

Globale Produktion, Polarisierung und Protest | Thomas Fritz

1. Vernetzte Produktion: Polarisierung oder Konvergenz?

„Die Netzwerklogik des neuen globalen Systems ermöglicht es, alles Wertvolle in das Netzwerk zu integrieren, während alles, was keinen Wert hat oder abgewertet ist, abgekoppelt wird (...). Daher ist die Welt nicht länger zwischen Nord und Süd geteilt, sondern zwischen Gebieten und Menschen, die an diese Netzwerke an- oder von ihnen abgekoppelt sind“ (Castells 2000). An- oder Abkopplung: Dieses binäre Schema entwickelt sich zu einer weit geteilten Handlungsmaxime. Es allein entscheide über die Verteilung von Chancen und Wohlstand, so die Annahme. Es ersetze andere Spaltungen, so die territorialen. Diese und ähnliche Wahrnehmungen entstehen anhand durchaus realer Verschiebungen der weltwirtschaftlichen Integration. Anders als in der Ära des Kolonialismus und Imperialismus stellt sich die ökonomische Verflechtung heutzutage nicht mehr nur über die Zirkulation von Waren und Geld her, sondern in weit stärkerem Maße durch international vernetzte Produktion. Das dynamische Wachstum des Welthandels ging mit strukturellen Veränderungen einher, die vor allem seit der Krise der 1970er Jahre eine tiefgreifende Reorganisation der globalen Produktion ermöglichten.

Ein wesentliches Kennzeichen dieser Reorganisation ist die vertikale Desintegration transnationaler Unternehmen. Die Verbreitung neuer und kostengünstiger Transport- und Kommunikationsmittel eröffnete den „Multis“ bisher ungeahnte Möglichkeiten der Zerlegung des Produktionsprozesses und seiner auf verschiedene Länder verteilten erneuten Zusammensetzung. Ein zunehmend größerer Teil der Produktion findet seither im Rahmen globaler Wertschöpfungsketten statt, die von einzelnen Führungskonzernen („lead firms“) beherrscht werden. Mit dem Outsourcing all jener nicht mehr länger dem Kerngeschäft zugerechneten Aktivitäten entstand zugleich die Notwendigkeit der Steuerung dieser Produktionsnetzwerke, die im Laufe der Zeit ausgefeilte interne und externe Herrschaftsbeziehungen entwickelten. Daran ist erkennbar, dass globale Wertschöpfungsketten Machtkonflikte implizieren, und zwar sowohl zwischen den beteiligten Ländern, Regionen und Unternehmen, als auch zwischen Arbeit und Kapital. Mehr noch: Bereits die Expansion transnationaler Unternehmen ist nicht bloß Ausdruck technologischer Innovationen und verschärfter Konkurrenz, sondern ebenso von Klassenkonflikten. Globale Kapitalbewegungen sind immer auch Reaktionen auf den Widerstand von ArbeiterInnen und die Durchsetzung sozialer Rechte. Zugleich stimulieren die Kapitalbewegungen wiederum enorme Prozesse der Klassenbildung in aller Welt.

Eine wichtige Triebkraft der vertieften weltwirtschaftlichen Integration sind die seit den 80er Jahren stark anschwellenden ausländischen Direktinvestitionen. Dabei unterscheiden sich die heutzutage dominanten Wertschöpfungsketten deutlich von den Auslandsinvestitionen, die westliche Industrieunternehmen noch in den ersten drei Nachkriegsjahrzehnten tätigten. Vor allem die Länder der Peripherie erlaubten die Belieferung ihres Marktes nur bei lokaler Produktion unter

starker Einbeziehung ebenfalls lokal produzierter Vorprodukte. Mit dem Umschwung von diesen binnenorientierten Strategien der Importsubstitution zu Liberalisierung und Weltmarktintegration wurden diese Strukturen jedoch aufgebrochen und durch weltweite Zulieferpyramiden ersetzt. Wertschöpfungsreiche Tätigkeiten blieben aber in den Industrieländern konzentriert.

Ein Vergleich der verschiedenen globalen Produktionsnetzwerke zeigt allerdings, dass nicht mehr nur arbeitsintensive Tätigkeiten an sogenannte „Billiglohnstandorte“ verlagert werden, sondern zunehmend auch kapitalintensive Prozesse. In dieser Hinsicht bedarf die von Fröbel et al. (1977) formulierte und in den 80er Jahren sehr einflussreiche These von der „neuen internationalen Arbeitsteilung“ sicher einer kritischen Überprüfung. Die „Fröbelianer“ attestierten den von ihnen analysierten Weltmarktfabriken vor allem in der Textil- und Elektroindustrie auch perspektivisch einen negativen Beitrag zur Beschäftigungs- und Qualifikationsentwicklung, zum Technologietransfer und zur Devisenerwirtschaftung. Heute ist jedoch feststellbar, dass es durchaus zur Verlagerung kapital-, technologie- und wissensintensiverer Prozesse in periphere Länder kommt. Es bleibt aber die Frage, ob sie eine Qualität entwickeln, die sowohl zu einer ökonomisch-technischen Konvergenz, als auch zu einer Annäherung der eklatanten inner- und zwischenstaatlichen Einkommensdifferenzen beitragen.

Für viele Zeitgenossen scheint diese Frage bereits geklärt, wenn sie sie überhaupt stellen. Sie erblicken in der modernen Netzwerkproduktion eine Ausgleichsbewegung, die die Nord-Süd-Spaltung und andere polarisierenden Effekte kapitalistischer Expansion einebnen könne. Ähnlich wie Castells meinen Hardt und Negri (2002), dass der Übergang von der industriellen zur „informatisierten Ökonomie“ zu einer Dezentralisierung und „Deterritorialisierung“ der Produktion führe, „so dass eine geografische Zuordnung großer Zonen zum Zentrum oder zur Peripherie, zum Norden oder Süden nicht mehr möglich ist“. Aufgrund des „vereinheitlichenden Prozess(es) der kapitalistischen Entwicklung“ gehen Zentrum und Peripherie „heute ineinander über“ (ebd: 343f.). In verschiedensten Regionen der Welt ließen sich gleichzeitig und nebeneinander sämtliche Produktionsstufen finden: bäuerliche Elemente, Teilindustrialisierung und partielle Informatisierung: „Die ‚Stufen‘ ökonomischer Formen bestehen so alle nebeneinander, vermischen sich zu einer hybriden, zusammengesetzten Ökonomie, die nicht gleich, aber in der Art ihrer Zusammensetzung überall auf der Welt zu finden ist“ (ebd: 300). Der „allgemeine Ausgleich und die Glättung des gesellschaftlichen Raums“ (ebd: 345) bringe soziale Ungleichheiten zwar keineswegs zum Verschwinden, diese ließen sich aber immer weniger entlang einer Dichotomie von Zentrum und Peripherie identifizieren.

Während Hardt und Negri die kapitalistische Entwicklung explizit als „vereinheitlichenden“ Prozess und die transnationale Netzwerkproduktion als Moment einer Ausgleichsbewegung zwischen Zentrum und Peripherie betrachten, scheint diese Vorentscheidung in einem Großteil der Literatur über globale Wertschöpfungsketten implizit ebenfalls bereits getroffen. „Die Forschung und politische Arbeit zu globalen Wertschöpfungsketten untersucht die verschiedenen Wege der Integration globaler Produktions- und Distributionssysteme und die Möglichkeiten von Firmen in Entwicklungsländern, ihre Position auf den globalen Märkten zu verbessern“ (Gereffi et al. 2003). Eine ihrer Schlüsselerkenntnisse lautet, „dass der Zugang zu den Märkten der entwickelten Länder zunehmend von der Integration in die globalen Produktionsnetzwerke der in den Industrieländern ansässigen Führungsunternehmen abhängt“ (Humphrey/Schmitz 2001). Entsprechend dient die Analyse der Wertschöpfungsketten der Entwicklung von Politikinstrumenten für das industrielle „upgrading“ und die Generierung von Beschäftigung. Die Adressaten dieser Forschung beschränken sich demgemäß

auf „policy-makers at all levels“ (Kaplinsky 2004). Zwar liefern ihre Analysen durchaus wertvolle Einblicke in die Funktionsweise globaler Produktionsnetzwerke, ihr Erkenntnishorizont beschränkt sich aber auf Fragen der Integration und des Upgradings in Wertschöpfungsketten. Die Rolle der Beschäftigten blenden sie hingegen fast vollständig aus. ArbeiterInnen und ihre Widerstände sind in dieser Forschung weitgehend inexistent.

Im Folgenden wollen wir der Frage nachgehen, ob die Annahmen einer mit transnationalisierter Produktion einhergehenden Ausgleichsbewegung zwischen Zentrum und Peripherie gerechtfertigt sind. Werden also die üblicherweise mit kapitalistischer Expansion assoziierten polarisierenden und Ungleichheit erzeugenden Effekte durch Wertschöpfungsketten neutralisiert, gemildert oder gar umgekehrt? Daran schließen sich weitere Fragen an: Warum kam es überhaupt zur globalen Restrukturierung der Produktion? Wie wirkt diese sich auf die hierarchische Struktur des Weltsystems und die globalen Einkommensdisparitäten aus? Und welche Rolle spielen die Arbeiterbewegungen bei der Expansion des Kapitals? Selbstverständlich kann es hier nicht darum gehen, abschließende Antworten zu liefern. Vielmehr sollen Mechanismen skizziert werden, die die Entwicklungsweise globalisierter Produktion beeinflussen. Dazu werden wir im folgenden zweiten Kapitel in Anlehnung an David Harvey einige Mechanismen ungleicher Entwicklung beschreiben, die mit dem kapitalistischen Akkumulationsprozess einhergehen: Überproduktion, Monopolisierung und Krisen. Das anschließende dritte Kapitel schildert die unterschiedlich erfolgreichen Versuche zur Einbindung ausländischer Direktinvestitionen in eine Strategie importsubstituierender Industrialisierung in Afrika, Lateinamerika und Asien während der ersten Nachkriegsjahrzehnte. Im vierten Kapitel liefern wir einige Beispiele für die beeindruckenden Klassenbildungsprozesse, die durch die transnationale Expansion des Kapitals in der Peripherie ausgelöst wurden und die verbreitete These von der „Arbeiteraristokratie“ in Frage stellen. Das fünfte Kapitel widmet sich der von der monetaristischen Wende in den USA ausgelösten radikalen „Umschaltkrise“ der 70er und 80er Jahre, welche der Produktion einen Internationalisierungsschub versetzte, Klassenbeziehungen veränderte, die Ausdifferenzierung der Peripherie vertiefte und diesen Regionen eine Reihe von Finanzkrisen bescherte. Das sechste Kapitel beschreibt die Genese der für moderne Wertschöpfungsketten charakteristischen Vertragsformen, schildert exemplarisch die Produktionsnetzwerke der Automobil- und Elektroindustrie, deren interne und externe Herrschaftsbeziehungen, die globalen Einkommenseffekte und die Leistungen des Handelssystems für die moderne Wertschöpfungshierarchie. Das siebte Kapitel schließlich liefert eine zusammenfassende Gesamtbewertung.

2. Akkumulation, Monopol und Krise

Warum kommt es überhaupt zu Kapitalbewegungen? Um warum verteilt sich das Kapital so ungleich über den Globus? David Harvey (2005: 89f.) erklärt ungleiche Entwicklung anhand von Überproduktionskrisen und ihrer stets instabilen Lösungen durch „raum-zeitliche Fixierungen“. Im Anschluss an Marx' Akkumulationstheorie¹ geht er davon aus, dass der Kapitalismus chronisch dazu tendiert, Krisen der Überakkumulation hervorzubringen. Überschüssiges Kapital (als Ware, Geld oder Produktivvermögen) und überschüssige Arbeitskraft existieren in solchen Krisen nebeneinander und können offenbar nicht profitabel zusammengeführt werden. Eine Reaktion auf diese Krisen kann in Form von Abwertungen überschüssiger Kapitalien stattfinden. Ein Beispiel ist die verheerende Weltwirtschaftskrise der 1930er Jahre, als Waren durch den von den USA ausgehenden Protektionismus unverkäuflich wurden.² Folge waren eine gigantische Zerstörung überschüssiger Kapitalien, Firmenpleiten und eine weltweite Zunahme der Arbeitslosigkeit. Soll eine solche Entwertung verhindert werden, bedarf es profitabler Wege der Überschussabsorption. Einer dieser Wege wird mit „raum-zeitlichen Fixierungen“ beschritten, die überschüssige Arbeit und überschüssiges Kapital auf folgende Weisen binden: „(a) zeitliche Verschiebung durch Investitionen in langfristige Kapitalprojekte oder soziale Ausgaben (wie für Bildung und Forschung) (...), (b) räumliche Verschiebung durch die Erschließung neuer Märkte, neuer Produktionskapazitäten (...) und Beschäftigungsmöglichkeiten an anderen Orten oder (c) eine Kombination von (a) und (b)“ (ebd.: 111). Raum-zeitliche Fixierung ist daher eine Metapher für die stets instabile „Lösung der kapitalistischen Krisen durch zeitliche Verschiebung und die geografische Ausdehnung“ (ebd: 116).

Die geografische Ausdehnung lässt sich allerdings nicht auf absolute ökonomische Zwänge zurückführen. So spielte die Weigerung herrschender Klassen, die Überschüsse durch Investitionen oder Umverteilung im Innern zu absorbieren, historisch eine bedeutende Rolle. Nach dem Besuch einer Arbeitslosenversammlung 1895 in London beschrieb der britische Finanzier und Kolonialist Cecil Rhodes seine präferierte Lösung der sozialen Frage: „Meine große Idee ist die Lösung des sozialen Problems, d.h., um die vierzig Millionen Einwohner des Vereinigten Königreichs vor einem mörderischen Bürgerkrieg zu schützen, müssen wir Kolonialpolitiker neue Ländereien erschließen, um den Überschuss an Bevölkerung aufzunehmen, und neue Absatzgebiete schaffen für die Waren, die sie in ihren Fabriken und Minen erzeugen. (...) Wenn Sie den Bürgerkrieg nicht wollen, müssen Sie Imperialisten werden“ (zitiert in Lenin 1975: 88). Die internen Klassenbeziehungen sind also eine wichtige Determinante räumlicher Expansion.

¹ Nach der Marxschen Theorie leisten Lohnarbeiter über die mit ihrem Lohn entgeltene Arbeitszeit hinaus noch „Mehrarbeit“, in welcher sie „Mehrwert“ erzeugen, den sich die Produktionsmittelbesitzer aneignen. Kapitalisten verausgaben aber nicht den gesamten angeeigneten Mehrwert konsumtiv, sondern ein Teil wird wieder in Kapital umgewandelt, d.h. akkumuliert. Dass Unternehmer darauf verzichten, den gesamten Mehrwert konsumtiv zu verwenden, erfolgt keineswegs freiwillig. Vielmehr zwingt sie die kapitalistische Konkurrenz dazu, ihr im Unternehmen angelegtes Kapital beständig auszudehnen, wenn sie es erhalten wollen. Diese Ausdehnung verlangt die fortwährende „Akkumulation“ bzw. „erweiterte Reproduktion“ von Kapital (Marx 1962: 605ff.).

² Im Mai 1929 nahm der US-Kongress und nach dem Börsencrash von 1930 auch der Senat den „Smoot-Hawley Act“ an, der hohe Zollschränken errichtete und dafür sorgte, dass u.a. europäische Produkte auf dem US-Markt unverkäuflich wurden. In der Folge griffen viele weitere Staaten zu Vergeltungsmaßnahmen, die zu einem Zusammenbruch des Weltmarkts führten (vgl. Arrighi 1999).

Für die territoriale Fixierung bedarf es einer physischen Infrastruktur, die wiederum räumliche Spuren hinterlässt. Straßen, Schienen, Häfen, Flughäfen, Stromnetze, Wasserrohre und Kanäle bilden das im Land verankerte Kapital. Gewöhnlich drängt es die Investoren an Standorte, die niedrige Kosten und hohe Profite versprechen. Die Vorteile einzelner Standorte schlagen sich daher in einer territorialen und räumlichen Arbeitsteilung nieder, die eine Dynamik ungleicher geographischer Entwicklung erzeugt. Die mit den nötigen Infrastrukturen versehenen Ballungsräume saugen nicht nur das von außen kommende Kapital auf, sondern auch Rohstoffe, Lebensmittel und Arbeitskraft ihres Hinterlands, der „inneren Kolonien“. Für die Unternehmen kann die geschickte Wahl des Standorts einen Wettbewerbsvorteil bedeuten: „Standortvorteile erhalten für die individuellen Kapitalisten eine Funktion, wie sie aus technologischen Vorsprüngen entspringt, und in bestimmten Situationen kann die eine Funktion die andere ersetzen“ (Harvey 2002: 96). Die Vorteile eines Standorts können sich aber auch erschöpfen, z.B. wenn bei der ruhelosen Suche nach Absorptionsmöglichkeiten neue, überlegene Orte gefunden werden.

Solche geographischen Bewegungen bedrohen aber das an einem Ort fixierte Kapital, vor allem wenn es sich aufgrund langfristiger Bindung noch nicht amortisieren konnte. Ist ihm die Bewegungsfreiheit genommen, droht dem Kapital die direkte Entwertung z.B. durch deflationäre Rezession. Einen solchen bis heute andauernden Prozess leitete beispielsweise in Japan die 1990 geplatze Blase am Immobilien- und Grundstücksmarkt ein. Wird Kapital aber abgezogen, hinterlässt es häufig eine Spur der Zerstörung und Deindustrialisierung. Frühe Beispiele sind die mit dem Verschwinden ihrer Märkte aufgegebenen und verarmten Gebiete des Silberbergbaus in Mexiko, Peru oder Bolivien, neueren Datums die deindustrialisierten Regionen Mittelenglands, des deutschen Ruhrgebiets und manche bereits nach wenigen Jahren wieder verlassenen Sonderwirtschaftszonen.³

Je nach Art der Überschüsse lassen diese sich auf verschiedene Weise territorial absorbieren. Warenüberschüsse können auf die Märkte anderer Länder verschoben werden, vorausgesetzt dort bestehen Zahlungsmittel – Geld oder andere Güter. Die Bezahlung von Gütern mit Gütern ist auch heute noch verbreitet. Vor allem für Länder mit geringer Devisenverfügbarkeit bieten diese Kompensations- oder „Barter“-Geschäfte eine Alternative zum geldvermittelten Tausch. Der Tausch kubanischer Ärzte gegen venezolanisches Öl kommt ohne die Vermittlung US-amerikanischer Dollars aus. Sind weder Geld noch Güter vorhanden, hilft die Kreditvergabe der Absorption auf die Sprünge. Wie die Londoner Banken im 19. Jahrhundert mit Krediten an die USA, Kanada, Australien und Argentinien den Absatz britischer Fertigwaren in diesen Ländern förderten, so sichern die heutigen Kredite Japans an die USA den Absatz japanischer Produkte auf dem US-amerikanischen Markt. Der kreditvermittelte Warenhandel ermöglicht allerdings nur eine recht kurze Bindung von Überschüssen: Die exportierten Waren werden in Geld (oder andere Waren) getauscht, welches nach kurzer Frist mit Gewinn zurückfließt. Längerfristige Absorption eröffnen dagegen ausländische Direktinvestitionen (Foreign Direct Investments – FDI), die in den Empfängerländern neue Prozesse der Kapitalakkumulation anstoßen. Das Anschwellen der FDI seit den 1980er Jahren lässt sich also als bedeutendes Element einer Krisenlösungsstrategie interpretieren.

³ Diese Prozesse des Niedergangs, die erst nach der Einbindung in den kapitalistischen Weltmarkt in vielen Regionen erfolgten, dienten als eine wichtige Begründung der von André Gunder Frank in den 60er Jahren aufgestellten These von der „Entwicklung der Unterentwicklung“ (vgl. Frank 1980).

Seit der britischen Hegemonie im 19. Jahrhundert kam es dabei zu einer immer engeren Verflechtung des Handels mit dem Bankwesen. Besonders mit der zunehmenden Bedeutung von Staaten als Großabnehmern von Eisenbahnen, Schiffen oder auch Rüstungsgütern wurden die Dienste der Hochfinanz unverzichtbar. Investitionsbanken platzierten Aktien an der Londoner Börse oder legten Anleihen auf, um Minen, Eisenbahnen oder Häfen in Indien, Argentinien oder Brasilien zu finanzieren. Gegen Ende des 19. Jahrhunderts avancierte der Kapitalexport für die in Aktien und Anleihen investierenden besitzenden Klassen zu einer ihrer wichtigsten Einnahmequellen. Schon damals gehörte es zur üblichen Praxis, dass Anleihezeichner den Kauf von Waren des kreditgebenden Landes zur Bedingung machten – ein Mechanismus der heutzutage unter dem Terminus „Lieferbindung“ firmiert. Dabei kamen engste Verbindungen zwischen Banken, Industrieunternehmen und Regierungen zum Tragen. Lenin (1975: 73) zitiert einen Bericht des österreichisch-ungarischen Konsuls in São Paulo: „Der Ausbau der brasilianischen Eisenbahnen erfolgt zumeist mittels französischer, belgischer, britischer und deutscher Kapitalien; die betreffenden Länder sichern sich bei den mit dem Bahnbau zusammenhängenden finanziellen Operationen auch die Lieferungen für das notwendige Eisenbahnmaterial“.

Der Kapitalexport führte jedoch häufig zu erheblichen Rivalitäten zwischen den Konzernen, denen sie durch Kartellabsprachen zu begegnen versuchten. Ein Beispiel ist das internationale Schienenkartell: „Zum ersten Mal unternahmen die englischen, belgischen und deutschen Schienenwerke bereits 1884, während einer starken industriellen Depression, den Versuch, ein solches Kartell zu bilden. Man einigte sich, auf dem Binnenmarkt der vertragschließenden Länder einander keine Konkurrenz zu machen und die Außenmärkte nach folgendem Schlüssel zu verteilen: England 66%, Deutschland 27% und Belgien 7%. Indien blieb restlos England vorbehalten“ (ebd: 81f.). Wie noch zu zeigen sein wird, sind die Länder der Peripherie auch heute in besonderem Maße Opfer von Monopolisierung und Kartellierung.

Weitere Widersprüche entstehen, wenn die neu erschlossenen Räume selbst Überschüsse produzieren, die sie ebenfalls durch geographische Expansion zu absorbieren versuchen. Beispiele sind Japan und Deutschland, deren Wiederaufbau nach dem Krieg durch Kredite, Marshall-Plan-Hilfe und Direktinvestitionen gefördert wurde, die aber in den 60er Jahren zu Konkurrenten US-amerikanischer Firmen wurden, zunächst vornehmlich durch Güterexport, später auch durch Kapitalexport in Form von Direktinvestitionen, Krediten und Portfolio-Investitionen. In den 1980er Jahren wandelten sich Südkorea, Taiwan und andere südostasiatische Länder zu bedeutenden Exportnationen. Sie fixierten ihr Überschusskapital in vielen Ländern der Welt, sei es durch Export, als Subunternehmer transnationaler Konzerne oder durch Errichtung eigener Produktionsstätten. Allerdings erfuhren ihre raum-zeitlichen Fixierungen bereits nach recht kurzer Zeit scharfe Konkurrenz durch die gegenwärtige wirtschaftliche Expansion Chinas, das seit den 1978 begonnenen kapitalistischen Reformen zu einer gewaltigen Senke für Überschusskapital wurde. Die Instabilität dieser Fixierungen äußert sich in „Umschaltkrisen“ (Harvey 2005: 121), wenn aufgrund von Überinvestitionen in Produktionsanlagen, Infrastrukturen, Konsumgüter oder öffentliche Ausgaben der Kapitalfluss von einem Ort zum anderen umgeleitet wird.

