

ARNDT HOPFMANN, INGO SCHMIDT

Wirtschaftliche Entwicklungstrends, neoliberale Politik und Kapitalstrategien

Wer heute in wirtschaftlichen und politischen Kontroversen Gehör finden will, muß über Globalisierung reden. Ob Investitionsentscheidungen und die Auswahl von Produktionskonzepten zur Wahl stehen oder über finanz-, steuer- oder sozialpolitische Maßnahmen befunden wird – keine dieser Entscheidungen kann offenbar ohne Bezugnahme auf die Globalisierung der Märkte durchgesetzt und legitimiert werden. Genauer: Das Abwägen alternativer Strategien scheint weder möglich noch nötig – die ›unsichtbare Hand‹ des Weltmarktes hat schon entschieden, bevor in privaten Unternehmen, staatlichen Investitionen oder zivilgesellschaftlichen Organisationen überhaupt gehandelt werden konnte. Was scheinbar einzig zu tun übrig bleibt, ist die Ausführung dieser ›marktgeformten‹ Entscheidungen. Politik wandelt sich von der Kunst, gesellschaftliche Verhältnisse zu gestalten, zum administrativen Vollzug von Anpassungsleistungen an übermächtige wirtschaftliche Zwänge. Dabei ist der Umstand, daß politische Gestaltungsspielräume ökonomischen »Sachzwängen« unterliegen, keineswegs neu. Der Siegeszug des Globalisierungsdiskurses hat daran prinzipiell nichts geändert. Damit ist die Frage danach aufgeworfen, was tatsächlich neu ist an den weltwirtschaftlichen Entwicklungen am Ende des 20. Jahrhunderts und was in diesem Zusammenhang der Allerweltsbegriff »Globalisierung« erkenntnispraktisch zu leisten vermag.

Nach dem Ende der Systemkonkurrenz – die kapitalistische Alleinherrschaft

Globalisierung stellt sich bei genauerem Hinsehen als ein bunt schillerndes Phänomen dar, das mit einer Vielzahl von aktuellen Prozessen in Verbindung gebracht wird oder durch diese beschrieben werden soll. »Heute ist Globalisierung gleichbedeutend mit Deregulierung und daher mit einer Schwächung der politischen Gestaltungsmacht der Nationalstaaten gegenüber den Marktkräften. (...) Der Globus ist raum- und zeitkompakt geworden, und darin besteht das eigentlich Neue der Globalisierung am Ende des 20. Jahrhunderts. (...) Globalisierung (ist) das manchmal widerwillige Einschwenken auf eine durch die Attraktivität des modernen kapitalistischen Weltsystems vorgezeichnete Bahn. Globalisierung heißt daher auch: Alternativlosigkeit... (...) Globalisierung (heißt) zunächst Globalisierung der Welt der Waren, deren Marktreichweite den gesamten Globus zum Marktplatz erkoren hat.«¹ Scheinbar lassen sich alle moderneren wirtschaftlichen Entwicklungstrends

Arndt Hopfmann – Jg. 1956, Dr. oec., zur Zeit wissenschaftlicher Mitarbeiter am Forschungsgebietsschwerpunkt »Transformationsprozesse in einer interdependenten Welt« an der FU Berlin, Mitglied der Redaktion von »UTOPIE kreativ«.

1 Altwater Elmar, Mahnkopf, Birgit: Die globale Ökonomie am Ende des 20. Jahrhunderts, in: Widerspruch, Nr. 31 (1996), S. 19, 23, 29, 30.

irgendwie mit dem Schlagwort »Globalisierung« verbinden. Ganz offensichtlich werden reale Strukturveränderungen, tatsächlich mögliche Tendenzen und handfeste Mythen – Fakten, Wünsche und Befürchtungen – derart miteinander verwoben, daß das dabei entstehende Bild beträchtliche Unschärfen aufweist und die allerorts erwarteten neuen Einsichten oft zu hilflosen Draufsichten verkommen.

Als ein wesentliches Merkmal der Globalisierung wird häufig auf die voranschreitende Integration lokal oder national begrenzter Märkte zu einem einheitlichen Weltmarkt verwiesen. Während der gesamten Nachkriegszeit ist das Außenhandelsvolumen weltweit schneller gewachsen als Produktion und Einkommen. Einen qualitativen Sprung hat diese Entwicklung jedoch erst erfahren, als die ehemals staatssozialistischen Länder Mittel- und Osteuropas in den Weltmarkt reintegriert wurden. Neben die zunehmende Integration der Märkte trat nun die letzte noch mögliche große »kapitalistische Landnahme«, die neue Märkte eröffnete. Wichtiger als die Vertiefung und vor allem Ausweitung der Außenhandelsbeziehungen, die sich hieraus ergeben haben, war aber sicherlich die Auflösung der bipolaren Welt des Ost-West-Gegensatzes.

