

6. Mai 2001

**Diskussionspapier
für die Anhörung der
Enquete-Kommission
"Globalisierung der Weltwirtschaft"
zum Thema
"Perspektiven und Reformoptionen der
internationalen Wettbewerbspolitik"**

Die Mega-Merger-Aktivitäten seit Mitte der 70er Jahre werden von großen Teilen der Wissenschaft wie der Politik als zwangsläufige Folge der Globalisierung erklärt. Ich stelle demgegenüber die im Folgenden näher zu belegenden These auf, daß damit von der eigentlichen Ursache, die sowohl den Internationalisierungsstrategien der Unternehmen wie speziell den aktuellen Fusionen zu Grunde liegen, abgelenkt wird und keine Perspektiven und Reformoptionen zu entwickeln sind, solange man diese eigentlichen Ursachen nicht berücksichtigt.

Globalisierung ist ein neues Schlagwort, aber keine neue, in den letzten Jahren plötzlich eingetretene Entwicklung. Aus der Fülle der Untersuchungen sei dazu auf die Studie von Hirst/Thompson¹ hingewiesen, die dies eindeutig belegt. Auch der britische Historiker Eric Hobsbawm bestreitet die These, daß die Globalisierung eine neuartige Qualität der internationalen Wirtschaftsbeziehungen darstellt. Er stellt dazu fest:

„Die Geschichte der Weltwirtschaft seit der industriellen Revolution ist die Geschichte eines immer schnelleren technologischen Fortschritts, eines ständigen, wenn auch ungleichen Wirtschaftswachstums und einer zunehmenden >Globalisierung< - also die Geschichte einer zunehmend komplizierteren und weltweiten Arbeitsteilung und eines immer dichter

¹ Paul Hirst/Grahame Thompson, Globalization in Question, Cambridge 1996

werdenden Netzwerks aus Güterströmen und Tauschbeziehungen, das jeden einzelnen Bereich der Weltwirtschaft zu einem globalen System verband.“²

Im Mittelpunkt der Globalisierungsdiskussion stehen die Direktinvestitionen der Multinationalen Konzerne (MNK). Alle empirischen Untersuchungen zeigen, daß die Zunahme der weltweiten Direktinvestitionen heute fast ausschließlich auf grenzüberschreitenden Fusionen (Mergers & Acquisitions [M&A]) beruhen. Deren Anstieg ist nicht zu bestreiten, wird aber quantitativ auf Grund der gestiegenen Preise, die bei Unternehmensübernahmen gezahlt werden, stark überzeichnet. Legt man - wie wir dies bei unseren Untersuchungen getan haben - zur Beurteilung der Entwicklung deutscher Unternehmen im Ausland Beschäftigtenzahlen zu Grunde, so zeigen sich ein diskontinuierlicher Verlauf.³ Hohen Wachstumsraten in der zweiten Hälfte der 70er Jahre folgt eine Stagnation in der ersten Hälfte der 80er Jahre und nach einem Anstieg in der zweiten Hälfte der 80er Jahre sehen wir wieder eine deutliche Abschwächung in den 90er Jahren. Das heißt in den Jahren, in denen besonders viel von Globalisierung gesprochen wurde, sind die deutschen DI zurückgegangen.

Unbestreitbar ist, daß das, was heute als Globalisierung bezeichnet wird, ein Prozeß ist, der sich vom Anfang kapitalistischer Regulierung an durchgesetzt hat. Mit der erfolgreichen Durchsetzung internationaler Rechtssicherheit - abgesichert durch bi- und multilaterale Vereinbarungen - und der Liberalisierung der internationalen Handelsbeziehungen, vor allem aber durch die von den Kapitalen selbst entwickelten materiellen und virtuellen Kommunikationstechniken wurden gezielt die Voraussetzungen geschaffen, die die Weltmarktexpansion der metropolen Kapitale ermöglichte. Die Möglichkeit profitsteigernd auf dem Weltmarkt zu agieren, bedeutet für die einzelnen Kapitale einen Zwang zu expandieren. Aus der Tatsache, daß sich die Weltmarktexpansion der Kapitale entsprechend der gewachsenen rechtlichen und technischen Voraussetzungen entwickelt hat, den Schluß zu ziehen, in den vergangenen Jahrzehnten habe ein qualitativer Sprung in der Entwicklung der Weltwirtschaft stattgefunden, ist - soweit es sich um die Realkapitalbildung handelt -weder theoretisch noch empirisch haltbar..