Harvey führt schließlich einen weiteren Mechanismus ein, der der Annahme entgegensteht, die beständig erzeugten Kapitalüberschüsse würden im wesentlichen durch „konstruktive“ produktive Investitionen raum-zeitlich absorbiert. Diese Annahme gehört zur Ideologie offizieller Politik, die

den Eindruck zu erwecken versucht, der von ihr geschaffene Ordnungsrahmen einer „Global Governance“ sei darauf ausgerichtet, globale Kapitalströme in produktive, wachstumsfördernde und armutsbekämpfende Investitionen zu lenken. Doch hat der Akkumulationsprozess bzw. die erweiterte Reproduktion auch eine weit destruktivere räuberische, betrügerische, gewaltsame, mitunter auch kriegerische Seite. Marx (1962) beschrieb derartige Formen lediglich für die Übergangsphase vom Feudalismus zum Kapitalismus. Unter Rückgriff auf den Staat, sein Gewaltmonopol und sein Rechtssystem schafft die „ursprüngliche Akkumulation“ die Voraussetzungen für die neue Produktionsweise. Sie ist „nichts als der historische Scheidungsprozeß von Produzent und Produktionsmittel“. Ihre Methoden sind „alles andere, nur nicht idyllisch“ (ebd.: 742): die Vertreibung der bäuerlichen Landbevölkerung, die Kommodifizierung und Privatisierung des Bodens, die Umwandlung verschiedener Eigentumsrechte (öffentliche, kollektive, staatliche) in exklusives Privateigentum, die Kommodifizierung der Arbeitskraft, die Unterdrückung traditioneller Formen der Produktion und des Konsums, koloniale und imperiale Aneignung von Vermögen, der Sklavenhandel, der monetarisierte bzw. geldvermittelte Tausch, das moderne Steuersystem, die Staatsverschuldung und das besonders wirksame Mittel des Kreditwesens.

Im Anschluss an Rosa Luxemburg betont Harvey (2005) die fortdauernde Bedeutung der ursprünglichen Akkumulation, ihre „organische Beziehung“ zur erweiterten Reproduktion. Da diese Prozesse anhalten, sei es unangemessen sie als „ursprünglich“ oder „primitiv“ zu bezeichnen, weswegen er sie „Akkumulation durch Enteignung“ nennt. Ihre Bedeutung liegt darin, dass der Kapitalismus stets einen Vorrat an Vermögenswerten außerhalb seiner selbst benötigt, um das Überakkumulationsproblem zu lösen. Stehen solche Vermögenswerte wie z.B. ungenutztes Land oder neue Rohstoffe nicht zur Verfügung, muss der Kapitalismus sie selbst produzieren. Er schaffe sich damit in gewisser Weise sein eigenes „Anderes“, eine Form des „Außen“ (ebd.: 140). Um profitable Abflussmöglichkeiten für Überschusskapital herzustellen, setze Akkumulation durch Enteignung daher eine Reihe von Vermögenswerten frei. Aktuelle Beispiele sind die grassierenden Privatisierungen öffentlicher Dienste und Sozialsysteme oder die Aneignung billiger Rohstoffe durch Biopiraterie in den Zentren der Artenvielfalt. Dieses Ziel lasse sich jedoch auch durch die kontrollierte Entwertung von Kapitalvermögen und Arbeitskraft in regional begrenzten Krisen herstellen. Ergebnis der Schuldenkrise der 1980er Jahre und der häufigen Finanzkrisen der 90er Jahre war stets ein großer Bestand entwerteten Vermögens. Wie später noch zu zeigen sein wird bot dieser ideale Gelegenheiten für transnationale Konzerne, ihr Überschusskapital erneut zu binden. Der imperialistische Krieg, der sowohl zu gigantischen Entwertungen in den zerstörten Ländern als auch zum Zugriff auf deren Rohstoffe führt, stellt den gewalttätigen Gipfel der Akkumulation durch Enteignung dar.

Risiken entstehen jedoch, wenn die Krisen sich nicht regional begrenzen lassen, die Entwertungen Grenzen überschreiten oder unkontrollierbare Revolten auslösen. „Eine der Hauptfunktionen staatlicher Interventionen und internationaler Institutionen ist die effektive Abstimmung der Entwertungen, so dass die Akkumulation durch Enteignung stattfinden kann, ohne einen allgemeinen Zusammenbruch auszulösen“ (ebd.: 130). Die hauptsächlichlichen Druckmittel, die die G7-Staaten mithilfe der von ihnen beherrschten Finanzinstitutionen zur kontrollierten Erzeugung von Entwertungskrisen benutzen, sind das Kreditsystem und die Manipulation der Zinsraten. Diesen Mechanismus werden wir am Beispiel der gigantischen „Umschaltkrise“ der 70er und 80er Jahre sowie zweier Länder der Peripherie – Südkorea und Brasilien – später ausführlicher schildern. Ein Großteil der Lasten dieser „destruktiven“ Seite der Akkumulation wird auf die Länder der Peripherie abgewälzt. Solange es

den internationalen Staats- und Finanzinstitutionen gelingt, Entwertungen regional zu begrenzen und die „Ansteckung“ der Zentren zu minimieren oder zu verhindern, bleibt die Akkumulation durch Enteignung ein wesentlicher Mechanismus ungleicher Entwicklung.

3. Imperiale Bindungen: Der Nachkriegsboom der Direktinvestitionen

Moderne Produktionsnetzwerke und Wertschöpfungsketten lassen sich nur aus der gemeinsamen Geschichte von ausländischen Direktinvestitionen und transnationalen Konzernen rekonstruieren. Wir schildern daher die Nachkriegsexpansion der Direktinvestitionen von den Zentren in die Peripherie, die an ihrem Anfang stehenden Arbeitskämpfe in der US-Industrie sowie die widersprüchlichen und unterschiedlich erfolgreichen Versuche der Einbindung von FDI in Strategien importsubstituierender Entwicklung. Die unterschiedlichen Ergebnisse der Importsubstitution in Afrika, Lateinamerika und Asien verweisen dabei auf historische und gesellschaftliche Spezifika dieser Regionen.

Bis in die 1940er Jahre blieb das transnationale Unternehmen in erster Linie ein europäisches Phänomen, eng verknüpft mit der kolonialen und imperialistischen Expansion. Ausländische Investitionen erfolgten in die Wertpapiere der Kolonialregierungen, in Minen- oder Eisenbahnaktien, unterstützt durch das weltweite Filialnetz britischer Banken. Die Unternehmensstruktur in den britischen, französischen, niederländischen, deutschen oder portugiesischen Kolonien war geprägt durch kleine Unternehmen, kleine Plantagenbesitzer, Handelshäuser und handwerklich geprägte Manufakturen. Koloniale Investitionen erfolgten vornehmlich in die Produktion von Rohstoffen und Agrarprodukten, die sodann exportiert wurden. Die Entwicklung der peripheren Binnenmärkte blieb demgemäß unbedeutend.

Noch 1914 war Großbritannien Spitzenreiter bei der internationalen Kapitalverflechtung mit einem Bestand ausländischer Direktinvestitionen von 4 Mrd. \$. Erst 1929 überflügelten die USA das Vereinigte Königreich mit einem Investitionsbestand von 7,5 Mrd. \$. Zwar gründeten US-Unternehmen bereits in der Zwischenkriegszeit Tochterunternehmen vor allem in Europa. Aber zu einer bedeutenden Zunahme der US-Investitionen kam es erst nach dem zweiten Weltkrieg mit durchschnittlichen Wachstumsraten von 10,4% im Zeitraum 1950-60 und von 9,3% in den Jahren 1960-68. Betrag der US-Investitionsbestand im Ausland 1950 noch 11,8 Mrd. \$, stieg er 1960 auf 31,9 Mrd. \$ und 1968 auf 64,8 Mrd. \$. Regional verteilten sich die Investitionen hauptsächlich auf Kanada, Europa und Lateinamerika, in etwas geringerem Maße auf Asien und Afrika. Bemerkenswert ist dabei, dass noch 1950 mit 55% die Mehrheit der US-Investitionen in Länder der Peripherie flossen. Dieser Anteil reduzierte sich jedoch bis 1968 auf 40% (Cardoso 1972).

Der Anstieg der US-Auslandsinvestitionen ging unter anderem auf die Wiederaufbauhilfe für das kriegszerstörte Europa (und für Japan) unter dem Marshallplan zurück. Dieser umfasste neben Lebensmittelhilfe auch Kredite zur Modernisierung der Infrastruktur sowie Kredite an einzelne Konzerne, die sich oftmals bereits in US-Besitz befanden. Ferner exportierten die USA auch das spezifische fordistische Produktions- und Gesellschaftsmodell der Massenproduktion und des Massenkonsums nach Europa. Zu diesem Zweck beförderte die Marshallplanbehörde die Liberalisierung des innereuropäischen Handels und des Kapitalverkehrs. Besonders mit der 1952 gegründeten Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (sog. „Montanunion“) wurde damit

begonnen, den für fordistische Massenproduktion von Automobilen und anderen Konsumgütern notwendigen größeren Wirtschaftsraum zu schaffen. Ferner bettete sich die Marshallplanhilfe in die Eindämmungsstrategie gegen die Sowjetunion und die Ausbreitung des Kommunismus ein. So betrieben die Aufbauhelfer systematisch und erfolgreich eine Spaltung der Gewerkschaften in kommunistische und antikommunistische Organisationen. Den Verzicht auf einen antikapitalistischen Kurs belohnten sie mit einem System kollektiver Tarifverhandlungen und Einkommenssteigerungen. Ferner setzte die internationale Expansion des fordistischen Modells voraus, dass die europäischen Staaten ihren Kolonien den Weg in die Unabhängigkeit gewährten. Entsprechend knüpften die USA die Marshallplan-Hilfe an die Bedingung, dass die teilnehmenden europäischen Staaten die Unabhängigkeitsbestrebungen in der Peripherie nicht gewaltsam unterbanden, es sei denn die Befreiungsbewegungen verfolgten einen kommunistischen Kurs. Ein zentrales Motiv all dieser Aktivitäten dürfte aber die Einbindung der europäischen Bourgeoisie in eine transatlantische „Klassenallianz“ gewesen sein (Van der Pijl 1998: 118f.).

Gindin und Panitch (2004: 17) betrachten die US-amerikanischen ausländischen Direktinvestitionen als „den entscheidenden Faktor bei der Zementierung der neuen imperialen Bande“. Unabhängig von den sich ändernden regionalen Anteilen an den FDI entwickelten sie eine soziale Kraft, die das internationale und das nationale Kapital immer stärker integrierten. „Ihre gegenseitige Durchdringung machte die Annahme verschiedener nationaler Bourgeoisien zunehmend anachronistisch“ (ebd.15). Auch wenn das Wachstum der US-Investitionen in Europa Abwehrreaktionen auslöste, dominierte doch das Interesse, diese anzulocken und die „amerikanische Herausforderung“ durch eigene Investitionen in den USA zu beantworten.⁴ Spannungen oder Allianzen innerhalb dominanter Klassen konnten nicht mehr in rein nationalen Kategorien verstanden werden. Deutsche oder japanische Automobilhersteller begannen ähnliche Interessen zu entwickeln wie US-amerikanische, so z.B. an niedrigen Stahlpreisen. Zudem hatten sie keine Probleme damit, die Leistungen der neuen „Ordnungsmacht“ bei ihrer eigenen Expansion in Anspruch zu nehmen. „Wenn Instabilität in Lateinamerika oder an anderen Unruheherden ihre internationalen Investitionen bedrohten, setzten sie zu ihrer Verteidigung hauptsächlich auf die USA statt auf ihre eigenen Regierungen“ (ebd.: 17).

Ein weiteres wichtiges Motiv für die steigenden Auslandsinvestitionen nach dem zweiten Weltkrieg bildeten die militanten Arbeitskämpfe in den Hochburgen der fordistischen Massenproduktion, vor allem in der US-amerikanischen Automobilindustrie in den 1930er und 40er Jahren. Nach einer ersten erfolgreichen Fabrikbesetzung bei General Motors in Flint 1936/37, in deren Folge die Konzernleitung kapituliert und einen Vertrag mit den United Auto Workers unterschreiben musste, kam es zu einer Welle von Streiks, die die gewerkschaftliche Organisation in der Massenproduktion ungemein stärkte. Dabei verlieh die komplexe Arbeitsteilung der fordistischen Massenproduktion mitsamt der Fließbandfertigung den Beschäftigten eine hohe „Produktionsmacht“. Mit gezielten Streik- oder Sabotageaktionen an sensiblen Punkten des Produktionsprozesses vermochten sie große Industrieanlagen effektiv lahmzulegen. Die Unternehmen reagierten mit einer Dreifach-Strategie: Investitionsverlagerungen aus den Gewerkschaftshochburgen in ländliche Gebiete und ins Ausland,

⁴ Dem Geist der Zeit entsprach das 1967 in Frankreich veröffentlichte und zum Bestseller aufgestiegene Buch „Le défi américain“ (Die amerikanische Herausforderung). Darin forderte der Publizist Servan-Schreiber, dass 50 bis 100 europäische Unternehmen ausgewählt und staatlich unterstützt werden müssten, die gegen die US-Konkurrenz auf dem Weltmarkt bestehen könnten.

technisch-organisatorische Prozessinnovationen sowie die Förderung „verantwortungsvoller“ kooperativer Gewerkschaftspolitik und die Unterdrückung „verantwortungsloser“ kämpferischer Strategien. Blieb den Unternehmen der internationale Fluchtweg seit dem Zusammenbruch des Weltmarkts 1930 versperrt, konnte dieser nach dem zweiten Weltkrieg wieder beschritten werden. Mit der Wiederaufbauhilfe, der Bildung des Gemeinsamen Marktes und der Wiederherstellung der Währungskonvertibilität 1958 bildete Westeuropa eine bevorzugte Zielregion. Investitionen in Lateinamerika, Südafrika und Südostasien nahmen jedoch ebenfalls sukzessive zu (Silver 2005: 65ff).

3.1. Investitionen und Importsubstitution

Nachdem die lateinamerikanischen Länder bereits im frühen 19. Jahrhundert die politische Unabhängigkeit erkämpften, öffnete die nach dem zweiten Weltkrieg erfolgende Dekolonialisierung in Afrika und Asien weitere Regionen für die internationale Expansion US-amerikanischer, später auch europäischer und japanischer Konzerne. Dabei versuchten periphere Ökonomien die Investitionsströme in sehr verschiedener Weise und mit recht unterschiedlichem Erfolg in eine Strategie importsostituierender Industrialisierung einzubinden. Historisch war diese Politik eine Reaktion auf den zusammengebrochenen Weltmarkt infolge der Weltwirtschaftskrise der 1930er Jahre. Zu den Bausteinen der Importsubstitution gehörten die relative Abwertung der einheimischen Währung, Zollerhöhungen und nichttarifäre Handelsschranken, expansive Geldpolitik, Ausbau der öffentlichen Sektoren, Ausweitung des Binnenmarkts sowie Förderung einer diversifizierten verarbeitenden Industrie und einer breiteren Exportpalette. Während die Adaption dieses Instrumentariums in einer Reihe asiatischer Staaten auch längerfristig zu wirtschaftlichen Erfolgen führte, blieben diese in Lateinamerika und besonders in Afrika begrenzt. Zudem zeigte sich in diesen beiden Regionen sehr deutlich, dass hohe Außenzölle und andere protektionistische Maßnahmen mitnichten die Expansion transnationaler Konzerne behinderten. Deren probates Mittel zur Überwindung solcher Hürden waren ausländische Direktinvestitionen. Vor allem in Lateinamerika wurde offensichtlich, dass die lokalen Niederlassungen transnationaler Konzerne sich förmlich hinter den Zollmauern der Importsubstitution verschanzten, um Monopolstellungen aufzubauen und diese gegen etwaige Newcomer zu verteidigen. Entgegen konventioneller Weisheiten internationaler Entwicklungsbürokratien liegen die Gründe für diese divergierende Entwicklung in der Peripherie allerdings nicht einfach in verfehlter nationaler Politik, sondern hängen in starkem Maße mit dem unterschiedlichen kolonialen und postkolonialen Erbe dieser Regionen zusammen.

In den nach dem zweiten Weltkrieg dekolonisierten Staaten Afrikas ging ein deutlicher Kapitalabfluss aus dem Sektor der kleinen kolonialen Unternehmen und Handelshäuser mit einem Kapitalzufluss in die von oligopolistischen Konzernen und Konsortien beherrschten Sektoren des Bergbaus, der Industrieproduktion und der Exportlandwirtschaft einher. Damit wandelte sich das Muster der Auslandsinvestition: Während Finanz- und Handelsinteressen sowie Kleinunternehmen an Bedeutung verloren, stieg das Gewicht der industriellen Fertigung und der vertikal integrierten Großunternehmen in Bergbau und Industrie. Die sektorale Verteilung der Auslandsinvestitionen wies dreierlei Charakteristika auf: 1.) Das koloniale Muster der Investition im primären Sektor (Landwirtschaft, Bergbau und Erdöl) zum Zweck des Exports blieb erhalten. Ein wichtiger Unterschied war aber, dass die unabhängigen Staaten die notwendigen Infrastrukturinvestitionen in den Straßen-,

Schiene- und Schiffsverkehr, in Häfen und Energieversorgung nunmehr selbst übernehmen, teils intern finanziert, teils durch internationale Hilfe und private Kredite. 2.) Die Industrieinvestitionen konzentrierten sich entweder auf die Endfertigung importierter Vorprodukte für den Export oder auf die Importsubstitution, so in der leichtindustriellen Produktion von Konsumgütern. 3.) Unterrepräsentiert blieben hingegen Investitionen in die Investitionsgüterindustrie, vor allem in die schwerindustriellen Sektoren der Stahlproduktion, des Maschinenbaus und der chemischen Industrie. Entwicklung und Produktion neuer Technologien fanden in der dekolonisierten Peripherie praktisch nicht statt (vgl. Arrighi 1974: 228f.). Trotz des Reichtums natürlicher Ressourcen blieben die Investitionsströme in die Staaten Afrikas jedoch vergleichsweise gering und die verarbeitende Industrie befand sich fast gänzlich in ausländischer Hand. Wichtige, meist unterschätzte Gründe für diese Entwicklung liegen in dem kolonialen Erbe eines bis in die Nachkriegsära andauernden Arbeitskräftemangels infolge des Exports afrikanischer Sklaven. Der Sklavenhandel führte zu einem Bevölkerungsschwund, einer sehr geringen Bevölkerungsdichte und zu einer nachhaltigen Zerstörung produktiver Kapazitäten. Die verbreitete Annahme „unterentwickelte Regionen seien durch ‚unbegrenzte Angebote an Arbeitskraft‘ charakterisiert, traf für Afrika niemals wirklich zu, wo das Arbeitskraftangebot immer gering gewesen ist“ (Arrighi 2002: 25). Zusammen mit dem ausländischen Eigentum an den Kolonialunternehmen führte dies dazu, dass sich in Afrika nur sehr begrenzt ein lokales Unternehmertum entwickeln konnte. Diese Defizite konnten nach der Unabhängigkeit kaum ausgeglichen werden. Die mangelnde Entwicklung staatlicher Institutionen bei gleichzeitigem, oftmals eher propagandistischen Wirtschaftsnationalismus hatte den Doppeleffekt einer Abschreckung kleinerer nicht-afrikanischer Unternehmen, deren Verlust wiederum nicht ausreichend durch afrikanische Unternehmen kompensiert werden konnte.

Zwar ließen sich in der Ära der Importsubstitution in Afrika durchaus einige wirtschaftliche Erfolge erzielen, für eine Einbindung der Direktinvestitionen in eine dauerhaft tragfähige Entwicklungsstrategie fehlte aber in zweierlei Hinsicht die Grundlage: Zum einen mangelte es an effektiven staatlich-regulativen Steuerungsmöglichkeiten, zum anderen fehlte die lokale wirtschaftliche Basis, mit der Verknüpfungen zum Zwecke der Diffusion von Produktion und Technologie hätten hergestellt werden können. Die mangelnde Einbindung ausländischer Investitionen in eine Entwicklungsstrategie schrieb die Abhängigkeit von teuren Technologieimporten fort, die wiederum die Handelsbilanz belasteten und die Verschuldung hochtrieben. Der Binnenmarkt blieb unterentwickelt und der Konsum konzentrierte sich auf sehr kleine Segmente des städtischen Bürgertums und der Arbeiterklasse.

In Lateinamerika nahmen die ausländischen Investitionen in die verarbeitende Industrie gegenüber den Investitionen in die traditionellen Sektoren Erdöl, Bergbau und Landwirtschaft in der Nachkriegsära ebenfalls kontinuierlich zu: Betrug sie 1940 lediglich 8%, stiegen sie bis 1968 auf 34%. Besonders hoch war der Anteil der Investitionsflüsse in den verarbeitenden Sektor in den ökonomisch fortgeschritteneren Ländern Lateinamerikas. Hier stieg er bis 1968 auf 64% (Argentinien), 69%, (Brasilien) und 68% (Mexiko). Anders als in den Ländern, die erst im 20. Jahrhundert unabhängig wurden, duldeten die transnationalen Konzerne in Lateinamerika eine begrenzte Beteiligung einheimischen Kapitals. Sowohl im verarbeitenden Sektor, als auch im Bergbau kam es häufiger zu Gemeinschaftsunternehmen (Joint Ventures) und anderen gemischten Eigentumsformen, an denen einheimisches Staats- und Privatkapital sowie internationales Monopolkapital beteiligt waren. Mehrheitseigentumschaft und faktische Kontrolle verblieben jedoch überwiegend in ausländischer Hand. Mit den steigenden Investitionen in die verarbeitende Industrie änderte sich allerdings die Bedeutung

des Binnenmarktes dieser Länder. So produzierten die Automobilfabriken von General Motors, Ford oder Volkswagen nicht nur, aber auch für den lateinamerikanischen Markt. Mithin benötigten diese Auslandsinvestitionen bis zu einem bestimmten Grad eine Prosperität der lateinamerikanischen Standorte. Die Investitionsgüterindustrie verblieb aber auch in diesen Fällen in den Zentren, sodass die transnationalen Konzerne die periphere Kapitalakkumulation vor allem über ihren technologischen Vorsprung kontrollieren konnten (Cardoso 1972).

