

## David M. Gordon

### Die Weltwirtschaft: Neues Bauwerk auf bröckelnden Fundamenten\*

**Zusammenfassung:** Die Herausbildung einer Neuen Internationalen Arbeitsteilung und einer Globalisierung der Produktion wurde seit den siebziger Jahren in einer Vielzahl von Studien analysiert. Angesichts des ökonomischen Erfolges v.a. der südostasiatischen Schwellenländer und Japans erfreuen sich diese Analysen einer breiten Popularität. Die von Gordon vorgenommene langfristige historische Analyse der Weltwirtschaft vermag diese Überlegungen zu erschüttern: Wir sind nicht Zeugen einer Bewegung zu einer zunehmend offenen, sondern einer tendenziell immer geschlosseneren Weltwirtschaft, in der sich die internationalen Produktions- und Investitionsentscheidungen immer mehr auf einige wenige Ländergruppen konzentrieren, und zwar stärker auf die entwickelten kapitalistischen Länder als auf die Regionen der Dritten Welt.

Heutzutage ist es unter linken Beobachtern und Aktivisten im Grunde eine Binsenwahrheit, daß wir Zeugen der Entstehung einer Neuen Internationalen Arbeitsteilung und einer Globalisierung der Produktion geworden sind.\*\* Es ist nicht immer einfach, zwischen dem Zerfall einer alten Ordnung und der Einführung einer neuen zu unterscheiden. In diesem Aufsatz argumentiere ich, daß die weitverbreiteten Auffassungen über die Neue Internationale Arbeitsteilung und die Globalisierung der Produktion entscheidend entstellt wurden und daß ein großer Teil der unter Linken (und bei anderen) vorherrschenden herkömmlichen Weisheiten über neuere Veränderungen in der Weltwirtschaft einer substantiellen Korrektur bedürfen. Diese Veränderungen sollten am besten *nicht* als Symptom einer strukturellen Veränderung verstanden werden, sondern statt dessen als Konsequenz einer *Erosion* der gesellschaftlichen Akkumulationsstruktur, die in den 50er und 60er Jahren die internationale kapitalistische Prosperität bestimmte.<sup>1</sup> Wir erleben noch immer den Zerfall einer alten Ordnung und noch nicht die Einführung einer neuen.<sup>2</sup>

Weil in meinem eigenen Erfahrungsbereich viele Linke dieses Argument sowohl unangenehm als auch auf den ersten Blick nicht plausibel finden, sollte ich einige Warnungen vorwegschicken. Erstens beabsichtige ich nicht, die schwierige und umfangreiche Debatte zu entschleiern, daß sich in der Weltwirtschaft überhaupt nichts verändert habe. Dies ist nicht einer jener magischen Augenblicke des *plus ça change, plus c'est la même chose*. Weltweit hat es viele große und sich beschleunigende Veränderungen gegeben, die eine beunruhigende Wirkung auf die große Masse der normalen Bevölkerung haben. Ich bin weit davon entfernt, die Bedeutung dieser Veränderungen

\* leicht gekürzt aus *New Left Review* 168 (1988)

zu verneinen. Ich möchte vielmehr argumentieren, daß diese weithin mißverstanden wurden und daß diese Mißverständnisse unsere Fähigkeit unterminiert haben, auf sie zu reagieren und sie zu bekämpfen.

Zweitens mag es in dem folgenden so erscheinen, als wenn ich die Macht des Kapitals verniedlichen würde, insbesondere die ungeheuren Transnationalen Konzerne (TNCs), die zur Zeit Zeugnis über die historische Ausdehnung und Dynamik der Macht des Kapitals ablegen. Das Gegenteil ist wahr: ich schränke meine Befürchtungen über die weltweite Macht der Kapitalisten und ihrer unternehmerischen Mogule nur wenig ein. Trotzdem bin ich der Meinung, daß wir alle von den Stürmen der wirtschaftlichen Krise betroffen sind, die multinationalen Konzerne eingeschlossen. Es ist bei weitem nicht klar, daß diese jetzt schon neue globale Strukturen der Koordination und Kontrolle erreicht haben, die *notwendigerweise* ihre Macht während der kommenden Jahrzehnte vergrößern. Ja, sie haben große Reserven. Und ja, sie können immer noch mit ihrem Kapital gegen uns in den Streik treten, wenn ihnen unser Verhalten am Verhandlungstisch nicht paßt. Aber sie sind viel weniger unverwundbar und haben weniger Sicherheit was ihre Zukunft angeht, als viele in der Linken zu glauben scheinen.

Zu guter Letzt möchte ich den provisorischen und vorläufigen Charakter eines großen Teils meiner Argumentation unterstreichen. Es ist schwierig, eine ziemlich eingefahrene konventionelle Weisheit herauszufordern, ohne gelegentlich scharf zu klingen, Ansichten zu karikieren oder die eigenen Schlußfolgerungen überzubetonen. Meine Absicht ist es, in diesem Aufsatz sowohl Fragen aufzuwerfen als auch auf bestimmten Antworten zu bestehen. Ich habe dabei den größten Respekt vor den Hunderten, die zur neueren Literatur der sich verändernden Weltökonomie beigetragen haben. Ich schreibe aber auch aus der dringenden Besorgnis heraus, daß wir uns nicht selbst politisch einengen mit fehlplazierten und potentiell lähmenden Auffassungen über eine neue globale Ordnung.

Meine Argumentation läßt sich in drei Abschnitte untergliedern. Zuerst gebe ich einen Überblick über die vorherrschenden Auffassungen der Neuen Internationalen Arbeitsteilung (NIAT) und der Globalisierung der Produktion (GDP). Dann werde ich zusammenhängendes historisches Material über den Charakter und die relative Bedeutung jüngerer Veränderungen der Weltwirtschaft anführen, das meine Skepsis bezüglich der Angemessenheit vieler dieser vorherrschenden Auffassungen begründet. Ein dritter Abschnitt entwickelt eine alternative Sichtweise zu diesen neueren Trends, wobei kurz die zusammenhängende makro-institutionelle Bedeutung der Struktur und Erosion der globalen politischen Ökonomie der Nachkriegszeit umrissen werden soll. Eine kurze Schlußfolgerung wird einige der Implikationen dieser Analyse zusammenfassen.

## 1. Vorherrschende Auffassungen über eine sich verändernde Weltwirtschaft

Eine Unterscheidung zwischen säkularen, krisenbedingten und transformatorischen Trends in der Weltwirtschaft zu treffen, wäre an sich schon schwierig genug. Unsere Aufgabe wird noch erschwert durch den Unterschied zweier in gewisser Weise divergierender Hypothesen zu den strukturellen Transformationen, die ich im folgenden als NIAT- und GDP-Hypothese bezeichnen werde. Die NIAT-Hypothese betont eine neue Arbeitsteilung zwischen Nord und Süd, den entwickelten und den Entwicklungsländern.<sup>3</sup> In einer kritischen Besprechung dieser Hypothese hat Dieter Ernst ihre interne Logik nützlich zusammengefaßt: »Nach der NIAT-Theorie hat sich eine neue kapitalistische Weltwirtschaft entwickelt, deren wesentliches Merkmal die massive Abwanderung von Kapital aus den größten OECD-Ländern in Niedriglohnländer der Dritten Welt ist. Hauptziel der Schaffung einer solchen neuen internationalen Arbeitsteilung ist es, überschüssige Arbeitskräfte weltweit auszubeuten. Diese Art der Internationalisierung des Kapitals erfordert die Existenz von Weltmärkten für Arbeitskräfte und Produktionsstätten sowie eine einzige globale industrielle Reservearmee« (Ernst 1981, S. 287). Die GDP-Hypothese legt bedeutend weniger Gewicht auf die Bewegung der Produktion von Nord nach Süd und mehr Wert auf die Zentralisierung und Konzentration des Kapitals durch zwei miteinander zusammenhängende Entwicklungen: Erstens, die sich ausweitende Bedeutung der dezentralisierten Produktionsstätten in *sowohl* den entwickelten als auch den Entwicklungsländern: zweitens, die zunehmend zentralisierte Kontrolle und Koordination durch TNCs über diese dezentralisierten Produktionseinheiten. Kombiniert haben diese zwei Trends nach der GDP-Hypothese sowohl eine zunehmende internationale Interdependenz gefördert als auch den Einfluß der TNCs auf die jeweiligen einheimischen Regierungen und Gewerkschaften vergrößert.<sup>4</sup>

Wieweit die Entwicklungen, die diese Literatur hervorgebracht haben, auch vorangeschritten sein mögen, viele Linke brauchten erstaunlich lange, um auf sie einzugehen. Diese konzeptionelle Benommenheit entspringt offensichtlich zu einem gewissen Grad einer Dissonanz zwischen a) den Fortschritten, die die Ökonomien der Dritten Welt scheinbar in den letzten Jahren gemacht haben (durch die NIAT/GDP), und b) den traditionellen Annahmen über imperialistische Ausbeutung, die bei früheren Generationen marxistischer Analytiker bestimmend waren. Alain Lipietz charakterisierte die Reaktion vieler traditioneller Marxisten folgendermaßen: »Zwei stehengebliebene Uhren messen den Lauf der Geschichte. Der Süden stagniert? Die »Dependenz«-Uhr gibt die genaue Zeit an. Eine »neue Industrialisierung« entwickelt sich? Es ist Zeit »abzuheben«. Die »neu industrialisierten Länder« wandern in eine Krise? Naja, die Dependenztheorie hat schon immer argumentiert...« (Lipietz 1982, S.2).

