.

Diese Konzentration bedeutet: Die Mehrheit der Bevölkerung in den armen Ländern – und wenn man die vielen Hunderte Millionen bäuerliche Landbevölkerung in Indien, China usw. berücksichtigt: dann die große Mehrheit – ist vom industriellen Aufbruch in den ostasiatischen Zentren links liegen gelassen worden.



Fazit: Wir sehen eine extrem starke Konzentration der Exporte der Entwicklungsländer

■ regional auf ostasiatische Länder, insbesondere auf China und dessen direkte Nachbarländer, in abgeschwächtem Ausmaß auch auf Indien, Mexiko und die Türkei,

Teil B

Transnationale Konzerne als Handelnde – Die Durchsetzung der Aneignungsökonomie

Wir haben bisher im Wesentlichen den Austausch zwischen Ländern und die Entwicklung der staatlichen Rahmenbedingungen betrachtet. Kennzeichnend für die moderne Globalisierung ist jedoch:

- Nicht Länder, sondern **Unternehmen treiben miteinander Außenhandel**, zumindest in kapitalistischen Gesellschaften.
- Und es treiben nicht irgendwelche Unternehmen Außenhandel, sondern die überdurchschnittlich **konkurrenzstarken Unternehmen**.

Waren im Ausland zu verkaufen, ist offensichtlich schwieriger, als der Verkauf dieser Waren im Inland. Das Produkt muss Zugang auf dem fremden Markt finden, fremde Bedürfnisse, Moden, Geschmäcker müssen befriedigt werden, der Transport muss sicher bewerkstelligt werden, mögliche staatliche Vorschriften zur Produktgestaltung und Sicherheit müssen eingehalten werden können. Export erfordert eine hohe **Konkurrenzfähigkeit des Herstellers** (oder einen sicheren und hohen Monopolgrad), um in fremde Märkte eindringen und sich dort durchsetzen, dort Marktanteile erobern zu können; es erfordert also im Regelfall die Verfügbarkeit über eine überlegene Technologie oder über billige Arbeitskräfte (billige oder monopolisierbare Produktionsfaktoren).

1. Der Aufbau von weltumspannenden Produktionsnetzen

1.1 Vom integrierten Betrieb zum Produktionsnetz

Wir knüpfen hier an vorgängige Forschungsarbeiten des isw an.¹⁹ Diese Arbeiten thematisieren die Globalisierung der kapitalistischen Wirtschaft, die Entwicklung der Produktivkräfte als ihre Grundlage und die zunehmende Macht und die Strategien der Transnationalen Konzerne.

In der Vergangenheit war es für Betriebe die Regel, ein oder mehrere komplette Produkte zu bauen. Hierzu wurden *branchenfremde* Vorprodukte, die nicht selbst hergestellt werden konnten, eingekauft, etwa Reifen oder Textilmaterial in einer Autofabrik. Aus-

landsinvestitionen – wenn sie nicht auf die Verfügbarkeit über Rohstoffe abzielten – waren weit überwiegend absatzorientiert: Mit Fabriken im Gastland sollte – alternativ oder zusätzlich zum Export – die dortige Nachfrage befriedigt werden. Diese Fabriken waren – ähnlich wie im Heimatland – umfassende Anlagen für die Herstellung eines kompletten Produktes. Ford Deutschland oder Opel oder BMW USA sind hier typisch. Daher zielten die Auslandsinvestitionen größtenteils auf andere Industrieländer, abgesehen von den rein rohstofforientierten Investitionen.

Diese Motive und Strategien für Auslandsinvestitionen gelten weiter, aber seit ein bis zwei Jahrzehnten kommen neue Möglichkeiten und neue Antriebe hinzu. Die Schlagworte Lean production, Outsourcing, Produktionsnetze benennen sie. In vielen Branchen und Produktionsabläufen ist es denkbar, *branchentypische* Teilarbeiten abzutrennen und auszulagern: sie entweder in einem getrennten unternehmens-eigenen Betrieb zu konzentrieren oder sie von einem fremden, spezialisierten Unternehmen hinzu zu kaufen. Allgemeiner gesagt, nun kann ein Betrieb, der bisher ein Produkt komplett bearbeitet hat, zerlegt werden in mehrere Betriebe, die jeweils nur einzelne Stufen oder Komponenten oder Teilprodukte bearbeiten, quasi einzelne Scheiben des Produktionsprozesses.²⁰

Inwiefern macht das Sinn? Durch die Aufteilung eines Betriebes in mehrere Teilbetriebe reduziert sich die innerbetriebliche Arbeitsteilung entsprechend. Das hat Vorteile: Der Teilbetrieb braucht nicht mehr den kompletten Produktionsprozess zu beherrschen, sondern nur noch sein spezielles Segment. Auch in Hochtechnologiebranchen gibt es Arbeitsschritte, die nur geringe Anforderungen stellen.

Das Ergebnis der Aufspaltung von Betrieben mit bisher vertikaler Organisationsform (nacheinander durchzuführende Produktionsschritte integriert in einem Betrieb) ist das *Produktionsnetz*. Die aufgespaltenen Teilbetriebe können dort angesiedelt werden, wo die speziellen Voraussetzungen zur Produktion am günstigsten sind: Arbeitsintensive Montagebetriebe in Ländern mit reichlich billigen Arbeitskräften, forschungsintensive Abteilungen in einer entsprechend

19) isw-Forschungshefte Nr. 1: Leo Maier/Fred Schmid: Macht der Multis – Globalisierung, Multis, Monopole. Nr. 2: Conrad Schuhler: Der Wandel der Unternehmenskultur durch Wissensproduktion und Globalisierung am Beispiel des Siemens-Konzerns. Nr. 3: Conrad Schuhler: Metro Total Global - Die internationale Kapitalstrategie des größten deutschen Handelskonzerns.

20) Etwas Vergleichbares oder dazu Passendes geschieht seit langem in den Betrieben: Nämlich die Aufteilung der Abteilungen in Profitcenter mit einer jeweils eigenen Kosten-Ertrags-Rechnung und Profitverantwortlichkeit. Das Benchmarking der Profitcenters, das Messen der eigenen Profitabilität am besten Konkurrenten, entspricht der Auslagerung des Montagebetriebes an den kostengünstigsten Standort.

hochwissenschaftlichen Infrastruktur (Unis, Forschungsinstitute, reichliche Forschungssubventionen), rohstoffintensive Segmente in entsprechend rohstoffreichen Gegenden. Das Ziel ist, jeden Teilschritt der Produktherstellung, des gesamten Produktionsprozesses, dort durchzuführen, wo die Kostenreduzierung am höchsten ist bzw. wo die besten, die produktivsten Produktionsinputs zu finden sind.

"Eines der bestimmenden Merkmale der heutigen Globalisierung ist die Entwicklung globaler Produktionssysteme. ... Betrachten wir die Microsoft Xbox, eine High-Tech-Spielekonsole mit allerneuester Technologie. Die Produktion wurde an eine taiwanische Firma ausgelagert. Die Intel-Prozessoren werden von einer beliebigen der elf Produktionsstätten bezogen, darunter Werke in China, Costa Rica, Malaysia und auf den Philippinen. Die Grafikprozessoren werden von einer US-amerikanischen Firma in einer Fabrik in der chinesischen Provinz Taiwan hergestellt. Die Festplatte wird in China montiert, aus Komponenten, die in Irland produziert werden. Die DVD-Laufwerke werden in Indonesien hergestellt. Die Endmontage wurde kürzlich von Guadalajara in Mexiko nach China verlagert. Die Xbox ist ein Mikrokosmos dessen, was im Zeitalter der Globalisierung geschieht." (UNDP, BmE 2005, S. 150f.)

Die Fragmentierung der Produktion wird ergänzt durch die *Fragmentierung von Dienstleistungen*. Dies betrifft vor allem produktionsnahe oder zum Unternehmen gehörende Dienstleistungen: von Buchführung/Gehaltsabrechnung über verschiedenste Statistik- und Auswertarbeiten bis zur Kundenberatung/Call center. Hier kommt insbesondere eine Auslagerung nach Indien infrage aufgrund der hohen Anzahl von relativ gut ausgebildeten englisch sprechenden billigen Arbeitssuchenden.

Der allgemeine Rückgang der Transportkosten macht es immer einfacher, die Teilbetriebe geografisch prinzipiell beliebig zu streuen, also die gebotenen Attraktivitäten und Begünstigungen der um die Ansiedlung rivalisierenden Standorte voll auszuspielen. Damit reduziert sich natürlich auch die Bedeutung der einzelnen Standorte. Weil sie jeweils nur ein kleines Scheibchen des Gesamt-Produktionsprogrammes abdecken, sind sie (für den Konzern, nicht für die Beschäftigten am Standort) leicht ersetzbar, unwichtig, nur ein "kleines Zahnradchen im Getriebe" mit minimalen binnenwirtschaftlichen Rückwirkungen. Der Gesamtkonzern ist von den einzelnen Standorten kaum abhängig.

Die laufend *flacher werdende Fertigungstiefe* in den Betrieben schlägt sich auch in der Industriestatistik für Deutschland nieder. In 2003 bestand der industrielle Produktionswert (das ist in etwa der Umsatz plus die selbst erstellten Anlagen der Betriebe) zu rund zwei Drittel aus Vorleistungen. Zwei Drittel waren also zugekaufte Komponenten, Materialien, Begleitstoffe bis zum Büropapier, auch zugekaufte Dienstleistungen; nur ein Drittel des Produktionswertes in der

Verarbeitenden Industrie war hinzugefügte (neue) Wertschöpfung (Löhne, Profite/Zinsen, Abschreibungen, d.h. Wertübertragung der Maschinenabnutzung). Zwölf Jahre vorher, 1991, lag der Vorleistungsanteil bei 62 %, also über vier Prozentpunkte niedriger. In den beiden vorangegangenen Jahrzehnten seit 1970 war der Vorleistungsanteil noch deutlich langsamer angestiegen, nämlich nur um gut drei Prozentpunkte.

Betrachtet man die einzelnen Branchen des deutschen Verarbeitenden Gewerbes, dann zeigen sich allerdings erhebliche Unterschiede. Nicht in allen Branchen können die Produktionsschritte gut aufgespalten und also ausgelagert werden. Besonders gut geht das bei den Fahrzeugbauern und bei den Elektrotechnikern und Computerbauern. Bei den ersteren stieg der Vorleistungsanteil 1991 bis 2003 von unter 65 % auf über 73 %, bei den Elektrotechnikern und Computerbauern von etwa 54 % auf 62 % (StaBuA, FS 18, R. 1.4). Gerade die Herstellung von elektronischen Produkten ist durch eine starke Bedeutungszunahme der aufgegliederten Komponentenherstellung zuzüglich des daraus resultierenden internationalen Komponentenhandels (mit Schwerpunkt Ostasien – China) charakterisiert.

Anders die Branchen, bei denen die Verfahrenstechnik eine große Rolle spielt, typischerweise die Chemieindustrie: Hier greifen in großen Industriekomplexen einzelne Verfahren ineinander über, Abwärme des einen Schrittes wird zum Wärmeinput eines anderen, Zwischenprodukte sind chemisch instabil, müssen also sofort weiter verarbeitet werden (aufgespalten, synthetisiert, raffiniert). In der Chemieindustrie, im Ernährungsgewerbe und in der Papiererzeugung stiegen die durchschnittlichen Vorleistungsanteile 1991 bis 2003 nur minimal um 1 bis 2 Prozentpunkte auf etwa 68 %. Von diesen Branchen ist in den Tagesnachrichten in der Tat sehr viel seltener die Rede, wenn es um Verlagerung, Outsourcing usw. geht.

1.2 Voraussetzungen und Anforderungen

Angesichts dieser auf der Hand liegenden Vorteile stellt sich die Frage: Warum haben die Konzerne nicht schon immer voll auf diese Kostensenkungsstrategie gesetzt? Um die Produktivitätserträge aus der Spezialisierung und aus der Aufspaltung voll realisieren zu können, müssen natürlich einige Voraussetzungen gegeben sein.

1.2.1 Befreiung des Kapitalverkehrs von Beschränkungen

Unabhängigbar für einen weltumspannenden Aufbau von Produktionsnetzen ist die *Befreiung der Kapitalflüsse von Einschränkungen*, die Aufhebung von Kapitalverkehrskontrollen. Dabei sind zwei Typen von Deregulierungen zu unterscheiden, die beide durchgesetzt werden müssen:

- die mehr allgemeine Befreiung der Geld- und Kapitalflüsse von Überwachung und Kontrolle und
- die spezielle Betätigungsfreiheit von Auslandsinvestitionen in produzierenden Anlagen.

Deregulierung der Geld- und Kapitalflüsse

In allen Industrieländern wurden, vor allem in den letzten drei Jahrzehnten, enorme Geldüberschüsse angesammelt. Im Hintergrund dieser Entwicklung steht eine Änderung der volkswirtschaftlichen Einkommensverteilung zugunsten der Profite (sinkende Lohnquote), innerhalb der Profitquote eine Verteilungsänderung zugunsten der großen Konzerne und zulasten der Selbständigen und Mittelständler, und drittens eine Änderung der staatlichen Umverteilung durch die Besteuerung ebenfalls zugunsten der Gewinneinkommen (vgl. z.B. isw-report 60: Die Grundirrtümer des Neoliberalismus). Damit stellt sich für das Kapital immer dringlicher ein Grundproblem: Wie können überschüssige konzentrierte Finanzmassen verwertet werden, die für die reale Produktion (Sachanlagen) nicht benötigt werden? Während sich das weltweite Gesamtvermögen der sogenannten institutionellen Anleger (v.a. Banken, Versicherungen, Fonds aller Arten, vom Immobilienfonds bis zum Hedgefonds) 1985 schon auf den bizarren Wert von 5.900 Mrd. Dollar belief, stieg es bis 1999 weiter an auf 36.100 Mrd. Dollar (Huffs Schmid, 2002, S. 87): ein Anstieg um 14 % jährlich und ein Wert, der mehr als ausreichend ist, um das Sozialprodukt der ganzen Welt zu kaufen.