Unbestreitbar ist andererseits auch, daß sich im Zuge der nur durch die beiden Weltkriege und die Zwischenkriegszeit unterbrochenen Verbesserung der Expansionsmöglichkeiten, die Konkurrenz der Einzelkapitale trotz Kapitalverschmelzungen und Großfusionen tendenziell verschärft hat. Wesentlich dazu beigetragen hat die Öffnung national geschützter Märkte z.B. im Bereich der Telekommunikation.

² Eric Hobsbawn, Das Zeitalter der Extreme, München 1995, S.118

³ Das DFG-Forschungsprojekt "Globalisierung und internationale Mobilität deutscher Industrieunternehmen" hat der Verfasser in den vergangenen drei Jahren zusammen mit Ulrich Bochum, Christoph Dörrenbächer und Michael Wortmann durchgeführt.

Sie gab den sogenannten "Amtsbaufirmen" wie Siemens neue Möglichkeiten der Expansion auf dem Weltmarkt, wirkte sich aber zugleich auch als Zwang zu einer mit erheblichen Lernprozessen verbundenen Umorientierung aus. Aus der sich verschärfenden internationalen Konkurrenz zu schließen, daß der Kapitalismus mit der Globalisierung in eine qualitativ neue Phase seiner Entwicklung eingetreten sei, ist nicht nur eine Verkennung der Logik des Kapitalismus, sondern insbesondere ein Ablenkungsmanöver von den wirklichen Problemen der Kapitalverwertung heute. Meine These ist:

Nicht die Globalisierung ist für die aktuelle Entwicklung massgebend, sondern ein grundlegender Strukturbruch, der ca. Mitte der 70er Jahre eingesetzt hat.

Die Ursachen der Entwicklung der Weltwirtschaft

Eine genauere Analyse der gegenwärtigen Probleme zeigt einen grundlegenden Wandel in der Entwicklung kapitalistischer Länder. Zyklische Krisen sind für die kapitalistischen Systeme nichts Neues. Sie ergeben sich aus der Logik der kapitalistischen Steuerung und sind ihrem Wesen nach unabhängig von der jeweiligen Wirtschaftspolitik das Grundmuster jeder kapitalistischen Entwicklung. Aber seit Mitte der 70er haben wir es nicht mehr mit den gewohnten Bewegungsabläufen zu tun. Im Unterschied zu früheren Aufschwungphasen ist festzustellen:

- ☞ **daß die Arbeitslosigkeit im Zuge der Aufschwünge nicht mehr wesentlich abgebaut wird,**
- ☞ **daß die Armut auch in den relativ reichen Ländern in Aufschwungsphasen zunimmt,**
- ☞ **daß selbst in den Aufschwungsphasen eine massenhafte Kapitalvernichtung stattfindet,**
- ☞ **daß eine in dieser Rigorosität noch nie zu beobachtende Verdrängungskonkurrenz eingesetzt hat und**
- ☞ **daß trotz dieser Kapitalvernichtung Überkapazitäten über den Zyklus hinweg bestehen bleiben⁴.**

Diese neuen Phänomene - die kurzfristig durch Boomphasen überdeckt werden - sind Zeichen eines Strukturbruches in der längerfristigen Entwicklung der kapitalistischen Gesellschaften.⁵ Dieser Strukturbruch

⁴ Nach der Krise 1974/75 stagnierte die Kapazitätsauslastung drei Jahre bei rd. 80% und erreichte 1979 mit 84,5% ihr Maximum. In dem letzten Zyklus lag sie bis 1987 unter 85%, erst dann stieg sie auf Grund des "EU-Gründungsfiebers" und des Vereinigungsbooms auf das in früheren Boomerioden zu beobachtende Niveau. S. auch Sachverständigenrat, Jahresgutachten 1999/2000 Ziffer 61

⁵ Die Entwicklung von 1988 bis 1992 war durch zwei Besonderheiten bestimmt: 1987 haben sich die Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaft verpflichtet, bis Ende 1992 den Europäischen Binnenmarkt zu schaffen. Dieser Beschluß hat 1978 ein "Gründungsfeuer", ähnlich wie nach 1871/72, ausgelöst. Durch die Umwälzungen in

ist weder Schicksal noch Folge politischer Fehler. Er ist unabhängig von der jeweils betriebenen Wirtschaftspolitik das Ergebnis der Steuerungsmechanismen dieser Wirtschaftssysteme. Er ist Folge des Konkurrenzkampfes, der jedes Unternehmen bei Strafe des Unterganges zur Erhöhung der Produktivität zwingt, das heißt, den Produktionsprozeß organisatorisch zu optimieren und zusätzliche, technisch fortschrittlichere Anlagen zu installieren.