Es ist wahrscheinlich äußerst nützlich, die Gründe für das Festhalten der Linken an einer Kombination der vorherrschenden NIAT und GDP-Hypothese zusammenzufassen, indem man eine Reihe von Aussagen schematisch wiedergibt:

Tendenz Nr. 1: Produktives Kapital wurde mit einem wachsenden Grad an geographischer Spezialisierung und globaler Interdependenz auf eine ausgedehntere globale

Ebene umgesiedelt. Dies war mit einer signifikanten Dezentralisierung in ehemals unterentwickelte Produktionsstätten, speziell in der Dritten Welt oder zumindest in Neu-Industrialisierten Ländern (NICs) verbunden. Häufig ist, wie Fröbel es ausdrückt, von einer weltweiten Neuorganisierung der kapitalistischen Produktion zu lesen (Fröbel 1980, S. 26). Insgesamt folgert Nigel Harris, ist »der Prozeß der Auflockerung der Produktionskapazitäten ein generelles Phänomen ..., das komplexer werdende Muster einer sich verändernden Spezialisierung (nach sich zieht), die verschiedene Teile der Erde unbewußt durch kollaborierende Produktionsprozesse ineinander webt (Harris 1987, S. 116).

Tendenz Nr. 2: Transnationale Konzerne haben bedeutend umfassendere Koordinations- und Kontrollstrukturen dieser Produktionsstätten entwickelt, was ihnen eine flexiblere Zirkulation von Kapital und Waren innerhalb ihrer Imperien gestattet.<sup>5</sup> »Diese zunehmende geographische Spezialisierung der internen Einheiten des Unternehmens« schreiben Allen J. Scott und Michael Storper (1986, S. 306) »erhöhen die unternehmerische Flexibilität in bedeutendem Maße.«

Tendenz Nr. 3: Die schnelle Internationalisierung des Finanzkapitals hat die Reichweite der TNCs drastisch beschleunigt und den Druck auf regionale Produktionsstätten zur Erreichung gesellschaftlich durchschnittlicher Profitabilität verstärkt. Storper und Scott (1986, S. 6) schreiben: »Die Internationalisierung des Finanzkapitals fördert die weitere Internationalisierung und Konkurrenz auf der Basis internationaler Produktivitäts- und Preisstandards.«

Konsequenz Nr. 1: Als Folge einer Kombination dieser drei Tendenzen hat sich die Mobilität des Kapitals drastisch beschleunigt. Es zirkuliert mit nie dagewesener Geschwindigkeit auf der Suche nach den niedrigsten Produktionskosten und den höchstmöglichen Mehrwerten und realisierbaren Profiten. »Multinationale Konzerne verschieben heutzutage Kapital und errichten Anlagen rund um die Welt, mit einer Leichtigkeit, wie sie dies einst innerhalb eines Landes getan haben« schreibt Jeff Faux (1986, S. 186). In der Tat sprechen Bluestone und Harrison von einer neuen »Hypermobilität« des Kapitals. In verspielten Augenblicken habe ich manchmal die Vorstellung vom Kapital als Roadrunner; es flitzt um die Erde und hupt jedesmal wenn es dem Zugriff lokaler Arbeitskräfte entkommen ist und legt nur dann eine kurze Ruhepause ein, wenn die Profitbedingungen vollkommen reif erscheinen.

Konsequenz Nr. 2: Die Messerschneide kapitalistischer Konkurrenz ist schärfer geworden. Lokale Unternehmen sind zunehmend gezwungen, es mit den zu niedrigsten Kosten Produzierenden im konkurrenzorientierten Weltmarkt aufzunehmen oder zu riskieren, daß ihnen die Kehle durchgeschnitten wird. In der neueren Hervorhebung dieser Entwicklung wird in den Worten Bennett Harrison (1987, S. 75; kursiv im Original) viel Nachdruck »auf die technische, soziale und *politische* Bedeutung einer verstärkten inter-industriellen, interregionalen und internationalen Konkurrenz in der jetzigen Zeit« gelegt.<sup>6</sup>

Konsequenz Nr. 3: Sowohl die Geschwindigkeit als auch die relative Bedeutung des internationalen Handels haben schnell zugenommen, wobei sich die internationale Handelsabhängigkeit verschärft hat und hierdurch auch die ökonomische Interdepe-

denz. Zumindestens aus der Perspektive der NIAT-Hypothese wurde dies von einer Verschiebung relativer Handelsanteile aus den entwickelten Ländern weg und Gewinnen *en bloc* zu Gunsten der NICs begleitet. »Güter, Serviceleistungen, Manager und sogar Arbeitskräfte überschreiten nationale Grenzen mit zunehmender Leichtigkeit« schreibt Jeff Faux (1986, S. 186): »Exporte stellen heute beachtliche 22 % der Weltproduktion dar.«

Folge Nr. 1: Für viele Industriezweige impliziert dies sowohl eine Produktionsverlagerung in Richtung auf als auch eine zunehmende intensive Konkurrenz durch Peripherieökonomien, die sich durch Niedriglöhne und überschüssige Arbeitskräfte auszeichnen.

Folge Nr. 2: Die Anfälligkeit gegenüber dieser Konkurrenz setzt die Arbeitskräfte in den fortgeschrittenen Wirtschaftssystemen zunehmend einem rücksichtslosen Druck auf Gehälter, Sozialleistungen und Arbeitsbedingungen aus. Scott und Storper (1986, S. 309) folgern: »Die Arbeitsrichtlinien, Technologien, Arbeitsmarktpraktiken usw. die sich in den neuen Wachstumsgebieten entwickelt haben, sind beispielhaft und üben Druck auf Kapitalisten aus, die innerhalb der alten etablierten Produktionsgemeinden bleiben. Deswegen könnten sich die Praktiken, die sich in den neuen Wachstumszentren entwickeln, (insbesondere die damit verbundenen eher konservativen Arbeitsplatzbedingungen) sehr wohl in die alten Regionen zurückbewegen.

Konsequenz Nr. 4: In einer Zeit beschleunigter Kapitalmobilität und einer sich verbreiternden kapitalistischen Integration des Weltmarktes sind Staatseingriffe zunehmend nutzlos geworden. Ähnlich ist es in der Dritten Welt, wo eine Regierung die andere überbietet, um dem internationalen Kapital günstige Konditionen zu bieten. Harris (1987, S. 314) schreibt: »Ein zunehmend integriertes Weltsystem setzt immer engere Grenzen der Möglichkeit zu lokaler Exzentrizität, einschließlich Reformen. In einem Konkurrenz-System ist es vorrangig, die Kosten für Arbeitskräfte niedrig zu halten, statt diese zu schützen; die einheimische Wirtschaft wird zunehmend ein Ableger einer größeren Ordnung.« Kurz gesagt, uns wird eine Ansicht beschleunigter Veränderungen, fundamentaler struktureller Transformationen und drastischer Wellengänge politischer Aussichten präsentiert.

## II. Können wir so sicher sein?

Es besteht wenig Zweifel daran, daß in der Weltwirtschaft in letzter Zeit einige wichtige Veränderungen stattgefunden und daß die Beschäftigten in den fortgeschrittenen Ländern einschneidende schmerzhaft Veränderungen erfahren haben. Aber es gibt gute Gründe, vorsichtig mit den Schlußfolgerungen zu sein, die in der zahlreichen Literatur aus diesen Trends gezogen werden. Ich werde das relevante empirische Material bezüglich der wichtigsten Verallgemeinerungen dieser Literatur darstellen, obwohl es unmöglich ist, dies strikt nach den Gliederungsvorschlägen zu organisieren, die im obigen Abschnitt gemacht wurden.<sup>7</sup>

Um eine Unterscheidung zwischen Trend, Zyklus und Transformation machen zu

können, habe ich versucht, Material für einen möglichst langen historischen Zeitraum zu sammeln. Wo die Daten es erlauben, habe ich Trends während der letzten langen Wellen der kapitalistischen Weltwirtschaft verglichen und Beobachtungen über die Nachkriegszeit zusammengestellt, die Veränderungen vom Höhepunkt eines Konjunkturzyklus zum nächsten messen.<sup>8</sup>

### Globalisierung der Produktion?

Es scheint unbestreitbar, daß in letzter Zeit in vielen Entwicklungsländern ein schnelles Wachstum der industriellen Produktion stattgefunden hat, insbesondere in den Neu-industrialisierten Ländern.<sup>9</sup> Zwischen 1966 und 1984 beispielsweise haben die Entwicklungsländer, einschließlich der NICs, ihren Anteil an der weltweiten Gesamtindustrieproduktion von 12,2 % auf 13,9 % erhöht. Ähnlich erhöhten die NICs zwischen 1966 und 1984 ihren Anteil an der weltweiten Produktion von verarbeiteten Gütern von 5,7 % auf ungefähr 8,5 %. Es ist allerdings viel weniger offensichtlich, daß diese Trends die Transformation ankündigen, die die NIAT- oder GDP-Hypothesen projizieren. Um sie in eine gewisse Perspektive zu setzen, scheint es nötig zu sein, die Entwicklung der Produktionsanteile im Verhältnis zur allgemeiner Reichweite der langen Wellen in der kapitalistischen Weltwirtschaft zu betrachten. In Tabelle 1 stelle ich eine zusammenhängende tabellarische Anordnung von Anteilen an der weltweiten Industrieproduktion der relevanten wirtschaftlichen Gruppierungen seit Mitte des 19. Jahrhunderts dar, wobei ich Referenzdaten gewählt habe, die so eng wie möglich mit den Höhen und Tiefen der drei langen Wellen der letzten 120 Jahre korrespondieren.<sup>10</sup> Wie groß sind diese neueren Wellen der globalen Industrieproduktion in einer langfristigen historischen Perspektive?

Der Anteil der NICs an der gesamten Industrieproduktion erhöhte sich zwischen 1966 und 1984 um 2,8 %. Wir können auf den ersten Blick erkennen, daß diese Verschiebung am Produktionsanteil kleiner ist als viele größere historische Veränderungen und größer als andere. Großbritannien erlitt einen Verlust von 6 % innerhalb der rund 15 Jahre von 1886-1900 bis 1913, aber verlor zum Beispiel nur 1,4 % zwischen 1966 und 1979. Der Zuwachs der NICs zwischen 1966 und 1979 war, um ein anderes Beispiel zu nennen, vergleichbar mit dem Rückgang des Produktionsanteils der EG im gleichen Zeitraum, aber bedeutend geringer als der Zuwachs Großbritanniens zwischen 1913 und 1926-29 oder der Sowjetunion zwischen 1951 und 1966.