Die genannten institutionellen Anleger sind die Macher, die Treibenden. Ihre Welt ist eine der kurzfristigen Anlage, des schnellen Profites, der schnellen Wahrnehmung günstiger, aber flüchtiger Gelegenheiten, des schnellen Zugriffs auf eine Marktchance und der sofortigen Ausübung der Exit-Option nach Abräumung der Rendite. Sie bilden sozusagen die Hit-and-Run-Elitetruppe des Kapitals. Sie verlangen Freiheit für ihre Anlagen, für den schnellen Wechsel von Branche zu Branche, von Land zu Land, von Anlageform zu Anlageform (Aktien, Renten, Derivate, Devisen, Zinsdifferenzen ...).

Die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg war mehrere Jahrzehnte lang durch ein dichtes Netz von Kontrollen des Kapitalverkehrs in den Industrieländern gekennzeichnet – sowohl für die Binnenwirtschaft wie auch für den grenzüberschreitenden Kapitalverkehr. Mit Schwerpunkt in den 80er Jahren kam es zu einer Welle umfassender Liberalisierungen des Kapitalverkehrs in den OECD-Ländern (Huffs Schmid, 2002, S. 106 ff.). Unter dem Druck des IWF öffneten auch viele Entwicklungsländer ihr Land für den freien Kapitalverkehr.²¹

Betätigungsfreiheit von Auslandsinvestitionen

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 Vorleistungsbezug und Absatz in die nationale Wirtschaft, die Beschränkung des Profittransfers zurück in das Ausgangsland usw. Das waren wichtige Begleitumstände und Voraussetzungen für die damaligen Hoffnungen auf nachholende Entwicklung.

Solche Umstände sind umgekehrt aber total hinderlich gegenüber der Absicht, einen Montagebetrieb für ein Segment des Produktionsprozesses in einem Billiglohnland aufzubauen mit der Perspektive, sich den Abbau jederzeit vorzubehalten, insbesondere bei einer Produktionsänderung. Zum Glück für die Konzerne haben die jahrzehntelangen Bemühungen um Deregulierungen heute zu einer für die Konzerne sehr komfortablen Freiheit von Beschränkungen geführt. Dazu gehören die Öffnung der Länder für unbehindertes und auflagenfreies Hereinfließen von Kapital, die freie Handlungsfähigkeit im Land, die Nichtdiskriminierung gegenüber inländischem Kapital, und vor allem der freie Rücktransfer von Erträgen und des Kapitals selbst.

Eine direkte Folge der Exit-Option (der Möglichkeit zum schnellen Abzug der Kapitalinvestition) ist, dass das Kapital nur dort bleibt, wo permanent die günstigsten Bedingungen herrschen bzw. die Bedingungen im Sinne des Kapitals permanent verbessert werden (Arbeitsschutzgesetze, Umweltschutz, Steuerlegislation, Niedriglöhne und Senkungen der Lohnnebenkosten, Zuschüsse zu Ansiedlungen usw.).

Neben der Freiheit des Kapitalverkehrs ist für eine weltumspannende Produktion auch die *Freiheit des Warenverkehrs* nötig. Dies ist ein Thema der Zollpolitik und allgemeiner der Außenhandelspolitik, die bereits in Teil A/Kap. 2 thematisiert wurde. Hier stoßen die unterschiedlichen Interessen der Kapitalfraktionen aufeinander. Es konfliktiert das Interesse an der Zollprotektion bei in der Defensive stehenden heimischen Branchen mit dem Interesse der industriell führenden Konzerne an der Grenzöffnung in anderen Ländern. Diese ist ohne einen gewissen Kompromiss (partieller Verzicht auf heimischen Zollschatz) nicht erreichbar.

21) "... Expansion in eine viel versprechende neue Anlageklasse: Ende der Achtzigerjahre und Anfang der Neunzigerjahre hatten sich neue Investitionsmöglichkeiten eröffnet, als im Zuge einer weitgehenden Kapitalverkehrsliberalisierung in diesen Ländern" [insbesondere ostasiatische, aber auch lateinamerikanische Schwellenländer sowie die RGW-Nachfolgestaaten] "Beschränkungen der Kapitalmobilität aufgehoben wurden. Anleger wagten sich zunehmend auf diese Märkte vor und konnten dabei, ausgenommen 1994 in Mexiko, recht gute Erfolge verbuchen." (EZB, 2005). Mit der Asienfinanzkrise 1997 war erstmal (vorübergehend) Schluss mit der viel versprechenden neuen Anlageklasse.

1.2.2 Kostengünstiger Warenverkehr

Neben diesen politisch-institutionellen Voraussetzungen sind noch materielle zu nennen, von denen wohl die Zugänglichkeit eines Standortes die wichtigste Voraussetzung ist. Das betrifft in erster Linie die allgemeinen, weltweiten *Transport- und die Kommunikationskosten*, die aufgrund billiger Energien und neuer Technologien einen Ausbau eines internationalen Produktionsnetzes heute immer weniger hemmen. So sanken die Kosten für ein Drei-Minuten-Telefonat von London nach New York von 50 Dollar 1960 auf 35 ct im Jahr 1999. Die Betriebskosten von Fluglinien sanken in dieser Zeit um die Hälfte (UNDP, BmE 1999, S. 33).

Da internationaler Handel größtenteils per Seefracht erfolgt, ist ein guter Küstenzugang Voraussetzung für den Handelserfolg. Hinzu kommt eine gut ausgebaute Verkehrsinfrastruktur zu Lande für Waren und Personen, was einen investitionsfähigen und -freudigen Staat erfordert. Gerade bei einem Montagebetrieb, der importierte Komponenten einen Schritt weiter verarbeitet oder fertig zusammensteckt, der also eine sehr geringe Fertigungstiefe aufweist, sind einige Prozent Transportkostenunterschied entscheidend. Die Weltbank betont, dass allein schon die unterschiedlichen Transportkosten ganz wesentlich die unterschiedliche Verteilung bzw. die Konzentration der Verarbeitungsbetriebe auf die Länder erklären (Weltbank, GEP 2004, S. 70).

31 Binnenländer im Entwicklungsland-Status gibt es auf der Erde, 16 davon gehören zur Gruppe der geringst entwickelten Länder (LDC). Der Frachtkostenanteil bei Importen beträgt bei diesen Binnenländern 8,6 % des Warenwertes, in Entwicklungsländern allgemein 4,8 % und in Industrieländern 2,9 % (Unctad, D&G 2004, S. 5); in Afrika südlich der Sahara liegt er bei 15 % und mehr (UNDP, BmE 2005, S. 187). Weit überdurchschnittliche Transportkosten müssen auch die abgelegenen, rückwärtigen Teile großer Länder ertragen (z.B. in China, Indien, Brasilien).

Der starke Ausbau der ostasiatischen Handelsbeziehungen ging und geht Hand in Hand mit einem Ausbau und einer Verbesserung der Schifffahrts-Infrastruktur. Seit den 90er Jahren wurden die Schifffahrtslinien, die Containerisierung des Schiffsverkehrs, die Zoll- und Hafenverwaltung, die Hafen- und Weitertransport-Logistik, die Umschlagshäfen für den Schiffsverkehr stark ausgebaut, rationalisiert und verbessert. Dabei wurden enorme Produktivitätsvorteile aufgrund des Massenbetriebes erzielt. Durch den Einsatz immer größerer und schnellerer Schiffe sind die Seefrachtkosten in den letzten zwanzig Jahren um 70 % gefallen.

20 der 30 weltweit aktivsten Containerhäfen liegen in Asien, darunter die drei größten (Hongkong, Singapur, Pusan). In Asien insgesamt wird derzeit 55 % des Welt-Containerumschlages getätigt, darunter

25 % in China, 6 % in Japan. Die wichtigsten Umschlagplätze (Kreuzungspunkte und Umladehäfen) der Schifffahrt sind Hongkong, Singapur, Panama.

1.2.3 Reichlich verfügbare Produktionsfaktoren

Als drittes ist die reichliche Verfügbarkeit über Arbeiter als wesentliche Voraussetzung für die Ansiedlung von Betrieben zu nennen. Das ist naheliegend. Aber wichtig ist zudem, dass nicht nur riesige lohn-drückende Reserveheere an Arbeitern für einfache Tätigkeiten vorhanden sind, sondern dass es auch eine ausreichende Menge an höher und hoch qualifizierten Arbeitskräften gibt. Denn auch im Spektrum der einfachen Produktionen werden einige Ingenieure zur Steuerung, Facharbeiter zur Reparatur, Kaufleute zur Abwicklung benötigt, wenn auch relativ wenige. Staatliche Investitionen in Bildung und Ausbildung sind also eine durchaus wichtige Angelegenheit, das stellt auch die Weltbank immer sehr deutlich heraus. Dieser Punkt begünstigt große, bevölkerungsreiche Länder mit einer relativ gut ausgebauten staatlichen Verwaltung und Infrastruktur. So liegt die Zahl der jährlichen Ingenieur-Absolventen in Indien und China etwa auf der Höhe der US-Anzahl.

Schließlich ist die geografische Nähe (kulturelle, organisatorische Nähe, Transportkostenminimierung) zu den zentralen Industriestaaten ein großer Vorteil für manche Länder, vorausgesetzt die Löhne stimmen und die Infrastruktur ist ausreichend (Mexiko zu den USA, Türkei und Mittel-Ost-Europa zur EU, ostasiatische Länder zu Japan).

Fazit: Zusammen mit der immer schneller steigenden Importquote im Bereich der verarbeiteten Industriewaren bedeutet das,

- dass in einem bedeutenden Teil der industriellen Produktion – anstelle von in den technischen Abläufen integrierten Betrieben – Produktionsnetze von geografisch getrennten Betrieben entstehen, in denen die Teilprodukte von Fertigungsstufe zu Fertigungsstufe weiter gereicht werden,

- dass viele dieser abgespaltenen Teilproduktionen ins Ausland outgesourct werden und als Importe zurück kommen und

- dass dieser Prozess im Zeitverlauf an Geschwindigkeit eher zunimmt als abnimmt.

Erst die enorme Senkung der Transport- und Kommunikationskosten und die immer weitergehende Befreiung des Kapitalverkehrs von Beschränkungen haben es erlaubt, dass sich diese Änderungen der Produktionsbedingungen so durchsetzen konnten und können und weiter durchsetzen werden. Soweit das weltumspannende Produktionsnetz Vorteile bietet im Vergleich zur nationalen Produktion allein, steigt dadurch automatisch die Bedeutung und die Dominanz von Transnationalen Konzernen in der Volkswirtschaft.

1.3 Transnationale Konzerne, Auslandsfilialen, Auslandsinvestitionen

Ein Transnationales Unternehmen 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 Statistik der Unctad (WIR 2005, S. 264) existieren zur Zeit 69.727 Transnationale Konzerne (TNK) mit zusammen 690.391 ausländischen Tochterunternehmen (inländische Töchter hier also nicht mit gezählt). Der Gesamtbestand untergliedert sich geografisch folgendermaßen:

- In den industrialisierten Ländern befinden sich 50.520 TNK und 247.241 Töchter. Davon in Europa 41.461 TNK und 209.788 Töchter, in Nordamerika 3.857 bzw. 28.332, in Japan und Australien 5.202 bzw. 9.121.
- Die Entwicklungsländer beherbergen zusammen 18.029 TNK und 335.338 Töchter.
- Die mittel-ost-europäischen Länder weisen in ihren Grenzen 1.178 TNK und 107.812 Töchter auf.

Mehr Erkenntnisse als durch die Addition aller einzelnen Unternehmen erhält man durch den genaueren Blick auf die 100 größten TNK (nach dem Wert der Auslandsanlagen), die das Erscheinen und Wirken der TNK wohl mehr prägen als die kleinsten 60.000:

- Von den 100 größten TNK (Unctad, WIR 2005, S. 18, S. 267) haben 90 jeweils mehr als 100 Auslandsstöchter (hier nur diejenigen im Mehrheitsbesitz der Mutter mitgezählt).
- Im Durchschnitt hat jeder TNK 342 Tochtergesellschaften, davon 225 (66 %) im Ausland.
- Im Durchschnitt ist jeder dieser TNK in 40 Ländern vertreten; etwa 90 von ihnen haben Töchter in den Niederlanden, in Großbritannien, in Kanada; 75 von ihnen in Brasilien; 60 in China.
- Aus den Entwicklungsländern stammen nur 4 TNK in der Liste der 100: Hutchinson Whampoa (Nr. 16 aus Hongkong), Singtel (Nr. 66 aus Singapur), Petronas (Nr. 72 aus Malaysia), Samsung (Nr. 99 aus Korea).