Die Implosion des Realsozialismus wurde erstens als Beleg für die modernisierungstheoretische Grundannahme gelesen, daß politische Interventionen ökonomische Entwicklungsgesetze – allgemeinhistorische Universalien – nicht auf Dauer an ihrer Durchsetzung hindern können. Zweitens galt die territoriale Ausbreitung der kapitalistischen Strukturprinzipien von Privateigentum und liberaler Handelsordnung – des freien Waren- und Kapitalverkehrs – zugleich als Verallgemeinerung und Verewigung der kapitalistischen Produktionsweise, als endgültige Form gesellschaftlicher Existenz, und wurde daher eifertig als »Ende der Geschichte« gedeutet. Globalisierung bezeichnet so gesehen nicht mehr als die Rückkehr zur alternativen Herrschaft der kapitalistischen Produktionsweise.

Realinvestitionen und Finanzakkumulation

Der Übergang von der bipolaren Welt der Systemkonkurrenz zur kapitalistischen Alleinherrschaft hat ökonomische und politische Entwicklungen beschleunigt, die durch die Krisen der siebziger Jahre angestoßen wurden und von denen nun behauptet wird, daß sie zu bestimmenden Merkmalen einer neuen geschichtlichen Entwicklungsphase geworden seien. Damit sind insbesondere Strategien des finanziellen und industriellen Kapitals gemeint. Die Frage nach Inhalt und Sinn des Globalisierungsbegriffes zielt daher weniger auf quantitative Entwicklungen des Welthandels als auf Veränderungen weltweiter Kapitalstrukturen, die zugleich die Entstehung neuer Handelsmuster auslöst und verstärkt. Zu überprüfen wäre also die These, daß eine deutlich gestiegene Kapitalmobilität den Ausgangspunkt für ökonomische und politische Anpassungszwänge bildet. Und dies in zweierlei Hinsicht: Erstens sollen durch angekündigte und gegebenenfalls vollzogene Verlagerungen von Produktionsaktivitäten an andere Standorte Kostenunterschiede nach unten hin ausgeglichen werden. So entsteht an den einzelnen Standorten ein permanenter Druck auf bestehende Niveaus von

Ingo Schmidt – Jg. 1964,
Dr. oec., Hochschulassistent
am volkswirtschaftlichen
Seminar der Universität
Göttingen.

Lohn- und Sozialleistungen. Zweitens bilden sich auf internationalen Finanzmärkten Zinssätze heraus, an denen sich die Mindestverwertung industriellen Kapitals messen muß. Sofern nationalen Regierungen durch die Internationalisierung der Finanzströme die Zinssouveränität abhanden kommt, müssen die nationalen Produktionsbedingungen eine an den international vorgegebenen Zinssätzen orientierte Rentabilität der Kapitalverwertung sichern. Leisten sie dies nicht, suchen die Besitzer finanzieller Vermögen sich profitablere Anlagemöglichkeiten im Ausland, während industrielle Unternehmungen Produktionsverlagerungen vornehmen. Die Bewegungen von finanziellem und industriellem Kapital verflechten und ergänzen sich also derart, daß über den Zinssatz einerseits die Verwertungsansprüche von Realinvestitionen bestimmt werden, während die Unternehmen andererseits über das Ausnutzen der Konkurrenz zwischen den Standorten überhaupt erst jene Rationalisierungen und Kostensenkungen durchsetzen, die die reelle Bedienung der zunächst nur ideellen monetären Ansprüche ermöglicht. Die Sicherung der komplex strukturierten nationalen Standortvorteile und dabei vor allem die Sicherung einer wertstabilen konvertiblen Währung werden dabei zu einer Staatsaufgabe von allererster Bedeutung – die als die »Herstellung systemischer Wettbewerbsfähigkeit« inzwischen in der neoliberalen Wirtschaftstheorie eine ähnliche Vergötzung erfährt wie der Globalisierungsbegriff.

Einkommensansprüche aus Finanzanlagen gründen auf zwei unterschiedlichen Quellen: Erstens entstehen sie durch den Zins auf bestehende Geldvermögen – den »Preis des Geldes« (Marx), den der Geldkapitalbesitzer für die Überlassung seines Kapitals an einen Unternehmer erhebt. Da im Verhältnis zwischen Geldkapitalist und Unternehmerekapitalist die (erwartete) Profitabilität der Realinvestition den Ausschlag darüber gibt, ob der Unternehmer überhaupt gewillt ist, Geldkapital zu einem gegebenen Zinssatz auszuliehen, entscheidet die Höhe des Zinssatzes über den Umfang realwirtschaftlicher Aktivitäten. Da aber der Geldkapitalist bei einer zu hohen Zinsforderung sein Kapital überhaupt nicht verwerten könnte, kann der Zinssatz gesamtwirtschaftlich gesehen eigentlich nie über der (erwarteten) Profitrate der Realinvestitionen liegen. Das grundlegend Neue der gegenwärtigen Situation liegt nun darin, daß nicht mehr die durchschnittliche Rentabilität der nationalen Unternehmen, sondern die im internationalen Raum erreichbare Verwertung des Kapitals den Zinssatz bestimmt. Restriktive Geldpolitik im nationalen Rahmen und das Wachstum der internationalen Finanzmärkte haben in den vergangenen Jahren das Zinsniveau weltweit erhöht und damit zugleich die Zahl rentabler Investitionsprojekte eingeschränkt. Für diese Tendenz, das globale Zinsniveau zu erhöhen, erlangt aber vor allem die zweite Quelle von Einkommen aus Finanzanlagen zunehmendes Gewicht. Einkommensansprüche entstehen nämlich – zweitens – auch aus Transaktionsgewinnen, die sich bei Zins- und Kursunterschieden einer Finanzanlage zu verschiedenen Zeitpunkten bzw. an unterschiedlichen Orten realisieren lassen. Der Einkommensanspruch resultiert in diesem Fall nicht aus einem bestehenden Geldvermögen, sondern aus den laufenden – im erheblichen Maße spekulativen – Umsätzen, die mit