Die Struktur der langen Wellen erlaubt es uns, diese Daten auf eine für uns nützlichere Weise anzuordnen. Es scheint, daß größere Veränderungen in der globalen Verteilung der Industrieproduktion zwischen den Höhepunkten zweier langer Wellen stattgefunden haben, und zwar in Zeiträumen, die Richard Edwards, Michael Reich und ich (1982, Kap. 1) als Phasen der ›Erforschung‹ und ›Konsolidierung‹ eines bestimmten Akkumulationsstadiums bezeichnet haben.

Spezifischer gesagt, vergrößerten sich die Produktionsanteile Großbritanniens und der Vereinigten Staaten während der Konstitution des ersten Akkumulationsstadiums

Tabelle 1: Die globale Verteilung der Industrieproduktion

Gruppierung oder Land	1926-									
	1870	1900	1913	1929	1938	1948	1966	1973	1979	1984
Großbritannien	32 %	20	14	9	10,2	6,7	4,8	3,8	3,4	3,0
Europäische Gemeinschaft	-	-	-	-	27,5	15,4	18,8	17,2	15,5	14,1
Frankreich	10	7	7	7	7,7	5,4	5,3	5,0	4,8	4,4
BRD	13	17	14	12	12,3	4,6	8,1	7,4	6,4	5,8
übrige EG	-	-	-	-	7,5	5,3	5,4	4,8	4,3	3,9
Vereinigte Staaten	23	30	36	42	28,1	44,4	35,2	29,5	28,3	28,4
Japan	-	1	1	3	5,7	1,6	5,3	7,8	7,4	8,2
Andere fortgeschr. Wirtsch.	15	17	20	19	10,9	9,4	7,1	8,2	7,3	7,3
Zentrale Planwirtschaften	-	-	-	-	7,2	8,4	16,7	19,5	23,5	25,4
UDSSR	4	5	4	4	4,9	6,3	11,1	12,4	14,2	14,7
andere ZPs	-	-	-	-	2,3	2,2	5,6	7,1	9,3	10,7
Entwicklungsländer	3	3	4	3	10,4	14,0	12,2	14,0	14,6	13,9
europäische NICs					2,9	1,9	2,1	2,8	3,0	2,9
Lateinamerika					2,2	4,3	4,1	6,7	6,7	6,3
lateinamer. NICs					1,3	2,9	3,2	3,6	5,2	4,3
andere asiatische					2,7	2,5	3,1	2,8	3,1	2,9
asiatische NICs					0,2	0,1	0,4	0,7	1,3	1,3
andere Entwicklunsl.					2,5	5,3	2,9	1,7	1,7	1,8

Quellen: Für 1870 bis 1926-29 Walt W. Rostow: *The World Economy: History and Prospect*, Austin, TX, 1978, Tabelle II-2; für 1936 bis heute William H. Branson: *Trends in United States International Trade and Investment since World War II*, in: M. Feldstein (Hrsg.): *The American Economy in Transition*, Chicago 1980, Tabelle 3.9; und United Nations: *Yearbook of Industrial Statistics*, verschiedene Jahre.

von 1820 bis 1870 von 28 % auf 55 %. Im Vergleichszeitraum des zweiten Stadiums (1870-1913) stieg der gemeinsame Anteil Deutschlands und der Vereinigten Staaten von 36 % auf 50 %. Während der Erforschung und Konsolidierung des dritten Stadiums (1913-1966) stiegen die Anteile Japans, der Zentralen Planwirtschaften (CPEs) und der Entwicklungsländer von 9 % auf 34 %. In diesen Fällen stieg der Anteil der drei expandierenden Gruppen an der globalen Industrieproduktion im Durchschnitt um 0,4 % jährlich, eine Steigerungsrate, die ungefähr dem Dreifachen der vergleichbaren NIC-Rate zwischen 1966 und 1984 entspricht.

Tabelle 2 stellt die Daten aus Tabelle 1 aus einer anderen Sicht dar, indem sie einen Unterschied macht zwischen a) entwickelten Marktwirtschaften (DMEs), deren Anteil vor oder nach 1966 allmählich zurückging, b) Japan und den Zentralen Planwirtschaften, deren Anteile auch nach 1966 weiter anstiegen, und c) den weniger entwickelten Ländern (LDCs), einschließlich der NICs. Die Tabelle zeigt zwei auffällige Ergebnisse. Erstens, der Zeitraum der Konsolidierung und Expansion während der

ersten zwei Akkumulationsstadien stellt einen einfachen Austausch von Anteilen innerhalb der DMEs mit ihrem gemeinsamen Anteil von stattlichen 89 % selbst zwischen 1926 und 1929 dar.

*Tabelle 2: Zusammensetzung der globalen Produktion*

Jahr(e)	DMEs (außer Japan)	Japan und CPEs	LDCs
1870	93 %	4 %	3 %
1896-1900	91	6	3
1913	91	5	4
1926-1929	89	7	3
1938	76,7	12,9	10,4
1948	76,0	10,0	14,0
1966	65,8	22,0	12,2
1973	58,7	27,3	14,0
1979	54,5	30,9	14,6
1984	52,8	33,6	13,9

Quelle: Basierend auf den Zahlen und Quellen, die Tabelle 1 zugrunde liegen.

Zweitens kann der starke Rückgang des DMEs-Anteils während der Nachkriegsperiode nicht einer wachsenden relativen Bedeutung der LDCs zugeschrieben werden, da deren Anteil 1984 *nicht höher* war als 1948. Wenn überhaupt, haben die LDCs einfach die Verluste an Produktionsanteilen aufgeholt, die sie zwischen 1948 und 1966 verloren hatten. Das entscheidendste Ereignis der letzten 35 Jahre ist die ununterbrochene Zunahme des Produktionsanteils Japans und der Zentralen Planwirtschaften, nicht die der LDCs.

Dies wirft eine interessante historische Frage über die Ursprünge und die Dynamiken des drastischen Zuwachses des Anteils der LDCs an der Industrieproduktion in den 30er und 40er Jahren auf. Wie ist es möglich, daß die Entwicklungsländer zum Ende des 2. Weltkrieges so schnell am weltweiten Produktionsanteil aufgeholt haben (und danach so schnell an Boden verloren haben)? Ich war von diesen Zahlen selbst überrascht und bin bis jetzt noch nicht in der Lage gewesen, diesen Anhaltspunkten im Detail nachzugehen. Ich kann nur zwei relativ oberflächliche und in gewisser Weise spekulative Erklärungen anbieten. Die erste Erklärung kennen viele, sie wird aber leicht vergessen. Viele Dritte-Welt-Länder reagierten auf die vernichtende Instabilität der Exportpreise für Rohwaren in den späten 20er und 30er Jahren, indem sie schnell zu einer systematischen Politik der importsubstituierenden Industrialisierung übergingen. Die Auswirkungen waren sofort sichtbar, besonders in Lateinamerika. Während die Industrieproduktion der fortgeschrittenen Länder in den 30er Jahren stark absackte, betrug zum Beispiel die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der Industrieproduktion im gleichen Jahrzehnt in Brasilien 6 %, in Mexiko 4 %, in



Chile 3 % und in Kolumbien 9 %. Die zweite Erklärung wird, glaube ich, bedeutend weniger geschätzt, ist aber sicherlich genau so wichtig. Wir betonen oft die vernichtenden Auswirkungen des Zweiten Weltkrieges, auf die Produktionskapazitäten der europäischen Mächte und Japans und die vergleichsweise belebenden Effekte auf die Produktionskapazitäten der Vereinigten Staaten. Dabei schenken wir jedoch im allgemeinen den expansiven Auswirkungen der Produktionsnachfrage auf Länder der Dritten Welt während der Kriegszeit weniger Beachtung, obwohl diese in der Nachschubversorgung der sich bekämpfenden Mächte geholfen haben. Es scheint, daß Lateinamerika von der Nachfrage der Vereinigten Staaten während des Krieges profitierte und daß Afrika gleichzeitig an dem unlöschbaren Durst nach Rohstoffen und Nachschub sowohl der Vereinigten Staaten als auch der europäischen Mächte teil hatte.<sup>11</sup>

Wenn Importsubstitution und Expansion während des Krieges den starken relativen Anstieg im Herstellungsgüterbereich während der späten 40er Jahre zu erklären helfen, und wenn Gewinne in jüngster Zeit hauptsächlich dazu dienen, die Verluste aufzuholen, die in der Nachkriegszeit erlitten wurden, ist es dann nicht trotzdem möglich, daß diese Erholung mit einer beschleunigten Geschwindigkeit stattfindet und kontinuierlich drastische Verschiebungen zugunsten der LDCs oder der NICs für die Zukunft ankündigt?

Tabelle 3 (a): Anteil der LDCs an der wertsteigernden Industrieproduktion

Jahr	LDC (gesamt)		NICs		andere LDCs	
	Anteil	jährl. %	Anteil	jährl. %	Anteil	jährl. %
1938	10,4 %		4,4		6,0	
1948	14,0	+3,5	4,9	+1,1	9,1	+5,2
1966	12,2	-0,7	5,9	+1,1	6,3	-1,7
1973	14,0	+2,1	7,1	+2,9	6,9	+1,4
1979	14,6	+0,7	8,5	+3,3	6,1	-1,9
1984	13,9	-1,0	8,4	-0,2	5,5	-2,0

Tabelle 3 (b): Volumenwachstum in der Industrieproduktion der LDCs

Perioden	LDCs (gesamt)	NICs
	ø jährl. %	ø jährl. %
1948-1966	9,4 %	14,4 %
1966-1973	10,7	13,0
1973-1979	4,5	7,8
1979-1984	0,9	1,8

Quellen: Basierend auf Daten, die Tabelle 1 zugrunde liegen. Spalten über denen »jährliche %« steht, sind durchschnittliche jährliche Wachstumsraten.