Tabelle 4 gibt den Kern dessen wieder, was die Unctad zur Position der TNK in der Weltwirtschaft zusammen gestellt hat. Danach ist festzuhalten:

- Die 100 größten TNK haben ihr Anlagevermögen und auch ihre Beschäftigten je zur Hälfte auf das Ursprungsland und auf ausländische Tochterunternehmen verteilt. Bei den nächstfolgenden kleineren TNK dürfte der Anteil der ausländischen Produktion stetig sinken. Jeder der 100 Größten verfügt im Ausland im Durchschnitt über ein Anlagevermögen von 40 Mrd. Dollar und über 70.000 Beschäftigte.
- Das Anlagevermögen aller TNK zusammen im Ausland ist mit 32.000 Mrd. Dollar mehr als dreimal so hoch wie der Bestand an Auslandsdirektinvestitionen

ADI (Grafik 8) in Höhe von rund 9.000 Mrd. Dollar. Die ADI erklären also den Einflussbereich der TNK nur höchst unvollständig. Zu den ADI hinzu kommt vor allem im Gastland aufgenommenes Kapital, etwa Darlehen von dortigen Banken oder Beteiligungskapital von dortigen Inländern. Diese zugeflossenen Gelder liegen im Machtbereich des TNK und stehen ihm für die Produktion und die Vermögensbildung zur Verfügung.

- Die 100 größten TNK, weniger als eineinhalb Promille aller TNK, vereinigen auf sich etwa 12 bis 14 % des gesamten Produktionspotenzials aller TNK im Ausland.
- Allein die ausländischen Filialen aller TNK tragen ein Drittel zum gesamten weltweiten Export und ein Zehntel zum Welt-Sozialprodukt bei. Noch vor zwanzig Jahren lag der Beitrag der Auslandsstöchter zum Welt-BIP bei 5 % (WIR 2000, S. 4). Da im Schnitt aller TNK der Inlandsanteil der Produktion höher ist als der ihrer ausländischen Filialen, schätzt die Unctad die **Wertschöpfung aller TNK zusammen (Inland plus Ausland) auf rund ein Viertel des Weltsozialproduktes** (WIR, ebda.). Damit vereinigen allein die Industrie- und Handels-TNK-Systeme (ohne die aus der Finanzwirtschaft) eine Wirtschaftsmacht auf sich, die an die der gesamten USA heranreicht, des mit Abstand wirtschaftsstärksten Landes der Welt. Dabei ist vor allem seit Mitte der 90er Jahre die Wirtschaftsmacht der TNK weit überproportional gewachsen (WIR, ebda.). Die von den TNK angetriebene und kontrollierte Globalisierung der Produktion beschleunigte sich seither.

Tabelle 4

Stellung der Transnationalen Konzerne* in der Weltwirtschaft (Jahr 2003)				
	Beschäftigte	Anlagevermögen ¹⁾	Exporte	Wertschöpfung
	Tausend	Mrd. \$	Mrd. \$	Mrd. \$
100 größte TNK				
Gesamtbestand	14.626	8.023		
Auslandsbestand	7.242	3.993		
Anteil im Ausland	49,5 %	49,8 %		
Alle TNK				
Auslandsbestand	53.196	32.186	3.073	3.573
Anteil 100 Größte an allen TNK	13,6 %	12,4 %		
Gesamte Weltwirtschaft				
Gesamtbestand			9.216	36.327
Anteil der TNK-Auslandsfilialen an Weltwirtschaft insgesamt			33,3% ²⁾	9,8%

Die derzeitigen weltweiten jährlichen *Auslandsinvestitionen* der TNK (Durchschnitt der Jahre 2002 bis 2004) entsprechen einem Anteil von 8,8 % an der Summe aller weltweiten *gesamtwirtschaftlichen Bruttoinvestitionen* (Sachanlageinvestitionen). Dieser Anteil liegt etwa viermal so hoch wie vor zwei Jahrzehnten – die ADI sind also mehrfach schneller gewachsen als die Investitionen innerhalb der Landesgrenzen (WIR 2005). In den Industrieländern lag dieser Anteil bei 8,3 % (ebenfalls etwa viermal so viel wie Mitte der 80er Jahre); in den asiatischen Entwicklungsländern bei 8,0 % (China 9 %, Indien 3,2 %) bei einem Anstieg auf das Dreieinhalbfache; in Afrika, Lateinamerika und Mittel-Ost-Europa sogar bei 14 bis 16 % mit vergleichbarer Dynamik.

Ausländische Direktinvestitionen

Eine Auslands-Direktinvestition (ADI) ist nach der Unctad definiert durch die Investition eines Investors in ein ausländisches Unternehmen (Neugründung, Kauf, Erweiterung) mit der Absicht, ein dauerhaftes Geschäftsziel zu verfolgen und dieses Unternehmen (ggfs. anteilmäßig) zu kontrollieren. Eine ADI kann ausgeübt 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.

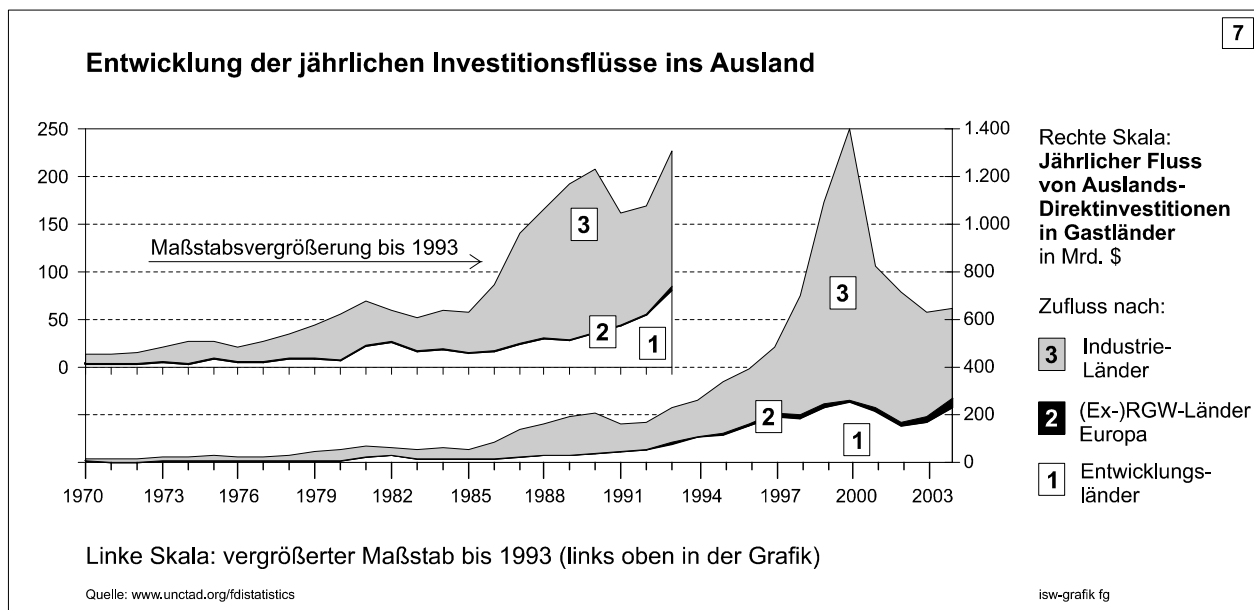
Grafik 7 zeigt die zeitliche Entwicklung der ADI. Bis Mitte der 80er Jahre überschritten die jährlichen Investitionsflüsse kaum das Niveau von 50 Mrd. Dollar - ein aus heutiger Sicht marginaler Wert. Dann vervier-

fachte sich dieser Wert innerhalb weniger Jahre auf etwa 200 Mrd. Dollar, was das neue Investitionsniveau bis Mitte der 90er Jahre bildete. Erst dann begann ein Globalisierungs-Gigantismus, der im Jahr 2000 bei einem Maximum von 1.400 Mrd. Dollar ADI kulminierte. Im Gefolge des weltweiten Börsen- und Konjunkturerinbruchs sackten die jährlichen ADI genauso schnell ab, wie sie vorher gestiegen waren, und stabilisierten sich bei 600 bis 700 Mrd. Dollar – immer noch zehnmal so viel wie zwanzig Jahre vorher.

Anders als die ADI in Industrieländer verliefen die ADI in Entwicklungsländer viel kontinuierlicher. Die ADI in die früheren europäischen RGW-Länder plus Ex-Jugoslawien fallen mit 35 Mrd. Dollar in 2004 eher bescheiden aus.

Grafik 8 zeigt Einzelheiten über die aktuelle Struktur der ADI. Da es sich um die Addition unabhängiger Länderstatistiken handelt (getrennte Statistiken über den Kapitalbestand und über die Kapitalströme; keine Abstimmung der nationalen Zufluss- und Abfluss-Statistiken), kommt es zu Differenzen in den Summen. Der Gesamtbestand an ADI lag 2004 bei 8.900 Mrd. Dollar (Zählung der aktuellen Bestandswerte der in die Länder zugeflossenen ADI) bzw. bei 9.730 Mrd. Dollar (Zählung der Bestandswerte der aus den Ländern abgeflossenen ADI). Er beträgt also rund 14 mal so viel wie das aktuelle Niveau der Kapitalströme. Dabei ist der Bestand nicht (nur) die Summe der Ströme, sondern er wird auch beeinflusst durch Konkurrenz, Kapitalvernichtungen, Höherbewertungen usw., denen keine grenzüberschreitenden Kapitalströme gegenüber stehen.

Grafik 8 zeigt weiter, dass der Ursprung der ADI (Ströme und Bestand) zu rund 90 % in den Industriestaaten liegt, darunter etwa zwei Drittel in Europa und ein Drittel in USA/Kanada. Anders beim Ziel der ADI: Rund 30 % der ADI ziehen die Entwicklungslän-



der und, zu einem geringen Anteil, Osteuropa und die UdSSR-Nachfolgestaaten auf sich. Netto fließt also ein starker Kapitalstrom in Form von ADI aus den Industriestaaten ab: Seit 1997 jährlich mehr als 100 Mrd. Dollar mit Ausnahme der Krisenjahre 2000 bis 2002.

"Mehr als jede andere Form von Kapitalströmen konzentrieren sich die Direktinvestitionen auf nur wenige Länder" schreibt die Europäische Zentralbank (EZB, 2005, S. 75). Auf China entfiel in den letzten Jahren fast die Hälfte der ADI in die von der EZB betrachteten Schwellenländer (In dieser EZB-Betrachtung sind Afrika und die Opec-Länder nicht berücksichtigt). Die vier Spitzenempfänger erhielten in allen Jahren seit Ende der 80er Jahre mehr als 80 % aller ADI in die Schwellenländer. Die rund 50 ärmsten Entwicklungsländer (Least Developed Countries) erhalten seit eh und je nur Bruchteile, zusammen unter 1 Prozent.

Nach der Global-Development-Finance-Statistik der Weltbank investieren die TNK ihre Anlagen in den Entwicklungsländern zu 14 % in den Rohstoffsektor, zu 39 % in die Industrie und zu 47 % in den Dienstleistungssektor. Aufgespalten nach Erdteilen zeigen sich allerdings völlig unterschiedliche Bilder:

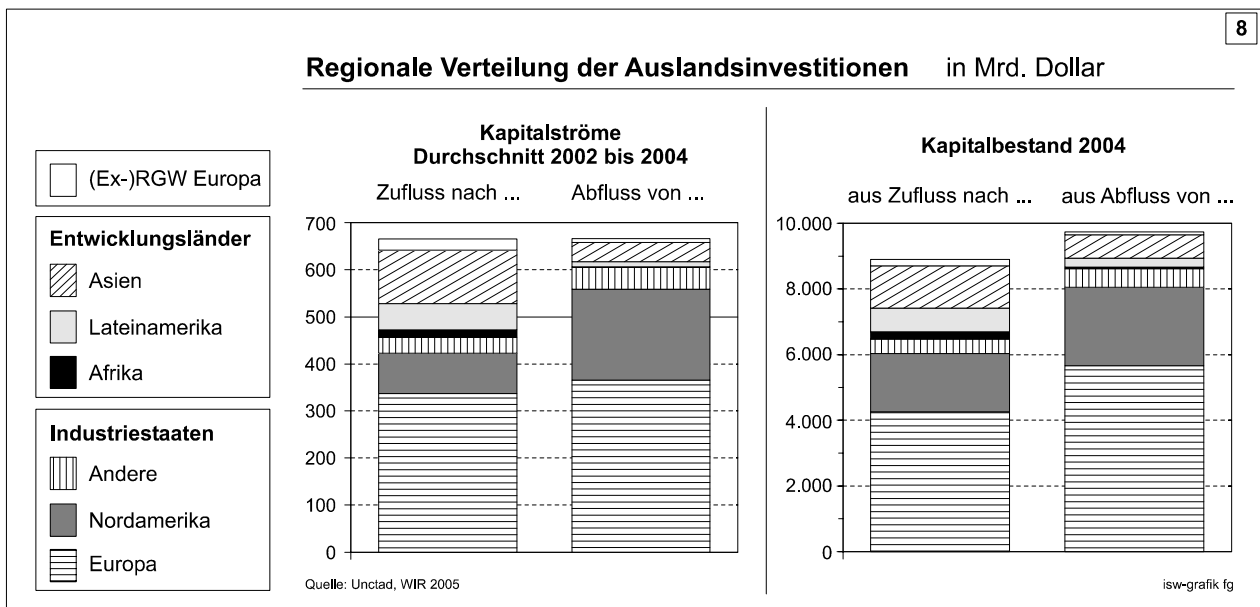
- ADI in Afrika sind zu 53 % im Rohstoffsektor angelegt: Dieser ärmste, am meisten ausgegrenzte und marginalisierte Erdteil bietet dem Kapital außer Rohstoffen wenig Ausbeutbares.
- In Ostasien gehen 62 % der ADI in die Industrie. Ostasien entwickelt sich zum Industriezentrum der Welt.
- In Mittel-Ost-Europa incl. Ex-UdSSR und in Lateinamerika werden 55 % der ADI in den Dienstleistungssektor investiert. Hier schlagen die Aufkäufe von privatisierten ex-staatlichen Versorgungsbetrieben besonders stark zu Buche.