Jede zyklische Belebung begann bis in die siebziger Jahre mit einer Erneuerung des Maschinenparks. In jeder Prosperitätsphase wurden zusätzliche, technisch fortschrittlichere Anlagen installiert. In jedem Abschwung wurde ein Teil der Produktionsmittel entwertet oder vernichtet. Die Folge war, am Beginn jedes neuen Zyklus standen mehr und technologisch wirkungsfähigere Anlagen bereit, als zu Beginn des vorangegangenen. Für die längerfristige Entwicklung bedeutete das:

- ☞ **gemäß der technischen Entwicklung wuchs die Arbeitsproduktivität,**
- ☞ **gemäß des Wachstums des Kapitals wuchsen die Gewinne**

dies bedeutete aber auch:

- ☞ **gemäß des Ersatzes von Menschen durch Maschinen fiel die Profitrate.**

Die Tendenz der längerfristig, d.h. über die konjunkturellen Schwankungen hinweg, fallenden Profitrate hat zu immer stärkeren Klagen der Industrie geführt, war aber solange für die Entwicklung der hochindustrialisierten Wirtschaften unproblematisch, wie die fallenden Profitraten mit wachsendem Kapitalumfang durch steigende Profitmassen kompensiert werden konnten.⁶

Neu ist nun seit Mitte der siebziger Jahre, daß die längerfristige Akkumulationsrate, das heißt, das neue, zusätzlich gebildete Realkapital, gesamtgesellschaftlich und tendenziell gesehen, nicht mehr ausreicht, den Fall der Profitrate zu kompensieren. Die Akkumulationsrate fällt stärker als die Profitrate. Die Folge ist: Seit Mitte der siebziger Jahre sanken im längerfristigen Trend nicht nur die

Osteuropa hat es im Westen der Bundesrepublik einen, die längerfristige Entwicklung überlagernden, Einigungsboom gegeben.

⁶ Eindrucksvolle Belege zum Fall der Profitraten in den hochindustrialisierten Ländern bietet Weiskopf, s. Thomas E. Weiskopf, A Comparative Analysis of Profitability Trends in the Advanced Capitalist Economies, in: Fred Moseley/Edward N. Wolff (Hrsg.), International Perspectives on Profitability and Accumulation, Aldershot/Brookfield 1991, S.13 ff.

Profitraten, sondern auch die gesamtgesellschaftliche Profitmasse.⁷ So ist zu erklären,

- ☞ **daß die Unternehmen weltweit die Realinvestitionen deutlich einschränken und sich - soweit dies technisch möglich ist - auf Ersatz- und Rationalisierungsinvestitionen beschränken,**
- ☞ **daß sie zu Lasten der Realinvestitionen riesige Geldkapitale bilden und**
- ☞ **eher andere Firmen aufkaufen, als die Gewinne zum Ausbau bestehender Unternehmen zu verwenden.**

Diese neuen Phänomene sind Zeichen eines Strukturbruches in der längerfristigen Entwicklung der Kapitalakkumulation. Diese als Strukturelle Überakkumulation bezeichnete längerfristige Entwicklung, die als genereller Trend in allen OECD-Ländern zu beobachten ist, bedeutet: Die weltweit in praktisch allen Branchen bestehenden Überkapazitäten zwingen zu weiteren Rationalisierungsinvestitionen. Die zyklendurchschnittliche Einschränkung der Realkapitalakkumulation, insbesondere die Reduzierung der Erweiterungsinvestitionen und die neuen, Produktionskapazitäten vernichtenden Restrukturierungsstrategien bremsen zwar den Fall der Profitrate, bewirken aber eine weitere zyklendurchschnittliche Senkung der Akkumulationsrate. Die Einschränkung der Realkapitalakkumulation - deutlich abzulesen an den gesunkenen Investitionsquoten - bei Zunahme des Anteils der Rationalisierungsinvestitionen bedeutet, daß das zyklendurchschnittliche Wachstum der Arbeitsproduktivität über dem Wachstum des SP liegt. Eine solche Konstellation muß zu einer überzyklischen Entlassung von Arbeitskräften führen.