2 Berechnet nach Zahlen der Deutschen Bundesbank; zum Bestand an Geldvermögen vgl. Monatsbericht 5/96.

3 »Das deutet darauf hin, daß es auch im vergangenen Jahr (1994 – d.V.) noch rentabler war, einen großen Teil des gewachsenen Cash-Flows zum Aufbau von Geldvermögen zu verwenden, als in neue Sachanlagen zu investieren.« (Bundesbank-Monatsbericht 11/95, S. 43.)

4 Vgl. Huffschmid, Jörg (1995): Steuern gegen die Spekulation? in: Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik: Memo-Forum Nr. 23, Bremen, S. 53-65, hier S. 56.

5 »Als Derivate werden der Wortbedeutung entsprechend im allgemeinen solche Finanzinstrumente bezeichnet, deren eigener Wert aus dem Marktpreis beziehungsweise einem entsprechenden Index eines (oder mehrerer) originärer Basisinstrumente abgeleitet ist.« (Bundesbank-Monatsbericht 11/94, S.42.)

6 Berechnet nach Zahlen der Bank für internationalen Zahlungsausgleich; Jahresbericht 1995.

7 Vgl. Gagnon, Joseph, Unferth, Mark (1995): Is there a world real interest rate? in: Journal of International Money and Finance; Vol. 14, No. 6, pp. 845-855.

8 »Allerdings können zumindest vorübergehend, etwa in Phasen hoher Unsicherheit, Fehleinschätzungen von Marktteilnehmern dazu führen, daß Finanzmarktpreise die fundamentalen Faktoren nur un-

verschiedenen Anlageformen getätigt werden. Vermögensbestand und Umsatzvolumen sind somit die beiden Bezugsgrößen zur Begründung von Einkommensansprüchen aus Finanzanlagen – beide sind in den vergangenen Jahren stark angewachsen. So sind die Geldvermögen in der Bundesrepublik von 1990 bis 1995 um 43 Prozent gewachsen, während das Bruttoinlandsprodukt im selben Zeitraum nur um 20 Prozent zugenommen hat.² An diesem Vermögenswachstum war der Unternehmenssektor mit einer Rate von 53 Prozent überdurchschnittlich beteiligt.³

Noch höhere Wachstumsraten gab es auf den internationalen Devisenmärkten, die der Finanzierung sämtlicher außenwirtschaftlicher Transaktionen dienen. Hier ist der Umsatz von 1989 bis 1994 um 54 Prozent angestiegen, wobei nur 2,4 Prozent dieser Umsätze zur Finanzierung realwirtschaftlicher Aktivitäten in den Bereichen Außenhandel und Direktinvestitionen genutzt wurden und der ›Rest‹ von 97,6 Prozent internationalen Spekulationsgeschäften diente.⁴ Dieser riesige Anteil spekulativer Devisenumsätze erklärt sich zu einem guten Teil aus Entstehung und Ausbreitung des Handels mit sogenannten Finanzderivaten⁵, Titeln, die zwar zur Stabilisierung von Kursschwankungen auf internationalen Finanzmärkten geschaffen werden, aber als solche sogleich Gegenstand der Spekulation sind. Der Bestand börsengehandelter Derivate hat von 1989 bis 1994 um 400 Prozent zugenommen.⁶

Die Frage ist nun, welche Rückwirkung die Aufblähung der internationalen Finanzmärkte auf die reale Ökonomie, also auf Produktion und Handel von bzw. mit Gütern und Dienstleistungen hat. Zunächst gilt – wie oben entwickelt –, daß die Rendite auf industrielle Investitionen mindestens der Verzinsung einer alternativen Finanzanlage entsprechen muß. Hier ist festzustellen, daß sich das Niveau der Realzinsen in den achtziger Jahren deutlich gegenüber den vorangegangenen Jahren erhöht hat⁷, wofür zunächst steigende Nominalzinsen infolge restriktiver Geldpolitik und – mit Zunahme von Finanzspekulation und finanzieller Instabilität – höhere Risikoprämien die Ursache waren. Mit der Durchsetzung einer restriktiven Geldpolitik konnten schließlich auch sinkende Nominalzinsen keine niedrigen Realzinsen bewirken, weil ja zugleich die Inflationsrate dauerhaft gesunken ist.