Tabelle 3 organisiert die Daten aus Tabelle 1 neu, um eine Beurteilung dieser Möglichkeit zu erleichtern. Wir sehen einerseits in Tabelle 3 (a) daß der Anteil der Industrieproduktion der nicht industrialisierten LDCs zwischen 1948 und 1966 drastisch abfiel und seitdem relativ konstant blieb. Wir sehen andererseits, daß der NIC-Anteil an der Industrieproduktion in der Tat während der meisten Jahre der Nachkriegszeit zunahm, obwohl dieser Zuwachs an relativen Anteilen anscheinend während des Zyklus 1979-1984 zu einem plötzlichen Stillstand kam. Basierend auf diesen Daten über Produktionsanteile, präsentiert Tabelle 3 (b) Daten über die Wachstumsraten der Industrieproduktion. Hieraus geht klar hervor, daß die Industrieproduktion in den LDCs von 1948-1966 schnell anstieg, sich dieser Anstieg bis 1973 noch etwas beschleunigte, dann aber für die Zyklen 1973-1979 und 1979-1984 aufeinanderfolgend fallende Raten aufweist. Die Zahlen für die NICs stimmen mit diesem Muster überein. Die Wachstumsraten des Produktionsvolumens stiegen am schnellsten während des Zyklus von 1948 bis 1966, während die Wachstumsraten für die Zyklen 1966-1973, 1973-1979 und 1979-1984 sowohl langsamer als auch aufeinanderfolgend abnehmend waren im Vergleich zu der ersten Expansionsphase der langen Welle (Foreman-Peck 1983, S. 265-266).

Die Muster die in Tabelle 3 (b) herausgestellt wurden, insbesondere, daß die Wachstumsraten der Industrieproduktion in den NICs seit den 60er Jahren gesunken und nicht gestiegen sind, mögen auf den ersten Blick unlogisch erscheinen. Auf den zweiten Blick betrachtet, können sie jedoch einleuchten. Die Ausgangsposition für diesen Rückgang ist natürlich die Verlangsamung des Produktionswachstums in den fortgeschrittenen Ländern, innerhalb deren Radius die NICs operieren. Die Anteile für die DMEs, die mit denen in Tabelle 3 (b) korrespondieren, sind 5,6 % für 1966-1973, 2,3 % für 1973-1979 und 1,6 % für 1979-1984. Vor dem Hintergrund einer zunehmenden Stagnation sehen die Verhältnisse für die drei Hauptgruppen der NICs etwas anders aus.<sup>12</sup>

Im Falle der europäischen NICs scheint die Erklärung am einfachsten zu sein. Wie unterschiedlich die einzelnen Fälle Irland, Spanien, Portugal, Griechenland und Jugoslawien auch sein mögen, sie alle waren direkt von dem Schicksal der dominierenden europäischen Mächte innerhalb der EG abhängig. Mit der sich verlangsamenden Wachstumsrate innerhalb der EG ging auch der Exportmarkt für die europäischen NICs zurück. Die Geschwindigkeit der Abnahme der Wachstumsraten der Industrieproduktion in diesen fünf europäischen NICs spiegelt fast genau das Muster der Verlangsamung der Wachstumsraten des tatsächlichen Bruttoinlandsproduktes in den EG-Ländern wider. In Lateinamerika wurde das Wachstum der NICs bedeutend mehr vom Wachstum des eigenen einheimischen Marktes angetrieben. Das Schicksal dieser Wirtschaften zeichnete sich in den 70er Jahren dadurch aus, daß sie viel weniger anfällig für Exportrückgänge der fortgeschrittenen Länder waren. Ihre staatliche Politik war auch systematisch darauf bedacht, die Wirtschaft vor dem Druck auf die eigene Handelsbilanz zu schützen. In Brasilien beispielsweise »übertrug die Regierung den externen Abwärtstrend nicht auf die einheimische Wirtschaft, sondern versuchte im Gegenteil, die öffentlichen Ausgaben im gleichen Maße aufrechtzuerhalten, um

hohe Wachstumsraten zu erzielen, während sie gleichzeitig wieder Importbeschränkungen einführt« (Harris 1987, S. 75).

Allerdings fiel 1980 das Kartenhaus in sich zusammen. Sowohl Brasilien als auch Mexiko hatten weiterhin versucht, ihr Wachstum in einem internationalen Umfeld zunehmender Stagnation aufrecht zu erhalten, indem sie ihre Auslandsschulden vergrößerten. Aber dann brach die Schuldenkrise der frühen 80er Jahre aus, die zu sehr restriktiven Austeritätsprogrammen zwang, die vom IWF und der Weltbank auferlegt wurden. Sie reduzierten die einheimischen Lohnsteigerungen sowie die effektive Nachfrage und trugen zu guter Letzt die globale Krise auch in die einheimische Wirtschaft. Die Zahlen für das Wachstum der verarbeitenden Industrie veranschaulichen die Auswirkungen der Krise. Während die Wachstumsraten für die Industrieproduktion zwischen 1973 und 1979 nur um zwei Drittel niedriger lagen als zwischen 1966 und 1973, was den relativen Erfolg einer isolierten einheimischen Wirtschaftspolitik widerspiegelt, fielen sie zwischen 1979 und 1984 auf 20 % ihres Standes von 1966-1973.

Die Erfahrungen der asiatischen NICs sind am unterschiedlichsten und, in gewisser Weise, am aufschlußreichsten.<sup>13</sup> Jedes Land der Viererbande verfolgte in den 70er Jahren eine etwas andere Strategie zur Aufrechterhaltung eines schnellen Wirtschaftswachstums, von bedeutenden öffentlichen Investitionen im Privatsektor (Korea und zu einem geringern Grad Taiwan) über zunehmende industrielle Spezialisierung (Hongkong) bis zu erhöhten Anregungen ausländischer Investitionen (Singapur). Wie erfolgreich (und verschieden) diese Strategien in den 70er Jahren auch gewesen sein mögen, jedes Land stieß auf ernsthafte Hindernisse während der weltweiten Rezession von 1980-1982. In Korea hatte sich eine massive Auslandsverschuldung angehäuft, und das Land war durch eine Politik, die in gewissen Aspekten lateinamerikanischen Austeritätsprogrammen glich, zu Einsparungen gezwungen. Taiwan entschloß sich zu Kürzungen der öffentlichen Ausgaben, um nicht dem Schicksal Koreas folgen zu müssen. Trotzdem verlangsamte dies seinen Expansionsdrang. Singapur, das seine Währung an den US-Dollar angebunden hatte, um seine Attraktivität für ausländische Investoren zu vergrößern, sah sich in der Rezession von 1980-1982 einem drastischen Rückgang der Exporte gegenüber, während der US-Dollar gleichzeitig anstieg. Und Hongkong litt, aufgrund seiner offenen und weniger zentralen Exportlage, in ziemlich der gleichen Weise wie die europäischen NICs. Das Gesamtergebnis war vernichtend. Während die Steigerungsrate der Industrieproduktion der Viererbande zwischen 1966-1973 bis 1973-1979 nur um ein Drittel zurückgegangen war, fiel sie von 1973-1979 auf 1979-1984 um 85 %, was nur einem Siebentel ihres Anstieges im vorhergehenden Zyklus entspricht.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß keine dieser Tabellen oder historischen Rückblicke entscheidend ist, aber insgesamt gesehen erlauben diese historischen Daten drei vorläufige Schlußfolgerungen über die NIAT- und die GDP-Annahmen:

1. Die jüngsten Verschiebungen in der Industrieproduktion zu Gunsten der LDCs und der NICs sind, gemessen an historischen Standards, nicht ausgesprochen groß.

2. Diese jüngsten Verschiebungen sind bei weitem nicht so groß wie die Zuwachsraten der LDCs während der Großen Depression und des Zweiten Weltkrieges und führten im wesentlichen dazu, ihre Anteilverluste, die sie während der späten 40er Jahre bis Mitte der 60er Jahre erlitten hatten, wieder aufzuholen.

3. Es ist absolut nicht klar, und dies ist vielleicht am auffälligsten, daß es seit den frühen 70er Jahren eine sich *beschleunigende* relative Verschiebung der Industrieproduktion zu Gunsten der NICs gegeben hat. Nach den Daten in Tabelle 3(a) ist der jüngste Konjunkturzyklus mit diesem Eindruck nicht in Einklang zu bringen. Die Daten, die Tabelle 3 (b) zugrunde liegen, lassen darüber hinaus vermuten, daß sich das Wachstum des realen Volumens der Industrieproduktion der NICs nach 1966 zwar verlangsamt hat, aber unterproportional gegenüber der Abschwächung der Weltindustrieproduktion – entsprechend stieg der NIC-Anteil an. Ist es offensichtlich, daß der NIC-Anteil an der globalen Produktion weiter ansteigen wird, wenn sich die fortgeschrittene Welt von der derzeitigen Krise erholt? Eine letzte Zahl verdeutlicht die Notwendigkeit einer sorgfältigen Interpretation. Zwischen 1973 und 1984, als die Besorgnis in den entwickelten kapitalistischen Ländern über die GDP zunahm, stieg der Anteil der NICs an der weltweiten Industrieproduktion von 7,1 % auf 8,5 %. Vor dem Hintergrund der Weltgeschichte des Kapitalismus scheint eine Gesamtverschiebung um 1,3 % während einer Zeit der Stagnation und ökonomischer Instabilität keine Schlußfolgerung auf eine fundamentale Transformation zu rechtfertigen. Vieles scheint vielmehr darauf hinzudeuten, daß viel Lärm um einen vergleichsweise wenig überzeugenden Trend gemacht worden ist.