2. Dominanz der Transnationalen Konzerne in Handel und Produktion

2.1 Handel mit traditionellen Waren

Der Export von rohstoffnahen und von einfach verarbeiteten Waren seitens der unterentwickelten Länder existiert seit Jahrzehnten schon als Domäne von transnationalen Konzernen: Bereits Mitte der 70er Jahre wurden Nahrungsmittel (Kaffee, Zucker, Getreide, Kakao u.a.) zu 78 %, agrarische Rohstoffe (Kautschuk, Baumwolle, Holz u.a.) zu 83 % und Minerale und Erze (Kupfer, Eisen, Bauxit u.a.) zu 84 % von TNK vermarktet. Dies stellte eine kubanische Forschergruppe auf der Grundlage von UNO-Materialien fest (Castro, 1984, S. 83). Weiter kontrollierten damals international tätige Logistikkonzerne 80 % der gesamten Welthandelsflotte, weshalb auch der Rohölhandel – trotz der in den 70er Jahren erzwungenen Nationalisierungen der Rohölförderung in den Opec-Ländern – zu 75 % von den transnationalen Konzernen kontrolliert wurde (Castro, ebda.).

Ein Vierteljahrhundert später ist die Handelssituation nicht weniger problematisch. "Die multinationalen Konzerne sind an mehr als 60 % des Welthandels [des gesamten Welthandels] beteiligt und beherrschen die Produktion, die Verteilung und den Verkauf vieler Waren aus den Entwicklungsländern, insbesondere auf den Märkten für Getreide, Bergbauerzeugnisse und Tabak", schreibt das UNDP (BmE 1999, S. 143). Nach einer Untersuchung von Germanwatch (zitiert in: Bundestag, 2002, S. 339) liegt der Anteil der jeweils größten drei bis sechs Konzerne am internationalen Handel mit Agrargütern fast durchgehend bei 80 bis 90 % (Weizen, Mais, Kaffee, Kakao, Holz, Baumwolle, Tabak, Tee ...).



"Nach Angaben des UN-Zentrums für Transnationale Konzerne (das 1992 geschlossen wurde) waren 1991 rund 80 Prozent aller Agrarflächen in Entwicklungsländern, auf denen Exportkulturen wachsen, unter direkter oder indirekter Kontrolle von multinationalen Konzernen" (Windfuhr, 1996. S. 72).

In den letzten Jahren haben sich große *Handelskonzerne und Supermarktketten* herausgebildet (Wal-Mart, Metro, Carrefour usw.), die mittlerweile eine enorme Einkaufsmacht ausüben. Die 30 Spitzenunternehmen machen heute ein Drittel der weltweiten Lebensmittelumsätze aus – in den USA kommt Wal-Mart, das umsatzmäßig größte Unternehmen der Welt, sogar allein auf diesen Wert. Auf den Weltmärkten (verarbeitete) Lebensmittel zu verkaufen, bedeutet für die Erzeuger zunehmend, auf eine Handvoll großer Supermarktketten angewiesen zu sein. Wal-Mart deckt seinen Bedarf aus mehr als 65.000 Quellen. Die Konzerne verfügen über die Informationen zur Kaufkraft, zu den aktuellen Vorlieben und Bedürfnissen, zu den Warennormen und gesetzlichen Qualitätsanforderungen, und damit über einen enormen Verhandlungsvorteil. Häufig sind kurzfristige Änderungen von Design und Qualität gefordert. Mittlerweile sind die Konzerne – analog den Produktionsnetzen und analog zu den Seefrachtnetzen – dazu übergegangen, globale Versorgungsnetze einzurichten: Sammelpunkte für die Aufkäufe, Lager- und Umschlagpunkte, Abtransportnetze in die Verkaufsstellen (UNDP, BmE 2005, S. 185).

2.2 Verlagerung der industriellen Produktion in die Entwicklungsländer

Das mit Abstand auffälligste Element im Welthandel der letzten Jahre ist die Anteilszunahme der Entwicklungsländer bei verarbeiteten Industriewaren und die Konzentration dieser Veränderungen auf Ostasien (siehe Teil A, Kap. 3). Den geänderten Handelsanteilen muss eine Änderung der Produktionsanteile entsprechen.

2.2.1 Ostasien wird zur Werkbank der Welt

Tabelle 5 zeigt die Verlagerung der industriellen Aktivitäten in den letzten beiden Jahrzehnten: insbesondere den Niedergang der Ex-RGW-Länder und den Aufschwung in Ostasien. Bemerkenswert ist, dass die Entwicklungsländer außerhalb von Süd-Ostasien einen Rückgang ihres Anteils an den weltweiten industriellen Aktivitäten hinnehmen mussten.

1990 war die industrielle Wertschöpfung der Industrieländer noch fast 13 mal so groß wie die in Süd-Ostasien, 2001 nur noch viereinhalb mal. Bei solchen Vergleichen ist zudem zu berücksichtigen, dass sie auf Nominalpreisen und Devisenkursen beruhen. Das-

selbe T-Shirt, das in China 1 Dollar zur Wertschöpfung beiträgt, würde hier (wenn es hier noch gefertigt würde) einen Wertschöpfungsbeitrag von vielleicht 5 Dollar leisten.²² Eine Umrechnung auf vergleichbare Realwerte können wir nicht leisten. Würde sich jemand aber diese Mühe machen, dann würde mit Sicherheit resultieren, dass der Anteil der Entwicklungsländer sehr viel höher ausfallen würde als bei der nominalen Betrachtung in Tabelle 5, vielleicht doppelt so hoch oder mehr. Dann würde die Anteilzunahme von Süd-Ostasien – und in den letzten Jahren von China – noch viel beeindruckender ausfallen. Insofern ist es durchaus gerechtfertigt, von Ostasien und besonders von China angesichts der Zuwächse als der entstehenden oder künftigen Werkbank der Welt zu sprechen.

Tabelle 5

Weltweite Verteilung der industriellen Wertschöpfung			
	Anteil der Regionen an der weltweiten Bruttowertschöpfung ¹ der Verarbeitenden Industrie ² in %		
	1980	1990	2001
Industrieländer	67,0	76,7	73,6
Mittel-Ost-Europa ³	19,3	8,9	2,7
Entwicklungsländer gesamt	13,7	14,4	23,7
darunter:			
Amerika	7,1	5,6	5,7
Westasien u. Afrika	2,5	2,7	2,0
Süd- und Ostasien	4,1	6,1	16,0
– darunter China	3,9	2,6	7,2
zum Vergleich: Anteil am weltweiten Bruttoinlandsprodukt			
Entwicklungsländer gesamt	16,4	17,2	21,0
1) Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt. – 2) ohne Bergbau, Energieerzeugung, Bauindustrie. – 3) incl. Ex-UdSSR. Quellen: Unctad, D&G 2004. – Eigene Berechnungen.			

Aus dem Vergleich mit dem Anteil der Entwicklungsländer am weltweiten Bruttoinlandsprodukt ist zu sehen, dass erst in den 90er Jahren die Industrie in den armen Ländern weitaus schneller zugelegt hat (Anteilzunahme von 14,4 auf 23,7 %) als der gesamtwirtschaftliche Durchschnitt (von 17,2 auf 21,0 %). Vorher, bis 1990, waren es noch die Industrieländer, die industriell expandierten.

Die Industrielastigkeit der Volkswirtschaft ist mittlerweile in China außergewöhnlich hoch. In China wird 35 % des Bruttoinlandsproduktes (BIP) in der Verarbeitenden Industrie – der eigentlichen Industrie, ohne

22) Der Morgan-Stanley-Experte Xie meint, dass auf die chinesischen Exportpreise bis zum Endverkaufspreis in US-amerikanischen Geschäften im Durchschnitt noch 400 % aufgeschlagen werden (HB, 29.9.2003). Das liegt im Bereich anderer Schätzungen zu diesem Thema.

Bergbau, Energiewirtschaft und Baugewerbe – erarbeitet, ein weltweit einsamer Spitzenwert. Ausnahmslos in allen anderen Ländern liegt dieser Anteil unter 30 %, auch in Taiwan, Korea, Indien (dort nur 16 %). Afrika, Westasien, Südasien liegen bei 15 %, Lateinamerika bei 17 bis 18 %, Ostasien ohne China schon bei 27 %. In den Industriestaaten wird 19 % des BIP in der Verarbeitenden Industrie erzeugt (USA: 13 %) (Unctad, TDR 2003, S. 96).

Tabelle 6

Länder mit der größten 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 %

1) Produzierendes Gewerbe: umfasst Verarbeitendes Gewerbe + Bergbau + Energieerzeugung + Bauindustrie.
2) Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt.
Quelle: iwd, 2006 (Ursprungsdaten von der Weltbank).

Das Institut der deutschen Wirtschaft veröffentlichte einen aktuellen Vergleich der Industrieproduktion in den führenden Ländern, den wir in Tabelle 6 übernehmen. In dieser Zusammenstellung ist unter Industrie das Produzierende Gewerbe zu verstehen, was neben dem Verarbeitenden Gewerbe (der "eigentlichen" Industrie) auch den Bergbau, die Stromerzeugung und das Baugewerbe umfasst. Danach ist China zum drittgrößten Produzenten industrieller Güter aufgestiegen und innerhalb der größten 9 Produzenten das einzige Entwicklungsland. Erst auf den Plätzen 10, 12 und 13 folgen mit Südkorea, Indien²³ und Mexiko weitere. Weiter fällt auf, dass in China die Industrieproduktion (Produzierendes Gewerbe) 51 % zum BIP beiträgt, ein Rekordwert, der um die Hälfte höher liegt als der Vergleichswert von Südkorea (35 %), das an zweiter Stelle unter den 15 größten Industrieproduzenten liegt.

Industrielle wirtschaftliche Tätigkeiten erfordern hohe Investitionen – im Regelfall höhere (pro Arbeitsplatz, pro Wertschöpfung) als Tätigkeiten in vielen anderen wirtschaftlichen Bereichen (Landwirtschaft, Baugewerbe, Handel, Dienstleistungen). Diese hohen Investitionen, die für die enorme Beschleunigung der industriellen Produktion nötig waren und sind, über-

fordern die finanzielle Leistungsfähigkeit der Entwicklungsländer. Allerdings gibt es Agenten, die aushelfen: die Transnationalen Konzerne. Tabelle 7 lässt die Dynamik erahnen, mit der die TNK in die industrielle Produktion der Entwicklungsländer eindringen. Dabei muss noch an die Anmerkung aus dem letzten Kapitel erinnert werden: dass die ADI Nettoinvestitionen darstellen, die hier mit Bruttoinvestitionen (= Nettoinvestitionen plus Abschreibungen) verglichen werden. Das Ausmaß der Dominanz der TNK bei den Neuinvestitionen ist also noch weit höher, als es von der Tabelle angegeben wird.

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, jeweils rund 50 % nannten Indien und die USA, jeweils rund 25 % Brasilien und Russland; dann folgten Großbritannien, Deutschland, Mexiko u.a. Unter den ersten fünf Nennungen befand sich mit den USA nur ein einziges Industrieland.

In China bestreiten die Unternehmen mit ausländischem Kapital heute ein Drittel der chinesischen Industrieproduktion (isw-report 61: China zwischen Gestern und Morgen, S. 22). Das enorme Exportwachstum von über 15 % jährlich seit 1990 hätte es ohne die Ausländischen Direktinvestitionen (ADI) der TNK niemals gegeben. 1989 trugen die in China angesiedelten TNK-Niederlassungen noch weniger als 9 % zum Export von Waren bei. 2002 erreichte ihr Anteil 50 %. Besonders stark sind die TNK-Filialen bei den High-Tech-Industrien: 91 % der Exporte von elektronischen Schaltkreisen und sogar 96 % bei Mobiltelefonen kamen von TNK-Filialen (Unctad, WIR 2003, Seite 43).

Tabelle 7

Ausländische Direktinvestitionen und Investitionen in der Industrie			
	ADI-Zuflüsse in % der nationalen Brutto-Sachanlageinvestitionen – jeweils Verarbeitende Industrie		
	1980	1990	1998
Industrieländer	8,5	11,9	16,6
Entwicklungsländer	11,7	22,3	36,7

Quelle: Unctad, WIR 2000.

Anders verläuft die Globalisierung in Indien, wo die TNK-Filialen nur 10 % zu den indischen Warenexporten beitragen, nach 3 % zu Beginn der 90er Jahre (Unctad, ebda.). Während die ADI, die in China platziert werden, zu zwei Dritteln (und damit im internationalen Vergleich weit überdurchschnittlich) in die

23) Die chinesische Industrieproduktion ist fünfmal so groß wie die indische (170 Mrd. Dollar BWS), weshalb die beiden Länder kaum als in etwa gleich bedeutend nebeneinander gestellt werden können.

Verarbeitende Industrie gehen, fließen sie in Indien größtenteils in den Dienstleistungssektor: Softwareentwicklung, Call center, Rechnungs- und Kontobearbeitung usw.