Ziele der M&A-Aktivitäten

Die quantitative Zunahme und die spezifische Formen der Merger-Aktivitäten der MNK seit Mitte der 70er Jahre sind Ausfluß dieses Strukturbruches in der weltwirtschaftlichen Entwicklung. Den Veränderungen der ökonomischen Rahmenbedingungen ist es geschuldet, daß die MNK im Inland wie im Ausland kaum noch durch internes Wachstum, d.h. durch Reinvestition der Gewinne, sondern fast ausschließlich durch externes Wachstum, also auf Grund von M&A-Aktivitäten expandieren. Die vorrangigen Ziele dieser M&A-Aktivitäten sind neue Märkte zu erschließen und in einzelnen Fällen auch neues Know-how zu gewinnen, sowie gleichzeitig die Produktionskapazitäten zu begrenzen. Dabei versuchen sich die Konzerne nach den großen Diversifikationswellen heute wieder auf ihre sogenannten Kernkompetenzen zu konzentrieren. Die Folge ist eine starke

⁷ Das 1989 bis 1995 zu beobachtende Ansteigen der Profitrate ist eine nicht zu der Tendaussage im Widerspruch stehende zyklische Bewegung. Die Steigerung der Gewinne in dieser Periode beruht zudem auf den Steuerentlastungen und der Umverteilung zu Lasten der Löhne. S. dazu Weisskopf FN 5

Outsourcingwelle, das heißt der Verkauf oder Stilllegung von Verbundunternehmen oder Abteilungen.

Die geopolitischen Veränderungen, insbesondere die Zusammenschlüsse von Nationalstaaten zu größeren Wirtschaftseinheiten ohne Zoll- und Handelsbarrieren, sowie die Entwicklung der Kommunikationstechniken geben den MNK neue Möglichkeiten ohne internes Wachstum mit internen Standortveränderungen ihre Gewinne zu erhöhen. Mit der Konzentration von Wertschöpfungsaktivitäten auf eine kleinere Zahl größerer Standorte wird versucht, die economies of scale zu verbessern.

In der Literatur wird aus dieser Standortkonzentration der Schluß gezogen, daß es zunehmend zu einer Herausbildung transnationaler Netzwerke kommt, die sich aus vielen weitgehend eigenverantwortlichen und kontextgesteuerten Einheiten zusammensetzen. Zwischen diesen Einheiten findet nach herrschender Meinung ein intensiver Austausch von Bauteilen, Produkten, Menschen, Ressourcen und Informationen statt, der durch das Zentralmanagement lediglich „at arms length“ koordiniert wird.⁸ Unsere empirischen Untersuchungen, die wir im Rahmen eines DFG-geförderten Forschungsprojektes durchführen konnten falsifizieren diese Auffassungen weitgehend.⁹ Internationale Netzwerkbeziehungen, das heißt reziproke Bezüge von Komponenten in relevantem Umfang konnten wir, wenn überhaupt, praktisch nur innerhalb der EU feststellen.¹⁰ Die Rekonfiguration der global agierenden Konzerne zielt vielmehr auf Spezialisierung der Produktion an bestimmten Standorten. Und je mehr sich Verbundunternehmen auf bestimmte Produkte spezialisieren, um so geringer werden die Möglichkeiten Produktion zwischen den einzelnen Produktionsstätten zu verschieben. Im Gegensatz zu der in der Literatur vorherrschenden Meinung ist daraus der Schluß zu ziehen, daß in dem Maß wie sich solche Unternehmenskonfigurationen durchsetzen, die Realkapitalmobilität abnehmen muß.

Die Folgen des skizzierten Strukturbruches in der Entwicklung der Weltwirtschaft sind neben dem hier nicht zu erörternden Wachstum der Finanzmärkte oder Casino-Kapitalismus:

⁸ Vergl. Christopher A. Bartlett/Sumantra Ghoshal, Internationale Unternehmensführung, Frankfurt a.M./New York 1990

⁹ S. DFG-Forschungsprojekt "Globalisierung und internationale Mobilität deutscher Industrieunternehmen".

¹⁰ Eindrucksvoll belegt dies Ulrich Bochum in einer Untersuchung der deutschen Automobilindustrie, s. Ulrich Bochum, Qualitativer Sprung? Konvergenz und Divergenz der Internationalisierungsstrategien deutscher Automobilhersteller, in: C. Dörrenbächer/D. Plehwe (Hrsg.) Grenzenlose Kontrolle? Organisatorischer Wandel und politische Macht multinationaler Unternehmen, Berlin 2000, S. 71ff.