### Umgruppierung der Industrieproduktion oder ›De-Industrialisierung‹?

Einige populäre Versionen der NIAT-Hypothese ebenso wie einige neoklassische Standpunkte lassen darauf schließen, daß es eine globale Verschiebung in der Zusammensetzung der Industrieproduktion mit einer zunehmend spezialisierten Arbeitsteilung zwischen Nord und Süd gegeben habe. Dies würde genauer gesagt bedeuten, daß sich die Zusammensetzung der Industrieproduktion in den LDCs in entgegengesetzte Richtung von der in den DMEs entwickelt hat; daß Industrieproduktion und Beschäftigung sich innerhalb der LDCs in größerem Maße in Richtung auf diejenigen Industriezweige bewegt haben, in denen sie vergleichsweise Vorteile erreicht haben und daß sie sich deshalb (proportional) in Richtung auf andere Industrien in den DMEs verschoben haben.<sup>14</sup>

Diese Hypothese kann von den Daten nicht bestätigt werden. Wir können beide, Gesamt- oder Einzeldaten in bezug auf die Zusammensetzung der Industrieproduktion innerhalb der LDCs und der DMEs betrachten (vgl. UN 1982, Tab. 5 und 7). Für die Gesamtdaten stieg in den DMEs der Anteil der Schwerindustrie zwischen 1960 und 1978 von 62 % auf 67,2 %, während der Anteil der Schwerindustrie in LDCs zwischen 1960 und 1978 von 32,7 % auf 56,6 % anstieg. Die LDCs holen die DMEs mit schnellem Schritt ein, was zu einer Annäherung der industriellen Struktur beider Gruppen führt. Auf der Ebene der Einzeldaten können wir 31 verschiedene spezialisierte Indu-

striezweige der verarbeitenden Industrie in entwickelten Ländern und Entwicklungsländern zwischen 1963 und 1978 betrachten. In 13 von diesen 31 Industriezweigen gab es zwischen 1963 und 1978 keine bedeutenden Veränderungen (0,2 % oder mehr in ihrem jeweiligen Anteil an der Wertschöpfung). In den übrigen 18 spezialisierten Industriezweigen hat sich bei 15 der Anteil der gesamten Wertschöpfung sowohl in LDCs als auch in den DMEs in die gleiche Richtung verschoben. Es gab nur 3 Zweige, in denen die jeweiligen Anteile divergierten.<sup>15</sup>

Einige Verfechter der NIAT- und GDP-Hypothese scheinen den großen Anteil stagnierender oder rückläufiger Beschäftigung in der Herstellungsgüterindustrie der DMEs der zunehmenden intensiven Importkonkurrenz aus den NICs zuzuschreiben. Es gibt sicherlich viele mögliche Gründe für Verschiebungen im anteiligen Wachstum der verarbeitenden Industrie und in der Beschäftigung: unterschiedliche Wachstumsraten im Produktivitätswachstum, unterschiedliche Reaktionen der Endnachfrage auf variierende Wachstumsraten im Gesamtkonsum bzw. auf Veränderungen in der Einkommensverteilung oder unterschiedliche Anfälligkeit in bezug auf Importkonkurrenz. Die Entwirrung dieser potentiellen Effekte erfordert eine Analyse der Beziehungen der wesentlichen Gründe untereinander. Von den verschiedenen Studien über die Vereinigten Staaten geben zwei neuere einige besonders nützliche Aufschlüsse; über andere fortgeschrittene Länder habe ich bis jetzt noch keine vergleichbaren Untersuchungen gesehen. Robert Z. Lawrence (1984) benutzt Input-Output-Tabellen, um die Gründe des relativen Wachstums in der Beschäftigung in spezialisierten US-Industriezweigen zwischen 1972 und 1980 zu analysieren. Insgesamt fand er heraus, daß die Stagnation innerhalb der USA für den *Rückgang* der Beschäftigungszahlen in der Industrie zu 1,5 % verantwortlich war, während Veränderungen im Außenhandelsergebnis in Wirklichkeit zu einen *Anstieg* der industriellen Beschäftigung um 2,1 % führten.<sup>16</sup> Bluestone Harrison und Lucy Gorham (1984) liefern eine genauere Aufschlüsselung der Veränderungen in den Beschäftigtenzahlen der US-Industrie. Ihre Analyse schließt Industriezweige aus, die Veränderungen von weniger als 25000 Arbeitskräften verzeichnen und solche, deren Zusammensetzungsmodell »keine angemessene Begründung für Veränderungen bezüglich der Beschäftigungszahlen anbieten kann«, weil Interaktionen stattfinden, bei denen nicht zwischen den einzelnen Teilwirkungen unterschieden werden kann (ibid. S. 39). Zwischen diesen zwei Gruppen gab es einen Gesamtunterschied der Beschäftigungszahlen von 877 400. Hiervon waren 559 100 in unterschiedlichem Wachstum der Endnachfrage begründet. Nur ungefähr 20 % konnten auf einen steigenden Importanteil an den Endverkäufern zurückgeführt werden. Weitere 29 % waren in dem zunehmenden Verhältnis von Endverkäufern zur einheimischen Wertschöpfung zurückzuführen. Ein Effekt, den die Autoren zumindest teilweise dem »möglichen Einfluß von Importen von *Komponenten* in diesen Industriezweigen zuschreiben (ibid. S. 17; Kursivdruck im Original). Was auch immer die Auswirkungen dieser Veränderungen im Verhältnis von Verkäufern zur Wertschöpfung sein mögen, nur ein Fünftel des Unterschiedes der Beschäftigungsaussichten könnte aus diesem Grunde mit Sicherheit auf die Importkonkurrenz zurückgeführt werden, ein zwar signifikanter, nicht aber dominierender Effekt.

Allein gesehen beweisen diese Studien gar nichts, aber sie scheinen doch auf eine allgemeine Schlußfolgerung hinzudeuten. Die Stagnation der Beschäftigungszahlen in der verarbeitenden Industrie, zumindest in den Vereinigten Staaten, scheint zu einem größeren Maße dem geringeren Wachstum der Endnachfrage geschuldet zu sein als der Intensivierung der Preiskonkurrenz aus Übersee oder einem Anstieg des Importanteils am einheimischen Endverbrauch. Ich vermute, daß mehr oder weniger vergleichbare Schlußfolgerungen auch für die fortgeschrittenen europäischen Länder zutreffen würden.

### **Industrielle Dezentralisierung?**

Einige GDP-Vertreter betonen eine zunehmende Dezentralisierung der Industrieproduktion mit einer sich ausweitenden Tendenz in Richtung verstärkt geographisch verteilter, multinational weiter verbreiteter und/oder kleinerer Produktionsstätten. Ich beschränke mich hierbei wiederum auf Daten, die nur auf die USA zutreffen. Wie Harry Jerome (1934) in seiner klassischen Studie *Mechanization in Industry* argumentierte, begann der rückläufige Trend des historischen Anwachsens der Firmengröße in den 20er Jahren. Gesamtdaten über Arbeitskräfte pro Firma bestätigen seine frühen Argumente, und deuten darauf hin, daß die Größe dieser Firmen 1937 einen Höhepunkt erreichte.<sup>17</sup> Seitdem ist ein konsistenter, aber geringer Abwärtstrend in der Größe der Herstellungsbetriebe von durchschnittlich 47,7 Produktionsangestellten pro Firma im Jahr 1951 auf schätzungsweise 39 im Jahre 1984 festzustellen. Diese Zahlen sind nicht vereinbar mit der Hypothese einer sich beschleunigenden Rückgangsrates der durchschnittlichen Firmengröße seit 1972. Die gleichen Schlußfolgerungen lassen sich auf den gesamten privaten Sektor anwenden. Die relative Größe der Gesamtarbeitskräfte in Firmen mit unter 20 Angestellten ist insgesamt während des jüngsten Zeitraumes der ›Reorganisation‹ konstant geblieben und stieg zwischen 1976 und 1983 nur unwesentlich von 26,9 % auf 27,6 % an (Statistical Abstract, 1986, Tab. 881). Zumindest für die Vereinigten Staaten scheint der Trend hin zu kleineren Firmengrößen, der von GDP-Beobachtern unterstrichen wird, keine größeren Veränderungen in der Reorganisation der Beschäftigung anzuzeigen, sondern stattdessen eine anhaltende Bewegung weg von riesigen Unternehmen, die während der Zeit entstanden, die Edwards, Reich und ich (1982) als ›Homogenisierung der Arbeitskräfte‹ charakterisiert haben.

Die Unternehmensgröße ist natürlich nur ein Teil der GDP-Hypothese, die ja auch die zunehmende Dezentralisierung der Produktion, insbesondere im Herstellungsbereich, betont. Dieser Trend muß allerdings vorsichtig interpretiert werden. Auf weltweiter Skala betrachtet, ist es sicherlich richtig, daß mehr und mehr Produkte »Weltprodukte« sind, sie bestehen aus Einzelteilen, die multinational hergestellt und erst im letzten Stadium in einem Land zusammengesetzt werden. Dieser Trend hat jedoch unterschiedliche und zweideutige Implikationen, die ich im folgenden Abschnitt untersuchen werde. Das Material, das einige Aspekte dieser Hypothese unterstützen soll,

ist nicht besonders klar. Die Prozentzahl von Beschäftigten in der Produktion, die in US-Herstellungsbetrieben mit Multiproduktionseinheiten angestellt waren, erhöhte sich geringfügig während der frühen Nachkriegsjahre, blieb dann aber seit Mitte der 60er Jahre grundsätzlich konstant bei ca. 70 % (Statistical Abstract 1986, Tab 1334). Der Zuwachs in der Produktionskapazität der Dritten Welt hat sich, wie auch von Jenkins (1984) betont wird, in der Tat zunehmend zentralisiert statt dezentralisiert, wobei ein wachsender Anteil der Produktion in LDCs in einer relativ kleinen Anzahl von Ländern konzentriert ist.