Ferner zeigte sich bereits in den 50er und 60er Jahren, dass das Wachstum des Investitionsbestands zunehmend unabhängig vom unmittelbaren Zustrom ausländischen Kapitals erfolgte. Stattdessen griffen transnationale Konzerne auf internes Sparvermögen des wohlhabenden Bürgertums und auf die Reinvestition eines Teils der Profite zurück, die sie auf den lateinamerikanischen Märkten erzielten. Ende der 60er Jahre bereits speisten sich 60% der Neuinvestitionen aus reinvestierten Gewinnen.⁵ Zugleich repatriierten die Konzerne hohe Profitsummen in ihre Sitzländer. Für den Nachkriegszeitraum 1947 bis 1967 wurde für Lateinamerika das Verhältnis von Kapitalzuflüssen zu repatriiertem Kapital auf 1 zu 2,7 geschätzt, d.h. für jeden zufließenden Dollar verließen 2,70 Dollar die Region (Dos Santos 1970). Versuche, deren Höhe zu deckeln, um Zahlungsbilanzungleichgewichte zu verhindern, umgingen die Unternehmen mittels versteckterer Formen des Gewinntransfers wie Lizenz- oder Patentgebühren. Diese ermöglichen es, dass nicht die im Ausland niedergelassene Konzerntochter selbst, sondern deren lokale Lizenznehmer Gebühren an die Konzernmutter entrichten.

Auch in Lateinamerika gelang es mithin nicht, die ausländischen Direktinvestitionen in eine tragfähige importsubstituierende Entwicklungsstrategie zu integrieren. Hierfür war allerdings nicht nur das Verhalten der Multis verantwortlich, sondern auch der starke Einfluss von Großgrundbesitzern und urbanen Unternehmerklassen auf die Staatsapparate. Denn auch sie hatten ein Interesse an der fortdauernden Privilegierung der bestehenden Produktions- und Exportstrukturen und an der Blockade jeglicher Umverteilungspolitiken. „Die mächtigen Klassen der Landbesitzer und der bürgerlichen Kompradoren beeinflussten die Zusammensetzung und die Orientierung der Bürokratie sowie die staatliche Politik (...). In der Konsequenz war die für Südostasien charakteristische relative Autonomie des Staates in Lateinamerika nicht existent“ (Arceo 2003). Unter diesen Umständen konnten die lateinamerikanischen Staatsapparate die Partialinteressen verschiedener Kapitalfraktionen keiner kohärenten Industrialisierungsstrategie unterwerfen. Auch die von den Militärdiktaturen betriebene Öffnung für das Auslandskapital unterminierte eine solche Strategie (dies besonders konsequent in Brasilien seit 1964). Dadurch schrieb sich einerseits die Abhängigkeit von Technologieimporten fort, andererseits minderten sich die Exporteinnahmen durch den Preisverfall für die traditionellen Agrar- und Rohstoffexporte. Das fortdauernde Handelsdefizit ließ sich nur noch durch den steigenden Zustrom ausländischen Kapitals ausgleichen – mit der unvermeidlichen Folge wachsender Verschuldung. Aufgrund verweigerter Agrarreformen und ergänzender Umverteilungspolitiken stützte sich die Binnennachfrage auf nur wenige Teile der städtischen Bevölkerung. Zusammen mit der schwachen Steuerung der Auslandsinvestitionen fehlten daher die Voraussetzungen, um in höhere Wertschöpfungsstufen der Produktion vorzudringen (ebd.).

Wie von Arceo bereits angedeutet verlief die importsubstituierende Ära in Asien, vor allem in Japan und den südostasiatischen Ländern, aber auch in Indien, gänzlich anders als in Afrika und

⁵ Dieses Muster hat sich erhalten. Notwendige Neu- oder Ersatzinvestitionen finanzieren viele Multis heutzutage aus dem Cash-Flow.

Lateinamerika. Die ost- und südostasiatischen Länder zeichneten sich vor allem durch eine äußerst restriktive Haltung gegenüber ausländischen Direktinvestitionen aus, die sie streng und effektiv kontrollierten und in eine stringente Industrialisierungsstrategie einbanden. So blieben manche Industriezweige gänzlich für ausländische Investoren gesperrt oder wurden erst dann sukzessive geöffnet, als inländische Produzenten bereits eine starke Marktposition inne hatten. Vielfach erlaubten die Behörden nur Minderheitsbeteiligungen, während Fusionen und Übernahmen gänzlich verboten blieben. Durch Überkreuzbeteiligungen unterbanden sie die Möglichkeit feindlicher Übernahmen. Bevorzugt ließ man Joint Ventures zu, die jedoch mehrheitlich in einheimischer Hand blieben, um den Transfer von Technologie und Managementkenntnissen sicherzustellen. Eingehend prüften die Behörden, ob die Technologien nicht veraltet oder die Lizenzgebühren, die Tochterunternehmen vor Ort in Rechnung gestellt wurden, nicht überhöht waren. Auch wurden die zugelassenen Investitionen stets an veränderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen angepasst. Förderten Südkorea und Taiwan in den 1960er Jahren Direktinvestitionen in arbeitsintensive Industrien, vor allem im Textil- und Elektroniksektor, schwenkten sie in den 70er Jahren auf kapitalintensivere Produktion um und verboten teilweise Direktinvestitionen in arbeitsintensive Betriebe. Ferner gab es strenge Auflagen zur Verwendung inländischer Vorprodukte und zu Mindestexporten, um die Leistungsbilanz zu entlasten. Japan, Südkorea und Taiwan gehörten daher zu den Ländern mit der niedrigsten Abhängigkeit von ausländischen Direktinvestitionen. „Als ein Ergebnis waren Mitte der 80er Jahre nur 5% der Niederlassungen transnationaler Unternehmen in Südkorea hundertprozentige Tochtergesellschaften, während dieser Anteil in Mexiko bei 50% und in Brasilien bei 60% lag“ (Chang/Green 2003: 27).

Hinzu kamen weitere Instrumente zur Förderung der einheimischen Industrie: staatliche festgelegte Investitionspläne, gezielte Steueranreize, Subventionierung von Investitions- und Exportkrediten sowie die Gewährung von Staatsgarantien in strategischen Sektoren, was wiederum durch verstaatlichte Banken erleichtert wurde. Ferner spielten staatseigene Betriebe eine bedeutende Rolle in der Produktion und bei der Herstellung von Verknüpfungen mit vor- und nachgelagerten Industriezweigen. Die Zahl öffentlicher Unternehmen nahm gerade in den 1960er Jahren deutlich zu. Im Rahmen ihrer aktiven Industriepolitik ermutigten die Regierungen einheimische Unternehmen überdies zur Imitation ausländischer patentgeschützter Produktionsverfahren (Rodrik 2001).

Ost- und Südostasien verfügten allerdings über Rahmenbedingungen, die die Entwicklung einer eigenständigen industriellen Basis begünstigten: die historisch relativ weit entwickelte Staats- und Nationenbildung, der hohe Überschuss an Arbeitskräften, das in vielen Ländern traditionell verbreitete Unternehmertum und nicht zuletzt die bedeutenden Unternehmensnetzwerke der über die Region verstreuten chinesischen Diaspora. Zudem spielte Ostasien, ähnlich wie Westeuropa, für die USA eine strategisch wichtige Rolle bei der Eindämmung des Kommunismus nach dem zweiten Weltkrieg. So gewährten die USA den Exporten ihrer Alliierten Japan, Südkorea und Taiwan präferenziellen Zugang auf dem US-amerikanischen Markt und tolerierten zugleich deren Protektionismus, Staatsinterventionismus und selbst den zeitweiligen Ausschluss von US-Konzernen. Hinzu kam massive US-amerikanische Militär- und Wirtschaftshilfe, die sich für Südkorea im Zeitraum 1946-78 auf 13 Mrd. \$ und für Taiwan auf 5,6 Mrd. \$ belief. Während allein die Wirtschaftshilfe an Südkorea 6 Mrd. \$ in diesem Zeitraum betrug, entfielen auf ganz Afrika lediglich 6,89 Mrd. \$ und auf ganz Lateinamerika nur 14,8 Mrd. \$. Auch Japan erfreute sich über die zwanzigjährige Periode von 1950-70 durchschnittlicher US-Hilfszahlungen von 500 Mio. \$ jährlich. Vergleichbare Vergünstigungen genoss nur noch Westeuropa (Arrighi 2002).

4. Kapitalexport und Klassenbildung

Wir wenden uns nun den durch die transnationale Expansion des Kapitals ausgelösten eindrücklichen Klassenbildungsprozessen zu, die bei den meisten Erzählungen über Direktinvestitionen und Importsubstitution unterschlagen werden. Die kämpferischen, staatsunabhängigen Gewerkschaftsbewegungen in der Peripherie stellen die auch heute noch sehr verbreitete These von der „Arbeiteraristokratie“ erheblich in Frage.

Während die Verallgemeinerung des fordistischen Wirtschafts- und Gesellschaftsmodells nach dem zweiten Weltkrieg in den USA, Westeuropa und Japan – wenn auch immer brüchige – Sozialpakte zwischen Unternehmern, Arbeiterbewegungen und Regierungen ermöglichte, gelang dies in der Peripherie nur sehr bedingt. Zwar kam es auch in Westeuropa mit den zunehmenden US-Investitionen und der Ausbreitung der industriellen Massenproduktion Ende der 1960er Jahre zu einer Welle von Massenstreiks, in der Folge konnten den Arbeitgebern jedoch deutliche Zugeständnisse abgerungen werden: dauerhafte Anerkennung der Gewerkschaften, erweiterte Mitbestimmungsrechte und Kopplung der Lohnsteigerungen an die Produktivität. Im Zuge des für die westlichen Wohlfahrtsstaaten typischen tripartistischen Deals verpflichteten sich die Regierungen auf eine Politik der Vollbeschäftigung, die Arbeitgeber auf Weitergabe eines Teils der Profite in Form steigender Reallöhne und die Gewerkschaften auf Kooperation und „maßvolle“ Lohnforderungen. Dabei ermöglichten vor allem die real erzielten Lohnsteigerungen die korporatistische Einbindung der Arbeiterbewegungen. Der im Westen realisierbare Massenkonsum war die entscheidende Voraussetzung für die relative Stabilität dieses „Klassenkompromisses“, der allerdings immer wieder gebrochen wurde, so durch die Streikwellen Ende der 60er und Anfang der 70er Jahre.

Während der Arbeiterbewegung im Westen der wohlfahrtsstaatliche Massenkonsum geboten wurde, galt dieses Modell nicht als weltweit verallgemeinerbar. Damit die Peripherie aber nicht dem Kommunismus anheim fiel, wurde ihr das modernisierungstheoretische Versprechen gegeben, sie könne ebenfalls zur „ersten“ Welt aufschließen, zunächst müssten aber die Stufen des Modernisierungsprozesses durchlaufen werden. Einer der Stichwortgeber dieses Entwicklungsdiskurses war der Modernisierungstheoretiker und spätere US-Sicherheitsberater Walt Rostow, der sein in den 1960er Jahren veröffentlichtes Buch „The Stages of Economic Growth“ bezeichnenderweise als „Non Communist Manifesto“ untertitelte. Nach Rostow steht am Anfang aller Entwicklung die Unterentwicklung, die er als mangelnde Industrialisierung verstand. Der Entwicklungsprozess beginne mit einem Anlaufstadium, auf das eine Periode des Aufschwungs folge, welche zum „take off“ eines selbsttragenden Wachstums führe, bis die Gesellschaft schließlich ihren Reifezustand von Massenproduktion und Massenkonsum erreiche. Da es für die Peripherie aber keinen diesen „take off“ stützenden Marshallplan gab und eine Verallgemeinerung des Massenkonsums faktisch in weiter Ferne lag, duldeten die USA stattdessen zähneknirschend die importsubstituierenden Industrialisierungsansätze, solange die Türen für US-Konzerne – bis auf wenige Ausnahmen wie Südkorea – offen blieben. Trotz der mit Importsubstitution erreichten wirtschaftlichen Fortschritte, entstanden aber keine ausreichenden Verteilungsspielräume, um zu ähnlich stabilen Sozialpakten wie im Westen zu kommen. In der Peripherie blieb diese Ära daher in weit stärkerem Maße durch ArbeiterInnenproteste und Repression geprägt. Modernisierungstheoretiker wie Walt Rostow oder Samuel Huntington gehörten in der Folge dann auch zu den lautstärksten Propagandisten von

Militärregierungen als Entwicklungshelfern sowie zu den Unterstützern der 1964 begonnenen US-Intervention in Vietnam (Dos Santos 1997).

Die vom Westen unterstützten repressiven Regierungen, so das autoritäre Regime in Südkorea, die Militärdiktatur in Brasilien oder das Apartheidsregime in Südafrika, machten diese Länder zu bevorzugten Expansionsgebieten transnationaler Konzerne aus den USA, Europa oder Japan. Entgegen den Vorstellungen der Konzernleitungen hatten ihre Direktinvestitionen jedoch die Bildung neuer kämpferischer Arbeiterbewegungen zur Folge, was die folgenden Beispiele aus Südkorea, Brasilien und Südafrika verdeutlichen.

Ein Artikel der britischen Tageszeitung „The Times“ aus dem Jahre 1975 beschreibt das günstige Investitionsklima in Südkorea unter dem autoritären Regime von General Park Chung Hee: „Wenn auch Südkoreas Arbeitskraft von 11 Millionen einen Schlüssel für die Entwicklung des Landes darstellt, ist sie zugleich eine mögliche Quelle von Unruhen. Die Löhne sind mit die niedrigsten in der Welt, Streiks sind gesetzlich verboten und die Gewerkschaften sind ein Schatten ihrer westlichen Gegenstücke. (...) Die strikten Arbeitsgesetze erlauben der Regierung, jede Gewerkschaft aufzulösen, von der sie annimmt, dass sie zu einer Gefahr für die öffentliche Ordnung wird. (...) Am 27. Dezember 1971 hat die Regierung eine Serie von Notstandsverordnungen erlassen einschließlich der Ungesetzlichkeitserklärung von Streiks. Seit diesem Tage wird Streik mit Gefängnis bis zu sieben Jahren bestraft“ (zitiert in Fröbel et al. 1977: 547).

Die Ansiedlung arbeitsintensiver Montagefabriken hauptsächlich in der Bekleidungs- und Elektronikindustrie löste eine starke Migration hauptsächlich junger Frauen vom Land in die städtischen Industrieregionen Südkoreas aus. Die Hälfte der land- und familienflüchtigen MigrantInnen waren Mitte der 70er Jahre Frauen zwischen 15 und 20 Jahren. Während die Beschäftigung in den kapitalintensiven Industrien hauptsächlich Männern vorbehalten blieb, dominierte Frauenbeschäftigung bei den unsicheren, schlecht bezahlten und niedrig qualifizierten Jobs der ersten Weltmarktfabriken. Entgegen dem seinerzeit häufig mit dem Konfuzianismus erklärten Stereotyp „unterwürfiger“, „williger“ Arbeitskräfte standen die koreanischen Arbeiterinnen an der Spitze einer Protestwelle, die 1974 begann und sich bis Ende der 1970er Jahre hinzog. Die Proteste entstanden in einer Zeit als derartige Aktivitäten starker Repression seitens des Staates und der Unternehmensleitungen ausgesetzt waren. Sie konzentrierten sich in den arbeitsintensiven Industrien und wurden fast ausschließlich von Frauen getragen, während die männlichen Kollegen entweder passiv blieben oder sich als Mitglieder kooptierter und von Männern geführter Gewerkschaften an der Repression der rebellierenden Arbeiterinnen beteiligten. Einige der von den Arbeiterinnen initiierten Streiks waren durchaus erfolgreich und es ließen sich verbesserte Arbeitsbedingungen und die Anerkennung unabhängiger Betriebsgewerkschaften durchsetzen. Andere Proteste hingegen wurden brutal von den Sicherheitskräften niedergeschlagen. Misshandlungen und Verhaftungen gehörten zu den verbreiteten Einschüchterungsmethoden. Manche Widerstandsaktionen erregten darauf hin hohe Aufmerksamkeit und lösten Solidarisierungen im ganzen Lande aus. Die Proteste beschränkten sich zudem nicht auf arbeitspolitische Forderungen, sondern waren höchst politisiert. Die Arbeiterinnen opponierten gegen die Diktatur und formierten sich als Demokratisierungsbewegungen. Eine wesentliche Voraussetzung des Widerstands waren die Klassenbildungsprozesse unter den in die Städte abgewanderten Frauen. Viele von ihnen lebten in Gemeinschaftsunterkünften oder fabrikeigenen Schlafsälen. Was als Kontroll- und Kostensenkungsinstrument gedacht war, schuf

aber zugleich einen fruchtbaren Boden für den Austausch von Arbeitserfahrungen und für Solidarisierungsprozesse, die in den späteren Arbeitskämpfen zum Tragen kamen (Mikyong 2003).

Arbeiterinnen spielten auch in den Auseinandersetzungen der folgenden Jahrzehnte eine wichtige Rolle, so beim „Großen Arbeitskampf“ von 1987, der den Ausgangspunkt der formalen Demokratisierung Südkoreas bildet. Nachdem die Militärregierung das Investitionsregime in der Schwerindustrie Anfang der 80er Jahre lockerte, engagierten sich zahlreiche transnationale Konzerne vor allem in Form von Minderheitsbeteiligungen oder Joint Ventures an den großen staatseigenen Betrieben der Automobil- und Elektroindustrie. Auch sie versprachen sich reibungslose Produktion und hohe Profite unter dem repressiven Arbeitsregime. Der Ausbruch militanter Unruhen im Jahr 1987 machte diese Hoffnung jedoch zunichte. Hunderttausende Arbeiterinnen und Arbeiter beteiligten sich an Streikaktivitäten im ganzen Land. Sie forderten u.a. das Repräsentationsmonopol des staatlich kontrollierten Gewerkschaftsdachverbands FKTU (Federation of Korean Trade Unions) heraus und verlangten die Zulassung unabhängiger Vertretungen. In den Folgejahren gründeten sie einen Dachverband der seit 1987 entstandenen staatsunabhängigen Gewerkschaften, welcher 1995 in KCTU (Korean Confederation of Trade Unions) umbenannt wurde. Im Jahr 1999 repräsentierte KCTU 573.000 ArbeiterInnen bei einer Gesamtzahl von rund 1,5 Millionen offiziell registrierter Gewerkschaftsmitglieder (Kong 2005).

Ähnliche Erfahrungen mussten auch die Investoren in Brasilien machen. Dabei schien es so, als würde Brasilien seit der Machtübernahme von Generalstabschef Castelo Branco im Jahre 1964 und der weiteren Öffnung für ausländische Direktinvestitionen zu einem idealen Standort aufsteigen. Der Präsident propagierte „Interdependenz“ und „assoziierte Entwicklung“ und der Minister für auswärtige Beziehungen, General Juracy Magalhães, beschied: „Was gut ist für die Vereinigten Staaten ist auch gut für Brasilien“ (zitiert in Dos Santos 1997: 15). Die brasilianische Diktatur versprach zudem weit stabilere Verhältnisse als das Nachbarland Argentinien, das nach besonders schnellem Wachstum der Massenproduktion in den 50er und 60er Jahren von zahlreichen ArbeiterInnenprotesten heimgesucht wurde, die 1969 in dem mit Waffengewalt niedergeschlagenen Streik in der Industriestadt Córdoba gipfelten, dem sogenannten „Cordobazo“ (Delich 1974). Charakteristika des 1968 beginnenden „brasilianischen Wirtschaftswunders“ waren nicht nur hohe Wachstumsraten, Exportsteigerungen und Inflationsbekämpfung, sondern auch der Terror gegen Kritik und Opposition, die Vernachlässigung der ländlichen Entwicklung zugunsten forciert Industrialisierung und damit zusammenhängend Landflucht und steigende Erwerbslosigkeit in den Städten. Mit dem rapiden Wachstum der verarbeitenden Industrie entstand jedoch auch eine neue Arbeiterklasse und eine kämpferische Gewerkschaftsbewegung, die mit dem staatszentrierten Korporatismus brach. In Brasilien firmierte diese Bewegung unter dem Schlagwort des „neuen Syndikalismus“ (Ribeiro de Oliveira 1987: 43).

Kern dieser neuen Bewegung waren die Automobil- und MetallarbeiterInnen in der Industrieregion rundum São Paulo. Ihre Geburtsstunde hatte sie im Mai 1978 mit einer Streikwelle, die im Automobilwerk von Saab-Scania in São Bernardo do Campo ihren Ausgang nahm und danach auch die Fabriken von Mercedes, Volkswagen, Ford und Chrysler ergriff. Zwar versuchten die Arbeitgeber mit repressiven Maßnahmen die neuen Gewerkschaften aus den Betrieben herauszuhalten, aber ebenso wie die US-amerikanischen Arbeiter in den 1930er Jahren nutzten auch die brasilianischen KollegInnen die Anfälligkeit der fordistischen Massenproduktion für ihre gezielten Aktionen. Angesichts von andauernden Protesten, Bummelstreiks, Störungen der Produktion und verweigerter

Kooperation mussten die Unternehmensleitungen spätestens bis 1982 einlenken. Ihnen blieb nichts anderes übrig, als die neuen staatsunabhängigen Gewerkschaften anzuerkennen, mit ihnen Kollektivverhandlungen zu führen und Lohnerhöhungen zu gewähren (Silver 2005: 77). Auf die 1978 begonnene Basismobilisierung geht schließlich auch die Gründung der Arbeiterpartei PT (Partido dos Trabalhadores) im Jahr 1980 sowie der Zusammenschluss des unabhängigen Gewerkschaftsdachverbands CUT (Central Única dos Trabalhadores) 1983 zurück. Der jetzige PT-Präsident Brasiliens, Luis Inácio „Lula“ da Silva, entstammt dieser neuen Gewerkschaftsbewegung. In der Hochphase der Kämpfe 1978 war er Präsident und einflussreicher Sprecher der Metallarbeitergewerkschaft von São Bernardo do Campo. Er gehörte zum Kreis der Gewerkschaftsführer des „neuen Syndikalismus“, die sich selbst als „kämpferische Führung“ begriffen. Nicht zuletzt erwiesen sich die Ende der 70er Jahre entstandenen Basisgewerkschaften als wichtige Kraft im Kampf gegen die Militärdiktatur und für die Wiederherstellung der Demokratie (Ribeiro de Oliveira 1988).