2.2.2 Intra-Firmenhandel

Insgesamt stellte das UNDP fest, dass die TNK an mehr als 60 % des Welthandels beteiligt sind (allein die 200 Größten bereits an 23 % (Ziegler, 2003)) und vor allem, dass ein Drittel des internationalen Handels sich zwischen Unternehmen desselben Konzerns abspielt (UNDP, BmE 1999, S. 143), Ende der 80er Jahre war es noch ein Viertel. (ebda., S. 37). Diese Art des Handels zwischen verschiedenen Teil-Unternehmen desselben Konzerns nennt man Intra-Firmenhandel.

Der statistisch problemlos sichtbare Teil der Außenwirtschaftsbeziehungen sind nur die Exporte allgemein. Auslandsproduktion und insbesondere Intrafirmenhandel liegen nicht offen da und können daher nur durch mühsame Detailuntersuchungen geschätzt werden. Für die Verflechtung der US-Wirtschaft mit der Weltwirtschaft hat die OECD für das Jahr 2000 eine solche Untersuchung durchgeführt (Grafik 9 für die Exportseite der USA). Danach beliefen sich die Exporte der USA auf 1.064 Mrd. Dollar, wovon 328 Mrd. Dollar = 31 % innerhalb eines Konzerns flossen. Auf der Importseite der USA flossen mit 491 Mrd. Dollar sogar 34 % der Gesamtimporte innerhalb eines Konzerns.

Grafik 9 macht vor allem deutlich, dass die Exporte nur einen Teil, und zwar nur einen recht kleinen Teil der Einbindung der US-Wirtschaft in die Weltwirtschaft darstellen. Weit mehr als durch die 1.064 Mrd. Dollar Exporte sind die USA durch die Produktion von Töchtern von US-Konzernen im Ausland mit der Weltwirtschaft verbunden: nämlich mit 2.892 Mrd. Dollar, also fast dem Dreifachen des Exportes. Von dieser

Auslandsproduktion werden 525 Mrd. Dollar = 18 % innerhalb des Konzerns, überwiegend an Konzerngeschwister, weiter verkauft.

Schließlich bleibt noch der Profitrücktransfer zu erwähnen. Die Auslandsproduktion der US-Konzerne ist so lukrativ, dass eine Umsatzprofitrate von 5,1 % allein für die Profitrückführung in die USA abfällt. Das sind 148 Mrd. Dollar und das entspricht damit 14 % der Exporteinnahmen.

2.3 Spezialisierung und Desintegration in der Ökonomie des Entwicklungslandes

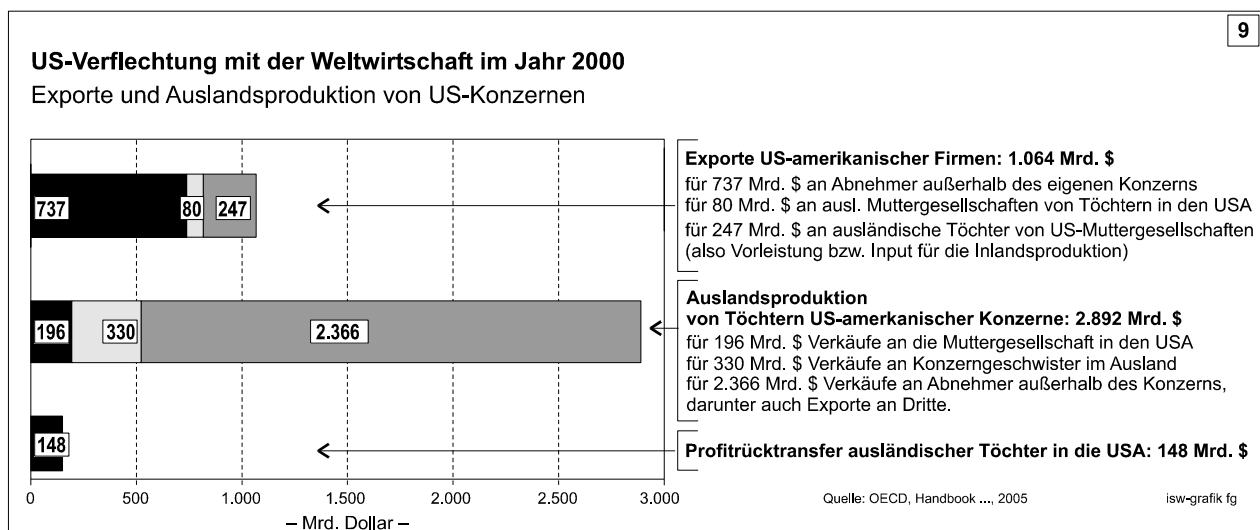
In China besteht die Hälfte der Exporte aus einer Verarbeitung von importierten Materialien (Weltbank, GEP 2004, S. 71). Etwa 60 bis 80 % des Verkaufswertes dieser TNK-Exporte bestehen aus Importen (Unctad, TDR 2005, S. 67). Eine ähnliche Situation, aber häufig mit einem noch viel geringeren inländischen Wertschöpfungsbeitrag, ergibt sich auch für die mexikanischen Montagebetriebe (ebda., S. 100).

Im Ergebnis ist das eine *sehr extreme Spezialisierung* auf kleine Produktionsausschnitte,

- die einerseits auf einem sehr hohen Produktivitätsniveau ablaufen (mit fortgeschrittener, importierter 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* im Entwicklungsland heraus: eine sehr schmale mit High-Tech-Anbindung und eine sehr breite konventionelle und 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.

Tabelle 8 bringt hierzu einige Kennwerte 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 (11 %) höher als im Rest der Wirtschaft (bestehend aus Handel, Dienstleistungen, Staat, Baugewerbe, Landwirtschaft). In den Entwicklungsländern insgesamt ist sie gut doppelt so hoch (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 niedrigerer Anteil aller Arbeitskräfte in der Industrie tätig ist.

Tabelle 8

Beschäftigung und Arbeitsproduktivität in der Industrie im Jahr 2000			
	Anteil der Verarbeitenden Industrie an der Gesamtwirtschaft in %		relative Arbeitsproduktivität in der Industrie ¹
	Bruttowertschöpfung	Beschäftigung	
Industrieländer	18,9 %	17,3 %	111 %
Entwicklungsländer darunter:	22,7 %	12,5 %	206 %
Lateinamerika	17,8 %	14,2 %	131 %
Subsahara	14,9 %	5,5 %	301 %
Südasien	15,7 %	13,9 %	115 %
Ostasien ohne China	27,0 %	14,9 %	211 %
China	34,5 %	11,5 %	405 %

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

Quelle: Unctad, TDR 2003. – Eigene Berechnungen.

Innerhalb der Entwicklungsländer steht auf der einen Seite Lateinamerika, das bis zur Zeit des ostasiatischen Aufschwungs eindeutig die in der Entwicklung am weitesten fortgeschrittenen Länder umfasste und eine hinsichtlich der Produktivität relativ gleichmäßig ausgerichtete Wirtschaft besitzt.²⁴ Lateinamerika erreichte in der Vergangenheit ein relativ hohes Entwicklungsniveau, stagnierte aber in den letzten beiden Jahrzehnten, währenddessen in Ostasien der beschriebene High-Tech-Boom einsetzte.

Im Extrem wird dies für China deutlich: 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 abliefern, gibt es mit Ausnahme der Subsahara keine Region, in der die Industrie anteilmäßig weniger Arbeiter beschäftigt. 12 % aller Beschäftigten erarbeiten 35 % des BIP und 88 % erarbeiten 65 % – eine riesige Diskrepanz.

Fazit: Die Entwicklungsländer haben ihr Verhältnis zu den Transnationalen Konzernen dereguliert. Sie sind Verpflichtungen eingegangen und haben den TNK Vergünstigungen eingeräumt, die diesen mittlerweile eine enorme Machtfülle und Verhandlungsstärke verleihen.

Die Konkurrenz zwischen den Entwicklungsländern um Ansiedlung und auch Abwerbung von ADI wird laufend intensiver (Unctad, TDR 2005, S. 157).²⁵ Lateinamerika, insbesondere Mexiko mit seiner Konzentration auf Montagebetriebe in Sonderwirtschaftszonen,²⁶ kämpft gegen die Abwanderung der TNK nach China. Dort sind die Löhne noch niedriger als in den mexikanischen Maquiladoras. Von den TNK, die ihr mexikanisches Engagement kündigen, geht die Hälfte nach China (Unctad, WIR 2004, S. 61). Die mexikanische Regierung reagierte unter anderem mit der Beendigung der Lohnsummensteuer und der Befreiung der meisten Maquiladora-Geschäfte von der Einkommensteuer (ebda.). Die Löhne in den Entwicklungsländern geraten zusehends unter Druck: 1982 erhielt ein Durchschnittsbeschäftigter einer ADI im Entwicklungsland 29 % des Lohnes eines Durchschnittsbeschäftigten in der Konzernzentrale. Bis 2000 ging dieses Verhältnis stetig auf 23 % zurück (ebda., S. 132). Vom Aufholen in den armen Ländern ist da nichts zu sehen. In Bulgarien, Rumänien, Indien, China betrug die Arbeiterlöhne in ADI gleichermaßen etwa ein Sechstel von vergleichbaren Arbeiterlöhnen in Westeuropa; in der Türkei etwa 35 % (Unctad, WIR 2005, Seite 80).

Der Lohndruck korrespondiert mit einem **Preisdruck bei Exportwaren**. So fielen die Preise für Industriewaren aus Entwicklungsländern, die in die USA eingeführt wurden, im Zeitraum 1990 bis 2003 um durchschnittlich etwa 9 %, während dieselben Industriegüterpreise für Importe der USA aus anderen Industrieländern um durchschnittlich etwa 9 % stiegen. Mag sein, dass hier auch firmeninterne Preismanipulationen mitspielen. Jedenfalls stellt die Unctad einen eindeutigen Zusammenhang fest: Je ärmer das Land

- 24) Südasien (v.a. Indien, Pakistan, Bangladesch) weist noch gleichmäßigere Werte für die Produktivität auf. Vermutlich liegt es hier daran, dass der industrielle Sektor (bei geringer ADI-Besetzung) noch stark von herkömmlichen Kleinunternehmen und Manufakturen geprägt ist, dass sich also seine durchschnittliche Arbeitsproduktivität noch nicht von der der Gesamtwirtschaft abheben konnte. Allerdings erwartet McKinsey für Indien im Jahr 2008, dass dann vier Millionen Menschen (allenfalls 1 % der Beschäftigten) in den indischen IT-Industrien arbeiten und dort 7 % zum Sozialprodukt beisteuern: eine Produktivität von mehr als dem siebenfachen der Restwirtschaft (Spiegel, 2005, S. 61).
- 25) Das ist ähnlich wie hierzulande die Konkurrenz der Kommunen und Länder um die Ansiedlung neuer Investitionsstandorte – wenn ein Konzern mal wieder zu investieren gedenkt.
- 26) Sonderwirtschaftszonen (in Lateinamerika: Maquiladoras) sind regional abgegrenzte Gebiete, in denen ADI 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 reine Montagebetriebe, in denen importierte Materialien montiert und wieder exportiert werden. Die große Zeit der Sonderwirtschaftszonen war in den 70er und 80er Jahren, als allgemein den Konzernen für Auslandsinvestitionen noch Verpflichtungen abgerungen werden konnten. Sonderwirtschaftszonen bilden daher den Übergang zur heute allgemein weitgehend deregulierten Form des Kapitalverkehrs.

ist, aus dem die USA Industriewaren einkaufen, desto niedriger ist der Preis, zu dem sie einkaufen (Unctad, TDR 2004, S. 56).

Das spiegelt alles ein großes Ausmaß an Abhängigkeit der armen Länder von den TNK wieder. Die Länder, die sich 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 sowie bitterste 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 importierten Vorleistungen, von den Weltmarktschwankungen beim Re-Export der montierten Teile, von der importierten Technologie und – soweit Bestandteil eines TNK – von der Konzernpolitik ab. Dies steht im Gegensatz zu einer auf Integration und allgemeines Wachstum der gesamten Wirtschaft bedachten Politik.²⁷

Abgesehen vom sozialen Elend liegt darin auch ein ökonomisches Risiko. Die ausgesuchten Spezialisierungsnischen sind ja nicht leer, sondern ganz im Gegenteil wollen sehr viele Länder/Wirtschaftspolitiker/Konzerne/Manager diese Nischen besetzen. Was passiert, wenn das nächste Mal die Weltkonjunktur einbricht? Die Asienkrise 1997/98 hat gezeigt, welches Desaster aus einer umkippenden Überproduktion folgen kann. Gerade China mit seiner Weltrekord-Investitionsquote von mehr als 40 % am BIP ist auf die

aktuellen Wachstumsraten und damit auf weiter steigende Exporterfolge angewiesen. Auch ein "sanftes Herunterfahren" scheint auf diesem Wachstumspfad kaum möglich.

3. Umkehrung der Geldströme: Die Entwicklungsländer finanzieren die Industrieländer

Tabelle 9 wirft einen Gesamtblick auf die Finanzierungslage der Entwicklungsländer.²⁸ Sie zeigt sozusagen ihre *konsolidierte Zahlungsbilanz* gegenüber den Industrieländern für das Jahr 2004 und zum Vergleich auch für das Jahr 1998. Wie die Zahlen deutlich machen, tat sich in diesem kurzen Zeitraum Erhebliches.