### **Dominanz durch transnationale Konzerne?**

Als nächstes begegnen wir dem Eindruck, daß große transnationale Konzerne eine wachsende Kontrolle über die Weltwirtschaft gewonnen und ihre relative ökonomische Macht über einzelne nationale Volkswirtschaften substantiell vergrößert haben. Große TNCs sind sicherlich größer geworden und haben bedeutend an wirtschaftlichem Einfluß gewonnen. Die weltweit größten 200 Industriebetriebe stellten 1960 zum Beispiel 17,7 % des gesamten (nicht sozialistischen) Weltprodukts her, und ihr Anteil stieg 1980 auf 28,6 % an (Clairmont/Cavanagh 1982). Aber die Mächtigen sind ganz genauso zur Konkurrenz untereinander imstande wie die kleinen Fische. Fast der gesamte Zuwachs der vergleichbaren wirtschaftlichen Bedeutung der TNCs reflektiert die wachsende Bedeutung von Konzernen außerhalb der Vereinigten Staaten. Große Konzerne (in den Top 200) aus der BRD, Frankreich, Japan, Großbritannien, Italien und den Niederlanden vergrößerten ihren Anteil am Weltprodukt von 4,3 % im Jahre 1960 auf 11,7 % im Jahre 1980, während US-TNCs (unter den 200 größten weltweit) ihren Anteil von 12,8 % auf 14,3 % steigern konnten. Die Kämpfe zwischen diesen Gruppen nationaler Giganten scheinen erbitterter als je zuvor zu sein. Diese Konkurrenz geht aus Daten über direkte Auslandsinvestitionen hervor; nicht-US-TNCs sind in Gebiete eingedrungen, die früher von hegemonialen amerikanischen und britischen Firmen dominiert wurden. Zwischen 1960 und 1984 ging zum Beispiel der Anteil der USA und Großbritanniens an direkten Auslandsinvestitionen von 65,4 % auf 53,3 % zurück, während die Anteile der BRD, Japans, der Schweiz, Kanadas und Schwedens sich zwischen 1960 und 1981 von 9,6 % auf 25,6 % erhöhten. Diese Daten gelten für kumulativen Besitz weltweit, aber das gleiche Muster zeigt sich auch in Daten über direkten ausländischen Investitionsfluß aus entwickelten Ländern in Entwicklungsländer. Der Anteil der USA und Großbritanniens an den gesamten direkten Auslandsinvestitionen in LDCs fiel von 1970 bis 1981 von 60,4 % auf 53,1 %, während der Anteil der BRD, Japans, der Schweiz, Schwedens und Kanadas zusammengekommen von 19,9 % auf 33,9 % im gleichen Zeitraum stieg (United Nations Centre on Transnational Corporations 1983, Tab II. 10).

Zum Schluß das Wesentliche: Haben es die TNCs mit ihrem Zugang zu größeren Profitraten in der Dritten Welt und ihrer wachsenden Macht innerhalb der Weltwirtschaft geschafft, gegenüber der seit Mitte der 60er Jahre herrschenden Krise der Weltwirt-

schaft immun zu bleiben? Daten, die von Andreff für 373 der führenden TNCs zusammengestellt wurden, weisen darauf hin, daß die durchschnittliche Profitrate der US-TNCs während der Blütejahre von 1963 bis 1966 bei 8,1 % lag, während des Zyklus von 1967 bis 1973 bei 6,7 % und bei 7,0 % während des Zyklus von 1974 bis 1979. Die entsprechenden Durchschnittszahlen für nicht US multinationale Konzerne lagen bei 3,7 %, 3,3 % und 3,0 %. Während TNCs vergleichsweise geringere Verschlechterungen als nicht-TNCs in ihren jeweiligen Ländern hinnehmen mußten, ist ihre wachsende Macht doch nicht groß genug, um ihre Profitabilität vor dem aufziehenden Sturm zu schützen. Stellt nicht der Zugang zu Investitionen in Ländern der Dritten Welt trotzdem einen der wenigen vorhandenen sicheren Häfen in diesen turbulenten Meeren dar, der den TNCs das Polster einer relativ höheren Profitrate bietet? Das Gegenteil scheint der Fall zu sein. Die Vorzüge einer hohen Profitabilität durch Investitionen in der Dritten Welt erodieren offenbar. Mitte der 70er Jahre lag die Durchschnittsrate der Profite von US-Konzernen auf ihre direkten Auslandsinvestitionen im Herstellungsgüterbereich in Entwicklungsländern etwas über derjenigen in den entwickelten Ländern. Bis 1985 hatte sich die Profitrate für US-Investitionen im Herstellungsgüterbereich in den LDCs um *zwei Drittel* der Rate verringert, die in den entwickelten Ländern erzielt wurde.<sup>18</sup>

### **Wachsende Abhängigkeit oder Globalisierung des Handels?**

Die DMEs sind sicherlich vom internationalen Handel abhängiger geworden. Unter OECD-Ländern beispielsweise stiegen die Exporte im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt zwischen 1951 und 1979 von 11,8 % auf 18,6 %. Ebenso wie bei Verschiebungen der Standorte der Industrieproduktion, muß auch die Bedeutung dieses Trends vorsichtig interpretiert werden. In entwickelten Ländern stieg der Handel im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt von 1840 bis 1913 drastisch an, sackte aber zwischen 1920 und 1930 stark ab und erreichte bis ungefähr 1970 nicht wieder den Stand von 1913. Von diesem historischen Ausgangspunkt betrachtet, reflektiert die Zunahme nach dem 2. Weltkrieg nicht nur eine säkulare Zunahme der Handelsabhängigkeit, sondern zumindest zum Teil auch eine anhaltende Restauration der Handelsabhängigkeit nach dem Rückgang von 1913 bis zum Ende des 2. Weltkriegs. Die Handelsabhängigkeit ist jedoch seit den 70er Jahren weiter im Anstieg begriffen. Wird dieser Trend anhalten? Die historische Erfahrung deutet auf den starken Einfluß eines wachsenden Protektionismus während oder unverzüglich nach Kontraktionen der langen Wellen hin. Die Daten über die letzten Trends deuten auch auf eine Verlangsamung der Handelsabhängigkeitsrate nach 1973 verglichen mit dem Wachstum zwischen 1948-1966 und 1966-1973 hin. Kurzum, wir müssen vorsichtig mit unserer Bewertung der Bedeutung des jüngsten Anstiegs der Handelsabhängigkeit innerhalb der DMEs sein. Der Handel war im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt im Jahre 1913 auf dem doppelten Stand von 1870. Die Handelsabhängigkeit hatte sich 1979 im Vergleich zu ihrem Stand von 1951 verdoppelt. Der Anstieg von 1966 bis 1979 garantiert



Tabelle 4: Geographische Verteilung der Anteile am Welthandel

	1840	1870	1901-05	1913	1928	1937 <sup>a</sup>	1938	1950	1966	1973	1979	1983
Großbritannien	28 %	31	20	21	21	21	13	10,0	7,8	5,3	5,5	5,7
BRD-Frankreich-EG	19	20	19	19	15	13	20	15,4	27,1	30,0	28,1	30,4
Vereinigte Staaten	7	8	11	11	14	12	10	16,7	15,0	12,2	10,8	9,3
Japan	-	-	1	1	3	4	4	1,4	4,5	6,4	6,3	8,7
Andere fortgeschr. Staaten	23	19	25	23	19	19	18	17,9	16,3	16,4	14,5	15,9
Zentrale Planwirtschaften	-	-	-	-	-	-	8	6,1	9,7	10,1	9,3	10,1
UdSSR	5	5	4	6	4	4	1	3,0	4,2	3,7	3,9	4,2
Andere	-	-	-	-	-	-	7	3,1	7,4	6,4	5,4	5,9
Lateinamerika	8	6	7	8	9	8	7	12,4	6,5	6,0	5,2	5,4
NICs	-	-	-	-	-	-	3	5,0	2,2	2,0	1,9	2,9
Asien	3	4	6	7	10	12	11	11,7	5,7	5,2	6,1	8,2
NICs	-	-	-	-	-	-	-	2,8	1,5	2,1	2,3	3,4
Andere LDCs	2	3	2	4	5	7	6	6,0	4,3	4,4	4,5	2,3
Mittlerer Osten	-	-	-	-	-	-	2	1,4	2,9	4,2	8,7	4,6
Rest der Welt	5	4	4	4	-	-	-	-	-	-	-	-

Quellen: Für 1840-1937, Rostow, 1978; für 1938-1983, UN Statistical Yearbook, verschiedene Jahrgänge

a 1937 und 1938 sind hier gesondert aufgeführt, um den Bruch zwischen den beiden Serien anzuzeigen

Tabelle 5: Die Zusammensetzung der internationalen Handelsanteile

Jahre	Fortgeschr. Europa und USA	Japan, UdSSR und Ostblock	LDCs	NICs
1840	77%	5	18	
1870	78	5	17	
1901-1905	75	5	19	
1913	74	7	19	
1928	69	7	24	
1937	65	8	27	
1938	62	12	26	
1950	60	7,5	31,5	7,8
1966	66,2	14,4	19,4	3,7
1973	63,9	17,5	19,8	4,1
1979	58,9	15,6	24,5	4,2
1983	61,3	15,6	19,3	6,3

Quelle: Gestützt auf Tabelle 6

kein anhaltendes Wachstum in den 80er und 90er Jahren und er schützt auch nicht vor einer Regression wie der in den 20er und 30er Jahren.