Auf eine ganz ähnliche Entwicklung blickt die Gewerkschaftsbewegung Südafrikas zurück. Ende der 50er und Anfang der 60er Jahre flammten Massenproteste gegen die Apartheidsgesetze auf, die die südafrikanische Regierung brutal niederschlug. Für die internationale Investorengemeinde erbrachte sie damit den Nachweis, dass sie für politische Stabilität sorgen könne, was wiederum mit einem kräftigen Kapitalzufluss honoriert wurde. Ein großer Teil davon ging in die verarbeitende Industrie. Der Bedarf an schnell anzulernenden Arbeitskräften stieg rasant, sodass ein großes schwarzes Proletariat entstand. Besser bezahlte Fach- und Angestelltenarbeit blieb weiterhin Weißen vorbehalten. Nach einem Jahrzehnt relativer Ruhe brach 1973 eine erste Streikwelle in den Fabriken von Durban aus, auf die eine harte Repression und die Verfolgung illegaler schwarzer Gewerkschaften folgte. Entlassungen, Verhaftungen und Verweis aus den Städten waren an der Tagesordnung. Dennoch stiegen die Mitgliederzahlen der unabhängigen Organisationen kontinuierlich an. Schließlich zwangen 1979 erneute Streiks in der Metall- und Automobilindustrie die Regierung zur Legalisierung der schwarzen Gewerkschaften. Dies führte jedoch keineswegs zur Eindämmung der ArbeiterInnenproteste, vielmehr schwappte eine weitere Streikwelle durch das Land. Wie ihren KollegInnen in anderen Ländern kam auch den südafrikanischen ArbeiterInnen ihre strategische Stellung im fordistischen Produktionsprozess zugute, die sie für gezielte und effektvolle Streikaktionen nutzten. Schließlich schlossen sich 1985 über 400 der seither neu gegründeten unabhängigen Gewerkschaften zum Dachverband COSATU (Congress of South African Trade Unions) zusammen. Die organisierte Arbeiterbewegung erwies sich in der Folge neben dem ANC als wichtigste Stütze des Anti-Apartheid-Kampfes. COSATU konnte sich weit besser gegen die staatliche Verfolgung zur Wehr setzen als viele andere Gruppen (Silver 2005: 81).

Diese Beispiele zeigen, dass die ausländischen Direktinvestitionen immer wieder beeindruckende Prozesse der Klassenbildung, des Widerstands und der gewerkschaftlichen Organisation auslösten oder zu ihnen beitrugen. Die Hoffnungen so mancher Investoren auf gefügige Arbeitermassen unter den besonders repressiven Regimen blieben weitgehend unerfüllt. Zudem erwiesen sich die teils auch heute noch vertretenen Thesen von der „Arbeiteraristokratie“ als wenig haltbar. In verschiedenen Varianten versuchten diese zu begründen, dass ArbeiterInnen der internationalen Sektoren aufgrund ihrer „privilegierten“ Stellung und des sozialen Status ideologisch dem Kleinbürgertum nahe stehen und sich gemeinsam mit der nationalen Bourgeoisie in einer Interessenallianz mit dem transnationalen Kapital befinden. So diagnostizierte etwa Cardoso (1972) eine „Interessenaufspaltung“ zwischen den mit dem internationalen Kapital verflochtenen fortschrittlichen Sektoren und den rückständigen

nationalen Sektoren. Nutznießer der Auslandsinteressen seien dabei nicht nur die nationale Bourgeoisie, sondern auch die Mittelschichten und die „Beschäftigten des ‚internationalisierten‘ Sektors“.⁶ Wie gesehen waren es aber immer wieder Beschäftigte der „internationalisierten“ Sektoren, die Protestwellen initiierten und aus der vermeintlichen Interessenallianz mit dem transnationalen Kapital aussicherten. Auch kämpften sie nicht nur für die Verbesserung der eigenen Lage. Vielmehr stellten sie sehr bewusst Forderungen, die ArbeiterInnen verschiedenster Kategorien, Betriebe und Branchen einschlossen, seien es höhere Mindestlöhne oder die Zulassung unabhängiger Gewerkschaften. Zudem ging ihr Protest weit über die betriebliche Ebene hinaus. Viele der in den transnationalen Konzernen entstandenen Basisgewerkschaften erklärten den Kampf gegen repressive Regierungen zu einem ihrer wichtigsten Ziele. Um dies zu erreichen, gingen sie zahlreiche Bündnisse mit Widerstandsgruppen ausserhalb der Betriebe ein oder bildeten selbst den organisatorischen Kern von Demokratisierungsbewegungen.

5. Die Umschaltkrise der 70er und 80er Jahre

Die Bedingungen für die weltweiten ArbeiterInnenkämpfe veränderten sich drastisch mit dem, was wir in Anlehnung an Harvey die „Umschaltkrise“ der 70er und 80er Jahre nennen wollen. Um die sich ausdifferenzierenden Rahmenbedingungen für diese Kämpfe bewerten zu können, zeichnen wir zunächst die Hintergründe dieser Krise sowie die politischen Reaktionen nach. Danach beschreiben wir am Beispiel Südkoreas und Brasiliens wie die folgenden Entwertungskrisen in der Peripherie einerseits die Akkumulation des Produktivvermögens vorantreiben, andererseits die Kampfbedingungen der Arbeiterbewegungen nachhaltig verändern.

Wie oben bereits geschildert entstehen Widersprüche, wenn die durch Kapitalexpert neu erschlossenen Räume selbst beginnen Überschüsse zu produzieren, die sie ebenfalls durch geographische Expansion zu absorbieren versuchen. Eine solche Situation ergab sich Mitte der 1960er Jahre, als den US-Konzernen mit japanischen und westeuropäischen Unternehmen starke Konkurrenten erwachsen. Gepöppelt durch Marshall-Plan-Hilfe, Kredite und Direktinvestitionen eroberten die „Spätentwickler“ nicht nur den nordamerikanischen Markt, sondern auch viele andere Absatzmärkte der US-Firmen. Die Kombination einer fortgeschrittenen technologischen und industriellen Basis mit einem niedrigeren Lohnniveau erlaubte japanischen und westeuropäischen Firmen deutliche Preisvorteile gegenüber der verarbeitenden Industrie der USA, so in der Produktion von Textilien, Stahl, Automobilen, Unterhaltungsgütern, Maschinen und anderen Ausrüstungsgegenständen. Der durch die Exportoffensive der Newcomer verschärfte Wettbewerbsdruck und die sich in Reallohnsteigerungen niederschlagende ArbeiterInnenmobilisierung – sowohl in den USA, als auch in den neuen Standorten Westeuropas und der Peripherie – sorgte für eine Profitabilitätskrise der US-amerikanischen verarbeitenden Industrie mitsamt wachsender Überkapazitäten.

⁶ Ähnlich argumentierte seinerzeit auch Arrighi (1974), der Eliten, Subeliten und das „eigentliche Proletariat“ (d.h. ohne Wanderarbeiter) allesamt zur „Arbeiteraristokratie Schwarzafrikas“ zählte. Den multinationalen Konzernen verdanke diese einen relativ hohen Lebensstandard, der aber einer breiteren Entwicklung im Wege stehe. Einer auf ihre Kosten gehenden Umverteilung zugunsten gesellschaftlicher Entwicklung oder gar einer „Loslösung vom internationalen Kapitalismus“ würde sich die „Arbeiteraristokratie“ wahrscheinlich widersetzen.

Angesichts mangelnder Profitabilität setzte die Flucht des Investitionskapitals in die Finanzmärkte ein. Die aus Handel und Produktion gewonnenen Profite wanderten zunehmend auf die unregulierten sogenannten Eurodollarmärkte (vor allem die City von London), die besonders in den kritischen Jahren 1968-73 einen Aufwärtssprung machten und seither beträchtlich wuchsen. Auf diese Profitabilitätskrise reagierte die US-Regierung 1970 mit einer expansiven Geldpolitik und der drastischen Abwertung des Dollar gegenüber DM und Yen, in der Hoffnung die internationale Wettbewerbsfähigkeit wiederherstellen zu können. Mittels niedriger Zinsen versorgte sie Banken und Unternehmen mit all der Liquidität, die sie für die Ausweitung von Auslandsinvestitionen und Exporten benötigten. Die relative Aufwertung von DM und Yen schwächte wiederum die Wettbewerbsfähigkeit deutscher und japanischer Exporteure, sodass die Probleme der Überakkumulation und Profitabilität letztlich nicht gelöst, sondern nur auf mehr Schultern der führenden kapitalistischen Staaten verteilt wurden (Brenner 2005). Mit der inflationären Ausweitung des Geldangebots und der andauernden Dollar-Schwäche läuteten schließlich die Totenglocken des Bretton Woods-Systems fixierter Wechselkurse, das 1973 offiziell eingäschert wurde. Eine Fortführung dieses kooperativen Systems hätte für die USA eine Dollaraufwertung, strikte Haushaltsdisziplin und einen harten wirtschaftlichen Anpassungsprozess bedeutet – mithin genau die Art Roßkur, die der IWF den Schuldnerländern in den 80er Jahren aufbrummen sollte. Einem solchen Anpassungsprogramm wollte sich die US-Regierung damals nicht unterwerfen. Dem stand ihr Interesse an einer schuldenfinanzierten Wiederherstellung der Wettbewerbsfähigkeit und der Fortführung des Vietnam-Kriegs entgegen (Arceo 2002).

Anders als erhofft führte die fortgesetzte Strategie des globalen Keynesianismus zu einer weiteren Schwächung der US-Hegemonie in den 70er Jahren: 1975 erfolgte der Rückzug aus Vietnam; seit 1973 sanken die Wachstumsraten und stieg die Inflation; Wellen von ArbeiterInnenprotesten rollten durch die USA, Westeuropa, Lateinamerika und Afrika; die OPEC setzte drastische Ölpreiserhöhungen durch; die Regierungen der Peripherie forderten eine neue Weltwirtschaftsordnung; und nicht zuletzt drohte der Bedeutungsverlust des Dollars aufgrund des hohen Kreditangebots ausserhalb der USA, vor allem an den Eurodollar-Märkten, die dank des florierenden Ölgeschäfts weiter anschwellen. Die entscheidende Wende leitete 1979 der Vorsitzende der US-Zentralbank Paul Volcker ein. Im letzten Jahr der Carter-Präsidentschaft schränkte die „Federal Reserve“ das Geldangebot ein, trieb die Zinsen hoch und setzte damit das monetaristische Strukturanpassungsprogramm für die Weltwirtschaft in Gang, das unter Reagan fortgesetzt und seither eifrige Nachahmer in aller Welt findet. Die wesentlichen Elemente dieses Programms sind schnell aufgezählt: knappes Geld, hohe Zinsen, starker Dollar, niedrige Inflation, Löhne runter, Profite rauf, Kapital- und Vermögensteuern senken, Finanzmärkte deregulieren, Handel liberalisieren und nicht zuletzt ein – der reinen Lehre zuwiderlaufendes – gigantisches schuldenfinanziertes Aufrüstungsprogramm. Damit erwies sich die Reagansche Wirtschaftspolitik letztlich als eine Kombination monetaristischer Orthodoxie mit keynesianischem „deficit spending“, das sich in steigenden Haushaltsdefiziten und einer bis dahin beispiellosen Verschuldung äußerte (Brenner 2005).

Mit dem Zusammenbruch von Bretton Woods und der von Volcker eingeleiteten restriktiven Geldpolitik kündigten die Regierenden endgültig den „New Deal“ der Nachkriegsära und ließen die Finanzindustrie von der Leine: „Der *New Deal* und die ihm folgende Globalisierung unter Roosevelt und Truman hatten darauf beruht, die Kontrolle über die Hochfinanz den Privaten zu entziehen und der öffentlichen Hand zu überantworten. Unter Reagan lebte die private Hochfinanz als Kommandozentrale der globalen Wirtschaft wieder auf“ (Arrighi 1999: 240). Zwar expandierte die

Finanzindustrie gemeinsam mit Handel und Direktinvestitionen bereits in der Nachkriegsära, mit dem „Volcker-Schock“ erfuhr sie jedoch einen bedeutenden Schub. Die US-Regierung wurde von einer Konkurrentin der privaten Hochfinanz zu deren Unterstützerin. Sie deregulierte den Finanzmarkt und schuf ähnliche günstige Voraussetzungen für Geldgeschäfte wie sie bereits die unregulierten Eurodollarmärkte und all die Steueroasen der Welt boten. Mit dieser Wende entfachten die USA einen aggressiven Wettbewerb um knappes Geld, der zu einem gewaltigen Umschwung internationaler Finanzströme führte. Innerhalb kürzester Zeit verwandelten sie sich von der bedeutendsten Quelle von Liquidität und Direktinvestitionen zum weltgrößten Schuldner und Empfänger ausländischen Kapitals. Sie schufen kräftige Anreize, um Geld anzuziehen und ihr steigendes Handels- und Leistungsbilanzdefizit gegenzufinanzieren.

Zugleich setzten die „Reagonomics“ auf die „disziplinierende Wirkung“ der Finanzmärkte. Diese sollten die in der keynesianischen Ära unterbliebene Restrukturierung der Industrie und den Abbau der unproduktiven Überkapazitäten erzwingen sowie die „Lohnmilitanz“ der ArbeiterInnen brechen. Praktisch übernahmen diese Funktion all jene institutionellen Anleger (Investmentbanken, Pensionsfonds, Versicherungen und hochspekulative Hedgefonds), die aufgrund der Finanzialisierung über gigantisch wachsende Vermögen verfügten. Sie begnügten sich dabei nicht mit der traditionellen Rolle von Kreditgebern, sondern formulierten detaillierte Rentabilitätsziele, die die Industrie künftig erreichen musste. Die Zielvorgaben für „returns on investment“ orientierten sich dabei zunehmend an den auf Finanzmärkten realisierbaren Zinseinkünften. Aus Perspektive des Kapitals war diese Strategie durchaus erfolgreich. Die Finanzialisierung erzwang eine tiefgreifende Restrukturierung der US-Industrie, die zu steigender Rentabilität und höheren Profiten führte. Dazu gehörten die Schließung ineffizienter Betriebe, das Outsourcing, die Expansion globaler Wertschöpfungsketten, die Unterstützung innovativer „start ups“ sowie die Verbreitung neuer Technologien (Gindin/Panitch 2005; Brenner 2005). Daneben setzte das monetaristische Programm einen drastischen Umbau der Klassenbeziehungen voraus. Um das Vertrauen der institutionellen Anleger sicherzustellen, musste Inflationserwartungen dauerhaft und überzeugend der Boden entzogen werden. Daher war es unabdingbar, der Arbeiterklasse ihre Lohnansprüche auszutreiben. Reagans Niederschlagung des Fluglotsenstreiks 1981 galt als Beleg für die Entschlossenheit der neuen Regierung im Kampf gegen die Gewerkschaften. Paul Volcker bezeichnete die Niederlage der Fluglotsen als „wichtigste Maßnahme der Administration im Anti-Inflationskampf“ (zitiert in Gindin/Panitch 2005: 64).

Für die Länder der Peripherie jedoch verwandelte sich die „Flut“ an Kapital der 70er Jahre zur plötzlichen „Trockenheit“ der 80er (Arrighi et al. 2002: 32). Ging die internationale finanzielle Expansion in den 70er Jahren mit hohen Kapitalflüssen in Nord-Süd-Richtung einher, schrumpften in den 80er Jahren vor allem die privaten Bankkredite beträchtlich und konzentrierten sich weit stärker auf die OECD-Länder.⁷ Ihren manifesten Niederschlag fand dieses finanzielle Ausbluten der Peripherie 1982, als erst Mexiko und danach weitere Länder aufgrund der gestiegenen Zinslasten ihre Zahlungsunfähigkeit erklärten und in die Schuldenkrise stürzten. Der verschärfte Wettbewerb um Kapital und die Umleitung der Finanzströme in die USA löste aber nicht nur die bis heute andauernde Schuldenkrise aus. Vielmehr zeichnete dieser Umschwung für die divergierende Entwicklung in der

⁷ Der Nettokapitaltransfer in Entwicklungsländer belief sich von 1975 bis 1982, dem Jahr des Ausbruchs der Schuldenkrise, auf 4,91% des Bruttoinlandsprodukts, sackte in den Jahren 1983-1989 auf rund 2,87% ab und erreichte erst 1990-98 wieder 5% des BIP (vgl. Akyüz/Cornford 1999).

Peripherie seit den 80er Jahren verantwortlich, d.h. für die markante „Bifurkation“ zwischen Afrika und Lateinamerika einerseits und Asien andererseits. Der steigende Kapitalzufluss erlaubte den USA ein Handelsbilanzdefizit und damit den Import billiger Güter, die die US-Firmen nicht mehr profitabel erzeugen konnten und wollten. Damit schlug die Stunde all jener ostasiatischen Länder, denen ihre historische Entwicklung und die Nachkriegsordnung – im Unterschied zu Afrika und Lateinamerika – die notwendige Inkubationszeit zur Importsubstitution und zum Aufbau einer wettbewerbsfähigen Exportwirtschaft ermöglichte. So konnten nun auch die asiatischen „Tigerstaaten“ dem japanischen Beispiel folgen und die unter Reagan reflationierte Nachfrage nach billigen Industriegütern bedienen. Ihre Exporterfolge führten zu Deviseneinnahmen, die den Druck milderten, mit den USA auf den Finanzmärkten um Kapital konkurrieren zu müssen. Mehr noch: Da die ostasiatischen Staaten ihre Deviseneinnahmen wiederum in den USA anlegen, sichern letztere sich sowohl den Zugriff auf deren Vermögen als auch auf ihre billigen Güter, mithin auf die asiatische Arbeitskraft. Lateinamerika und Afrika, die aufgrund der historischen Entwicklung weniger konsequent die Strategie der Importsubstitution verfolgten, gerieten dagegen ins Hintertreffen beim Wettbewerb um die gestiegene Nachfrage in den USA. Verschlechterte Absatzmöglichkeiten und mangelnde Deviseneinnahmen führten sie in die unhaltbare Situation, mit den USA auf den Finanzmärkten um Kapital buhlen zu müssen.

Die Nachkriegsentwicklung der Weltgüterexporte (Tabelle 1) zeigt deutlich die schrumpfenden Anteile Afrikas und Lateinamerikas im Vergleich zu den südostasiatischen „Tigerstaaten“ und zuletzt auch China. Der leichte Anstieg des lateinamerikanischen Anteils zwischen 1993 und 2003 (von 4,4 auf 5,2%) geht fast ausschließlich auf die mit Abschluss des NAFTA-Vertrags (1994) in Mexiko boomende Maquila-Industrie zurück, deren Exporte über 20% der gesamten lateinamerikanischen Ausfuhr ausmachen.

| Tabelle 1 | Anteile an Weltgüterexporten, in % | | | | |
|--------------------------------|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 1948 | 1953 | 1973 | 1993 | 2003 |
| Nordamerika | 27,3 | 24,2 | 16,9 | 16,6 | 13,7 |
| Westeuropa | 31,5 | 34,9 | 45,4 | 44,0 | 43,1 |
| Lateinamerika | 12,3 | 10,5 | 4,7 | 4,4 | 5,2 |
| <i>Mexiko</i> | <i>1,0</i> | <i>0,7</i> | <i>0,4</i> | <i>1,4</i> | <i>2,3</i> |
| <i>Brasilien</i> | <i>2,0</i> | <i>1,8</i> | <i>1,1</i> | <i>1,1</i> | <i>1,0</i> |
| <i>Argentinien</i> | <i>2,8</i> | <i>1,3</i> | <i>0,6</i> | <i>0,4</i> | <i>0,4</i> |
| Asien | 13,6 | 13,1 | 14,9 | 26,1 | 26,1 |
| <i>Japan</i> | <i>0,4</i> | <i>1,5</i> | <i>6,4</i> | <i>9,9</i> | <i>6,5</i> |
| <i>China</i> | <i>0,9</i> | <i>1,2</i> | <i>1,0</i> | <i>2,5</i> | <i>6,0</i> |
| <i>Südostasien (6 „Tiger“)</i> | <i>3,0</i> | <i>2,7</i> | <i>3,4</i> | <i>9,2</i> | <i>9,7</i> |
| Afrika | 7,3 | 6,5 | 4,8 | 2,5 | 2,4 |

Quelle: WTO, International Trade Statistics 2004, S. 30

Die bis heute gepflegte Annahme staatlicher und internationaler Entwicklungsbürokratien, „schlechte Regierungsführung“ sei für diese Bifurkation der Peripherie verantwortlich, behauptet

implizit, die Regierungen hätten die monetaristische Wende in den USA und damit den Umschwung der Finanzströme entweder voraussehen und ihre Ökonomien entsprechend präparieren oder diese Wende gar aufhalten können. Beide Annahmen sind gleichermaßen unrealistisch und können getrost in die Fabelwelt offizieller Entwicklungsdiskurse verbannt werden.

Unter dem Druck der Auslandsverschuldung und IWF-verordneter Strukturanpassung verabschiedeten sich die Schuldnerregierungen von der binnenorientierten Importsubstitution und setzten auf exportorientierte Weltmarktintegration. Der von den peripheren Eliten nicht nur mitgetragene, sondern auch forcierte neoliberale Mix bestand aus restriktiver Geldpolitik, Haushaltskürzungen, Lohnsenkungen, Privatisierungen und der verstärkten Öffnung zum Weltmarkt. Handelsschranken wurden gesenkt, ausländische Investitionen angelockt und der Export gefördert, wenn auch – wie gesehen – mit unterschiedlichem Erfolg. Als besonders riskant erwies sich die Liberalisierung des Kapitalverkehrs, da die Finanzialisierung zu einer deutlich veränderten Zusammensetzung der Kapitalströme führte. Dabei erhöhte sich vor allem der Anteil der volatilen, im Krisenfall rasch umkehrbaren Finanzflüsse, was in den Krisen der 90er Jahre drastisch vor Augen geführt wurde. Waren Bankkredite in den 70er Jahren mit rund 50% die hauptsächliche Finanzierungsquelle für Entwicklungsländer, schrumpften sie nach der Schuldenkrise auf nur noch 16%, darunter nahm der Anteil kurzfristiger Kredite zudem noch zu. Ferner erhöhten sich die besonders volatilen Portfolio-Investitionen (Aktien, Anleihen und andere Wertpapiere) sprunghaft von 3% in den 80er Jahren auf 21% in den 90ern. Markantestes Ergebnis der Liberalisierung ist jedoch, dass die Direktinvestitionen zur bedeutendsten Finanzierungsquelle für periphere Länder aufstiegen. Machten sie vor der Schuldenkrise nur 9% der Nettokapitalzuflüsse aus, kletterten sie in den 80er Jahren auf 18% und in den 90ern auf 34%. Mit der Jahrtausendwende machten sie einen weiteren Sprung: Im Jahr 2003 entfielen 72% der Nettokapitalströme in Entwicklungsländer auf Direktinvestitionen (Akyüz/Cornford 1999; UNCTAD 2004).