Zieht man zusätzlich in Betracht, daß die Aufblähung des Umsatzvolumens und die verkürzten Umschlagszeiten erstens zu dauerhafter finanzieller Instabilität⁸ führen und zweitens auch bei geringeren Kursunterschieden oder Differenzen in den Zinssätzen hohe Gewinnschancen ermöglichen, wird verständlich, daß sich infolge der hohen Profitabilität von Finanzanlagen die gesamtwirtschaftliche Investitionsbewegung zeitgleich mit der Ausweitung internationaler Spekulationsgeschäfte abgeschwächt hat.⁹

Unternehmerische Anpassungsstrategien

Unternehmensintern wurde die Stagnation genutzt, um Kostenenkungs- und Rationalisierungsprogramme durchzusetzen, die insgesamt auf eine Neuordnung der Produktionskapazitäten hinauslaufen. Angesichts der im Zuge der neoliberalen Austeritätspolitik langfristig sinkenden Kaufkraft in den kapitalistischen Indu-

strieländern sind strukturelle Überkapazitäten entstanden, die aufgrund der anhaltenden Konjunkturschwäche nicht durch Marktausweitung rentabel gemacht werden können. Durch die »Konzentration auf das Kerngeschäft« und den Verkauf von ganzen Geschäftssparten an Konkurrenten wollen vor allem die transnationalen Konzerne mit Hauptsitz in Westeuropa neben einer Bereinigung der Produktionspalette eine Verbesserung der Kostenstrukturen erreichen, die sie mit den Konzernen aus den USA und Ostasien konkurrenzfähig werden läßt. Zudem geht es um eine nachhaltige Steigerung der betrieblichen Renditen und Unternehmenswerte (share-holder value) auf das US-amerikanische Niveau.¹⁰ Mit der Anpassung der Unternehmensorganisation an gesamtwirtschaftliche Stagnationstendenzen über die Rationalisierung des Produktionsprozesses geht also eine fortschreitende Unternehmenskonzentration einher: Gewinne werden weniger für Erweiterungsinvestitionen als für den Erwerb anderer Unternehmungen verwendet.¹¹

Die Resultate dieser Umstrukturierungen sind widersprüchlich. Obwohl es in einzelnen Sektoren und Fertigungsstufen deutliche Steigerungen gegeben haben mag, hat sich die Produktivitätsentwicklung in den vorangegangenen Jahren insgesamt verlangsamt. War die Produktivität, bezogen auf die Gesamtwirtschaft, zwischen 1970 und 1980 noch um 30 Prozent gestiegen, so waren es von 1980 bis 1990 nur noch 24 Prozent. Diese aggregierten Zahlen verschleiern jedoch die gleichzeitig stattfindende Umstrukturierung, die unter dem Druck weltwirtschaftlicher Stagnationstendenzen und finanzieller Instabilitäten erfolgt. Beispielsweise war das verarbeitende Gewerbe am Produktivitätswachstum 1980 bis 1990 nur mit 12 Prozent beteiligt, der Straßenfahrzeugbau aber mit überdurchschnittlichen 30 Prozent und die chemische Industrie mit 35 Prozent¹². Daß es trotzdem zu einem Rückgang der Lohnstückkosten gekommen ist, lag daran, daß die Löhne ein geringeres Wachstum aufwiesen als die Arbeitsproduktivität.¹³ Beim Überwiegen der Rationalisierungs- gegenüber den Erweiterungsinvestitionen hat sich jedoch die Kapitalintensität erhöht. Aus diesem Grund hat das Wachstum der totalen Faktorproduktivität nachgelassen und ist die Kapitalproduktivität sogar in absoluten Größen gesunken.¹⁴

Zusammenfassend kann festgehalten werden, daß die Aufblähung der internationalen Finanzmärkte mit gesamtwirtschaftlichen Stagnationstendenzen korrespondiert; von konjunkturellen Schwankungen abgesehen gilt dies für alle kapitalistischen Metropolen und für die Mehrzahl der Peripheriestaaten. Dabei ist die Entkopplung der Finanzmärkte von der realen Akkumulationsbewegung – die von Vertretern der monetärkeynesianischen Schule entschieden bestritten wird¹⁵ – mehr eine Begleiterscheinung der Stagnation als deren Ursache. Letztere ist es, die den Anstoß für Umstrukturierungen des Produktionsprozesses und der Unternehmensorganisation gab. Diese Umstrukturierungen sind es auch, die weltweit zu Veränderungen der Handels- und Investitionsströme führen.

zulänglich widerspiegeln oder sich temporär sogar weit von ihnen entfernen.« (Bundesbank-Monatsbericht 11/94, S. 46.)