Insbesondere die NIAT-Perspektive scheint eine Verschiebung im Exportanteil weg von den DMEs und hin zu den LDCs als Resultat des ansteigenden Exportvorsprunges der NICs anzudeuten. Tabelle 4 zeigt historische Daten über die Verteilung von Länder- und Regionanteilen am internationalen Handel während der letzten langen Wellen. Zwei kurze Kommentare zu diesen komplexen Informationen sollen für den Augenblick genügen. 1. Wenn man nach den historischen Standards in Tabelle 4 urteilt, ereigneten sich die zwei wichtigsten Verschiebungen in der Verteilung der Handelsanteile zwischen DMEs und LDCs lange vor dem sichtbaren Erscheinen der NICs. Wie die Zusammenfassung in Tabelle 5 zeigt, stiegen die Handelsanteile der LDCs zwischen 1938 und 1950 von 26 % auf 32 % und fielen dann zwischen 1950 und 1966 von 32 % auf 19 %. Die Anteilsbewegung der LDCs seit 1973 wurde ausschließlich von Anteilsbewegungen von Ländern des Mittleren Ostens bestimmt. Der Handelsanteil der nicht-ölexportierenden LDCs fiel zwischen 1966 und 1973 von 16,5 % auf 15,8 % und im Jahre 1984 auf 15,9 %. 2. Die jüngsten Zuwächse an Exportanteilen bei den weniger entwickelten NICs haben kaum begonnen, ihre relativen Verluste der frühen Nachkriegsjahre auszugleichen. Wie Tabelle 5 zeigt, stellten beispielsweise die lateinamerikanischen und asiatischen NICs 1950, 7,8 % der gesamten Weltexporte. Ihr Anteil fiel 1966 auf 3,7 und stieg dann 1984 wieder auf 6,3 % an. Die NIAT-Hypothese hebt die Zuwächse der letzten Zeit hervor, aber eine längerfristige historische Perspektive wirft einige interessante Fragen über ihre relative Bedeutung auf.

## Verschiebung der Handelsströme?

Die NIAT-Hypothese unterstreicht auch die Wahrscheinlichkeit von bedeutenden Richtungsverschiebungen der internationalen Handelsströme. Kommen immer mehr DME-Importe aus LDCs und insbesondere aus NICs? Gibt es eine bedeutende weltweite Richtungsänderung im Handel mit Herstellungsgütern? Tabelle 6 (A) und 6 (B) geben einen ersten Eindruck über historische Richtungstrends des Außenhandels zwischen fortgeschrittenen Ländern und Entwicklungsländern.

Tabelle 6: Die Richtung des Welthandels

### A. Zusammensetzung des gesamten Welthandels (%)

Jahr(e)	Industrieländer			nicht industrialisierte Länder			
	gesamt	unter einander	mit anderen	gesamt	unter einander	mit anderen	gesamt
1876-80	100 %	50	23	73	4	23	27
1913	100	49	23	72	5	23	28
1928	100	46	23	69	8	23	31
1935	100	26	32	57	12	30	43
1953-55	100	40	25	65	10	25	35
1966	100	62	18	80	4	16	20
1973	100	61	18	79	6	15	21
1979	100	56	19	74	7	19	26
1983	100	47	20	67	9	23	32

### B. Zusammensetzung des Industrieproduktionshandels

Jahr	Exporte				Importe			
	DMEs		LDCs		DMEs		LDCs	
	unter einander	mit anderen	unter einander	mit anderen	unter einander	mit anderen	unter einander	mit anderen
1935	29,5 %	56,8	9,1	4,5	30,4	4,3	8,7	56,5
1970	74,3	20,3	2,0	3,4	71,9	6,5	2,0	19,6
1979	67,1	22,4	3,9	6,6	o h n e			
1983	64,1	22,6	4,6	8,8	A n g a b e			

Quelle: Simon Kuznets: Quantitative Aspects of the Economic Development of Nations. *Economic Development and Cultural Change*, Juli 1967; Alice H. Amsden: Profit Effects, Learning Effects, and the Directionality of Trade, unveröffentlichte Arbeit, 1983; und United Nations: Yearbook of International Trade Statistics, 1981, 1984

Tabelle 6 (A) bietet zumindest teilweise Datenmaterial an, das die Betonung, die die NIAT-Hypothese auf steigende Importe aus den LDCs in die DMEs legt, bestätigt. 1973 beispielsweise betrug der Handel der Industrieländer untereinander 61 % des internationalen Handels, bis 1983 waren es nur noch 47 %, was eine Bewegung in Richtung größerer Handelsbeziehungen mit LDCs vermuten läßt. Allerdings treten bei dieser provisorischen Beobachtung sofort drei Probleme auf. 1. Die Veränderungen zwischen 1973 und 1983 machen die bedeutenderen Verschiebungen während der frühen Nachkriegsjahre nur teilweise rückgängig. Zwischen 1953 und 1955 betrug der Handel innerhalb der DMEs 40 % des gesamten Welthandels. 1983, nach einem großen Anstieg auf 62 % im Jahre 1966 war der Handel der DMEs untereinander auf 47 % zurückgegangen, lag aber immer noch bedeutend über dem zu Beginn der Nachkriegszeit gezeigten Anteil.

2. Tabelle 6 (A) vereinigt Handelsbewegungen von Grundstoff- und Fertigwaren und berücksichtigt dabei die relativ schärferen Fluktuationen in den Preisen für Grundstoffprodukte. Tabelle 6(B) abstrahiert von diesen Problemen, indem sie den Blick auf die Richtung des Handels von Produkten der verarbeitenden Industrie richtet. Sie zeigt, daß es zwischen 1935 und 1970 einen massiven Zuwachs im Handel der DMEs untereinander und nach 1970 einen moderaten Rückgang gegeben hat. Die bedeutendsten Zahlen aus der Perspektive der NIAT-Hypothese sind wahrscheinlich diejenigen in der Spalte der Gesamtexporte der DMEs untereinander. 1935 waren dies nur 29,5 %, die Zahl stieg dann auf 74,3 % im Jahre 1970 an, war aber bis 1983 auf 64,1 gefallen. Es kann wieder festgestellt werden, daß die jüngeren Verschiebungen relativ unbedeutend erscheinen, wenn man sie in ihrem historischen Zusammenhang betrachtet.

3. Die Daten in Tabelle 6(A) und 6(B) treffen keine Unterscheidung zwischen NICs und anderen LDCs. Tabelle 7 zeigt eine Aufschlüsselung für die Nachkriegszeit.<sup>19</sup> Zwei Schlußfolgerungen fallen auf. (1) Die DMEs importierten 1983 einen geringeren Anteil ihrer Gesamtimporte aus nicht Öl-exportierenden LDCs als sie es 1959

Tabelle 7:

*Zusammensetzung der Importe fortgeschrittener Länder aus Entwicklungsländern*

Jahr	Gesamte Importe	LDCs (gesamt)	% der DME-Importe aus LDCs		NICs	andere
			Oel-exportier. Länder	nicht-Oel-exp. Länder		
1959	100 %	22,0	4,0	18,0	8,1	9,9
1966	100 %	21,9	6,1	15,8	5,4	10,4
1973	100 %	21,1	8,3	12,8	6,8	6,0
1979	100 %	29,7	14,5	15,2	8,5	6,7
1981	100 %	32,1	16,5	15,6	8,2	7,4

Quelle: Wie Tabelle 6.

getan hatten. (2) Obwohl der relative Anteil der DME-Importe aus den NICs seit 1966 gestiegen ist, hat er gerade den Stand von 1959 wieder erreicht. In jedem Falle gibt es diesen Daten nach zu urteilen ein auffälliges Muster der langen Wellen in bezug auf die Handelsrichtung, das durch die jüngsten Trends bestätigt wird.

### **Multinationalisierung der Warenproduktion?**

Einige Vertreter der GDP-Hypothese betonen auch, daß der Intra-Firmen-»Handel« von Halbfertigprodukten in den letzten Jahren durch Produktionsauslagerungen und direkte multinationale Intra-Firmen-Transfers gestiegen ist. Neuere Studien über die Automobil-, Elektronik- und Flugzeugindustrie liefern starke Beweise für solche Tendenzen.<sup>20</sup> Es ist wahrscheinlich unmöglich, das relative Ausmaß dieses Trends zu beurteilen. Er hat ohne Zweifel eine wichtige Rolle zumindest in einigen Industriezweigen gespielt, aber es ist völlig unklar, ob die Quantitäten, um die es sich hier handelt, sich entweder beschleunigen oder irreversibel sind. Die wichtigsten Zeitperioden lassen diesen Trend nicht erkennen. Der Intra-Firmenhandel an US-Muttergesellschaften, der die Importe ausländischer Tochterfirmen einschließt, die mehrheitlich von US-TNCs kontrolliert werden, betrug 1966 16,8 % der gesamten US-Importe. Bis 1982 hatte sich diese Zahl kaum erhöht und war nur auf 17,1 % angestiegen. 1966 betrug der Anteil der gesamten US-Importe von Herstellungsgütern, die in der einen oder der anderen Form auf TNCs zurückgeführt werden können und die vom US-Handelsministerium »verbundene Importe« genannt werden, allerdings 75 %. Bis 1977 war dieser Anteil auf 58 % und bis 1983 auf 46,3 % gefallen.<sup>21</sup> Ein ähnliches Bild gab es bei den US-Importen, die von Zollbestimmungen zur Kontrolle im Ausland zusammengesetzter Teile reguliert werden. Die Quote des Gesamtimportwerts, ausgedrückt durch die Wertschöpfung im Ausland, betrug im Jahre 1966 51,7 % und im Jahre 1979 50,6 %. Diese Zahlen deuten darauf hin, daß es keine Erhöhung in dem Anteil des Wertzuwachses aus den Produktionsstätten in Übersee gegeben hat.<sup>22</sup> Größtenteils aufgrund von Problemen der Quantifizierung bleibe ich agnostisch, was diese Dimension der NIAT/GDP-Hypothese angeht. Sollte der Trend entscheidend sein, vermute ich auf jeden Fall, daß die Ursachen und Implikationen mißverstanden wurden. Ich komme auf diesen Aspekt neuerer internationaler Trends im dritten Teil zurück.