Die hohe Bedeutung ausländischer Direktinvestitionen für die transnationalisierte Produktion erschließt sich allerdings nicht hinreichend bei Betrachtung der von Jahr zu Jahr schwankenden Stromgrößen. Vielmehr müssen die im Ausland akkumulierten Investitionsbestände in den Blick genommen werden. Diese stiegen seit der monetaristischen Wende über sämtliche Finanzkrisen hinweg deutlich an, und zwar weltweit. Beliefen sich die weltweiten ausländischen Direktinvestitionsbestände 1980 auf rund 700 Milliarden \$, kletterten sie bis 2003 auf über 8,2 Billionen \$ (Schaubild 1). Während dieses Zeitraums bewegte sich das Wachstum des investierten Vermögens zwischen den kapitalistischen Zentren und der Peripherie deutlich auseinander. Konzentrierten sich 1980 rund 56% der ausländischen Investitionsbestände in den wohlhabenden Zentren, stieg ihr Anteil bis 2003 auf über 69%. Folglich ging das Wachstum ausländischer Direktinvestitionen seit den 80er Jahren keineswegs mit einer weltweiten Ausgleichsbewegung einher. Vielmehr hat die Verflechtung des Produktivvermögens zwischen den führenden Industrienationen stärker zugenommen als zwischen Zentrum und Peripherie.

Diesem Befund widerspricht nicht, dass den ausländischen Investitionen in vielen Ländern der Peripherie eine sehr hohe Bedeutung zukommt. Ein Instrument zur Messung der Abhängigkeit von Direktinvestitionen ist die TNK-Durchdringung, d.h. die Penetration einer Ökonomie durch transnationale Konzerne. Sie drückt sich im Verhältnis des ausländischen Investitionsbestands zum Bruttoinlandsprodukt aus. Die TNK-Durchdringung vergrößerte sich deutlich sowohl in den Zentren als auch

Bestand ausländischer Direktinvestitionen, in Milliarden \$ (inward FDI stocks)

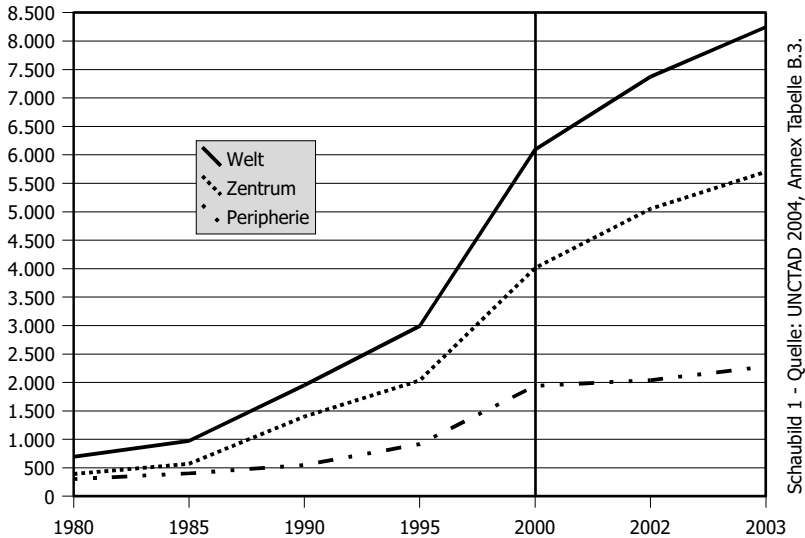


Schaubild 1 - Quelle: UNCTAD 2004, Annex Tabelle B.3.

in der Peripherie, hier jedoch auf wesentlich höherem Niveau. Betrug das Verhältnis der ausländischen Direktinvestitionsbestände zum BIP in Industrieländern 1980 knapp 5%, stieg dieser Betrag 2003 auf über 20%, mithin ein Fünftel des BIP. In der Peripherie entwickelte sich dieser Indikator von rund 12% im Jahr 1980 auf annähernd 32% in 2003, also ein Drittel des BIP (Schaubild 2). Hinter diesen aggregierten Zahlen verbergen sich große Unterschiede zwischen einzelnen Ländern. So gibt es mittlerweile eine Reihe von Staaten, in denen die akkumulierten ausländischen Investitionsbestände

TNK-Durchdringung: Verhältnis des FDI-Bestands (stocks) zum BIP, in %

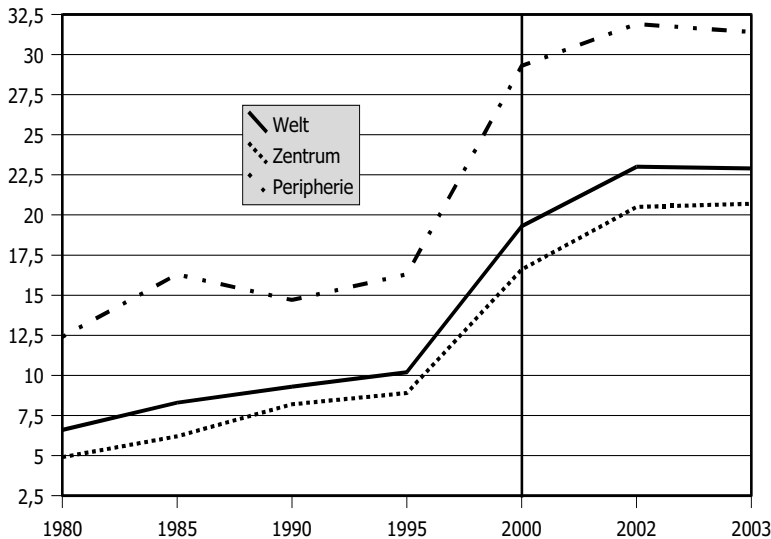


Schaubild 2 - Quelle: UNCTAD 2004, Annex Tabelle B.6.

zwei Drittel des Bruttoinlandsprodukts erreichen oder dieses sogar übersteigen, so etwa Chile (65%), Tunesien (66%), Kongo (71,3%), Nicaragua (74,7%), Bolivien (78,5%), Gambia (88%), Angola (100%), Tschad (109,3%), Aserbaidshan (117%) Äquatorial-Guinea (127,7%) und Guyana (125,9%).⁸ Zweifellos ist in diesen Ländern die Konzernmacht und – da es sich häufig nur um wenige Unternehmen handelt – die Monopolisierung immens.

5.1. Finanzkrisen und Akkumulation von FDI

IWF und Weltbank gewährten den nach der monetaristischen Wende in die Zahlungsunfähigkeit gestürzten Ländern „fresh money“ nur unter der Voraussetzung von Strukturanpassungs- und Austeritätsprogrammen mitsamt erzwungener Marktöffnung und Liberalisierung des Kapitalverkehrs. Die konditionierte Kreditvergabe ebnete den Weg dafür, dass Entwertungskrisen seither bevorzugt in diesen Ländern stattfinden können. Die hauptsächlichen Mittel, die die G7-Staaten mithilfe der von ihnen beherrschten Finanzinstitutionen Weltbank und IWF zur kontrollierten Erzeugung von Entwertungskrisen benutzen, sind das Kreditsystem und die Manipulation der Zinsraten. Die nach der lateinamerikanischen Schuldenkrise vermehrt auftretenden regionalen Krisen (u.a. Mexiko 1994, Asien 1997, Russland 1998, Brasilien 1999, Argentinien 2001) vermochten allerdings den Trend zu steigenden FDI-Beständen kaum aufzuhalten. Häufig erwiesen sie sich geradezu als Katalysator für die Akkumulation von Produktivvermögen. So boten überschuldete, entwertete Unternehmen ideale Absorptionsmöglichkeiten für das Überschusskapital transnationaler Konzerne. Zu Schnäppchenpreisen ließen sich lokale Betriebe denationalisieren und dem Monopolkapital einverleiben. Besonders deutlich wurde dies im Fall der Asienkrise 1997/98 in Südkorea, das zu den Ländern mit der geringsten TNK-Durchdringung der Welt gehörte, sowie in Brasilien nach wiederholten Krisen, die 1999 zur Aufgabe der Dollarbindung führten.

Nachdem die USA in einer neuen Runde des „Anti-Inflationskampfes“ Anfang 1997 die Zinsen hochsetzten und damit Panik und Kapitalflucht in Südostasien auslösten, geriet auch Südkorea in ernste Probleme, seine Schulden zu bedienen. Die Devisenreserven waren bereits auf 6 Milliarden \$ zusammengeschnitten und in den nächsten zwei Monaten mussten Interbankenforderungen von 26 Milliarden \$ bedient werden. Aufgrund der niedrigeren Zinsen am internationalen Kapitalmarkt hatten sich koreanische Banken und Unternehmen in den Jahren zuvor eifrig mit kurzfristigen Krediten bei internationalen Geschäftsbanken eingedeckt, die angesichts der Krise nicht mehr verlängert wurden. Aus Furcht vor einer Ausbreitung der Krise auf das internationale Finanzsystem sprang der IWF mit dem bis dahin größten Rettungspaket von 57 Milliarden \$ ein. Zu den Auflagen des Anpassungsprogramms gehörten die Restrukturierung des Unternehmenssektors, des Finanzsektors, der staatlichen Behörden sowie die Marktliberalisierung. Alle staatlichen Hilfsmaßnahmen, die den Bankrott angeschlagener Banken oder Unternehmen hätten aufhalten können, waren zu unterlassen. Ebenso musste die Arbeitsgesetzgebung weiter „flexibilisiert“ werden. Im Mai 1998 liberalisierte Südkorea schließlich sämtliche Formen von Fusionen und Übernahmen („mergers and acquisitions“ – M&A), einschließlich feindlicher Übernahmen. Höchstgrenzen ausländischer Kapitalbeteiligungen an koreanischen Unternehmen wurden abgeschafft und 41 für internationale Investoren bisher

⁸ Es mag kaum verwundern, dass die „Direktinvestitionen“ in die Briefkasten-Firmen unregulierter Steueroasen das BIP dieser Länder teils um mehrere 1000 Prozent übersteigt, so im Fall der Bermudas (3051%) oder der Cayman-Inlands (3157%) (vgl. UNCTAD 2004, Annex Tabelle B.6.).

gesperrte Branchen liberalisiert. Die Regierung kündigte ferner an, dass von 108 staatseigenen Firmen 38 privatisiert, 34 teilprivatisiert und die übrigen fusioniert und restrukturiert würden (Chomthongdi 2000). Das Ergebnis war durchschlagend: Die ausländischen Direktinvestitionen stiegen 1998 sprunghaft auf 5 Mrd. \$ und 1999 auf über 9,4 Mrd \$, während sie im Zeitraum 1992-97 noch durchschnittlich 1,3 Mrd. \$ betragen. Einen ebensolchen Satz machten die Fusionen und Übernahmen durch ausländische Unternehmen, die bis Mitte der 90er Jahre praktisch keine Rolle in Südkorea spielten. Beliefen diese sich 1997 noch auf 800 Mio. \$, sprangen sie 1998 auf 4 Mrd. \$, 1999 auf 10 Mrd. \$ und sanken erst seit dem Jahr 2000 wieder ab (UNCTAD 2004). Angesichts der plötzlichen Zunahme ausländischen Eigentums sprachen Kommentatoren in Südkorea und anderen asiatischen Ländern vom „zweiten Opium-Krieg“ (Veneroso/Wade 1998: 14).

Für die Arbeiterbewegung resultierte die Krise in einer deutlichen Schwächung, und zwar nicht nur aufgrund der rapide in die Höhe geschellten Erwerbslosigkeit. Vielmehr bedeuteten die von der Kim Dae-Jung-Regierung gegen alle Widerstände durchgesetzten IWF-Reformen einen harten Schlag. Vor allem gelang es ihr, das neue Arbeitsgesetz 1998 mit nur kleineren Korrekturen umzusetzen. Dagegen hatten die beiden Gewerkschaftsverbände FKTU und KCTU Anfang 1997 noch unter der Vorgängerregierung von Kim Young-Sam Massenproteste und einen Generalstreik organisiert. Das Gesetz unterhöhlt die Arbeitslosenversicherung, flexibilisiert die Arbeitswoche und erleichtert Entlassungen sowie die Einstellung von Zeitarbeitskräften. Als deutlicher Ausdruck der geschwächten Kampfkraft galt der einflussreiche Arbeitskonflikt 1998 in den Hyundai Motorwerken, als die Gewerkschaften auf eine defensivere Linie einschwenkten und die Entlassungspläne des Managements gegen einige Entschädigungen akzeptierten (Kong 2005).

Ähnlich instruktiv ist das Beispiel Brasiliens unter der Ägide Fernando Henrique Cardosos. Mit der Einführung des „Plano Real“ 1994 (damals war Cardoso noch Finanzminister) und der Kopplung des Real an den Dollar gelang zwar die Eindämmung der Inflation, zugleich verschlechterte sich jedoch die brasilianische Wettbewerbsfähigkeit vor allem bei Industriegütern. Entsprechend stürzten Handels- und Leistungsbilanz in den Keller, während die Außenverschuldung sich kontinuierlich vergrößerte (Tabelle 2). Jede Aufwertung des Dollars verschlechterte die Situation weiter.

| Tabelle 2 | Der Plano Real, Mrd. \$ | | | | |
|------------------|--------------------------------|------------------------|--------------------|----------------------|----------------|
| | Handelsbilanz | Leistungsbilanz | Außenschuld | Net-FDI-Flows | M&A |
| 1994 | 10,4 | -1,7 | 148,2 | -2,5 | 0,4 |
| 1995 | -3,4 | -17,9 | 159,2 | 1,4 | 1,7 |
| 1996 | -5,5 | -23,1 | 179,9 | 7,7 | 6,5 |
| 1997 | -8,3 | -30,7 | 199,9 | 13,7 | 12,1 |
| 1998 | -6,5 | -33,4 | 241,6 | 22,9 | 29,3 |
| 1999 | -1,2 | -25,4 | 241,4 | 23,4 | 9,3 |
| 2000 | -0,6 | -24,6 | 236,8 | 28,5 | 23,0 |
| 2001 | 2,6 | -23,2 | 210,8 | 17,4 | 7,0 |

Quellen: Rocha 2002; Netto-FDI-Ströme: CEPAL 2005: 92; M&A: UNCTAD 2005: 413

Das war erstmals 1994 der Fall, als die USA die Zinsraten innerhalb eines Jahres von 3 auf 6% verdoppelten. Während der mexikanische Peso darauf hin kollabierte, setzte Brasilien angesichts von Kapitalflucht und Spekulationswellen gegen den Real ebenfalls die Zinsen hoch – von 42,4 auf schwindelerregende 65,8%. Zwar ließ sich damit erneut kurzfristiges Spekulationskapital anziehen, zugleich untergrub die drastische Geldverknappung aber jegliche Form interner Entwicklung. Ähnliches wiederholte sich 1997 nach dem US-Zinssprung und der folgenden Asienkrise, als Brasilien abermals mit Kapitalflucht und Spekulation gegen den Real gebeutelt wurde. Auch diesmal ließen sich die volatilen Finanzströme nur durch eine drastische Zinserhöhung von 22 auf 43% wieder umkehren. Mit Russlands Schuldenmoratorium im August 1998 war der „Plano Real“ jedoch endgültig erledigt. Nach Kapitalflucht und einer Spekulationswelle verprasste die brasilianische Zentralbank einen großen Teil ihrer Devisenreserven, um den Verfall des Real aufzuhalten. Nur ein Rettungspaket des IWF über 41,5 Mrd. \$ vermochte den Währungskollaps aufzuschieben und Cardoso im Oktober eine zweite Amtszeit zu sichern. Da das IWF-Paket mit den üblichen Auflagen von Zinserhöhung und Haushaltsüberschüssen verknüpft war, strangulierte es die brasilianische Konjunktur aber nur noch weiter. Eine konzertierte spekulative Attacke auf den Real im Januar 1999 zwang die Regierung schließlich, die Dollarbindung aufzugeben und den Real dem freien Fall zu überlassen. Über 50 Mrd. \$ an Devisenreserven hatte die Zentralbank vergeblich für Stützungskäufe verbrannt (Rocha 2002).

In der gesamten Zeit des Plano Real verzeichneten aber die FDI, gestützt durch Cardosos radikales Privatisierungsprogramm, ein kräftiges Wachstum, das vor allem in den turbulenten Krisenjahren 1997-2000 Spitzenwerte erreichte. So kletterten die Nettodirektinvestitionen von 7,7 Mrd. \$ im Jahr 1996 auf 28,5 Mrd. \$ im Jahr 2000. Ebenso markant entwickelten sich die Fusionen und Übernahmen (Mergers and Acquisitions – M&A) in diesem Zeitraum. Auffällig ist hier die Veränderung zwischen 1999 und 2000. Der Sprung von 9,3 auf 23 Mrd. \$ verweist auf die Verbilligung von Unternehmensaufkäufen durch die Abwertung des Real seit 1999 (Tabelle 2). Mehr als 70% aller Fusionen und Übernahmen zwischen 1995 und 1999 fanden in Brasilien unter Beteiligung transnationaler Konzerne statt. Die hohen internen Zinsen gepaart mit der Importliberalisierung trieben viele lokale Firmen entweder in die Pleite oder zwangen zu Fusionen mit transnationalen Konzernen. Wie die brasilianische Zeitschrift „Veja“ schrieb, habe es „in der Geschichte des Kapitalismus nur wenige derart umfassende Transfers der Unternehmenskontrolle in solch kurzer Zeit gegeben“ (zitiert in Rocha 2002: 23).

Für die Arbeiterbewegung resultierte die finanzielle Instabilität mitsamt steigender Direktinvestitionen in einem sprunghaften Anstieg der Erwerbslosigkeit. Nach den offiziellen, erheblich geschönten Angaben stieg sie von 4,6% im Jahr 1995 auf 9% im März 2000. Andere Schätzungen gehen davon aus, dass die Erwerbslosigkeit in der Industrieregion um São Paulo von 13,2% in 1995, auf 19,3% in 1999 und 20,4% im Mai 2002 kletterte. Allein zwischen 1999 und 2001 sanken die Reallöhne um 10%, während die absolute Armut 34% und die relative Armut weitere 14,5% der Bevölkerung erfasste. Diese Verschlechterung war „das direkte Resultat des Massakers an kleinen und mittleren Unternehmen unter dem Doppeldruck hoher Zinsen und drastischer Liberalisierung“ (Rocha 2002: 29). Trotz des Verlustes von rund 20% der Industriearbeitsplätze unter der Ägide Cardosos blieben die basisorientierten Gewerkschaften aber von einem allzu starken Mitgliederschwund verschont. Vor allem unter Arbeiterinnen sowie im ländlichen Bereich konnten sie den Organisationsgrad sogar erhöhen (Rodrigues 2005).

6. Globale Wertschöpfungsketten

Im Folgenden betrachten wir die spezifischen Mechanismen ungleicher Entwicklung, die mit modernen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken einhergehen. Dazu gehen wir am Beispiel der japanischen Stahlindustrie auf die Genese der für moderne Wertschöpfungsketten charakteristischen Vertragsformen ein und schildern anschließend die Produktionsnetzwerke der Automobil- und Elektroindustrie, deren interne und externe Herrschaftsbeziehungen sowie deren flexibilisierte Arbeitsverhältnisse. Ebenso skizzieren wir die globalen Einkommenseffekte der voranschreitenden Konzerndurchdringung sowie die Serviceleistungen des Handelssystems zur Absicherung der polarisierenden Wertschöpfungshierarchie.

Seit der Profitabilitätskrise der „fordistischen Massenproduktion“ in den 70er Jahren und der in den 80er Jahren begonnenen Reorganisation der Industrieproduktion gab es eine umfassende Debatte, welches Produktions- und Gesellschaftsmodell an die Stelle des siechen Fordismus treten würde. Eine Reihe „post-fordistischer“ Modelle kam auf den Prüfstand: die japanische „lean production“ mit Arbeitsflexibilisierung, Gruppenarbeit, ‚just-in-time‘-Anlieferung und verringerter vertikaler Integration durch Outsourcing an Subunternehmen; die „flexible Spezialisierung“ von vergleichsweise kleinen Firmen, die handwerklich, hochmodern und flexibel produzieren, international vernetzt sind und sich in Industriediskriten oder ‚Clustern‘ wie in Oberitalien zusammenballen; und nicht zuletzt die „New Economy“, symbolisiert durch den Boom von IT- und Internetfirmen, deren ‚digitale Produktion‘ scheinbar ohne klassische Industriearbeit auskommt (Neffa 1999; Zysman 2002). Unabhängig von diesen Modellkonjunkturen entwickelten sich globale Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke durchaus zu einem bestimmenden Merkmal der neuen internationalen Arbeitsteilung. Deren Aufstieg wäre ohne die seit den 80er Jahren anschwellenden ausländischen Direktinvestitionen nicht möglich gewesen, zugleich gehen sie aber über die klassischen FDI-Verbindungen hinaus. Bisher konnten wir aber noch keinen überzeugenden Beleg für die vielfach behauptete Ausgleichsbewegung zwischen Zentrum und Peripherie anhand der zunehmenden FDI-Bestände finden. Daher stellt sich nun die Frage, ob globale Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke an diesem Befund etwas ändern. Gibt es Indizien für eine Änderung des „oligarchischen Wohlstands“, die auf die Zerlegung des Produktionsprozesses und seiner weltweit verteilten erneuten Zusammensetzung zurückzuführen sind?

Dazu ist zunächst auf einen wichtigen Unterschied zwischen der FDI-gestützten Internationalisierung der Produktion einerseits und den Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken andererseits hinzuweisen. Dieter Ernst (1997) betont, dass die modernen Kommunikations- und Transportmöglichkeiten globale Produktionsstrategien ermöglichen, die nicht notwendigerweise auf Direktinvestitionen angewiesen sind. Während FDIs anteilige oder vollständige Eigentümerschaft sowie die Kontrolle über Unternehmen implizieren, nahm in den letzten beiden Jahrzehnten die Bedeutung von Kooperationsformen zu, die ohne Eigentumsübertragungen oder Kapitalbeteiligungen auskommen, so z.B. Lizenzabkommen, Managementverträge, Kontraktfertigung, Franchising oder strategische Allianzen. In Anlehnung an UNCTAD schlägt Ernst (1997: 33) daher eine breitere Definition internationaler Produktion vor, bei welcher „die Kontrolle über ausländisches Produktivvermögen typischerweise durch FDIs, aber auch durch nicht-beteiligungsorientierte Formen ausgeübt werden kann“. Der dominante FDI-Fokus sei eine „Achilles-Ferse der Globalisierungsforschung“, da gerade

die nicht-beteiligungsorientierten Verknüpfungen (non-equity linkages) die vermehrte Integration kleiner und mittlerer Firmen in internationale Produktionsnetzwerke ermöglichten. Kleine und mittlere Unternehmen entwickelten sich zu wichtigen Trägern „systemischer Globalisierung“, da sie die Lücken füllen, die Großkonzerne weder entdecken, noch selber schließen können. Sie fungieren zugleich als Puffer und als billige, flexible und schnelle Zulieferer einer Vielfalt von Vorprodukten.