1. **Die Konkurrenz der Einzelkapitale hat sich tendenziell verschärft.**
2. **Die Arbeitsbedingungen für die abhängig Beschäftigten haben sich deutlich verschlechtert.**
3. **Die Kluft zwischen den reichen und den armen Ländern ist dramatisch gewachsen.**
4. **Die Versuche die Umweltbelastung zu reduzieren werden zunehmend konterkariert**

Globalisierungsfolge: Verschärfung der Konkurrenz

Trotz der Megafusionswellen hat - wie bereits erwähnt - die Verbesserung der Expansionsmöglichkeiten, die Konkurrenz der Einzelkapitale tendenziell deutlich verschärft. Aber eine sich verschärfende Konkurrenz bedeutet nicht in jedem Fall bessere beziehungsweise preiswertere Versorgung der Kunden, wie dies die herrschende Lehre zu suggerieren versucht. Ziel der Fusionen ist es, den shareholder value zu erhöhen, nicht die Bedürfnisse der Verbraucher besser zu befriedigen. Eindeutig negativ ist die wachsende Konkurrenz der Global Player auf die Lage der Zulieferer zu beurteilen. Ihnen stehen immer größere Einheiten mit entsprechend größerer Verhandlungsstärke gegenüber, die ihnen Preissenkungen und härtere Lieferbedingungen diktieren können. Formal selbständige, im ökonomischen Sinn jedoch abhängige mittelständische Unternehmen geraten hierdurch in Schwierigkeiten. Die Konkursstatistik ist ein Beleg für diese Tatsache.

Globalisierungsfolge: Arbeitsplatzvernichtung

Für die abhängig Beschäftigten sind die Folgen der M&A-Aktivitäten heute fast ausnahmslos negativ. Bis in die 70er Jahre haben die Direktinvestitionen in der Regel im Ausland zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen ohne die Arbeitsplätze im Inland wesentlich zu gefährden.¹¹ Auf Übernahmen oder Fusionen, die selbst erstmal nur die Besitzverhältnisse verändern, folgen in der Regel umfangreiche Restrukturierungen, da hierdurch häufig Doppelstrukturen entstehen, die bereinigt werden müssen. Dazu gehören insbesondere Restrukturierungen, die auf eine Erhöhung der economies of scale zielen, Rationalisierungsmaßnahmen, Outsourcing und Schließung relativ ertragsschwacher Produktionsstätten, Konzentration der Produktion an weniger Standorten und Abbau der Typenvielfalt. Diese Restrukturierungsprozesse ziehen sich oft jahrelang hin und führen nicht immer zu dem gewünschten Erfolg, bedeuten aber in jedem Fall eine Vernichtung von Arbeitsplätzen. Für die verbliebenen ist damit fast immer eine deutliche Verschlechterung der Arbeitsbedingungen durch

¹¹ Dies gilt nicht für alle Branchen und Regionen, so hat es z.B. in der Bekleidungsindustrie in den 60er Jahren erhebliche Arbeitsplatzverluste gegeben. Die Aussage über die zusätzlichen Arbeitsplätze in den Zielländern galt nur hinsichtlich der Direktinvestitionen in hochindustrialisierten Ländern.

Intensivierung der Arbeit, höhere Anforderungen an Flexibilität und Druck auf die Löhne verbunden.

Globalisierungsfolge: Entwicklung zur Unterentwicklung

Besonders dramatisch sind die Folgen der als Globalisierung bezeichneten Weltmarktexpansion der Kapitale für die Mehrzahl der Entwicklungsländer. Da dies heute, nach den Protesten in Seattle und Prag besonders umstritten ist, möchte ich hierauf etwas ausführlicher eingehen. Die Armut in einer Welt der Ungleichheit ist bedrohlich angestiegen. Allein die nüchternen statistischen Daten des jüngsten Weltentwicklungsberichtes zeigen ein düsteres Bild.¹² Das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen in den 20 reichsten Ländern ist 37-mal höher als in den armen Ländern. Eine Kluft, die sich in den letzten 30 Jahren verdoppelt hat! Sie zeigen nicht, wie sich Armut und Reichtum innerhalb der Nationen verteilt. Sie zeigen z.B. nicht, daß sich in dem wohlhabenden Deutschland in den letzten 25 Jahren die Armut verdoppelt hat und sie zeigen nicht, welches physisches und psychisches Elend in weiten Teilen der Welt herrscht.