Der Exportüberschuss beim Handel mit Waren und Dienstleistungen belief sich 2004 auf 263 Mrd. Dollar, nachdem sechs Jahre zuvor noch ein Defizit von 62 Mrd. Dollar hingenommen werden musste. Der Überschuss in 2004 war höher als der von Deutschland und Japan zusammen (233 Mrd. \$); diese beiden industriellen Überschussländer plus die Entwicklungsländer stellten mit zusammen 496 Mrd. Dollar die Hauptbeiträge bei der Füllung des gigantischen US-amerikanischen Handelsdefizites (618 Mrd. \$).

Die Einkommenszahlungen der Entwicklungsländer (sog. Faktoreinkommen) beliefen sich netto auf 170 Mrd. Dollar, in erster Linie für Schuldzinsen und für Profitauszahlungen. Überweisungen von im Ausland

Tabelle 9

Konsolidierte Zahlungsbilanz der Entwicklungsländer	2004 Finanzmittel-Netto-			1998 Finanzmittel-Netto-		
	Zuflüsse Mrd. \$	Abflüsse Mrd. \$	Saldo Mrd. \$	Zuflüsse Mrd. \$	Abflüsse Mrd. \$	Saldo Mrd. \$
Leistungsbilanz:						
Handelsbilanz	263				62	
Faktoreinkommen		170			102	
Laufende Übertragungen	135			49		
Summe Leistungsbilanz	398	170	228	49	164	- 115
Kapitalbilanz:						
Private Kapitalflüsse	225			99		
Öffentliche Kapitalflüsse		67		59		
Übertragungen, Schuldenerlass u.ä.	8			7		
Statist. Restposten	40				49	
Summe Kapitalbilanz ¹	273	67	206	165	49	116
Summe =Änderung der Währungsreserven		434				1

1) Hier incl. Statistischem Restposten, aber ohne Änderung der Währungsreserven.

Quelle: IWF, WEO 2005, Statistical Appendix.

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

28) Diese Statistik stammt vom IWF und zählt daher – anders als etwa die Unctad – die Länder Taiwan, Korea, Hongkong, Singapur nicht zu den Entwicklungsländern. Andererseits zählt sie Mittel-Ost-Europa / Ex-UdSSR zu den Entwicklungsländern.

arbeitenden "Gastarbeitern" oder von Ausgewanderten ins Heimatland (etwa von USA nach Mexiko, von Deutschland in die Türkei, von Südafrika nach Lesotho, von Arabien nach Jemen und Pakistan usw.) bilden den Hauptteil der Laufenden Übertragungen (Übertragungen = Zahlungen ohne Gegenverpflichtungen). Netto betragen diese 135 Mrd. Dollar und haben sich damit in nur drei Jahren verdoppelt. Sie sind heute doppelt so umfangreich wie die Entwicklungshilfe der reichen Länder und erweisen sich daher immer mehr als ein wichtiger Pfeiler bei der Finanzierung gerade der armen Entwicklungsländer. Die drei Positionen Handelsbilanz, Bilanz der Faktoreinkommen und Laufende Übertragungen bilden zusammen die *Leistungsbilanz*, die 2004 per Saldo mit 228 Mrd. Dollar für die Entwicklungsländer positiv ausfiel, 1998 dagegen noch mit 115 Mrd. Dollar negativ. Historisch war der Leistungsbilanzsaldo regelmäßig negativ. Um so auffälliger ist der Vorzeichenwechsel von einer negativen zu einer seit dem Jahr 2000 positiven und dazu noch extrem stark steigenden Leistungsbilanz. Heute kreditieren die Entwicklungsländer den Industrieländern Waren und Leistungen.

Die Zahlungsbilanz besteht aus der Summe Leistungsbilanz plus Kapitalbilanz. Die *Kapitalbilanz* führt die grenzüberschreitenden Kapitalflüsse auf. Der dominante Posten sind die privaten Kapitalflüsse (ADI plus Portfolio-Investitionen plus Bankkredite), die zwar stark schwanken, sich aber in der IWF-Statistik im Zeitverlauf per Saldo immer zu einem Kapitalzufluss in die Entwicklungsländer summieren (225 Mrd. Dollar in 2004).²⁹ Dagegen wurden 2004 Schulden gegenüber öffentlichen Kreditgebern (v.a. IWF) im Umfang von 67 Mrd. Dollar netto zurück gezahlt. Schließlich ist der Posten "Statistisch nicht Erfasstes" zu erwähnen, ein Restposten in der Zahlungsbilanz, der 2003 und 2004 einen Zufluss darstellte, bis dahin aber immer einen Zahlungsabfluss in der Größenordnung von 50 Mrd. Dollar. Laut IWF verbirgt sich hinter diesem Posten nicht selten illegale Kapitalflucht.

Die Kapitalbilanz wies 2004³⁰ einen Netto-Zustrom von Finanzmitteln in Höhe von 206 Milliarden Dollar auf, etwa das Doppelte von 1998 (in den Krisenjahren dazwischen meistens erheblich niedriger, aber ein Zustrom war es immer).

Leistungs- und Kapitalbilanz zusammen ergeben die Zahlungsbilanz eines Landes (bzw. einer Ländergruppe) gegenüber dem Ausland. Für die Entwicklungsländer insgesamt ist sie durch einen Zahlungszuflussüberschuss in Höhe von 434 Mrd. Dollar gekennzeichnet und durch einen stetigen und in den letzten Jahren besonders steilen Anstieg. Diese 434 Mrd.

Dollar stellen zusätzliche Währungsreserven der Entwicklungsländer dar. Währungsreserven werden bei der jeweiligen Zentralbank angesammelt.³¹ Dort werden die Währungsreserven überwiegend als Guthaben in den führenden Leitwährungen gelagert, v.a. in Dollar, und üblicherweise in der Form von Anleihen aus den Defizitländern, insbesondere Staatsanleihen der USA. Damit ist dieser grenzüberschreitende Finanzierungskreislauf geschlossen.

Bereits 2003 erreichten die Währungsreserven der Schwellenländer ohne Opec-Länder einen Stand von annähernd 2.000 Mrd. Dollar. China allein hielt mehr

Zur Verschuldung der armen Länder im Ausland

Ein wesentliches Charakteristikum der armen Länder im allgemeinen Bewusstsein ist ihre hohe Verschuldung. Gemeint ist damit die Staatsverschuldung im Ausland. Über die Verschuldung armer Länder kursieren viele Daten, wobei ihr Aussagewert allerdings oft fragwürdig ist.

Für 2004 beziffert der IWF den gesamten Schuldenstand der Entwicklungs- und Transformationsländer auf 3.035 Mrd. Dollar; die Schwesterorganisation Weltbank dagegen nur auf 2.597 Mrd. Dollar (Global Development Finance). Bei der regionalen Unterteilung sind die relativen Differenzen noch viel größer. Nach der Weltbank-Statistik sind die 2.597 Mrd. Dollar zu etwa 60 % Staatsschulden und zu 40 % Privatschulden. Diese 1.042 Mrd. Dollar Privatschulden werden allerdings allein schon von den Auslandsinvestitionen der Transnationalen Konzerne in den armen Ländern (Kapitalimport erhöht die Verschuldung) nach der Unctad-Statistik (siehe Grafik 8) mit 2.226 Mrd. Dollar weit übertroffen (sogar die Netto-ADI belaufen sich noch auf 1.190 Mrd. \$).

Beide Statistiken stellen Bruttoschuldenwerte dar, so dass man über die Nettoverschuldung – die doch viel interessanter ist als die Bruttoverschuldung – nichts weiß. Gerade die Leistungsbilanzüberschüsse der armen Länder in den letzten Jahren legen einen Rückgang der Nettoverschuldung nahe (als Gegenstück zum Anstieg der Verschuldung der USA). Demgegenüber zeigen die (Brutto-)Schuldenstatistiken einen überwiegenden, wenn auch keinen ununterbrochenen Anstieg. Systematische Schuldenstatistiken über die Industrieländer werden überhaupt nicht erhoben.

29) 2005 wurde mit 358 Mrd. Dollar ein neues Allzeithoch erreicht (bis dahin stammte das Rekordhoch aus dem Jahr 1996 in der Euphorie kurz vor der Asienfinanzkrise). Für 2006 werden 320 Mrd. Dollar erwartet. Nur die Hälfte sind Direktinvestitionen in Sachanlagen; die andere Hälfte sind spekulativ orientierte Anlagegelder und Kredite (HB, 23.1.2006).

30) China hat dabei eine herausragende Position inne: Es trägt allein 94 Mrd. Dollar bei (ohne den Statist. Restposten) und in den letzten Jahren stiegen diese Zuflüsse doppelt so schnell wie in den anderen Ländern (EZB, 2005).

31) Technisch geschieht das, indem die Exporteure ihre Fremdwährungsüberschüsse (v.a. Dollar) über ihre Hausbanken bei der Zentralbank gegen nationale Währung tauschen.

als 500 Mrd. Dollar³² und Hongkong, Taiwan und Südkorea zusammen weitere 500 Mrd. Dollar. Allein diese Länder erreichten den Stand der Währungsreserven aller Industrieländer zusammen in Höhe von gut 1.000 Mrd. Dollar (EZB, 2005).

Auf der Grundlage der IWF-Daten berechnet die UNO ihre Statistik über den "Netto-Transfer von Finanzmitteln". Es handelt sich um eine Darstellung der entstandenen und anzulegenden Überschüsse. Entstanden sind diese Überschüsse laut UNO vor allem in Ost- und Südasiens, und zwar aufgrund des hohen Exportwachstums.

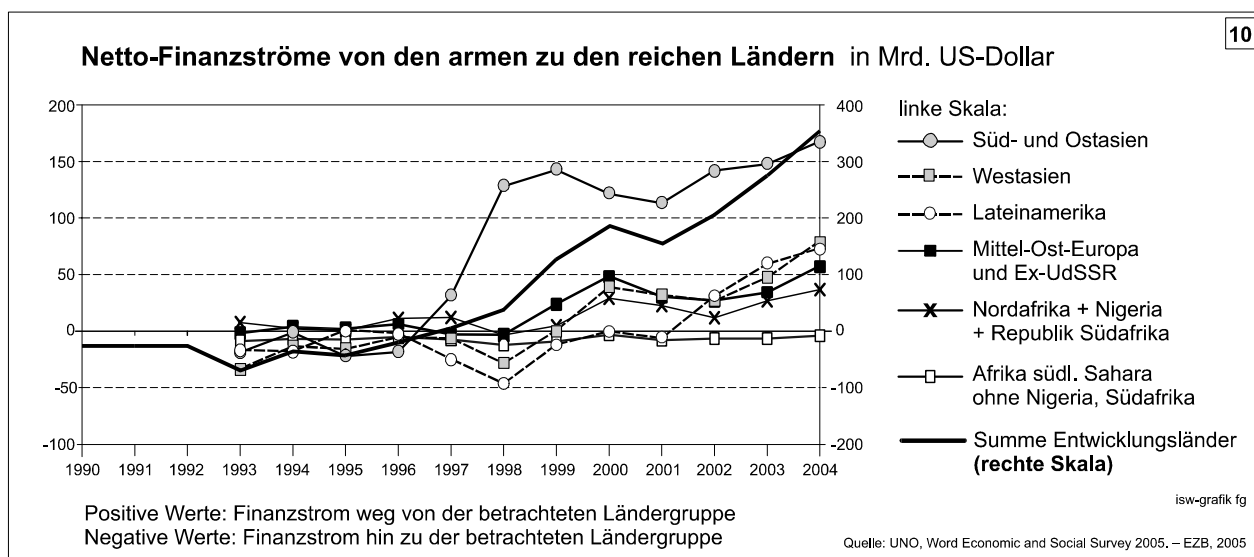
Grafik 10 zeigt für die Gesamtheit der Länder einen Nettozufluss bis 1997, also ein Finanzierungsdefizit, also einen Finanzmittelbedarf. Bis 1997 war dieses Vorzeichen üblich. Auch in den 80er Jahren war ein jahresdurchschnittlicher Zufluss von 3 Mrd. Dollar zu verzeichnen. 1997 aber kehrte sich die Flussrichtung um und wurde in rasantem Tempo zu einem riesigen Strom (in 2004 über 350 Mrd. Dollar, aus Mittel-Ost-Europa zusätzlich knapp 60 Mrd. Dollar), der auch in 2005 und perspektivisch weiterhin stark anschwillt. Alle Regionen haben daran Anteil, mit Ausnahme des subsaharischen Afrikas, das weiterhin von finanziellen Zuflüssen aus anderen Regionen abhängt. Damit waren die Entwicklungsländer 2004 im achten Jahr in Folge *Finanz-Überschuss-Länder*. Diese Situation steht im krassen Gegensatz zur herkömmlichen Wirtschaftslehre. Danach müsste eine Nettofinanzierung von den kapitalreichen Industrieländern zu den kapitalarmen Entwicklungsländern fließen.

Insgesamt handelt es sich bei dem von der UNO auf 350 Mrd. Dollar in 2004 bezifferten Netto-Finanztransfer von den Entwicklungs- zu den Industrielän-

dern in erster Linie um die Überschüsse aus der Handelsbilanz. Solche Überschüsse sind Teil der volkswirtschaftlichen Ersparnisse; in diesem Ausmaß ist die Produktion höher als der inländische Verbrauch. Mit diesen Überschüssen werden die außenwirtschaftlichen Defizite mancher Industriestaaten finanziert.