Meist wird die Entstehung internationaler Produktionsnetzwerke an der Desintegration der großen vertikal integrierten US-Multis der fordistischen Massenproduktion wie Ford, General Motors, General Electric oder IBM festgemacht. Seit den 80er Jahren vollzogen sie eine Konzentration auf wertschöpfungsreiche „Kernkompetenzen“ (u.a. Forschung, Entwicklung, Design, Produktstrategie, Vermarktung) und gaben vielfach die direkte Eigentümerschaft über „Randfunktionen“ wie Montage, Dienstleistungen oder Produktion auf (Gereffi et al. 2003). Damit veränderte sich auch die internationale Arbeitsteilung. Bis Ende der 70er Jahre war die typische Verbindung der Standorte der weltweit tätigen Großkonzerne diejenige zwischen der Konzernmutter und ihren hundertprozentigen Tochtergesellschaften. Diese belieferten einen lokalen Markt und repatriierten die dort erzielten Profite oder sie exportierten Güter dieser Standorte in das Land des Mutterkonzerns. Die unter dem Druck der verschärften Konkurrenz und der institutionellen Investoren erfolgte Restrukturierung brach die vertikale Integration dieser Standorte teilweise auf. Seither nehmen neben den traditionellen beteiligungsorientierten Verbindungen zwischen Konzernmutter und Tochtergesellschaften die alternativen Kooperationsformen wie Langfristverträge, Kontraktfertigungen, strategische Allianzen oder Joint Ventures immer mehr zu. Dabei verweist allerdings das weltweite Wachstum der FDI-Bestände darauf, dass die vertikal integrierten Firmenverbindungen keineswegs bedeutungslos werden, vielmehr treten die alternativen Kooperationsformen ergänzend hinzu.

6.1. Die japanische Rohstoffperipherie

Bunker und Ciccantell (2002) weisen darauf hin, dass die für heutige Wertschöpfungsketten typischen Kooperationsformen nicht erst von US-Konzernen, sondern bereits in den Nachkriegsjahrzehnten von japanischen Stahlfirmen entwickelt und angewandt wurden. Das Beispiel der japanischen Stahlindustrie ist instruktiv, da es die bewusste Herstellung von Abhängigkeits- und Herrschaftsbeziehungen in den Wertschöpfungsketten verdeutlicht, die zu einer äußerst ungleichen Kosten-Nutzen-Verteilung zwischen Zentrum und Peripherie führen. Faktisch rekonstruieren diese Herrschaftsbeziehungen die Hierarchie des Weltsystems. Um die wirtschaftliche Entwicklung Japans nach dem zweiten Weltkrieg sicherzustellen, benötigte die Stahlindustrie des rohstoffarmen Landes eine kontinuierliche und billige Versorgung mit Kohle und Erzen. Mit Unterstützung der Weltbank und der USA und koordiniert durch das Ministerium für internationalen Handel und Industrie MITI investierte Japan daher große Summen in den Ausbau der Transportinfrastruktur, vor allem Häfen, Kanäle und Großtanker, um schnell und billig die für die Stahlproduktion benötigten Rohstoffe auch aus weit entfernten Regionen anliefern zu können. Die Transportentfernungen dehnten sich dabei immer mehr aus. Begann man zunächst mit Kohlelieferungen aus relativ nahe gelegenen Ländern wie Australien, Indonesien, China, Taiwan oder der Sowjetunion, kamen im Laufe der Zeit auch Transporte u.a. aus Kanada, Südafrika und Brasilien hinzu. Seit den frühen 60er Jahren entwickelte sich Japan dabei zum führenden Produzenten und Exporteur von Stahl. Entfielen 1960 noch 8,8% der Weltstahlexporte auf japanische Firmen, vergrößerten sie ihren Anteil bis 1976 bereits auf 40,8%.

Aufgrund des entsprechend hohen Bedarfs an Kohle und Eisenerz sorgten die japanischen Stahlfirmen und der japanische Staat systematisch dafür, sowohl die Rohstoffkosten als auch die Transportkosten zu senken. Für die Verhandlungen mit den Kohleproduzenten stimmten sich die japanischen Stahlfirmen untereinander ab. Ihre Kartellbildung verschaffte ihnen eine mächtige Position bei Preisverhandlungen und ermöglichte es, die Kohlefirmen gegeneinander auszuspielen. Ihre Strategie bestand darin, systematisch Überkapazitäten in der Kohleindustrie zu erzeugen, um den Weltmarktpreis zu senken. So schloss die japanische Stahlindustrie bevorzugt mit denjenigen Firmen Verträge, deren Regierungen geneigt schienen, den Kohleexport mit staatlichen Subventionen zu unterstützen. Diese Kohlefirmen erhöhten wiederum den Druck auf ihre Regierungen, den Rohstoffexport nach Japan zu fördern. Um Anreize für die Erschließung neuer Kohleminen zu schaffen, stellten die Japaner langfristige Abnahmeverträge in Aussicht, tätigten selbst aber nur sehr geringe ausländische Investitionen, zumeist Joint Ventures, die nicht über Minderheitsbeteiligungen hinausgingen. Die Rentabilität dieser Investitionen war dabei zweitrangig. Viel entscheidender war die langfristige Erzeugung von Überschüssen, die den Kohlepreis für die massenhafte Nachfrage in Japan senkten. Diese Strategie war derart erfolgreich, dass sich die realen Kosten des Kohleimports in Japan zwischen 1959 und 1998 halbierten. Für die Produzentenländer bedeutete der Preisverfall dagegen sinkende Renditen, gnadenlosen Verdrängungswettbewerb, harten Kostendruck und in vielen Fällen den Bankrott. Die Marktberreinigung in der Kohleindustrie hinterließ überschuldete Firmen, geschlossene Minen und viele sozial und ökologisch zerstörte Regionen. Dieser Verfall war ein kalkulierter Bestandteil der Wertschöpfungskette. „Zur selben Zeit als japanische Joint Ventures in Kanada wiederholt in die Krise stürzten, unterzeichneten die Japaner bereits eifrig neue Langfristverträge in Australien, Südafrika und Indonesien, die die Öffnung neuer Minen unterstützten und weitere globale Überschüsse erzeugten“ (Bunker und Ciccantell 2002: 86).

Dieses Modell adaptierte Japan schließlich auch in Brasilien Ende der 70er Jahre bei der Erschließung der größten Eisenerzmine der Welt im Rahmen des Projekts „Grande Carajás“. Es wird vermutet, dass die Carajás-Region über die dichteste Konzentration an mineralischen Bodenschätzen in der Welt verfügt. Nachdem ein Joint Venture zur Erschließung der Erzkvorkommen mit US-Steel 1977 scheiterte, unternahm das damals noch staatliche Minenunternehmen „Companhia do Vale do Rio Doce“ CVRD bereits ein Jahr später einen erneuten Anlauf. Nachdem die Weltbank Finanzierungsbereitschaft signalisierte, erstellten Consultants der japanischen Entwicklungsagentur JICA (Japanese International Cooperation Agency) im Auftrag von CVRD eine Machbarkeitsstudie für ein integriertes Eisenerzprojekt in der Region Carajás, dessen Konzeption zum Großteil bei der Bewilligung des Projekts durch die brasilianische Regierung im Jahr 1980 übernommen wurde. Die japanische Regierung beeinflusste das Projekt derart, dass es in ihre globale Zulieferstrategie passte. Mit dem Versprechen langfristiger Abnahmeverträge gelang es ihr, CVRD und die brasilianische Regierung zum Bau einer 890 Kilometer langen Bahnstrecke zum Hafen von São Luís sowie zum Bau großer Erzfrachter zu bewegen, die seinerzeit nur in Japan und Rotterdam anlegen konnten. Die alternative Variante mit US-Steel wäre weit günstiger gekommen, da der Erztransport in die USA mit kleineren Schiffen hätte erfolgen können. Dennoch gab die brasilianische Regierung ihre Zustimmung zu der teureren Variante und pünktlich zum Ausbruch der Schuldenkrise flossen die Kredite der Weltbank, der Europäischen Union, Deutschlands und Japans, die allerdings nur einen Teil der Investitionskosten abdeckten. CVRD erwies sich dabei geradezu als Musterknabe für die japanische Strategie der Überschussproduktion. Um sich in die Wertschöpfungsketten der japanischen (und

europäischen) Stahlindustrie integrieren zu können, beeinflusste CVRD die Bundespolitik und setzte großzügige Steuerbefreiungen und Subventionen für das Carajás-Projekt durch: erleichterte Akquisition von Land, verbilligte Kredite, öffentliche Zuschüsse, staatliche Kreditbürgschaften, 10-jährige Einkommensteuerbefreiung sowie eine Halbierung von Import- und Mehrwertsteuer. Auf diese Weise führte die Einbindung Amazoniens in die japanische Rohstoff-Peripherie zu hohen Kapitalkosten, niedrigen Renditen und einer Verarmung des lokalen Staates (Carvalho 1997).

Die hier beschriebenen Innovationen der japanischen Stahlindustrie – langfristige Verträge, Joint Ventures und andere Kooperationsformen – entwickelten sich in den 80er Jahren zu Schlüsselementen der globalen Restrukturierung US-amerikanischer und europäischer Konzerne, die auf die japanische Konkurrenz reagierten, sich desintegrierten und globale Produktionsnetzwerke ausbildeten. Bunker und Ciccantelli (2002: 94) schlussfolgern, dass „dieses neue Modell der Kapitalakkumulation sehr ähnliche Auswirkungen auf die Kosten-Nutzen-Verteilung zwischen Zentrum und Peripherie in einer breiten Palette globaler Industriebranchen“ habe. Schauen wir uns zum Vergleich also noch zwei andere globale Wertschöpfungsketten an – die der Automobil- und der Elektronikindustrie.

6.2. Das Produktionsnetzwerk der Automobilindustrie

Der Wandel von der vertikal integrierten Produktion zu modernen Wertschöpfungsketten lässt sich am Beispiel der Automobilindustrie illustrieren. Besonders im Kontext der Importsubstitution erlaubten viele der Zielländer ausländischer Direktinvestitionen die Belieferung ihres Marktes nur bei lokaler Produktion unter starker Einbeziehung ebenfalls lokal produzierter Vorprodukte, so in Brasilien, Indien oder Südafrika. Die Automobilproduktion entwickelte sich unter teils strenger staatlicher Kontrolle. So regulierte Indien die Produktion mittels eines Lizenzsystems, das den Ausstoß, Modelle und Preise kontrollierte. Die Regierung förderte bevorzugt Lastwagen, Traktoren und Busse, während die Herstellung von PKWs weit unterhalb der Nachfrage blieb. Die Automobile wurden hauptsächlich von den zwei lokalen Firmen „Premier Auto“ und „Hindustan Motors“ gebaut. Erst seit Mitte der 80er Jahre öffnete die Regierung den indischen Markt zögerlich und zunächst nur in Form von Joint Ventures für Auslandsfirmen. Ähnlich förderte auch das bis Anfang der 90er Jahre gültige brasilianische Autoregime die lokale Produktion. Zwar wurden im ausländischen Besitz befindliche Montagewerke zugelassen, so Fiat, Ford, General Motors und Volkswagen, ein großer Teil der sich seit den 60er Jahren entwickelnden Zulieferindustrie gehörte aber lokalem Kapital. Noch 1990 machten importierte Wagen weniger als ein Prozent der inländischen Verkäufe aus, und die Komponentenimporte betrug lediglich 10 Prozent der gesamten inländischen Nachfrage. Indien importierte 1991/92 ganze 362 Neu- und Gebrauchtwagen, 0,2 Prozent der lokalen Produktion. Komponentenimporte beliefen sich auf 20% der Inlandsproduktion. Die forcierte Marktöffnung der 90er Jahre unterzog diese Strukturen jedoch einem tiefgreifenden Wandel, wie das Beispiel von Mercedes Benz in Brasilien verdeutlicht (Humphrey 1999).

Anfang der 1990er Jahre liberalisierte die brasilianische Regierung zunächst den Handel und beschloss Mitte der 1990er Jahre zusätzliche Maßnahmen zur Förderung ausländischer Direktinvestitionen. Vor diesem Hintergrund erweiterten viele der bereits niedergelassenen Firmen ihre Produktionskapazitäten und einige bisher nicht am Markt vertretene Konzerne entschlossen sich zur Errichtung neuer Fabrikationsstätten in Brasilien, darunter Mercedes Benz, Honda, Peugeot,

Renault und Toyota. Die Fabrik von Mercedes Benz sollte jährlich 70.000 Einheiten der A-Klassen-Serie produzieren. Dabei setzte der Konzern von vornherein auf die für moderne Produktionsnetzwerke typischen Konzepte des „follow design“ und „follow sourcing“. Das Design der Fabrikate entwickelte Mercedes Benz mit den wichtigsten Zulieferern der ersten Stufe in Deutschland. Diese Design-Vorgaben gelten mit möglichst geringen Anpassungen auch für die Zulieferer am brasilianischen Standort.

Das vielstufige Netz von Zulieferern in Brasilien besteht aus rund 80 Hauptzulieferern und 50 kleineren Firmen. Die erste Präferenz gilt dabei allerdings Firmen, die bereits als Zulieferer von Mercedes Benz in Deutschland tätig sind und sich in unmittelbarer Nähe der Mercedes-Fabrik in Brasilien niederlassen, um „just in time“ Komponenten für die Montage liefern zu können. Rund 70% der Firmen, die auch in Europa zuliefern, besaßen bereits Niederlassungen in Brasilien. Die übrigen wurden von Mercedes ermuntert zu folgen. Die wichtigsten Zulieferfirmen haben sich also mittlerweile selbst zu transnationalen Unternehmen verwandelt, die für verschiedene Automobilproduzenten weltweit tätig werden. Sollten einzelne Komponenten nicht durch Firmen geliefert werden können, die bereits als Teileproduzenten in Deutschland tätig sind, greift Mercedes in der zweiten Präferenz auf andere transnationale Zulieferer zurück. Erst wenn kein transnationales Unternehmen am Orte liefern kann, kommen lokale Teileproduzenten zum Zuge. In der Hierarchie des Produktionsnetzwerks von Mercedes wurden bei der A-Klassen-Produktion lediglich vier Komponenten von brasilianischen Firmen geliefert (Humphrey 1999).

Eine einschneidende Folge der ausländischen Direktinvestitionen im Automobilssektor war, dass im Zuge des „follow sourcing“ transnationale Zulieferfirmen lokale Komponentenfertiger übernahmen oder Mehrheitsbeteiligungen erwarben. Für lokale Fertiger war es nicht mehr möglich, als eigenständige Automobilzulieferer der ersten Stufe zu überleben. Neben dieser Denationalisierung eines ganzen Industriezweigs gingen die ausländischen Direktinvestitionen auch mit stark steigenden Komponenten-Importen einher. Denn trotz „just in time“-Produktion müssen nicht alle Vorprodukte in unmittelbarer Nähe der Montagefabriken gefertigt werden. Innerhalb von 6 Jahren seit der Liberalisierung stiegen die Komponentenimporte um das Vierfache. Gerade im Export von Autoteilen verzeichnet beispielsweise die Europäische Union einen stabilen Handelsüberschuss gegenüber Brasilien (Fritz 2004).

Die hierarchische Einbindung in das globale Produktionsnetzwerk sorgt auch dafür, dass technische Qualifikationen in Brasilien verloren gehen. Forschung und Entwicklung sowie das Design von Auto-Komponenten bleiben konzentriert in den USA, Europa oder anderen Industrieregionen. Hinsichtlich der Folgen für die Beschäftigung hat es in Brasilien mit der steigenden Produktivität auch einen starken Arbeitsplatzabbau in der Montage und in der Teilefertigung gegeben, wobei vor allem beim Management kräftig gekürzt wurde. Die Belegschaften in der Endmontage und bei den Zulieferern der ersten Stufe erfreuen sich noch vergleichsweise guter Arbeitsbedingungen, die aber widersprüchlich bleiben: Zwar kamen sie in den Genuss von Management-Techniken wie Gruppenarbeit, Qualitätszirkeln und „job enrichment“, diese schlugen sich aber weder in der Entlohnung noch in der Stabilität der Beschäftigungsverhältnisse nieder. Ganz im Gegenteil: Besonders die befristeten Arbeitsverhältnisse nahmen auf allen Ebenen der Produktionsnetzwerke zu. Zudem verschlechtern sich die Arbeitsbedingungen auf den tieferen Stufen der Zulieferpyramiden rapide, wo dann auch irreguläre Sweatshops anzutreffen sind.

6.3. Kontraktfertigung in der Elektroindustrie

Die IT- und Elektronikindustrie durchlief in den 90er Jahren eine äußerst tiefgreifende Verwandlung in transnationale Produktionsnetzwerke, die vor allem mit der Auftrags- bzw. Kontraktfertigung einherging. US-amerikanische, europäische und japanische Konzerne wie Cisco, IBM, Hewlett Packard, Siemens, Ericsson, Sony entledigten sich weitgehend bis gänzlich eigener Fertigungsstätten und konzentrierten sich auf die Entwicklung und Vermarktung moderner Technologien. Diese „fabriklosen“ Markenfirmen verlagerten die Produktion von Computern, Handys und anderen informationstechnischen Geräten auf Kontraktfertiger, die sich ähnlich wie die Autozulieferer der ersten Stufe ebenfalls zu multinationalen Firmen mauserten. So dominieren mittlerweile allein die fünf US-Unternehmen Solectron, Flextronics, Sanmina-SCI, Celestica und Jabil Circuit den Weltmarkt der Auftragsfertigung. Dennoch sind sie weitgehend unbekannt. Ihre Namen tauchen auf den Geräten nicht auf, denn sie produzieren ausschließlich für die führenden internationalen Markenfirmen. Hauptsächlich fertigen die unbekannteren Kontraktmultis in großen Fabriken oder in Unternehmensverbänden mit teilweise mehreren zehntausend Beschäftigten in Asien, Lateinamerika und Osteuropa. Sie ballen sich häufig in freien Exportzonen und anderen Industrieparks zusammen, so in Malaysia (Penang), China (Schanghai, Shenzhen), Indien (Bangalore), Brasilien (Campinas, Manaus) oder Mexiko (Guadalajara, Monterrey). Ähnlich wie in den Produktionsnetzwerken der Autoindustrie siedelten sich in diesen Industriedistrikten auch etablierte Zulieferer der Kontraktfertiger an, mit denen bereits Geschäftsbeziehungen in den Herkunftsländern bestanden. Paradoxerweise führt so die Desintegration der Markenfirmen zur Wiederkehr vertikal integrierter fordistischer Massenproduktion an den Niedriglohnstandorten der Peripherie (Sproll 2003). Südostasien unterscheidet sich allerdings von den übrigen Standorten der Kontraktfertigung, da sich hier neben japanischen und in enger Symbiose mit US-amerikanischen Konzernen auch eine stattliche einheimische Elektroindustrie entwickeln konnte. Mit Ausnahme der staatseigenen Konglomerate in Korea (chaebols) finanzierte diese Unternehmen zum großen Teil die in der Region lebende chinesische Diaspora. Chinesisches Auslandskapital spielte eine wichtige Rolle beim Aufbau von Produktionskapazitäten nicht nur im „chinesischen Dreieck“, bestehend aus der Volksrepublik, Taiwan und Hongkong, sondern auch in Singapur, Malaysia, Indonesien und Thailand (Borras 1997).

Zunehmend gehen die Kontraktfertiger auch zum „local sourcing“ über. Lokale Unternehmen, denen es gelingt, in die Listen zertifizierter Lieferanten der Auftragsfertiger aufgenommen zu werden, produzieren Verpackungsmaterial, Plastik und Bedienungsanleitungen oder bieten Dienstleistungen wie Programmier- und Ingenieurarbeiten, Test- und Prüfverfahren. Entsprechend erweitern die Kontraktfertiger ihre Angebotspalette, die sie mehreren Führungsunternehmen der Elektronikbranche zugleich liefern. Neben Komponentenfertigung und Montage umfassen ihre „one-stop-shops“ mittlerweile Testroutinen, Produkt Re-Designs, Einkaufsleistungen, Lagerhaltung, Logistik, Vertrieb, Kundendienst und Reparaturen. Dennoch blieb die hierarchische Struktur der Wertschöpfungsketten in der Elektronikindustrie bisher erhalten: Noch konzentrieren die Markenfirmen Forschung und Design, die Produktion strategischer Komponenten sowie die Entwicklung neuer Prototypen in den Industrieländern. Entsprechend reproduziert sich die ungleiche Verteilung von Produktionswissen, Ingenieurkapazitäten und Wertschöpfungsanteilen. Forschende Zentren auf der einen und fertigende Peripherien auf der anderen Seite markieren die Pole dieser „Profittatenhierarchie“.

Wollen die Markenfirmen diese Entkopplung von Innovation und Produktion und damit ihre eigene Stellung verteidigen, müssen sie den Abfluss ihres Know-Hows im Netzwerk verhindern. Ihre Dominanz verteidigen sie vor allem über die Definition möglichst weltweit gültiger Produktstandards und technologischer Normen. Ihre Forschungs- und Entwicklungsabteilungen brüten über Codes von Betriebssystemen, die Architektur integrierter Schaltkreise, die Übertragungsprotokolle in den Datennetzen und vor allem die Definition von Schnittstellen. Dies sind entscheidende Ressourcen zur Kontrolle von Produktionsnetzwerken und Märkten. An ihnen entstehen jedoch auch wichtige Widersprüche. In dem Maße, in dem Produkt- und Verfahrenswissen in „digitale Pakete“ geschnürt und den Kontraktfertigern übermittelt wird, steigt das Risiko des Abflusses von kostbarem „geistigen Eigentum“. Das Produktionswissen kann „kopiert, re-engineered oder gestohlen werden“ (Zysman 2002: 41). Die CAD-Datei (Computer Aided Design), ohne die ein Kontraktfertiger ein elektronisches Bauelement gar nicht produzieren könnte, enthält möglicherweise entscheidendes Know-How des Führungskonzerns. Dies ist einer der Gründe für die Globalisierung der Rechtsinstrumente des geistigen Eigentumsschutzes. Weltweite Gültigkeit von Patentrechten, Copyrights, Produktstandards und technischen Normen sichern die oligarchische Struktur moderner Produktionsnetzwerke. Deren Durchsetzung bleibt eine wichtige Aufgabe des Staats, koordiniert durch internationale Institutionen wie die Weltorganisation für geistiges Eigentum WIPO und überwacht durch die Welthandelsorganisation WTO.

Dennoch findet durchaus eine Diffusion des technologischen Wissens in den Produktionsnetzwerken der Elektroindustrie statt. Selbst einige Forschungs- und Entwicklungsaufgaben werden mittlerweile in Länder mit qualifizierten Arbeitskräften verlagert. Das Ausmaß der Diffusion kann von Unternehmen zu Unternehmen und von Standort zu Standort variieren. Die Entwicklungsrichtung ist derzeit offen. So verweisen Gereffi et al. (2003: 14) darauf, dass die informationstechnologischen Systeme parallel in zwei verschiedene Richtungen fortentwickelt werden: einerseits „proprietäre Systeme“, die auf die Spezifika der Markenfirmen zugeschnitten sind, eine engere Anbindung der Zulieferer erfordern und einen effektiveren Schutz des geistigen Eigentums ermöglichen; andererseits „offenere Standards“, die modulare Netzwerkstrukturen und die Beteiligung Dritter erleichtern, aber auch ein höheres Risiko des Abflusses von geistigem Eigentum mit sich bringen.