In wenigen Regionen hat die extreme Armut (weniger als 1 US-Dollar pro Tag) abgenommen, insgesamt aber hat sich die Schere zwischen Armen und Reichen weiter geöffnet. Besonders bemerkenswert ist dabei: in den zwei Jahrzehnten nach dem zweiten Weltkrieg stagnierte die Entwicklung in den Ländern der Dritten Welt, der untere Scherenarm verlief waagrecht, sei den 70er Jahren sehen wir eine Entwicklung zur Unterentwicklung. Vertreter der Dritten Welt sprachen schon in den 80er Jahren von dem verlorenen Jahrzehnt für ihre Länder.

Nach wie vor gehen die Kapitalvertreter - wie auch die WB und der IMF - davon aus, daß die Liberalisierung des Weltmarktes einschließlich einer schrankenlosen Öffnung der Finanzmärkte die wesentlichen Mittel zur Überwindung der Armut darstellen. Daß dies pure Ideologie ist, zeigt die Verdrängung der eigenen Geschichte der Industrienationen. Hätte es nicht im 19.Jhdt. einen Friedrich List gegeben und hätten das damals im Vergleich zu England und Frankreich relativ wenig entwickelte Amerika und das zurückgebliebene Deutschland nicht dessen Ideen eines zeitweiligen Schutzzolles aufgegriffen, hätten sich diese beiden Länder nie zu konkurrenzfähigen Industrienationen entwickeln können.

Seit Ricardo werden die Vorteile des internationalen Handels mit dem Theorem der "komparativen Kostenvorteile" umschrieben. Danach ist

¹² S. Weltentwicklungsbericht 2000/2001 "Bekämpfung der Armut", Washington DC 2001

es selbst für absolut unterentwickelte Regionen vorteilhaft, am internationalen Handel zu partizipieren, d.h. sich in den Weltmarkt zu integrieren. Das darauf aufbauende nach Heckscher Ohlin und Samuelson benannte Theorem des Ausgleichs der Faktorproportionen durch den internationalen Handel (HOS - Theorem) stellt bis heute die neoklassische Auffassung über Ursachen und Struktur des Außenhandels dar. Beide Theorien meinen beweisen zu können, daß alle am internationalen Handel beteiligten Länder bei freiem Gütertausch vom Außenhandel gleichermaßen profitieren.

Raub und Plünderung sind das Kennzeichen des **vorkapitalistischen** Kolonialismus. Sie haben die Ausgangsbedingungen für die ungleiche Entwicklung der kapitalistischen Weltwirtschaft geschaffen. Die ungleiche Entwicklung der Nationen heute ist zweifellos stark durch die vorkapitalistischen Ausgangsbedingungen und machstrukturelle Momente beeinflusst, aber letztlich damit nicht zu erklären. Sie stellt keine Besonderheit dar, sondern beruht auf den gleichen Prinzipien, auf denen die kapitalistische Entwicklung innerhalb einer Nation beruht.

Für den Weltmarkt gilt genauso, wie für den nationalen Markt, daß das produktivere Kapital mehr Wert produziert, als das weniger produktive.

Die Konkurrenz zwingt die überdurchschnittlich produktiven Kapitale ihre Preise zu senken und die weniger produktiven Kapitale ihre Produktivität zu erhöhen. Können sie dies nicht, werden sie vom Markt verdrängt. Unter diesen Bedingungen werden die unterentwickelten Regionen auf Grund ihrer geringeren Effizienz nur in der Lage sein aus solchen Sektoren zu exportieren, in denen sie lokale Vorteile wie Klima, Verfügbarkeit bestimmter Ressourcen besitzen, oder aus solchen Sektoren, in denen es ihnen gelingt trotz mangelnder Effizienz als marginale Produzenten auf dem Weltmarkt zu überleben. Der wesentliche Unterschied zwischen Weltmarkt und nationalem Markt besteht darin, daß dieser Prozeß durch das Dazwischentreten von Nationalstaaten verlangsamt wird.

Die ungleiche Entwicklung von entwickelten und unterentwickelten Regionen ist aus der Wirkung des Wertgesetzes im internationalen Maßstab zu erklären, ohne zu Erklärungsvariablen wie Monopolmacht oder multinationale Konzerne Zuflucht nehmen zu müssen. Ungleiche Entwicklung, bzw. Unterentwicklung ist Resultat des Wirkens der kapitalistischen Konkurrenz selbst und nicht deren Aushebelung durch ökonomische oder außerökonomische Macht!