9 »Die Investitionsquote sank (1994) auf 14,6 v.H. und war damit noch einen Prozentpunkt niedriger als in der Rezession von 1982. Im verarbeitenden Gewerbe sind die Investitionen 1994 um 8 v.H. gesunken. Das Investitionsniveau lag hier nur noch bei 76 v.H. des Wertes von 1989 und nicht mehr viel über den Tiefstwerten in den achtziger Jahren.« (DIW-Wochenbericht 51-52/95, S. 871.)

10 »Während die Börsen im angelsächsischen Raum zwischen 1985 und 1995 im Durchschnitt mehr als 14 Prozent Rendite auf reale Kapitalanlagen und immerhin gut acht Prozent auf Rentenpapiere (Anleihen, Staatspapiere) boten, mußten sich Vermögensbesitzer auf bundesdeutschen Geld- und Kapitalmärkten mit einer Verzinsung von Realkapitalanlagen von ca. sieben Prozent und von gut vier Prozent bei Finanzpapieren zufrieden geben.« Joachim Bischoff: Kapitalgeber an die Macht! in: Neues Deutschland vom 14. Mai 1997.

11 Die Bundesbank spricht »von schon seit längerem (sich – d.V.) abzeichnenden Trends zugunsten des Beteiligungserwerbs und zu Lasten der Sachkapitalbildung.« (Bundesbank-Monatsbericht 11/96, S. 44.)

12 Alle Produktivitätszahlen beziehen sich auf die Bruttowertschöpfung nach Wirtschaftsbereichen bzw.

des Bruttoinlandsprodukts und sind berechnet nach Zahlen des Statistischen Jahrbuchs 1996.

13 Von einem Index von 100 im Jahre 1980 sind die realen Lohnstückkosten in der BRD bis 1995 auf 87,8 gefallen und die reale Arbeitsproduktivität auf 128,8 gestiegen. (IFO-Schnelldienst 20/96, S. 8.)

14 »Sie (die Kapitalproduktivität – d.V.) ist in der Vergangenheit mit abnehmender Rate gesunken, da ein großer Teil der Investitionen nicht zur Ausweitung des Produktionspotentials, sondern zum Ersatz von Arbeitsplätzen durch vermehrten Kapitaleinsatz benötigt wurde. Die Rentabilität blieb nur deshalb auf einem mittelfristig gleichbleibenden Niveau, weil gleichzeitig der Anteil der Lohneinkommen an der Bruttowertschöpfung zurückgegangen ist.« (DIW-Wochenbericht 51-52/95, S. 873.)

15 Vgl. Heine, Michael; Herr, Hansjörg: Money Makes the World Go Round, in: PROKLA, Nr. 103 (Juni 1996), S. 197-225.

16 Bundesministerium für Wirtschaft 1994: Dokumentation Nr. 363 Neuere Entwicklungen und Perspektiven für Direktinvestitionen.

17 1993 kamen 88 Prozent der für Direktinvestitionen verwendeten Kapitalexporte aus den kapitalistischen Metropolenstaaten und nur 12 Prozent aus der Peripherie. Zugleich flossen 57 Prozent als Kapitalimporte in die Metropolen und 43 Prozent in die Peripherie. Per Saldo gibt es daher einen Nettokapitalexport aus den Metropolen. (Zahlen des BMWI)

Metropole und Peripherie

Gerade die Fixierung auf die Standortkonkurrenz rückt die internationale Verteilung der Direktinvestitionen in das Zentrum wirtschaftspolitischer Aufmerksamkeit. Die »Qualität des Standorts« mißt sich genau daran, ob der jeweilige Wirtschaftsraum für einheimische und ausländische Kapitalanleger attraktiv ist. Ausländische Direktinvestitionen – soweit von spekulativen Finanztransaktionen abgesehen wird, die in neoliberaler Einfalt, aber mit gewisser theorieimmanenter Konsequenz immer häufiger ebenfalls als »Zustrom von Direktinvestitionen« aufgefaßt und ausgewiesen werden – können zum einen die oben angesprochene Form der Beteiligung an bestehenden Unternehmen annehmen; sie können zum anderen aber ebensogut zum Ausbau von bereits bestehenden Auslandsniederlassungen dienen.