Allerdings erweist sich die Elektroindustrie als hoch mobil, was den Traum vom „upgrading“ rasch in den Alptraum der „relocation“ umschlagen lässt. So erging es Guadalajara, dem „mexikanischen Silicon Valley“, das sich aufgrund qualifizierter Arbeitskräfte, technischer Infrastruktur, Ausbildungszentren und von korporatistischen Gewerkschaften mitgetragener flexibilisierter Arbeitsgesetzgebung, seit 1997 eines großen Zustroms von Kontraktfertigern erfreute. Einige von ihnen errichteten Fabriken mit mehr als 10.000 Beschäftigten. Nur wenige Jahre später wendete sich jedoch das Blatt. Die platzenden Spekulationsblasen und das Ende des New Economy Booms im Jahre 2001 bescherten der IT-Industrie hohe Überkapazitäten, die zu „downsizing“, Entlassungen, Fabrikschließungen und Verlagerungen führten, so auch in Guadalajara. Flextronics und andere Kontraktfertiger verlagerten große Produktionseinheiten von Mexiko in ihre chinesischen Fabriken. Gegenüber der eklatanten Beschäftigungskrise blieb die lokale Politik paralysiert (Sproll 2003).

Zu den Widersprüchen der IT-Kontraktfertiger gehört, dass sie technologisch zwar hochmodern sind, ihre Arbeitsorganisation aber durch eine extreme tayloristische Zergliederung mit entsprechend polarisierter Qualifikationsstruktur gekennzeichnet ist. Einer Schicht höher qualifizierter Techniker

und Ingenieure steht die große Masse niedrig qualifizierter und entlohnter ArbeiterInnen gegenüber, meist junge Frauen und MigrantInnen. Die ständigen, abrupten Wechsel der Auftragsvolumina werden durch flexible Arbeitsverhältnisse, sprich „hire and fire“, aufgefangen. In vielen Fällen übernehmen Leiharbeitsfirmen vollständig die an die jeweilige Auftragslage angepasste Rekrutierung und Administration der Arbeitskräfte. Allerdings spiegelt das Ausmaß der Prekarisierung auch die Kampfkraft der Arbeiterklasse wider. In Mexiko, wo bis heute die korporatistischen, mit der alten Staatspartei PRI verbundenen Gewerkschaften dominieren und sich kaum autonome, kämpferische Zusammenschlüsse bildeten, entwickelte sich ein besonders großer Markt für Leiharbeit. Zeitarbeitmultis wie Adecco oder Manpower traten hier gemeinsam mit den Kontraktfertigern auf den Markt. Anders in Brasilien: Der gewerkschaftliche Widerstand sorgte für gesetzliche Restriktionen und kollektivvertragliche Regelungen, die das Vordringen der „Arbeitnehmerüberlassung“ bisher eindämmen konnten (ebd.).

6.4. Industrialisierung und Wohlstandskluft

Die Expansion ausländischer Direktinvestitionen und die Ausbildung transnationaler Wertschöpfungsketten führen auf den ersten Blick durchaus zu einer industriellen Konvergenz zwischen Zentrum und Peripherie. Arrighi et al. (2002) verweisen darauf, dass die Gesamtheit der Entwicklungsländer einen tiefgreifenden Strukturwandel durchmachte. Dieser führte dazu, dass sie seit 1980 einen höheren Industrialisierungsgrad aufweisen als die sogenannten „Industrieländer“. Während die Industrie im entwickelten Westen 1960 noch 28,9% zum Bruttoinlandsprodukt beitrug, sank dieser Anteil 1980 auf 24,5% und 1999 auf nur noch 19,8%. Genau gegenläufig entwickelte sich der Trend in der Peripherie. Dort stieg der Anteil der Industrie am Bruttoinlandsprodukt von 21,6% im Jahr 1960, auf 24,3% im Jahr 1980 und sank 1999 nur leicht auf 23,3%. Zu sehr ähnlichen Proportionen kommt auch die UN-Organisation für industrielle Entwicklung UNIDO: Während der Anteil der Industrieproduktion am Bruttoinlandsprodukt in Entwicklungsländern von 18% im Jahr 1980 auf 24% im Jahr 2000 kletterte, sank er in „Industrieländern“ im gleichen Zeitraum von 23% auf rund 20% (UNIDO 2004: 137). Hierbei ist ferner zu berücksichtigen, dass sich hinter dem Trend zur „Tertiarisierung“, also dem Bedeutungszuwachs der Dienstleistungen, zum Teil ebenfalls genuin industrielle Tätigkeiten verbergen.⁹ Denn das „outsourcing“ bisher firmen-interner Leistungen und ihr „offshoring“ in die Niedriglohnggebiete verwandelte viele Industriearbeiten nur formal in selbständig auf dem Markt angebotene Dienstleistungen.

Die augenscheinliche industrielle Konvergenz zwischen Zentrum und Peripherie ging jedoch mit einer Persistenz der Einkommensungleichheit sowohl zwischen diesen Regionen als auch innerhalb der Länder der Peripherie einher. Arrighi et al. (2002) verglichen ebenfalls das BIP pro Kopf der peripheren Länder mit dem der Zentren über den Zeitraum von 1960 bis 1998. Danach sank der Anteil des Pro-Kopf-BIP der Peripherie an dem der Industrienationen zwischen 1960 und 1980 von

⁹ In den OECD-Staaten tragen Dienstleistungen mittlerweile mit 60 bis 70% zum Bruttoinlandsprodukt bei, in Entwicklungsländern wird dieser Anteil auf durchschnittlich 40% geschätzt. Während ihr Zuwachs in den Zentren mit einer abnehmenden Bedeutung sowohl des primären Sektors (Landwirtschaft und Bergbau) als auch des sekundären Sektors der Industrieproduktion einherging, entwickelte sich ihr Zuwachs in Entwicklungsländern in erster Linie auf Kosten von Landwirtschaft und Bergbau, da das relative Gewicht der Industrieproduktion hier ebenfalls zunahm.

bescheidenen 4,5% auf 4,3%. Auch zwischen 1980 und 1998 wuchs dieser Anteil nur marginal von 4,3% auf 4,6%. Die AutorInnen betonen, dass die geringe Annäherung der zwischenstaatlichen Einkommensungleichheit in den 90er Jahren „vollständig dem rapiden wirtschaftlichen Wachstum eines einzigen Landes geschuldet ist: China“ (ebd.: 36). Kaplinsky (2004) resümiert die Befunde zu Armut und Ungleichheit:

- a) Zwar sank die Zahl der in absoluter Armut lebenden Menschen (gemessen anhand der Verfügung über weniger als einen Dollar pro Tag) zwischen 1990 und 2000 von 1,2 auf 1,1 Milliarden, dieser Rückgang ist aber fast ausschließlich auf das chinesische Wachstum zurückzuführen. Wird China ausgeklammert, stieg die Zahl sogar noch von 877 auf 896 Millionen Menschen.
- b) Die zwischenstaatliche Einkommensungleichheit ist markant gestiegen.
- c) Ebenso wuchs innerhalb der meisten Ländern die Einkommensungleichheit, und zwar unabhängig davon, ob sie zu den „erfolgreichen“ Entwicklern wie China oder Chile, den „erfolglosen“ Ländern in Subsahara-Afrika oder zu den wohlhabenden Nationen gehören (bezeichnenderweise stiegen die Einkommensdisparitäten besonders stark in den marktliberalen angelsächsischen Ländern Australien, Großbritannien und USA).

Bornschiefer (2002) kommt in seinen Untersuchungen zu dem Ergebnis, dass die zwischenstaatliche Einkommensungleichheit von 1980 bis 1997 deutlich zunahm. Die Disparität des Pro-Kopf-Einkommens zwischen 103 Staaten (darunter 21 OECD-Länder) wuchs in diesem Zeitraum gemessen am Realeinkommen um 43,3% und gemessen an Kaufkraftparitäten um 20,1%.

Der Befund einer andauernden Einkommenskluft zwischen Zentrum und Peripherie trotz der mit dem Strukturwandel einhergehenden industriellen Konvergenz verweist zunächst auf die fragwürdige Gleichsetzung von Industrialisierung und Entwicklung wie sie im Mainstream der Entwicklungstheorie und -praxis verbreitet ist. Ganz offensichtlich schlugen sich die enormen Aufwendungen peripherer Gesellschaften beim Streben nach Anschluss an die Zentren bisher nicht in einem nennenswerten Ausgleich der eklatanten weltweiten Einkommensdisparitäten nieder. Offensichtlich waren die Industrialisierungsbemühungen mit hohen Kosten verbunden, seien diese sozialer, ökologischer oder ökonomischer Natur. Es sei erinnert an die enormen Kosten der fiskalischen Investitionsanreize, an die Verluste durch die künstliche Überschusserzeugung von Rohstoffen, an die gesunkenen Abnahmepreise durch die Macht der Einkaufskartelle, an die aufgegebenen Minen und Industriedistrikte nach dem Preisverfall, an die Produktionsverlagerungen nach geplatzten Spekulationsblasen, an die Prekarisierungs- und Verelendungsschübe nach den „Umschaltkrisen“. All diese Mechanismen ungleicher Entwicklung haben in peripheren Ländern eine weit zerstörerische Wirkung als in den hoch entwickelten Zentren. Zugleich zeigte die Bifurkation in der „Dritten Welt“, dass manche Regionen Asiens aus historischen Gründen einen relativ höheren Nutzen aus der Industrialisierung ziehen konnten als viele Länder Lateinamerikas und Afrikas. Aber auch dieser vermeintliche „Erfolg“ änderte bisher nichts an der oligarchischen Reichtumsverteilung in der Welt.

Die andauernden Einkommensdisparitäten sind ein untrüglicher Indikator ungleicher Entwicklung, die gerade durch Einbindung in die kapitalistische Weltwirtschaft reproduziert wird. Unter den gegebenen Verhältnissen erzeugt die Expansion von Direktinvestitionen und die Verstrickung in die globalen Wertschöpfungsketten unweigerlich Gewinner *und* Verlierer. Zwar übersetzt sich die kapitalistische Produktionsweise in eine Vielfalt Ungleichheit reproduzierender Mechanismen,

bezeichnend ist aber, dass eine Reihe empirischer Untersuchungen eine starke Korrelation zwischen der TNK-Durchdringung einerseits sowie intra- und internationaler Ungleichheit andererseits bestätigt. Die von Beer und Boswell (2002: 41) präsentierte Übersicht des Forschungsstands zeigt, dass die Abhängigkeit von ausländischen Direktinvestitionen „signifikant mit hohen Graden von Ungleichheit verknüpft ist“. Innergesellschaftlich kommt die FDI-Abhängigkeit vor allem den Beziehern hoher Einkommen zugute, während die Mehrheit der Geringverdiener Einbußen hinnehmen muss. Länder mit starker Konzernpenetration, d.h. hohen FDI-Beständen im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt (s.o.), sind von diesem Mechanismus in besonderer Weise betroffen. Beer und Boswell betonen, dass diese polarisierende Bewegung grundsätzlich auch Industrienationen mit hohem Wachstum ausländischer Direktinvestitionen betrifft, so z.B. die USA und Großbritannien.

6.5. „Chain Governance“ und Wertschöpfungshierarchie

Aber nicht nur die TNK-Durchdringung, sondern auch Wertschöpfungsketten vermögen eine Vielzahl spezifischer Mechanismen ungleicher Entwicklung hervorzubringen. Innerhalb und ausserhalb der modernen Produktionsnetzwerke werden Parameter so gesetzt, dass die Führungsunternehmen sich gegenüber potenziellen Wettbewerbern abschirmen und „Renten“ einstreichen können.¹⁰ Teilweise unterstützen Akteure innerhalb und ausserhalb der Produktionsnetze einander bei der Durchsetzung und Aufrechterhaltung dieser spezifischen Wertschöpfungshierarchien. Führungsunternehmen setzen vielerlei Hebel in Bewegung, um einer vorzeitigen Erosion ihrer Renten vorzubeugen. Sie können sich dabei auf ein breites Netz nationaler und internationaler staatlicher Institutionen stützen. Zunächst aber werfen wir einen Blick auf das interne Netzwerkmanagement.

In der Forschungsliteratur werden die Bemühungen zur Absicherung der Profitratenhierarchien „chain governance“ oder „governance of value chains“ genannt (u.a. Gereffi et al. 2003; Humphrey/Schmitz 2001). Anhand verschiedener Kriterien werden spezifische „governance“-Typologien entwickelt. Die „governance“ der Wertschöpfungsketten, die von Käufern dominiert werden – z.B. Markenfirmen der Elektro- oder Bekleidungsindustrie (Siemens, Nike) oder Einzelhandelskonzerne (Wal-Mart, Carrefour) – unterscheidet sich von der „governance“ in den von Herstellern dominierten Netzen, z.B. in der Autoindustrie. Nach einer anderen Typologie bewegen sich die Netzwerkbeziehungen zwischen dem Pol der Marktvermittlung, wo die Kosten des Partnerwechsels relativ niedrig sind, und dem entgegengesetzten Pol eines vertikal integrierten Konzerns, wo ein Partnerwechsel aufwändiger ist. Als einen der wichtigsten „governance“-Trends identifizieren Humphrey und Schmitz (2001: 10) die starke Zentralisierung auf Seiten der Käufer bei gleichzeitiger Zunahme der Lieferanten: „Eine wachsende Zahl von Herstellern in Entwicklungsländern steigt in die Kontraktfertigung für eine abnehmende Zahl von Käufern ein.“ Was also offensichtlich auch in modernen Wertschöpfungsketten wächst, ist das Monopol, und damit die Akkumulation von „Monopolrenten“ auf Seiten der Führungskonzerne zulasten potenzieller Wettbewerber und der Heerschar subalternen Zulieferer.

¹⁰ Mit dem Konzept der „Renten“ werden die Vorteile bezeichnet, die Wirtschaftsakteuren durch Abschirmung vom Wettbewerb zufallen, d.h. wenn Wettbewerbern der Marktzutritt verstellt ist oder die Wirtschaftsakteure selbst Marktzutrittsbarrieren errichten.

Ein weiterer „governance“-Trend bezieht sich auf die zunehmend wichtige Rolle von Marken. Enorme Summen wenden die Führungsunternehmen vor allem im Bereich der Konsumgüterindustrie für die Entwicklung, die Platzierung und den Schutz ihrer Titel auf. Einen Eindruck von deren hoher Bedeutung vermittelt das von der Unternehmensberatung „Interbrand“ jährlich durchgeführte Ranking der 100 wertvollsten internationalen Marken (vgl. Interbrand 2005). An der Spitze rangiert 2005 Coca-Cola mit einem Markenwert von 67,5 Mrd. \$, gefolgt von Microsoft (59,9 Mrd. \$), IBM (53,3 Mrd. \$), General Electric (46,9 Mrd. \$) und Intel (35,5 Mrd. \$). Diese Summen drücken den Gegenwartswert der zukünftig erwarteten Erträge aus, die durch die Präsenz der Marke gesichert werden. US-Konzerne dominieren die Hitliste, gefolgt von europäischen und japanischen Firmen. Lediglich drei Marken unter den Top 100 stammen aus der Peripherie und gehören den drei südkoreanischen Unternehmen Samsung, Hyundai und LG. Während diese Zahlen deutliche Hinweise darauf liefern, in welche Richtung die Profitmassen in den käufer-dominierten Wertschöpfungsketten auch künftig fließen, stehen die Marken zugleich für bestimmte Qualitätsstandards, die die Führungskonzerne sichern müssen. Sie sind darauf angewiesen, dass zumindest die erststufigen Kontraktfertiger Qualitätsnormen einhalten und pünktlich liefern. Produktmängel oder gar unvorhergesehene Lieferausfälle bedrohen den Markenwert und beschleunigen die ohnehin beständige Erosion von Monopolrenten. Es gibt also einerseits ein objektives Interesse der Markenfirmen am „upgrading“ ihrer Kontraktfertiger. Dem steht andererseits die ebenso beständige kapitalistische Konkurrenz und der Preiskampf entgegen. Um dem Menetekel der „Profitklemme“ zu entrinnen, durchkämmen die Scouts der „lead firms“ den Globus auf ihrer unermüdlichen Suche nach immer billigeren Produzenten. Der folgende „Partnertausch“ birgt aber die Gefahr stockender Zulieferung oder sinkender Qualität, was dem Markenwert wiederum unzutraglich ist.

Auch über die Ausgestaltung der in globalen Wertschöpfungsketten verbreiteten Vertragsformen lassen sich Herrschaftsbeziehungen managen. Da in vielen Ländern der Peripherie Marken- oder patentierte Produkte oftmals nur von einem einzigen Konzern oder einem De-facto-Kartell angeboten werden, können die patenthaltenden Multis den lokalen Firmen, die diese Produkte in Lizenz herstellen, weitreichende Vorgaben machen. Mit den von ihnen verfügbaren Beschränkungen hinsichtlich der Produktionsmethoden, des Preises, des Absatzgebiets oder der Lizenzdauer manipulieren sie nicht nur die Profitrate, sondern sie verhindern auch einen Abfluss ihres Know-Hows, der aus Perspektive der Lizenznehmer ein begehrter Technologietransfer wäre. Damit verbleiben Hersteller in der Peripherie auf dem Status abhängiger Lizenznehmer der das Produktionswissen monopolisierenden Multis. Wird daneben berücksichtigt, dass sich 94% der von Unternehmen getätigten Forschungs- und Entwicklungsausgaben, 86% der Patentanmeldungen und 97% der Erträge aus Lizenzgebühren auf Industrieländer konzentrieren, ist eher von einer Weiterung der technologischen Kluft denn von einer Angleichung auszugehen (UNDP 2003: 207, UNIDO 2003: 155). Das enorme Wachstum der weltweiten Lizenzzahlungen – sie stiegen zwischen 1985 und 1998 jährlich um 17% – unterstreicht dabei die zunehmende Bedeutung der privaten Verfügung über „geistiges Eigentum“ im Netzwerkkapitalismus (UNIDO 2003: 38).

6.6. Der transnationale ideelle Gesamtkapitalist

Mit der Transnationalisierung der Produktion entstand die Notwendigkeit, dass sich auch die produktionsspezifischen staatlichen Serviceleistungen globalisierten. Institutionen ausserhalb der Wertschöpfungsketten mussten entweder neu geschaffen oder einem „upgrading“ unterzogen werden, um Privateigentum, Vertragsfreiheit und Kapitalmobilität nunmehr weltweit durchzusetzen. Neben den internationalen Finanzinstitutionen Weltbank, IWF und BIZ (Bank für internationalen Zahlungsausgleich) liefern vor allem die völkerrechtlich bindenden Verträge der 1995 gegründeten Welthandelsorganisation wichtige Elemente für die Absicherung globalisierter Produktion. Sie stellen in gewisser Weise das transnationale Gegenstück des in den Verfassungen bürgerlicher Staaten garantierten Vertrags- und Eigentumsrechtes dar. Die WTO-Verträge unterstützen gerade die Führungsunternehmen der Produktionsnetzwerke bei der Wahrnehmung ihrer „governance“-Aufgaben, d.h. sie entlasten sie bei der Aufrechterhaltung ihrer ketten-spezifischen Herrschaftsbeziehungen und vergrößern damit globale Wertschöpfungsmonopole. Im Fall der WTO ist diese Entlastungsfunktion besonders in peripheren Ökonomien äußerst wirksam, da ihr Schiedsverfahren empfindliche Handelssanktionen gegen „Abweichter“ erlaubt, die Länder mit schmaler Exportpalette überproportional hart treffen. Dennoch bleiben diese transnationalisierten Staatsfunktionen stets abhängig von nationalstaatlichen Kapazitäten zur Durchsetzung des internationalen Rechts. Daher nehmen globale Institutionen wie die WTO nationale Staatsapparate über die Regierungen in die Pflicht.

Die WTO-Dienstleistungen für transnationale Konzerne beziehen sich sowohl auf die traditionellen beteiligungsorientierten Unternehmensverbindungen als auch auf die für Wertschöpfungsketten charakteristischen Kooperationsformen. So legt beispielsweise das TRIMS-Abkommen (Trade-Related Investment Measures) den WTO-Mitgliedern erhebliche Hürden in den Weg, wenn sie Direktinvestitionen an Bedingungen wie Joint Ventures, Technologie-Transfer, die Verwendung inländischer Vorprodukte oder Exportquoten koppeln wollen. Teilweise sind derartige Maßnahmen auch verboten. Das TRIPS-Abkommen (Trade-Related Intellectual Property Rights) wiederum unterstützt Herrschaftsbeziehungen, die sich besonders auf modernes Produktionswissen stützen. Es verlangt die Einführung bzw. Harmonisierung geistiger Eigentumsrechte, seien dies Urheberrechte, Markenzeichen, technische Designs oder die ökonomisch besonders gewichtigen Patente. Da das TRIPS auf die Konventionen der Weltorganisation für geistiges Eigentum WIPO verweist, verleiht es diesen zu äußerst hoher Durchsetzungskraft. Explizit verpflichten sich die WTO-Mitglieder zur Einhaltung bestimmter Verpflichtungen der Pariser Konvention zum Schutz gewerblichen Eigentums (Marken und Patente), der Berner Konvention zum Schutz der Urheberrechte, des Rom-Abkommens zum Schutz der Verwerter künstlerischer Werke und des Washingtoner Vertrags zum Schutz geistigen Eigentums an integrierten Schaltkreisen. Soweit diese Konventionen durch das TRIPS erfasst sind, kann deren Nichtbefolgung seit 1995 mit Handelssanktionen belegt werden. Ähnliche Beziehungen zwischen WTO-Verträgen und internationalen Organisationen existieren auch in anderen für moderne Wertschöpfungsketten relevanten Feldern, so im Bereich technischer Standards (ISO) oder der Lebensmittelhygiene (Codex Alimentarius Kommission der FAO). Nicht zuletzt dürfte auch das Dienstleistungsabkommen GATS das globale Netzwerk-Management perspektivisch erleichtern. Die hier verhandelten Deregulierungen zielen auf die möglichst billige Verfügbarkeit sämtlicher produktionsnaher Dienstleistungen ab – von den Kredit- und Versicherungsinstituten über die Rechts- und Wirtschaftsberatungen bis zu den industriellen Infrastrukturen wie Telekommunikation,

Energieversorgung und Transport. Bei Gesamtbetrachtung der WTO-Dienstleistungen für die kapitalistische Produktion stellt sich die Frage, warum diese Staatsinstitution nicht in „World Manufacturing Organisation – WMO“ getauft wurde.