Globalisierungsfolge: Zunahme der Umweltbelastung

Eine weitere, insbesondere die Zukunft unserer Kinder und Enkelkinder bedrohende Folge der sogenannten Globalisierung ist die zunehmende Umweltzerstörung. Es wäre absurd generell die internationale Arbeitsteilung infrage zu stellen. Aber die ausschließlich durch Gewinninteressen bedingte Zunahme und die Beschleunigung des nationalen wie internationalen Waren und Personenverkehrs, haben wesentlich zur Belastung der Umwelt beigetragen. Die Studie des Wuppertal Instituts für Klima, Umwelt, Energie hat dazu - exemplarisch für Deutschland - bedrückend eindrucksvolle Daten vorgelegt.¹³ Angesichts zunehmender Schwierigkeiten die Gewinne durch Ausweitung des Absatzes zu stabilisieren, zwingt die unregulierte internationale Konkurrenz die Unternehmen zu versuchen, ihre Erträge durch Externalisierung von Kosten zu verbessern. Die jüngsten Erklärungen des Präsidenten Bush belegen, wie rigoros zumindestens große Teile der US-amerikanischen Industrie sich dieses Mittels weiter zu bedienen zu gedenken. Aber auch in der EU und in Deutschland zeigen zahlreiche Warnungen vor einer angeblich auf Umwelthysterie beruhenden Umweltpolitik sowie zahlreiche Interventionen von Unternehmen und Interessenverbänden was unregulierte Globalisierung für die Zukunft der Menschheit bedeutet, nämlich Stabilisierung der Gewinne auf Kosten der Gesellschaft und der Natur und damit auf Kosten der längerfristigen Entwicklung.

Schlußfolgerungen für die Politik

Das Ziel meiner Ausführungen ist es zu zeigen:

- **Daß die Weltmarktexpansion keine grundsätzlich neue Erscheinung ist,**
- **Daß die konkreten Formen und ihre Auswirkungen mit denen wir uns heute konfrontiert sehen, Folgen der seit den 70er Jahren veränderten Wachstumsbedingungen sind.**

Die M&A-Aktivitäten im Wesentlichen als wettbewerbspolitisches Problem zu sehen, greift deshalb zu kurz. Bei den gegenwärtigen Problemen geht es nicht in erster Linie um **Marktstrukturen**, sondern um die diesen Erscheinungen zu Grunde liegenden **Produktionsstrukturen**. Veränderte Erscheinungsformen der Konkurrenz sind aus diesen sich verändernden Produktionsbedingungen abzuleiten und nicht durch monopolistische Macht bzw. Willkür zu erklären.

Das heißt nicht, die Fusionskontrolle auf nationaler oder internationaler Ebene als obsolet abzutun, vielmehr ist es dringend geboten, die vorhandenen Instrumente so auszubauen, daß mit ihnen die Interessen der Gesellschaft und der abhängig Beschäftigten in sozialer und

¹³ S. Bund/Misereor (Hrsg.), Zukunftsfähiges Deutschland, Basel, Boston, Berlin 1996

ökologischer Hinsicht auch gegen das Gewinnstreben der Unternehmen wirksamer als bisher durchgesetzt werden können.¹⁴

Ein erster Schritt in dieser Richtung wäre die Stärkung der Betriebsräte, hier vor allem der Europäischen Betriebsräte. Durch gesetzliche Regelungen und Verbesserung der institutionellen Bedingungen müssen die nationalen Betriebsräte sowie die Betriebsräte der Zulieferunternehmen und die Eurobetriebsräte in die Lage versetzt werden, bei allen M&A-Aktivitäten sowie den sich daran anschließenden Restrukturierungsprozessen letztlich nicht überstimbar mitzuwirken.

Ein zweiter Schritt wäre die Einbeziehung von Betriebsräten und - wegen der allgemeinen gesellschaftlich-ökologischen Folgen - von NGOs in die Entscheidungen der den Wettbewerb kontrollierenden Organisationen. Dies bedeutet eine grundlegende Neuorientierung der Kartellbehörden. In Verfahren der EU-Fusionskontrolle können zwar heute schon bei Großfusionen die Betriebsräte angehört werden, so in letzter Zeit geschehen bei der Fusion von DWA-Bombardier und Adtranz, aber das EU-Kartellamt ist heute grundsätzlich nur an den marktstrukturellen Aspekten des Zusammenschlusses interessiert. Gegenüber dem Betriebsrat der DWA erklärte das EU-Kartellamt: Gesichtspunkte der Arbeitsplatzkonsequenzen dürfen wir auf Grund der rechtlichen Grundlagen nicht berücksichtigen.