Seit der zweiten Hälfte der achtziger Jahre kann weltweit eine deutliche Zunahme der weltweiten Direktinvestitionen betrachtet werden. Betrogen die hierfür getätigten Kapitalexporte zwischen 1981 und 1985 jahresdurchschnittlich 43 Mrd. US-Dollar, so waren es von 1986 bis 1989 bereits 149 Mrd. US-Dollar. Nach diesem sprunghaften Anstieg hat sich das Direktinvestitionswachstum wieder abgeschwächt, so daß nun von einer höheren Integrationsstufe – gemessen als Anteil der Direktinvestitionen am weltweiten Sozialprodukt – gesprochen werden kann.¹⁶ Diese Entwicklung wird häufig als Hinweis auf die abnehmende Wettbewerbsfähigkeit der kapitalistischen Metropolen gegenüber den erfolgreichen Industrialisierungsprozessen in bislang peripheren Räumen gedeutet. Tatsächlich fließt ein größerer Teil der Direktinvestitionen aus den Metropolen in die Peripherie als in die umgekehrte Richtung.¹⁷

Daraus nun abzuleiten, daß die Metropolen ausschließlich aufgrund überhöhter Löhne an internationaler Wettbewerbsfähigkeit verlieren, erweist sich bei genauerem Hinsehen als ziemlich kurzschlüssig. Die Fixierung auf die Wettbewerbsfähigkeit von metropolitanen Standorten mit solchen an der Peripherie des Weltwirtschaftssystems hat tatsächlich zwei Ursachen. Zum einen ist sie die Folge der realwirtschaftlichen Stagnation, die nach der Krise des Fordismus entstanden ist und die durch die Internationalisierung der Finanzmärkte befestigt wird. Zum anderen reflektiert sich darin die Tatsache, daß die Expansion der Direktinvestitionen auch mit der globalen Verbreitung von – vor allem spätfordistischen – Technologien einhergeht, für deren effizienten Einsatz inzwischen nahezu überall ausreichend qualifizierte Arbeitskräfte rekrutiert werden können. Im Zustand gesamtwirtschaftlicher Stagnation konkurrieren also jetzt in einer Vielzahl klassisch-fordistischer Industriebranchen Unternehmen miteinander vor allem über Kostenfaktoren, wobei der wichtigste Kostenfaktor, der in der Reichweite nationaler Standortpolitik liegt, die Arbeits- und Sozialkosten sind. Der Versuch, allein über die Rentabilitätssteigerung bei inzwischen weltweit verbreiteten Produktionstechnologien die Profitrate zu erhöhen und Marktanteile zu verteidigen oder gar noch zu gewinnen, führt also zwingend zu Strategien, die auf Lohn- und Sozialkostensenkungen hinauslaufen. Paradoxerweise hat aber gerade die Senkung der Lohnkosten eine weitere Verschärfung der Konkurrenz

mit Ländern zur Folge, in denen es ein niedriges Lohnniveau gibt. Für ein Hochlohnindustrieland ist der aus einem Mangel an technologischer Innovation und Strukturkonservatismus resultierende verschärfte Wettbewerb mit technologisch ebenbürtigen Produktionsstandorten, in denen aber ein durch mannigfaltige historische – nicht zuletzt (neo)koloniale – Faktoren bedingtes niedrigeres Niveau der Sozialkosten besteht, nicht zu gewinnen.¹⁸

Den Nettokapitalexport aus den Metropolen des Kapitalismus in dessen Peripherie als Folge überhöhter Löhne auszugeben und als Kapitalflucht zu denunzieren, ist aber auch noch aus weiteren Gründen falsch.

Zunächst muß festgehalten werden, daß Kapitalexport die Akkumulation von anlagefähigen Überschüssen voraussetzt; dies ist aber nur Unternehmen möglich, die sich in der kapitalistischen Konkurrenz behaupten konnten und können. Kapitalexport deutet also nicht auf mangelnde Wettbewerbsfähigkeit hin, er ist gerade umgekehrt ein Zeichen für erfolgreiche Kapitalakkumulation. Aber er ist auch ein Signal dafür, daß das akkumulierte Kapital offensichtlich in anderen Wirtschaftsräumen rentabler verwertet werden kann. Die moderne Zuspitzung des Problems »Kapitalexport«, das offensichtlich bereits so alt ist wie die kapitalistische Produktionsweise selbst – mit ihrer »Tendenz, den Weltmarkt herzustellen« (Marx) –, besteht nun darin, daß im Wettbewerb um die Investitionen von transnationalen Konzernen jede Investition außerhalb des bisherigen nationalen Standorts als Verlust an Hochlohnarbeitsplätzen, folglich an Steuereinnahmen und umgekehrt als zusätzliche Belastung des Sozialsystems erscheint. Solange in die »eigenen Kolonien« Kapital exportiert wird, ist dieser Gesichtspunkt nahezu ohne Belang. Mit der Wettbewerbsfähigkeit des Standorts hat dies a priori allerdings wenig zu tun. Denn »Standort« sein, heißt immer, sich von anderen »Konkurrenzstandorten« zu unterscheiden, heißt Betonung gerade der Differenz zu anderen. Es ist eine hehre Illusion, daß ein »Standort« so beliebig mit allgemeinen Produktionsbedingungen ausgestattet sein könnte, daß alle Produktionen nur dort einmalig profitabel ausgeführt werden könnten. Gerade aber weil »Standorte« sich voneinander unterscheiden müssen und die sogenannten »global players« an verschiedenen dieser »Standorte« aktiv sind, ist der Transfer von Kapital zwischen diesen Verwertungsräumen eine Grundvoraussetzung rentabler Unternehmensstrategien. Den Kapitalexport aus einem dieser Räume in andere als Indiz für konkurrenzmäßige Unterlegenheit zu deuten, heißt das Wesen und die grundlegenden Voraussetzungen kapitalistischer Unternehmensrentabilität verkennen.