Ebenso wichtig für die dauerhafte Absicherung der Profitratenhierarchien sind aber auch die bewusst offen gehaltenen Regulierungslücken. Denn unbeschadet des bürgerlichen Mantras vom freien Wettbewerb kneifen Regulierungsbehörden in den Industriestaaten gegenüber Monopolisierung beide Augen zu, vor allem wenn diese sich im Ausland zuträgt. Wie bereits anhand des Einkaufskartells der japanischen Stahlindustrie und der Zentralisierung von Markenfirmen deutlich wurde, geht gerade die vernetzte Produktion mit starken Monopolisierungstendenzen einher. Mittels der Kontrolle von Beschaffungs- und Vertriebswegen versperren „lead firms“ potenziellen Newcomern effektiv den Marktzutritt. Zudem verstärkt sich die Monopolisierung noch durch die bevorzugte Form, in der ausländische Direktinvestitionen erfolgen, also Fusionen und Übernahmen.

Auch potenziert sich die Wirkung der meist geheimen nationalen und internationalen Kartelle mit der zunehmenden Integration der Produktion in globale Wertschöpfungsketten. Gegenüber Preisabsprachen, Aufteilung von Absatzgebieten oder Bieterkartellen sind gerade periphere Ökonomien mit inexistenten oder unterfinanzierten Wettbewerbsbehörden weitgehend machtlos. Eine Weltbank-Studie schätzt, dass Entwicklungsländer allein im Jahr 1997 Güter im Wert von 81 Mrd. US\$ von Firmen importierten, die an Preiskartellen beteiligt waren. Diese Schätzung beruht allerdings nur auf den bekannt gewordenen Kartellen. Da ein Großteil von ihnen unentdeckt bleibt, liegen die realen Schäden weitaus höher (Levenstein/Suslow 2001). Daran wird sich auch zukünftig nichts ändern, da die OECD-Länder sich seit Jahren weigern, die Auslandswirkungen der Kartellierung zu verfolgen. In der Regel befassen sich Kartellbehörden in den Zentren nur mit inländischen Wettbewerbsbeschränkungen.¹¹ Zwar kooperieren vor allem die Wettbewerbsbehörden der USA, Europas und Japans gelegentlich bei der Aufdeckung internationaler Kartelle, den Behörden peripherer Länder wird diese Unterstützung jedoch verwehrt.¹²

¹¹ Die meisten OECD-Staaten nehmen z.B. Exportkartelle grundsätzlich vom Regelungsbereich ihres Kartellrechts aus, so auch die BRD mit ihrem sogenannten „Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen“.

¹² Ein besonders eklatanter Fall ist das berüchtigte Vitamin-Kartell. Im Jahr 1999 enthüllte das US-Justizministerium ein spektakuläres Konzernnetzwerk, das sogenannte Vitamin-Kartell, an dem Pharmafirmen aus der Schweiz, Deutschland, Frankreich, Japan und den USA beteiligt waren. Neun Jahre lang betrieb dieses Kartell die Aufteilung von Märkten und die Festsetzung von Preisen für den weltweiten Verkauf von Vitaminen, der sich im Jahr 1999 auf einen Gesamtwert von 2 Milliarden \$ belief. Als diese Absprachen aufflogen, kam es zu Dutzenden von Gerichtsverfahren. Hoffman-La Roche beispielsweise wurde zur Zahlung von 500 Millionen US\$ verurteilt, eine der höchsten Geldstrafen, die es bisher in den USA gegeben hat. Obwohl aber Importeure und Verbraucher in Entwicklungsländern ebenfalls von diesem Kartell betroffen waren, haben US-amerikanische und europäische Kartellwächter ihre Erkenntnisse niemals mit den dortigen Kollegen geteilt (Levenstein/Suslow 2001).

7. Globale Produktion, Polarisierung und Protest

Die mit der Expansion ausländischer Direktinvestitionen dynamisch voranschreitende Transnationalisierung der Produktion sowie ihre Restrukturierung in globale Wertschöpfungsketten erweist sich als ein ambivalenter Prozess. Zur Widersprüchlichkeit der fortschreitenden Konzerndurchdringung in der Peripherie gehört, dass das transnationale Kapital einerseits immer wieder bedeutende Prozesse der Klassenbildung auslöst, andererseits aber Mechanismen abhängiger Entwicklung in Gang setzt, die erhebliche soziale Ungleichheit auf nationaler und internationaler Ebene erzeugen und aufrechterhalten. Verglichen mit den kapitalistischen Zentren finden die Klassenkämpfe in der Peripherie vor dem Hintergrund eines drastischen weltweiten Wohlstandsgefälles statt, das sich mit der vernetzten Produktion keineswegs ausgleicht, sondern bisher äußerst stabil geblieben ist. Insofern dürfte die oligarchische Reichumsverteilung weiterhin dazu beitragen, dass ArbeiterInnenproteste in der Peripherie auch künftig militantere Formen annehmen können als in jenen Ländern, deren Vermögenskonzentration größere Verteilungsspielräume eröffnet.

Die Mechanismen ungleicher Entwicklung gehen dabei sowohl mit den klassischen Direktinvestitionen als auch mit den Kooperationsformen globaler Wertschöpfungsketten einher. So bewegt sich das Wachstum der weltweiten FDI-Bestände deutlich zwischen Zentrum und Peripherie auseinander. Die Verflechtung des globalen Produktivvermögens nimmt zwischen den führenden Industrienationen weit stärker zu als zwischen ihnen und dem Rest der Welt. Zudem gibt es deutliche Hinweise darauf, dass die akkumulierten FDI-Bestände die innerstaatlichen und internationalen Einkommensdisparitäten vergrößern. Der innerstaatliche FDI-bedingte Polarisierungseffekt wirkt umso stärker, je größer die Konzerndurchdringung einer Volkswirtschaft bzw. das Verhältnis von FDI zum Bruttoinlandsprodukt ausfällt. Auch dieses Kriterium erfüllen vor allem periphere Ökonomien. Zudem scheint sich dieser Mechanismus auch noch zu intensivieren: Mächten FDIs in den 70er Jahren noch weniger als 10% der Nettokapitalzuflüsse in Entwicklungsländer aus, liegen sie heute bei über 70% (s.o.). Der Polarisierungseffekt bleibt damit erhalten.

Die an Wertschöpfungsketten und vernetzte Produktion geknüpften Erwartungen einer Ausgleichsbewegung zwischen Zentrum und Peripherie erweisen sich gleichfalls als überzogen. Der dominante Trend ist vielmehr die interne und externe Absicherung einer Wertschöpfungshierarchie mit forschendem Zentrum an dem einen Ende und fertigender Peripherie an dem anderen. Das schließt nicht aus, dass es auch weiterhin zu Verlagerungen kapital-, technologie- und wissensintensiverer Prozesse in periphere Länder kommt. Aber bisher ist nicht erkennbar, dass diese Kapitalbewegungen zu einer technologischen Konvergenz oder zu einer nennenswerten Annäherung der eklatanten globalen Einkommensdifferenzen beitragen. An diesem Befund ändert offensichtlich auch nichts, dass manche asiatischen Länder sich aus historischen Gründen erfolgreicher in die Produktionsnetze integrieren konnten als große Teile Lateinamerikas und Afrikas. Einzig das Wachstum Chinas führte zu einer – allerdings minimalen – Modifikation der globalen Einkommensverteilung. Einer spürbaren Ausgleichsbewegung steht dagegen die enorme Monopolisierung des Produktions- und Vermarktungswissens sowie anderer Formen „geistigen Eigentums“ im Weg. Hierfür spielt das internationale Handelsregime, das sich mit der WTO in ein veritables Produktionsregime verwandelte, eine immer wichtigere Rolle. Die internationalen Staatsinstitutionen entlasten die Führungsunternehmen bei der Verteidigung ihrer privilegierten Position an der Spitze der Wertschöpfungshierarchie.

Hinzu kommt die stets instabile Fixierung des Überschusskapitals mitsamt der „destruktiven“ Seite des Reproduktionsprozesses, der „Akkumulation durch Enteignung“. Besonders seit der monetaristischen Wende, dem Volcker-Schock hoher Zinsen und verknappten Geldes, entlädt sich ein Großteil der kapitalistischen Entwertungskrisen in der Peripherie. Vornehmlich auf sie und die globale Arbeiterklasse werden die Anpassungslasten abgewälzt. Es ist das dezidierte Ziel der G7 und des von ihnen kontrollierten Institutionensystems, dass dies auch so bleibt. Solange es ihnen gelingt, die Entwertungskrisen regional zu begrenzen, werden diese ein starker Mechanismus ungleicher Entwicklung bleiben. Vernetzte Produktion kann dagegen offensichtlich nicht schützen. Die verheerendsten Krisen der letzten Jahre fanden besonders in jenen Ländern Südostasiens und Lateinamerikas statt, die sich in globale Wertschöpfungsketten integrierten. Zu dem wiederkehrenden Muster der jüngsten „Umschaltkrisen“ gehört, dass zwar das Spekulationskapital und manches Unternehmen die Flucht antreten mag, das transnationalisierte Produktivvermögen als Ganzes sich aber mit stoischer Gelassenheit vermehrt. Die FDI-Bestände stiegen oftmals gerade nach den Krisen deutlich an. Die Entwertung von Fabriken oder der Rückzug aus manchen Regionen ging mit unverändert voranschreitender Internationalisierung der Produktion einher.

Das monetaristische Programm mitsamt der „disziplinierenden Wirkung“ der Finanzmärkte bedeutete eine weltweite Schwächung der Arbeiterklasse. Der dogmatische „Anti-Inflationskampf“, die vom Wettbewerbsdruck und den Finanzinvestoren erzwungene globale Restrukturierung der Industrie, das Outsourcing und die Prekarisierung der Arbeitsverhältnisse addieren sich zu einem neoliberalen Generalangriff, der die Klassenbeziehungen nachhaltig veränderte. Dennoch sind transnationale Expansion und die Formierung globaler Wertschöpfungsketten nicht nur Ausdruck technologischer Innovationen und verschärfter Konkurrenz, sondern ebenso des Konfliktes zwischen Arbeit und Kapital. Globale Kapitalbewegungen sind immer auch Reaktionen auf den Widerstand der Arbeiterbewegungen und auf die Er kämpfung sozialer Rechte, die wiederum auf die Profitabilität von Unternehmen durchschlagen. ArbeiterInnen lassen sich folglich nicht auf bloße RezipientInnen von Kapitalmobilität und technisch-organisatorischer Restrukturierungen reduzieren, sie sind vielmehr wesentliche Akteure in diesen Prozessen.

Daran schließt sich eine weitere Einschränkung an. Die neuen technischen Möglichkeiten für globale Restrukturierungen vergrößern nicht umstandslos die tatsächliche Mobilität des Kapitals über sämtliche Branchen hinweg und bedeuten auch keinen automatischen Machtzuwachs gegenüber der Arbeiterklasse. Die Internationalisierung ist noch kein hinreichendes Indiz für die tatsächlichen Möglichkeiten, Produktionsmittel von einem Ort zum anderen zu verschieben. Die Kapitalmobilität hängt von vielerlei Faktoren ab, sie differiert u.a. von Branche zu Branche und in Abhängigkeit von der Stellung in der Wertschöpfungs pyramide. Ebenso gehen globale Produktionsnetzwerke für die Beschäftigten nicht in jedem Fall und an jedem Ort mit sinkender Macht einher. Ganz im Gegenteil: Grundsätzlich geben sie ihnen auch neue Kampfmittel an die Hand. Transnationale Konzerne mögen zwar über erhebliche Möglichkeiten verfügen, um Streiks und anderen Aktionen zu widerstehen, „aber sie sind zugleich an vielen Punkten ihrer grenzüberschreitenden Produktionsketten verwundbar. (...) Gemeinsame grenzüberschreitende Aktionen lokaler Gewerkschaften verschiedener Länder können selbst die größten transnationalen Konzerne in ihren wichtigsten Märkten zu Fall bringen. In dem Maße, in dem sich die Wahrnehmung dieser Möglichkeit verbreitet, ändern sich auch die Spielregeln“ (Moody 1997: 63f.).

Begünstigt werden diese Widerstandsmöglichkeiten dadurch, dass die Fertigungsstätten der Produktionsnetzwerke oftmals eine starke lokale oder geografische Konzentration innerhalb der Länder aufweisen, die zu Standorten auserkoren wurden. Dank ihrer cluster-förmigen Zusammenballung in Industrieparks und freien Exportzonen mitsamt der Wiederkehr fordistischer Massenproduktion in der Elektroindustrie und anderen Branchen bilden sie Brutstätten der Klassenformierung und beständiger Arbeitskämpfe. Die ersten Streiks für unabhängige Gewerkschaften bei Kontraktfertigern im Industriegebiet des chinesischen Shenzhen zeugen davon, dass die internationale Niedriglohnmafia nirgends dauerhaft dem Widerstand entgehen kann.

Die hohe ökonomische Bedeutung und die immense Verwundbarkeit vernetzter Produktion verleiht den ArbeiterInnen der internationalen Sektoren eine besondere strategische Position. Die These, sie gehörten einer „Arbeiteraristokratie“ an und bildeten eine Allianz mit dem transnationalen Kapital, hat sich gerade in der Peripherie als unhaltbar erwiesen. Immer wieder waren es gerade Beschäftigte transnationaler Konzerne und Kontraktfertiger, die an der Spitze massiver Protestwellen standen, Forderungen der Arbeiterklasse als Ganzer an Bord nahmen und weit über die Betriebsgrenzen hinausreichende Bündnisse mit diversen Widerstandsgruppen schlossen. Die heute unter dem Stichwort des „Social-Movement Unionism“ (Moody 1997) in Nordamerika und Europa debattierte und teilweise praktizierte Reorientierung und gesellschaftliche Verbreiterung gewerkschaftlicher Kämpfe hat ihre Vorläufer in den unabhängigen, kämpferischen Gewerkschaftsbewegungen Südafrikas, Brasiliens, Südkoreas und vieler anderer Länder der Peripherie. Diese Ansätze entlang globaler Wertschöpfungsketten zu internationalisieren, ist eine der Herausforderungen emanzipatorischer Bewegungen. Schon jetzt bieten transnationale Produktionsnetzwerke zahlreiche Angriffspunkte, die ArbeiterInnen „Produktionsmacht“ verleihen. Die Internationalisierung eines „Social-Movement Unionism“ würde diese Möglichkeiten um weltweite „Organisationsmacht“ ergänzen und die Kampfkraft potenzieren.

8. Literatur

- Akyüz, Yilmaz/Cornford, Andrew, 1999: Capital Flows to Developing Countries and the Reform of the International Financial System. UNCTAD Discussion Papers, No. 143 (November), Geneva.
- Arceo, Enrique, 2002: Hegemonía estadounidense, internacionalización financiera y productiva, y nuevo pacto colonial. In: Ana Esther Ceceña/Emir Sader (ed): La guerra infinita. Hegemonía y terror mundial. CLACSO, Buenos Aires, 63-95.
- Arceo, Enrique, 2003: El ALCA, Acuerdos, confrontaciones y proyectos de sociedad. In: Realidad Económica, Número 200, Buenos Aires.
- Arrighi, Giovanni, 1974: Multinationale Konzerne, Arbeiteraristokratien und ökonomische Entwicklung in Schwarzafrika. In: Dieter Senghaas (Hrsg.): Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung, Frankfurt a.M, 221-275.
- Arrighi, Giovanni, 1999: The Global Market. In: Journal of World Systems Research, Volume V, Number 2, 217-251.
- Arrighi, Giovanni, 2002: The African Crisis. World Systemic and Regional Aspects. In: New Left Review, Nr. 15, Mai-Juni, 5-36.
- Arrighi, Giovanni/Brewer, Benjamin D./Silver, Beverly J., 2002: Industrial Convergence and the Persistence of the North-South Divide. In: Aportes. Revista de la Facultad de Economía, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Año VII, Número 21, 11-39.
- Beer, Linda/Boswell, Terry, 2002: The Resilience of Dependency Effects in Explaining Income Inequality in the Global Economy: A Cross-National Analysis, 1975-1995. In: Journal of World-Systems Research, VIII, I, Winter 2002, 30-59.
- Bornschier, Volker, 2002: Changing Income Inequality in the Second Half of the 20th Century: Preliminary Findings and Propositions for Explanations. In: Journal of World-Systems Research, VIII, I, Winter 2002, 100-127.
- Borras, Michael, 1997: Left for Dead: Asian Production Networks and the Revival of US Electronics. BRIE Working Paper 100, Berkeley.
- Brenner, Robert, 2005: After boom, bubble and bust. Where is the US economy going? In: Max Miller (ed.): Worlds of Capitalism. Institutions, Governance, and Economic Change in the Era of Globalization. London&New York, 200-235.
- Bunker, Stephen G./Ciccantell, Paul S., 2002: International Inequality in the Age of Globalization: Japanese Economic Ascent and the Restructuring of the Capitalist World-Economy. In: Journal of World-Systems Research, VIII, I, Winter 2002, 62-89.
- Cardoso, Fernando H., 1972: Dependency and Development in Latin America. In: New Left Review, Number 74, Juli-August.
- Carvalho, Georgia Ottoni, 1997: Environment, Democratization and Policy Formation: The Case of the Metallurgical Sector in Eastern Amazônia, Brazil. Paper for the meeting of the Latin American Studies Society, April, Guadalajara.

- Castells, Manuel, 2000: Information Technology and Global Development. Keynote address at the Economic and Social Council of the United Nations, 12th May, New York.
- CEPAL, 2005: La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- Chang, Ha-Joon/Green, Duncan, 2003: The Northern WTO Agenda on Investment: Do as we Say, Not as we Did. South Centre, June, Genf.
- Chomthongdi, Jaques-Chai, 2000: The IMF's Asian legacy. In: Prague 2000. Why we need to decommission the IMF and the World Bank. Focus on the Global South, September, Bangkok, 13-29.
- Delich, Franciso J., 1974: Crisis y Protesta Social. Córdoba, 1969-1973. Segunda edición ampliada, Buenos Aires.
- Dos Santos, Theotônio, 1970: The Structure of Dependence. In: American Economic Review, Volume 60, Mai 1970.
- Dos Santos, Theotônio, 1997: A Teoria da Dependência. Um Balanço Histórico e Teórico. GREMIMT, Textos para Discussão 22, Universidade Federal Fluminense, Rio de Janeiro.
- Ernst, Dieter, 1997: From Partial to Systemic Globalization: International Production Networks in the Electronics Industry. BRIE Working Paper 98, Berkeley.
- Frank, André Gunder, 1980: Die Entwicklung der Unterentwicklung. In: Bolivar Echeverria, Horst Kurnitzky (Hrsg.): Die Entwicklung der Unterentwicklung. 3. Auflage, Berlin.
- Fritz, Thomas, 2004: Feindliche Übernahme. Die geplante Freihandelszone zwischen der Europäischen Union und dem Mercosur. BLUE 21 Arbeitspapier, Oktober, Berlin.
- Fröbel, Folker/Heinrichs, Jürgen/Kreye, Otto, 1977: Die neue internationale Arbeitsteilung. Strukturelle Arbeitslosigkeit in den Industrieländern und die Industrialisierung der Entwicklungsländer. Reinbek.
- Gereffi, Gary/Humphrey, John/Sturgeon, Timothy, 2003: The Governance of Global Value Chains. Forthcoming in ‚Review of International Political Economy‘, November.
- Gindin, Sam/Panitch, Leo, 2004: Global Capitalism and American Empire: In Socialist Register 2004, 1-42.
- Gindin, Sam/Panitch, Leo, 2005: Finance and American Empire. In: Socialist Register 2005, 46-81.
- Hardt, Michael/Negri, Antonio, 2002: Empire. Die neue Weltordnung. Frankfurt/New York.
- Harvey, David, 2005: Der neue Imperialismus. Hamburg.
- Humphrey, John, 1999: Globalisation and Supply Chain Networks: the Auto Industry in Brazil and India. To be published in: G. Gereffi, F. Palpacuer, A. Parisotto (eds): Global Production and Local Jobs. International Institute for Labour Studies, 1999, Geneva.
- Humphrey, John/Schmitz, Hubert, 2001: Governance in global value chains. In: IDS Bulletin, Volume 32, Number 3.

- Interbrand, 2005: Business Week/Interbrand Annual Ranking of the 100 Top Global Brands. Press Release, 21. Juli, New York.
- Kaplinsky, Raphael, 2004: Sustaining Income Growth in a Globalising World: The Search for the Nth Rent. Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton.
- Kong, Tat Yan, 2005: Labour and Neo-Liberal Globalization in South Korea and Taiwan. In: *Modern Asian Studies*, 39, 1 (2005), 155-188.
- Lenin, Wladimir I., 1975: *Der Imperialismus als höchstes Stadium des Kapitalismus. Gemeinverständlicher Abriß*. Leipzig.
- Levenstein, Margaret/Suslow, Valerie, 2001: Private International Cartels and their Effect on Developing Countries. Background Paper for the World Bank's „World Development Report 2001“, Washington.
- Marx, Karl, 1962: *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie, Erster Band*, MEW 23, Berlin.
- Mikyong, Kim, 2003: South Korean Women Workers' Labor Resistance in the Era of Export-Oriented Industrialization, 1970-1980. In: *Development and Society*, Volume 32, Number 1, Juni 2003, 77-101.
- Moody, Kim, 1997: Towards an International Social-Movement Unionism. In: *New Left Review*, Number 225, 52-72.
- Neffa, Julio César, 1999: Crisis y emergencia de Nuevos Modelos Productivos. In: Enrique de la Garza Toledo (Comp.): *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI*. CLACSO, Buenos Aires.
- Ribeiro de Olivera, Isabel, 1988: *Trabalho e Política. As Origens do Partido dos Trabalhadores*. Petrópolis.
- Rocha, Geisa Maria, 2002: Neo-Dependency in Brazil. In: *New Left Review*, Nr. 16, Juli-August, 5-33.
- Rodrigues, Iram Jácome, 2005: *Crisis of Unionism in Latin America? Aspects of the Brazilian Experience*. University of São Paulo.
- Rodrik, Dani, 2001: *The Global Governance of Trade As if Development Really Mattered*. United Nations Development Programme, New York.
- Silver, Beverly J., 2005: *Forces of Labor. Arbeiterbewegungen und Globalisierung seit 1870*. Berlin/Hamburg.
- Sproll, Martina, 2003: Las redes transnacionales de producción. América Latina, Asia y Europa del Este en la manufactura por contrato en la industria electrónica. In: *Memoria*, No. 177, noviembre, Mexico D.F.
- UNCTAD 2004: *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services*. United Nations, New York & Geneva.
- UNDP, 2003: *Making Global Trade Work for People*. United Nations Development Programme, New York

UNIDO, 2003: Industrial Development Report 2002/2003, Wien.

UNIDO, 2004: Industrial Development Report 2004. Industrialization, Environment and the Millennium Development Goals in Sub-Saharan Africa. Wien.

Van der Pijl, Kees, 1998: Transnational Classes and International Relations. London&New York.

Veneroso, Frank/Wade, Robert, 1998: The Asian Crisis: The High Debt Model versus the Wall Street-Treasury-IMF Complex. In: New Left Review, Nr. 228, 3-23.

WTO, 2004: International Trade Statistics, Genf.

Zysman, John, 2002: Production in the Digital Era: Commodity or Strategic Weapon? BRIE Working Paper 147, Berkeley.