Ein dritter Schritt wäre die Stärkung der **ILO**. Die europäischen Staaten sollten sich auf der Basis gesetzlicher Bestimmungen verpflichten, bei festgestellten Mißständen, wie maßloser Ausnutzung schlechter Arbeitsbedingungen, Kinderarbeit, Mißachtung von Gesundheits- und Umweltgefahren, mit Sanktionen gegen die betreffenden Unternehmen vorzugehen. Das heißt, die bestehenden Codes of Conduct müssen zu verbindlichen Gesetzen weiterentwickelt werden. Umgekehrt wäre auch denkbar, bei besonders vorbildlichem und damit weniger kostengünstigem Verhalten von Unternehmen diese mit Steuernachlässen oder Subventionen zu belohnen.

Ein weiterer Schritt läge in der Restrukturierung der **WTO**. Hier ist vor allem - wie gezeigt - eine grundlegend andere theoretische Orientierung nötig. Darauf aufbauend wäre auch hier die institutionelle Einbeziehung von Betriebsräten und NGOs sowie eine Verpflichtung der nationalen Regierungen bei von ihr festgestellter Mißachtung sozialer oder ökologischer Standards Sanktionen zu verhängen notwendig, um zu einem kooperativen internationalen Handels- und Direktinvestitionsregime zu kommen, das geeignet ist, die sich immer

¹⁴ Weitgehende Regulierungsvorschläge finden sich in dem Sammelband: S. Picciotto/R. Mayne (eds.), *Regulating International Business. Beyond Liberalization*, Houndsmills, Basingstoke/London 1999

weiter öffnende Schere zwischen privatwirtschaftlicher und gesellschaftlicher Rationalität zu schließen.

Die Behauptung, daß der Staat auf Grund der Globalisierung der Kapitale nicht mehr in der Lage ist soziale und ökologische Ziele durchzusetzen und dementsprechend auch nicht mehr der Adressat die Produktionsbedingungen regulierende Forderungen seien könnte, ist falsch. Sie beruht auf dem Mythos der unbegrenzten Mobilität, die es zumindestens über die Grenzen der neuen Wirtschaftsräume hinweg nicht gibt. Richtig ist, daß der hohe Grad der internationalen Verflechtungen der nationalen Wirtschaftspolitik gewisse Grenzen setzt. Richtig ist aber auch, daß die Nationalstaaten sich durch den Verzicht, die zumeist spekulativen internationalen Finanztransaktionen zu beeinflussen, selbst die Hände gebunden haben. Die Gesellschaft hat ein Recht darauf die Verschiebung der Gewinne, die im Inland von den abhängig Beschäftigten nicht zuletzt auf Grund bestimmter, von der Gesellschaft geschaffenen Voraussetzungen erwirtschaftet worden sind, zu kontrollieren. Die Wiedereinführung einer effizienten, die internationale Mobilität des Finanzkapitals einschränkenden Kapitalverkehrskontrolle in Verbindung mit einer Neukonstruktion des internationalen Währungssystems würde nicht nur die Gefahr einer weltweiten Finanzkrise mindern, sondern dem Staat beziehungsweise der EU Handlungsspielraum zurückgeben um - bei entsprechendem Bewußtsein und daraus resultierendem Druck - Politik im Interesse der Gesellschaft gestalten zu können. Lassen sie mich die Notwendigkeit neue Perspektiven und Reformoptionen zu erschließen mit einem Satz des US-Amerikanische Ökonomen und Forschungsdirektors am Council of Foreign Relations in Washington Ethan B. Kapstein unterstreichen. Er schreibt angesichts der gegenwärtigen Entwicklung:

„Die Welt bewegt sich möglicherweise unaufhaltsam auf einen jener tragischen Wendepunkte zu, der zukünftige Historiker zu der Frage veranlassen wird, warum nicht rechtzeitig etwas unternommen worden ist.“¹⁵

¹⁵ Ethan B. Kapstein, Arbeiter und die Weltwirtschaft, in: Ulrich Beck (Hrsg.), Politik der Globalisierung Frankfurt a.M. 1998, S.205.