Beim Kapitalexport in die Peripherien muß außerdem beachtet werden, daß dieser hochgradig regional und sektoral konzentriert ist: Von den 74,2 Mrd. US-Dollar, die 1993 als Direktinvestitionen in Peripheriestaaten getätigt wurden, flossen immerhin 47,5 Mrd. in die Industrialisierungsregionen Asiens und haben dort zum Aufbau arbeitsintensiver Fertigungsstätten geführt.¹⁹ Der Abbau entsprechender Produktionsanlagen in den Metropolen hat in der Tat zu einer sinkenden Zahl an Arbeitsplätzen in traditionellen Industriebranchen geführt. In diesem Zusammenhang von globalisie-

18 »Es gibt für ein Hochlohnland keine geeignete Strategie zu versuchen, den Platz an der Spitze der ›Lohnhierarchie‹ zu räumen und durch Lohnsenkung den Wettbewerbsdruck der aufholenden Länder zu vermindern. (...) Sinkende Löhne und sinkende Produktivität vermindern den Wettbewerbsdruck aber nicht, da auch die anderen Plätze in der Hierarchie besetzt sind; man konkurriert dann um andere Produkte, aber der Wettbewerb ist nicht weniger scharf.« (Herbstgutachten der sechs führenden wirtschaftswissenschaftlichen Institute. Abgedruckt in: DIW-Wochenbericht 43-44/96, S. 679-715, hier S. 707.)

19 BMWi-Dokumentation Nr. 363, S. 13.

rungsbedingtem Arbeitsplatzexport zu sprechen, ist jedoch in zweifacher Hinsicht falsch. Erstens sind in den genannten Industrialisierungsprozeß nur ganz bestimmte Regionen Südasiens einbezogen, so daß an diesem Punkt nicht von einem – jedenfalls nicht von einem neuartigen – Globalisierungsphänomen gesprochen werden kann. Es handelt sich hier nämlich zweitens eher um ein klassisches Beispiel des Strukturwandels, bei dem Arbeitsplätze in bestimmten Sektoren verlorengehen und in anderen entstehen. So stehen den Verlusten im Bereich arbeitsintensiver Industrieproduktion Beschäftigungsschwäche bei der Ausfuhr kapital- und technologieintensiver Investitionsgüter gegenüber, die den Aufbau industrieller Anlagen in Südostasien maßgeblich tragen.²⁰ Daß die Arbeitsplatzgewinne im einen Sektor die Verluste im anderen Sektor nicht ausgleichen können, ist keine Folge der Internationalisierung, die mit dem sektoralen Strukturwandel verbunden ist, sondern ergibt sich aus dem Produktivitätswachstum, das ebenfalls eine Begleiterscheinung des Strukturwandels darstellt. Dies gilt unabhängig davon, daß sich das gesamtwirtschaftliche Produktivitätswachstum in den vergangenen zwei Jahrzehnten verlangsamt hat.

20 Vgl. DIW-Wochenbericht 12/96: Deutschlands Handel mit Südostasien und die Rolle der EU-Handelspolitik.

Triadisierung der Metropolen

Die hitzige öffentliche Debatte über ausländische Direktinvestitionen erfordert auch einige empirische Relativierungen. Zwar gibt es einen Nettokapitalexport aus den kapitalistischen Metropolen, gleichwohl verbleibt der Schwerpunkt der Kapitalakkumulation innerhalb der Metropolen und hier vornehmlich innerhalb der Herkunftsländer der jeweiligen Kapitalanlage. Beispielsweise waren 1993 nur acht Prozent aller Anlagen deutscher Unternehmen ausländische Direktinvestitionen. Von diesen acht Prozent flossen wiederum 80 Prozent in andere Metropolenländer – hauptsächlich in der Europäischen Union – und nicht in periphere Räume.²¹ Der geringe Anteil der Peripherien an der Gesamtakkumulation erklärt, weshalb sich die Ungleichheit gegenüber den Metropolen in der Mehrzahl der Länder weiter vergrößert. Die Nettokapitalzuflüsse in diese Wirtschaftsräume können die größere Akkumulationsmasse der Metropolen nicht annähernd ausgleichen.