Diese Welt-Finanz-Situation führt zu der Frage: Ist es ein sinnvolles Verfahren für ein armes Land, das Defizit der USA über eigene Ersparnisse zu finanzieren? Hier urteilen die Kommentatoren, auch die UNO,³³ ziemlich einhellig: Es ist überhaupt nicht rentabel für Entwicklungsländer, Überschüsse mit 3 % Zinsen in den USA mit dem vorhandenen Dollar-Absturzrisiko anzulegen. Besser wäre es, die Überschüsse für Investitionen in die eigene Infrastruktur zu nutzen. Einerseits. Andererseits: Diese Überschüsse, diese Währungsreserven sind eine hervorragende Versicherung gegen Währungskrisen. Aus Erfahrung, gerade aus der Asienkrise mit dem folgenden Krisenstakkato, weiß man: Die Zentralbank kann in solchen Situationen nie zuviel Reserven haben.³⁴ So gesehen ist diese Anlage billig.

Doch: Was ist das für ein Wirtschaftssystem, wenn arme Länder laufend große Teile ihres Nationaleinkommens sparen müssen und nicht verbrauchen dürfen, nur um gewappnet zu sein gegen eventuelle überfallartige Attacken auf ihre Währungen und ihre Produktionsmittelbestände seitens des international marodierenden Finanzkapitals? Und wenn sie große Teile ihres Einkommens an die USA weiterreichen müssen, damit diese weiter große Teile des Sozialprodukts des armen Landes auf Pump beziehen können?



32) Ende 2005 nach chinesischen Angaben sogar rund 800 Mrd. Dollar (SZ, 10.1.2006).

33) "Die Kosten riesiger Anhäufungen ausländischer (Währungs-)Reserven ... sind gering gegenüber dem Nutzen eines stabilen Devisenkurses und eines hohen Exportwachstums." (UNO, World Economic and Social Survey 2004, S. 56).

34) 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.

4. Perspektiven der konzerngetriebenen Globalisierung

4.1 Globalisierung: Explosion von Arbeitslosigkeit und Armut

Messen wir den Anspruch der neoliberalen Globalisierung, diese Art der "internationalen Arbeitsteilung" führe zu vermehrtem Wohlstand aller, an den Fakten. Die weltweite registrierte (offizielle) Arbeitslosigkeit beläuft sich 2004 auf 185 Millionen Menschen (ILO, 2005), ein Anstieg auf das Doppelte innerhalb von 15 Jahren. Dabei ist die registrierte Arbeitslosigkeit für Entwicklungsländer nur die Spitze des Eisberges, eine wenig brauchbare Zahl angesichts des Vorherrschens informeller Beschäftigungen. Aussagekräftiger ist hier die Erwerbsbevölkerung, die trotz Beschäftigung nur das äußerste Minimum zum Leben erhält (siehe Tabelle 10). Von den 2,8 Milliarden Beschäftigten weltweit verdient die Hälfte weniger als 2 Dollar pro Tag und jeder Fünfte (550 Millionen, also rund das Fünzfache der deutschen Erwerbsbevölkerung oder mehr als das Doppelte der Erwerbstätigen von USA, Japan und Deutschland zusammen) sogar weniger als 1 Dollar pro Tag. Viele weitere sind "Selbständige" und arbeiten mit einer erbärmlichen Produktivität in der Landwirtschaft oder z.B. als Müllsammler in Slumsiedlungen oder als ambulante Schuhputzer auf den Straßen. Je mehr das Agrobusiness in die Landwirtschaft vordringt und dort die Subsistenzwirtschaft verdrängt, desto stärker fällt die Landflucht aus. Die rein produktivitätsorientierte Logik der WTO hinsichtlich der landwirtschaftlichen Produktion legt die Intensivierung des Agrobusiness nahe. Landwirtschaft müsse industriell nach dem Kriterium des Maximalprofites organisiert werden. Denkt man das konsequent zu Ende, dann sind weltweit statt Milliarden Kleinbauern und Landarbeitern nur noch 50 bis 100 Millionen Bauern nötig (das wäre dann ein Verhältnis zur Gesamtarbeiterschaft wie bei uns).

4.2 Systemlogik und Systemfrage

Die geschilderte Entwicklung in den letzten Jahrzehnten hat weltweit, und zwar auch bei uns, zu fundamentalen Verschiebungen im Kräfteverhältnis der gesellschaftlichen Gruppen geführt.

Verglichen mit der heutigen Situation verfügten die Konzerne in früheren Jahrzehnten in einem viel geringerem Maß über eine *Exit-Option*. Mit der *Exit-Option* wird hier die Fähigkeit der Konzerne bezeichnet, Produktionsverlagerungen ins Ausland schnell und umfassend vornehmen zu können, und mit dieser Fähigkeit in der Hinterhand von den Beschäftigten Kostensenkungen zu verlangen und abzapfen. Ähnlich auch gegenüber dem Staat hinsichtlich Auflagen, Schutzgesetzen, Steuerforderungen. Mit einer solchen *Exit-Option* ändert sich das gesellschaftliche Kräfteverhältnis elementar zugunsten der Konzerne, der Options-Inhaber.

Tabelle 10

Working poor weltweit				
	Beschäftigte mit einem Tagesverdienst			
	unter 1 Dollar		unter 2 Dollar	
	1990	2003	1990	2003
	Anteil an allen Beschäftigten in %			
Lateinamerika	16,1	13,5	39,3	33,1
Ostasien	35,9	17,0	79,1	49,2
Südostasien	19,9	11,3	69,1	58,8
Westasien u. Nordafrika	3,9	2,9	33,9	30,4
Subsahara-Afrika	55,8	55,8	89,1	89,0
Mittel-Ost-Europa und Ex-UdSSR	1,7	5,2	5,0	23,6
Welt gesamt	27,5	19,7	57,2	49,7
	Anzahl in Millionen			
Welt gesamt		550		1.387
Quelle: ILO, 2005.				

Auch in früheren Jahrzehnten gab es profitable Gelegenheiten für Auslandsinvestitionen, auch in den 70er Jahren wuchsen die ADI prozentual weitaus schneller als etwa die Exporte (wenngleich ausgehend von einem, verglichen mit heute, sehr niedrigen Ausgangsniveau). Der wesentliche Unterschied ist aber, dass damals das Ziel der Auslandsinvestition größtenteils die Gewinnung neuer Märkte und Absatzchancen war. Die Zollschränken waren höher als heute, damit waren den Exporten Grenzen gesetzt; der Kapitalverkehr war stärker reglementiert, daher war die Fähigkeit eines Staates, auch eines Entwicklungslandes, die Auslandsinvestition mit wirtschaftspolitisch sinnvollen Auflagen hinsichtlich Beschäftigung und Wachstum zu verknüpfen, deutlich höher als heute. Die Freiheit des Warenverkehrs war wegen viel höherer Transport- und Kommunikationskosten real viel begrenzter, als sie es heute ist. Damals konnten die Beschäftigten in den Industrieländern bei weitem weniger mit einer *Exit-Option* bedroht werden. Noch für die frühen 90er Jahre schätzte das in ADI-Fragen erfahrene HWWA-Institut, dass drei Viertel der deutschen Auslandsinvestitionen (und sogar über 80 % ihres Anstiegs im vorangegangenen Jahrzehnt) mit niedrigen Lohnkosten nichts zu tun haben, sondern stattdessen auf Marktsicherung und Markteroberung orientiert waren (Alt Vater/Mahnkopf, 1996, S. 258).

Im Vergleich zu dieser Situation ist heute, bedingt durch die erlangte Freiheit im Waren- und im Kapitalverkehr, ein tiefer Unterschied festzustellen. Kompromisse oder Vereinbarungen zwischen Arbeit und Kapital waren innerhalb der früheren Systemlogik denkbar, da der industrielle Standort Deutschland (die inländischen Möglichkeiten zur Profitproduktion) nicht von vornherein zur Disposition stand und Auslandsinvestitionen vor allem zur Absatzsicherung und Roh-

Die Millenniums-Entwicklungsziele der UNO

Zur Jahrtausendwende verabschiedeten die 189 UNO-Mitglieder die Millenniums-Erklärung, in der in acht Punkten das Ziel zusammen gefasst und konkretisiert wurde, den Status der Welt (der armen Länder) in humanitärer Hinsicht eindeutig zu verbessern. Diese 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.

Im aktuellen Bericht über die menschliche Entwicklung 2005 analysiert das UNDP (United Nations Development Programme = Entwicklungsprogramm der UN) 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. Die Einschätzung ist vernichtend (alle Zitate aus: UNDP, BmE 2005, S. 23-61):

"Fast alle Ziele werden von den meisten Ländern verfehlt werden, einige davon mit riesengroßem Abstand."

Für die 159 armen 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.

Einige Überschriften und Zitate aus dem UNDP-Bericht werfen Schlaglichter auf den humanitären Zustand und die humanitäre Entwicklung der Welt :

"Die Diskrepanzen in menschlicher Entwicklung zwischen reichen und armen Ländern werden noch größer."

"Die Gesundheit von Kindern und Müttern – Millionen weitere Kinder werden sterben."

"Wasser und sanitäre Versorgung – mehr als eine Milliarde ohne Zugang."

"Bildung – das Ziel allgemeiner Schulbildung weltweit wird verfehlt."

"Lebenserwartung – die große Wende. ... Zwischen 1960 und heute stieg die Lebenserwartung um 16 Jahre in den Entwicklungsländern und um sechs Jahre in den Industrieländern. Seit 1980 ist die Diskrepanz [hier: Differenz zwischen der hohen Lebenserwartung in reichen Ländern und der niedrigen in armen] um weitere zwei Jahre zurückgegangen. ... Abgesehen von drei Monaten fand die gesamte Konvergenz [hier: der Rückgang der genannten Diskrepanz] von zwei Jahren seit 1980 vor 1990 statt. Seitdem ist die Konvergenz zum Stillstand gekommen ... Durchschnittlich beträgt der Unterschied in der Lebenserwartung zwischen einem armen und einem reichen Land immer noch 19 Jahre."

"Die Halbierung der extremen Armut und Unterernährung hängt vom Wachstum und von seiner Verteilung ab. ... Allerdings werden die meisten Länder die Zielvorgabe verfehlen." "Die Armut geht zurück, aber seit Mitte der neunziger Jahre nur langsam. ... Seit Mitte der neunziger Jahre ging die Ein-Dollar-am-Tag-Armut nur noch ein Fünftel so schnell zurück wie 1980 – 1996. Dies muss vor dem Hintergrund gesehen werden, dass sich das durchschnittliche Wachstum der Entwicklungsländer in den neunziger Jahren beschleunigte, und zwar um mehr als das Doppelte des vorhergehenden Jahrzehnts."

"China und, in bescheidenerem Ausmaß, Indien stehen an vorderster Front der sich globalisierenden Länder mit hohem Wirtschaftswachstum. Doch der jährliche Fortschritt beim Abbau der Kindersterblichkeit ist in beiden Ländern seit 1990 langsamer geworden, obwohl sich das Wirtschaftswachstum beschleunigte. Das Beispiel China zeigt, dass selbst spektakulärste Wirtschaftswachstumsraten und steigender Lebensstandard sich nicht automatisch in rascher sinkende Kindersterblichkeit übertragen." Indien: "Insgesamt jedoch lassen die vorliegenden Daten darauf schließen, dass das beschleunigte Wachstum nicht zu einem entsprechenden Rückgang der Armut geführt hat. Noch beunruhigender ist, dass die Verbesserungen bei der Kinder- und Säuglingssterblichkeit sich verlangsamt haben ... Von Unterernährung, die sich im vergangenen Jahrzehnt kaum gebessert hat, ist die Hälfte der indischen Kinder betroffen."

Als Fazit kommt das UNDP zu der resignierenden Einschätzung: "Aber die Währung 'Versprechen der internationalen Gemeinschaft' ist inzwischen so sehr abgewertet durch ihre Nichteinhaltung, dass sie allgemein für wertlos gehalten wird."

stoffgewinnung als notwendig erschienen. Dieser System-Spielraum existiert aber nicht innerhalb einer Verlagerungslogik, die die (potenzielle) Zerstörung des industriellen Standortes Deutschland billigend in Kauf nimmt, da und wenn "Internationalisierung" den Profit erhöht. Diesen Trumpf nutzen die TNK skrupellos, wie sich beispielsweise 2005 am Ausspielen der Belegschaften der europäischen General-Motors-Werke gegeneinander zeigt. Soziale Fortschritte können heute nur in der Auseinandersetzung mit der neoliberalen Logik und Strategie der TNK und ihrer politischen und medialen Bataillone und offenkundig nur in internationaler Kooperation erzielt werden.

4.3 Entwicklungsziele der UNO verfehlt – System ohne Perspektive

Die hohe und noch zunehmende Dominanz der Konzerninteressen in einem kapitalistischen System gegenüber den Existenzbedürfnissen der Menschen lässt bei vielen die Skepsis über die Hoffnung hinsichtlich der menschlichen Zukunft überwiegen. So auch beim UNDP, wie der Kasten über die *Millenniumsziele der UNO* verdeutlicht. Liest man die jährlichen UNDP-Berichte, dann stellt man fest, dass bei aller Sorge früher auch viel Hoffnung und Zuversicht mitschwang – dass es die Menschen schon schaffen würden, den Weg zum allgemeinen Wohlergehen zu finden und zu gehen. Heute, insbesondere im aktuellen Bericht 2005, ist das anders: Pflichtschuldigt wird die Hoffnung auf die Erfüllung der Millenniumsziele geäußert, und überzeugend wird dargelegt, dass sie grundsätzlich eindeutig erreichbar wären – aber grundlegend ist der Bericht von Skepsis und Resignation darüber erfüllt, dass in diesem weltweit einzig übrig gebliebenen Gesellschaftssystem³⁵ auch die elementarsten menschlichen Ziele nur völlig unzureichend erreicht werden.