21 Vgl. Kühle, Hartmut (1996): Deutschlands Position auf dem Weltmarkt, in: WSI-Mitteilungen 5/1996, S. 295-303.

22 »Auf gesamtwirtschaftlicher Ebene sind die realen Lohnstückkosten (in Deutschland – d.V.) weder übermäßig hoch, noch sind sie in den letzten Jahren überdurchschnittlich stark gestiegen. Relativ zu den in DM umgerechneten nominalen Lohnstückkosten anderer Länder haben die nominalen Lohnstückkosten in Deutschland dagegen deutlich zugenommen. Aber das ist kein Arbeitskostenproblem, sondern die unvermeidbare Konsequenz der Aufwertung der D-Mark.« (IFO-Schnelldienst 20/96, S. 9.)

Dagegen deutet der hohe Anteil der in- und ausländischen Investitionen innerhalb metropolitaner Länder mit ähnlichen Produktivitäts- und Kostenstrukturen darauf hin, daß allein Lohn-, Steuer- und andere Kostendifferentiale Investitionsentscheidungen kaum zu erklären vermögen. Wichtiger dürfte sein, daß ausländische Direktinvestitionen den Marktzugang zu anderen Ländern erleichtern und es zudem erlauben, Wechselkursrisiken auszuweichen.²² Bezüglich des Außenhandels haben Direktinvestitionen also zwei Effekte: Insofern sie Marktzugänge erleichtern, fördern sie den Export und insofern sie eine Reaktion auf Wechselkursschwankungen oder aufwertungsbedingte Kostennachteile darstellen, wirken sie einschränkend auf die Ausfuhr.

Die Vertiefung der Handels- und Investitionsbeziehungen innerhalb der Metropolen wird insgesamt weniger von angebotsseitigen Kostenfaktoren als von nachfragestrategischen Erwägungen der Markterschließung vorangetrieben. Neben dem Gewicht, daß der

Akkumulation im jeweils nationalen Rahmen immer noch zukommt, ist hier insbesondere die Herausbildung von Großwirtschaftsräumen zu nennen: Große Anteile am Handels- und Direktinvestitionsvolumen verbleiben im Rahmen des nordamerikanischen, westeuropäischen oder südostasiatischen Raumes. Wenn in diesem Zusammenhang von Globalisierung gesprochen werden soll, so darf hierunter also keinesfalls die allgemeine Verbreitung des ›One-Best-Way‹ kapitalistischer Entwicklung verstanden werden. Vielmehr bildet sich eine Triadisierung heraus, die zu einer globalen Konkurrenz dieser Wirtschaftsblöcke führen kann.

Die Entstehung regionaler Wirtschaftsblöcke erscheint geradezu als Kehrseite der wachsenden globalen Mobilität des Kapitals. Der moderne »Standort« kann immer weniger als homogener nationaler Wirtschaftsraum verstanden werden. Im Ringen um die Vorherrschaft auf dem kapitalistischen Weltmarkt wird die Formierung von differenzierten regionalen Strukturen notwendig, die auf der Basis zunehmend vereinheitlichter Währungssysteme ein breites Spektrum unterschiedlichster Produktionsbedingungen zu gewährleisten vermögen. Folglich ist auch nicht die innere Homogenisierung der regionalen Blöcke zu erwarten, sondern die Reproduktion von Heterogenität, die den Rahmen für eine weltmarktkonkurrenzfähige Ansiedlung unterschiedlichster Produktionsaktivitäten abgibt. So führt gerade die angestrebte Vertiefung der europäischen Integration über die Einführung von »Qualifikationskriterien« – die nicht nur positiv als Teilnahmebedingungen, sondern auch negativ als Ausschlußbedingungen verstanden werden müssen – zu neuen Differenzierungen selbst zwischen den Mitgliedsländern der EU. Die Formierung eines europäischen Wirtschaftsblocks schließt daher, auch wenn dies durch die offizielle Politik bestritten wird, die Abkehr vom Gründungsideal einer fortschreitenden Angleichung des wirtschaftlichen Entwicklungsniveaus der Länder der Europäischen Gemeinschaft ein. Vielmehr bildet sich innerhalb dieses Wirtschaftsraumes wie auch in Nordamerika oder Ostasien eine komplexe Struktur von Zentrum, Semiperipherien und Peripherien heraus. Die Vorteile des Integrationsprozesses werden also durchaus ungleich verteilt, wobei selbst für die eher randständigen Regionen der Mangel an Integrationsgewinn dadurch weit überkompensiert wird, daß sie auf diese Art wenigstens noch in den weltwirtschaftlichen Zusammenhang eingeschlossen bleiben. Die bedrohliche Alternative wäre Exklusion – Ausschluß aus dem Reigen der Verwertungsstandorte.

Der Lohn- und Sozialabbau in den Metropolen ist keineswegs ein unbeeinflussbaren Sachzwängen geschuldetes Verhängnis. Er schafft vielmehr durch eine Erhöhung der verfügbaren Gewinne den Rohstoff für die Austragung der innerkapitalistischen Konkurrenz zwischen den Wirtschaftsblöcken. Mit der Zunahme internationaler Kapitalströme in den vergangenen Jahren wird dieser Rohstoff in Bewegung gesetzt, werden Märkte erschlossen, Profite produziert und realisiert.