Polarisierung bei der Einkommensverteilung

Die Polarisierung zwischen hohen und niedrigen Einkommen ist so extrem wie nie zuvor geworden: Das Einkommen der 10 % der Menschheit mit dem höchsten Einkommen ist heute 103 mal so hoch wie das der ärmsten 10 %. Seit rund zwei Jahrhunderten ist diese Diskrepanz andauernd gewachsen. Heute haben die 500 reichsten Menschen ein vom UNDP geschätztes Einkommen (nicht: Vermögen), das so hoch liegt wie das der ärmsten 416 Millionen Menschen, wahrscheinlich aber noch viel höher (UNDP, BmE 2005, S. 47).

Innerhalb der Länder zeichnet sich eine klare Tendenz zu mehr Ungleichheit ab. Von 73 vom UNDP untersuchten Ländern verzeichneten 53 (mit über 80 % der Weltbevölkerung, also alle großen Länder) in den

letzten beiden Jahrzehnten eine Zunahme der Ungleichverteilung und nur 9 Länder (mit 4 % der Weltbevölkerung) eine Nivellierung (UNDP, BmE 2005, S. 71). Für Osteuropa und die Ex-Sowjetunion stellt das UNDP die schnellste jemals beobachtete Verschlechterung der Einkommensverteilung fest, hervorgerufen durch den Übergang zum kapitalistischen System (UNDP, BmE 1999, S. 45). Die Industrieproduktion in Russland stürzte 1990 bis 1999 weitaus tiefer als während des faschistischen Überfalls (Stiglitz, 2002, S. 170).

"Die Armut geht zurück, aber seit Mitte der neunziger Jahre nur langsam" schreibt das UNDP (BmE 2005, S. 43). Beides lässt sich hauptsächlich auf den chinesischen Einfluss zurückführen. In China sank zwischen 1990 und 1996 die Ein-Dollar-am-Tag-Armut um annähernd 120 Mio. Menschen (ein Rückgang um die Hälfte des Ausgangswertes). Angesichts dessen, dass die anderen Länder per Saldo bis dahin praktisch gar keinen Rückgang erreichten, wurde China in früheren UNDP-Berichten diesbezüglich sehr positiv gewürdigt. Von 1996 bis 2001 sank dagegen in China diese Armutsbevölkerung trotz noch höherem BIP-Wachstum nur noch um ein Zehntel des früheren Wertes, um gut 10 Millionen Menschen (ebda., S. 44).

Obwohl China seit Mitte der 90er Jahre im Durchschnitt noch schneller reicher wird, "gibt es beunruhigende Hinweise darauf, dass der soziale Fortschritt beginnt, hinter das Wirtschaftswachstum zurückzufallen" (ebda., S. 80). Seitdem die Gesundheitsfinanzierung privatisiert wurde, geht der Impfschutz zurück, steigt die Kindersterblichkeit in den armen Provinzen auf das Niveau von Namibia, und geht die Hälfte der Befragten in den armen Provinzen auch im Bedarfsfall nicht mehr zum Arzt: aus Geldmangel.

Nach Erkenntnissen der Weltbank konnten seit dem WTO-Beitritt Chinas 2001 zwar 90 % der Stadtbevölkerung Einkommensverbesserungen erreichen. Allerdings konzentrierte die Stadtbevölkerung damit mehr als den gesamtwirtschaftlichen Einkommenszuwachs auf sich, denn die Einkommen der Landbevölkerung insgesamt fielen um 0,7 %. Die ärmste Bevölkerungsgruppe verlor sogar 6 % ihres Einkommens (Sengenberger, 2006). Dabei ist die Landbevölkerung mit einem Viertel des Volkseinkommens, aber mit zwei Dritteln der Gesamtbevölkerung im Vergleich zur Stadtbevölkerung, sowieso schon massiv im Nachteil (isw-report 61: China zwischen Gestern und Morgen). Auch China hat sich der Globalisierung offensichtlich angepasst und verteilt um von unten nach oben.

Weltweit ist Vereinzelung, Umverteilung, Privatisierung, Verelendung zu beobachten:

- Die Prekarisierung der Beschäftigungen und die um sich greifende Zukunftsangst als neues Lebensgefühl nicht nur in den reichen Ländern;

35) Abgesehen von winzigen Inseln wie Kuba und Vietnam, deren Entwicklung das UNDP durchaus positiv würdigt.

- Das Ende der früher häufig lebenslangen Beschäftigungsgarantie in japanischen Unternehmen;
- Die Vertreibung vom Land und damit die Existenzvernichtung durch die Konkurrenz subventionierter Agrarerzeugnisse aus dem Ausland;
- Die Abschaffung der chinesischen Betriebsgemeinschaft (danwei) und ihre Ersetzung durch Individualisierung in den Arbeitsbeziehungen und durch eine Hire-and-fire-Willkür;
- Die (schrittweise) Privatisierung der Sozialversicherungen von Chile über China bis Deutschland;
- Die weltweit zunehmende Spreizung der Löhne für hoch und gering Qualifizierte;
- Die auf 6.000 pro Tag gestiegene Zahl tödlicher Arbeitsunfälle infolge der laufend verschärften Arbeitsintensivierung (ILO);
- Die Zunahme von 1-Euro-Jobs anstatt des Verschwindens von 1-Dollar-am-Tag-Jobs;
- Die Landflucht in riesige Slumsiedlungen von Mexico bis Lagos ohne Aussicht auf ordentliche Jobs; 900 Millionen Menschen leben heute in Slums;
- Die Verzweiflung, die Millionen dazu bringt, zu versuchen, die Zäune der Festungen EU und USA zu übersteigen;
- Die 100 Millionen Menschen jährlich, die wegen hoher medizinischer Behandlungskosten in Armut fallen (ILO);
- die 170 Millionen Kinder, die unter gesundheitsschädigenden Bedingungen arbeiten müssen (Unicef);
- Die zwei Millionen verkaufter und versklavter Kinder (Unicef).

Das alles und vieles ähnliche mehr gehört zum Wesen dieser Globalisierung.

Seit 1989 macht sich der Kapitalismus, befreit vom Hemmnis der "Systemkonkurrenz", wieder daran, den Menschen zu zeigen, wie realer Markt funktioniert. Eine bessere Welt wäre möglich, aber offenkundig nicht mit dem neoliberalen Kapitalismus.

Literaturverzeichnis

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

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

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

Deutscher Bundestag: Schlussbericht der Enquete-Kommission Globalisierung der Weltwirtschaft – Herausforderungen und Antworten, Drucksache 14/9200, 12.6.2002

EZB – Europäische Zentralbank: Kapitalströme in die Schwellenländer, Monatsbericht Januar 2005

Huffschmid Jörg, Politische Ökonomie der Finanzmärkte, VSA-Verlag 2002

ILO – International Labour Office: World Employment Report 2004-05, Genf 2005

iwd – Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft: Industrieproduktion: China auf dem Podest, 2.2.06

IWF: WEO – World Economic Outlook, versch. Jahrgänge

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

Marx Karl: Das Kapital, Band 1, in: Marx-Engels-Werke, Berlin/DDR, 1973

OECD: Handbook on Economic Globalisation Indicators, 2005

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

StaBuA – Statistisches Bundesamt: Fachserie 18, Reihe 1.3, 1.4: Inlandsproduktsberechnung, versch. Jahrgänge

StaBuA – Statistisches Bundesamt: Fachserie 18, Reihe 2: Input-Output-Rechnung, versch. Jahrgänge

StaBuA – Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch, versch. Jahrgänge

Stiglitz Joseph: Die Schatten der Globalisierung, Siedler Verlag 2002

Unctad: D&G - Development and Globalization: Facts and Figures 2004

Unctad: Quantification of Non-Tariff Measures (UNCTAD/ITCD/TAB/19), New York und Genf 2002

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

Unctad: WIR – World Investment Report, versch. Jahrgänge

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

UNO: World Economic and Social Survey, versch. Jahrgänge

Weltbank: GEP – Global Economic Prospects, versch. Jahrgänge

Weltbank: Global Development Finance 2004 (früher: World Debt Tables)

Weltbank: World Development Indicators 2005

Windfuhr Michael: Zum Beispiel Rohstoffe, Lamuv Verlag 1996

WTO: ITS - International Trade Statistics, versch. Jahrgänge

WTO: WTR - World Trade Report, versch. Jahrgänge

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

Zeitungsartikel:

HB – Handelsblatt

SZ – Süddeutsche Zeitung

Glossar

Auslands-Direktinvestition (ADI) Der Export von Kapital zum Aufbau von bzw. der Beteiligung an Unternehmen im Ausland. Die ADI sind definiert als solche Investitionen, mit denen ein inländischer Investor direkt oder indirekt einen dauerhaften Einfluss auf ein ausländisches Unternehmen gewinnt. Seit 1999 legt die Statistik bei Kapitalbeteiligungen einen Anteilsbesitz von mindestens 10 Prozent zugrunde.

Außenhandel Das Statistische Bundesamt fasst darunter den Export/Import von Waren = **Handelsbilanz** und von Dienstleistungen (z.B. Reiseverkehr, Transportleistungen, Kapitalerträge, Versicherungen, Provisionen, Lizenz- u. Patentgebühren) = **Dienstleistungsbilanz** zusammen. Der Saldo der aggregierten Bilanzen ergibt den sog. **Außenbeitrag** (Export- oder Importüberschuss). Handels- u. Dienstleistungsbilanz sind Teil der **Leistungsbilanz**, in die zusätzlich die Übertragungen (z.B. Überweisungen ausländischer Arbeitskräfte, Zahlungen an EU und internationale Organisationen, Entwicklungshilfe) eingehen.

Bruttoinlandsprodukt (BIP) misst die inländische Wirtschaftsleistung durch die Bewertung aller im Inland produzierten Güter und Dienstleistungen; 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.

Dienstleistungsbilanz siehe Außenhandel

GATT General Agreement on Tariffs and Trade – Allgemeine Vereinbarung über Zölle und Handel. Die gleichnamige Organisation – formal eine Unterorganisation der Vereinten Nationen, de facto aber dominiert von den USA und den anderen führenden kapitalistischen Ländern – legte bis 1995 allgemeine Regeln für den internationalen Waren- und Kapitalverkehr fest. Dann wurde sie abgelöst von der WTO (Welthandelsorganisation, siehe dort), worin das GATT als Grundsatzvereinbarung das Dach über konkrete Einzelvereinbarungen bildet, die nun die 148 Mitglieder zur nationalstaatlichen Übernahme der WTO-Regeln zwingen.

GATS General Agreement on Trade in Services – Allgemeine Vereinbarung über den Handel mit Dienstleistungen. Abkommen im Rahmen der WTO (siehe dort). Verpflichtet die Mitgliedsstaaten, ihren Dienstleistungssektor (wozu auch der Handel gehört), einschließlich der bisher staatlich organisierten Dienstleistungen (Medizin, Bildung usw.), für ausländisches Kapital zu öffnen.

Handelsbilanz siehe Außenhandel

Industrie(güter) Im engeren Sinne die Verarbeitende Industrie (z.B. Chemie, Kunststoffverarbeitung, Stahlherzeugung, Maschinenbau, E-technik, Feinmechanik, Sägewerke, Möbelherstellung, Glaserzeugung und -verarbeitung, Papierherzeugung und -verarbeitung, Druckereien,

Nahrungsmittel-, Getränke- und Tabakverarbeitung. Im weiteren Sinne umfasst die Produzierende Industrie darüber hinaus Bergbau, Ölförderung, Strom- und Gaswirtschaft, Bauindustrie.

Neoliberalismus Wirtschaftlich-politische Lehre, die sich darauf konzentriert, die Kosten der Unternehmen zu minimieren und ihren Profit zu maximieren. Dadurch entstünde das höchstmögliche Wachstum und auch das höchste Steueraufkommen. Durch die reale Entwicklung der letzten Jahre in den neoliberal dominierten Gesellschaften (u.a. Deutschland) 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).

Terms of Trade Messzahl, um die Änderungen der Konkurrenzposition eines Landes im Außenhandel mit anderen Ländern festzustellen. Berechnet als Division des Exportpreisindex durch den Importpreisindex.

Transnationales Unternehmen Unternehmen, das mindestens ein Tochterunternehmen im Ausland mit einem Eigentumsanteil von jeweils mindestens 10 % hat (Definition der Unctad).

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 Wohlförderung 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.

WTO (World Trade Organisation = Welthandels-Organisation) Gegründet 1994 als organisierendes Dach für GATT (siehe dort) und andere handelsleichternde und -koordinierende Verträge. Besitzt eine Schiedsstelle bei Vertragsstreitigkeiten mit endgültig bindendem Urteil. Umfasst derzeit (Ende 2005) 149 Mitglieder.

Wertschöpfung Sie ist das Nettoergebnis der gesamtwirtschaftlichen Tätigkeit. Es gibt verschiedene Methoden zu ihrer Bestimmung. Z.B.: Umsatzerlöse und sonstige Erträge abzüglich Materialaufwand, Löhne/Gehälter, Abschreibungen und sonstige Aufwendungen.

Wertschöpfungskette Der Vorgang der Wertschöpfung in den einzelnen Etappen vom Erstproduzenten bis zum Vermarkter. Kennzeichnend für die industrielle Produktion sind heute globale Wertschöpfungsketten.

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.