### **Eine Verschiebung der Investitionsströme?**

Einige der Repräsentanten der NIAT-GDP-Hypothese unterstellen häufig, daß Investitionen auf der Suche nach lukrativeren Anlagemöglichkeiten in Übersee aus den fortgeschrittenen Ländern herausfließen, was zu einer beschleunigten Ausblutung von fixen Investitionen für Kapitalanlagen in den entwickelten Wirtschaften führt. Dieser allgemeine Eindruck erweist sich allerdings als irreführend. Weil Arthur MacEwan (1982) an anderer Stelle einen brauchbaren und relativ detaillierten Überblick

über das hierzu vorhandene Material gegeben hat, werde ich an dieser Stelle nur die hauptsächlichen Schlußfolgerungen darstellen, zu denen wir beide bei unserer Analyse der Daten gekommen sind.

(1) Die Wachstumsrate wirklich direkter Auslandsinvestitionen hat sich in den entwickelten Ländern verlangsamt, nicht beschleunigt. Der allgemeine Eindruck, daß das Gegenteil richtig sei, besteht, da wie MacEwan schreibt, »die Daten normalerweise dargestellt werden, ohne sie um die Inflationsrate zu korrigieren« (ibid). (2) Während der frühen 80er Jahre ist der Anteil der direkten Auslandsinvestitionen, die in Entwicklungsländern gemacht wurden, nicht angestiegen, sondern er ist seit den späten 60er Jahren mehr oder weniger konstant geblieben.<sup>23</sup> (3) Selbst in der Dritten Welt sind die Investitionen der multinationalen US-Konzerne in der Herstellungsgüterindustrie primär auf den internen Verkauf ausgerichtet statt auf die Wiederausfuhr. (4) Die Nettoakquisitionsrate von Tochtergesellschaften durch US-TNCs (und offensichtlich durch TNCs anderer Länder) hat sich seit den frühen 70er Jahren entscheidend verlangsamt. (5) Zumindes für in den USA ansässige Firmen sind direkte Investitionen im Ausland zunehmend selektiv geworden. Sie sind nur auf einige wenige Industriezweige konzentriert und fangen an, einige der traditionellen Herstellungsgüterindustrien, in denen sich Investoren aus Übersee in den 50er und 60er Jahren zuerst ausbreiteten, zu ignorieren. Insbesondere, betont McEwan, stieg der Anteil von Auslandsinvestitionen im Handels- und Finanzleistungssektor seit den frühen 70er Jahren stark an. Selbst in ostasiatischen NICs, wo es einen großen Anteil der berühmten »Exportproduktionszonen« gibt, betrug der Anteil an direkten Auslandsinvestitionen von in den USA ansässigen Firmen im Herstellungsgüterbereich im Jahre 1985 nur 32 %.<sup>24</sup>

Kurz gesagt, es ist in jedem Fall schwer, die Schlußfolgerung aufrecht zu erhalten, daß Investitionskapital aus den entwickelten Wirtschaften abgezogen wird und unsere Küsten mit beschleunigtem Schritt austrocknen. Weitere Entwicklungen in den 80er Jahren unterstreichen diese vorsichtige Schlußfolgerung. Aufgrund einer Vielzahl von Gründen, die wir im nächsten Abschnitt untersuchen werden, haben ehemals süße Investitionsaussichten in den NICs jetzt einen sauren Beigeschmack bekommen. Investitionen flossen in großem Maße in die USA, nicht aus ihr heraus, während der Strom direkter Auslandsinvestitionen in Regionen der NICs in Wirklichkeit zurückzugehen beginnt. Gemäß UN-Statistiken verringerten sich direkte Auslandsinvestitionen in Lateinamerika und Süd- und Südostasien (außer China) zwischen 1981 und 1985 um 25 % (UN Centre 1987). Zwischen 1982 und 1985 fiel der Kapitalaufwand von Tochterfirmen, die mehrheitlich von US-Firmen kontrolliert werden, in Lateinamerika und Asien um ein Drittel, und eine Untersuchung über Investitionspläne projiziert einen ähnlichen Rückgang für 1987. Das Muster scheint offensichtlich zu sein: Für alle LDCs, mit Ausnahme Chinas, folgert ein neuerer Bericht der Vereinten Nationen, daß »der einzige zu beobachtende Trend der in Richtung eines Rückganges des privaten Kapitalflusses ist« (UN Centre 1987, S. 6).

## **Zunehmende Konkurrenz aus Niedriglohnländern?**

Die vielleicht stärkste Überzeugung in der herrschenden Meinung ist, daß die Konkurrenz aus Dritte-Welt-Ländern, deren Vorteile in einer Welt zunehmender globaler Konkurrenz in bezug auf Lohnkosten kontinuierlich zunahm, intensiver wurde. Wie wichtig sind niedrige Löhne als Ursache relativer Expansion der NICs bzw. der LDCs seit Mitte der 60er Jahre?

Der erste Punkt ist sehr offensichtlich. Löhne in asiatischen und lateinamerikanischen NICs sind auf keinen Fall die niedrigsten in der Dritten Welt und sind seit Mitte der 60er Jahre relativ schnell angestiegen.<sup>25</sup> Wären Löhne so wichtig für die Bestimmung der Produktionsanteile wie einige der herrschenden Auffassungen behaupten, würde man eine neuere Verschiebung in den Produktions- und Handelsanteilen weg von den NICs und hin zu anderen Ländern der Dritten Welt erwarten. Aber keine dieser Erosionen von NIC-Anteilen hat, durchschnittlich gesehen, stattgefunden. Es stimmt, daß niedrige Löhne eine zentrale Rolle in der rapiden Expansion einiger arbeitsintensiver Industriezweige in Entwicklungsländern gespielt haben, besonders in der Kleidungs- und Textilindustrie. Diese Industriezweige wurden sehr stark im frühen Nachkriegswachstum beispielsweise Südkoreas und Hongkongs geformt und zu einem etwas geringeren Grad in den lateinamerikanischen NICs. Aber die Lohnvorteile dieser Länder waren wechselhaft. Während sich die relativen Löhne in den NICs erhöht haben, löste sich dieser komparative Vorteil in den besonders arbeitsintensiven Industriezweigen schnell auf. In Korea beispielsweise stieg das Verhältnis von durchschnittlichen Produktionslöhnen zu durchschnittlichen US-Produktionslöhnen zwischen 1966 und 1979 um mehr als das Fünffache. Diese relativen Steigerungen führten dazu, daß heute selbst die NICs in einigen dieser arbeitsintensiven Industriezweige preislich unterboten werden. So weitete z.B. China seinen Anteil an der Kleidungsproduktion schnell aus und ist heute unter den Entwicklungsländern der viertgrößte Exporteur von Kleidungsstücken.<sup>26</sup>

Noch wichtiger ist vielleicht, daß dies nicht die Industriezweige sind, in denen die NICs am schnellsten Vorteile erzielt haben. Seit Mitte der 60er Jahre sind die größten NIC-Zuwachsraten in sehr kapitalintensiven Industriezweigen wie der Stahl-, Chemie- und in jüngster Zeit der Automobilindustrie zu verzeichnen gewesen. Die Schlüssel zu diesen großen Fortschritten sind massive Staatsinvestitionen in Kapital und Infrastruktur, die die schnelle Modernisierung von Betriebseinrichtungen und das drastische Wachstum der Arbeitsproduktivität förderten. In Brasilien und besonders in Mexiko sind viele dieser Schlüsselbetriebe direktes Staatseigentum. In Südkorea, Taiwan und Singapur besaß der Staat nicht direkt expandierende Unternehmen, spielte aber trotzdem eine zentrale unternehmerische Rolle in der industriellen Entwicklung und übernahm oft große Risiken und beherrschte immer sehr große Teile des gesamten verfügbaren Kapitals. Nur in Hongkong, das zu den erfolgreichsten NICs gehört, hat der Staat keine zentrale Rolle gespielt.<sup>27</sup>

Ist es nicht für das einheimische Kapital und für die TNCs möglich, eine optimale Kombination von Produktivität, fördernden Investitionen und Ausnutzung über-

schüssiger Niedriglohn-Arbeitskräfte zu finden? Ein Industriezweig diente in neuerer NIAT/GDP-Literatur als eine Art exemplarischer Bote dieser Möglichkeit. Demnach eilten die TNCs in die Niedriglohnparadiese der Exportproduktionszonen Südostasiens, um voller Eifer in hochgradig produktive und profitable Chip-Montagebetriebe der Halbleiterindustrie zu investieren. Dieses Beispiel wurde offensichtlich sehr falsch interpretiert. In einer exzellenten neueren Arbeit über diesen Industriezweig bietet Andrew Sayer (1986) eine aktuelle Berichtigung an. Erstens, schreibt Sayer, ist dieser Industriezweig mit nur 300000 Beschäftigten zu klein, um als solch ein archetypisches Beispiel zu dienen (ibid. S. 109). Selbst wenn man das allgemeinere Phänomen der TNC in den asiatischen NICs als exemplarisch für diesen prototypischen Prozeß akzeptiert, bleibt die Bedeutung sehr gering. Produktionsgüter, die von mehrheitlich von US-TNCs kontrollierten ausländischen Tochterfirmen aus der gesamten asiatischen und pazifischen Region in die USA importiert wurden, betrug 1983 nur 1,9 % der gesamten US-Importe (eig. Berechnungen nach Daten aus *Survey of Current Business* 1986). Zweitens, und dies ist weitaus wichtiger, dieser Industriezweig ist durch eine Vielfalt von Strategien, Strukturen und Produktionsstätten geprägt, was ihn kaum auf den »angenommenermaßen typischen US-Produzenten der standardisierten Chips« reduzierbar macht. Gemäß Sayer ist die einzige Gruppe der Halbleiterfirmen, die Produktionsstätten in der Dritten Welt vorzieht, die der kleinen Anzahl der US-Handelsproduzenten von standardisierten Chips, sowohl wegen ihres größeren Gebrauchs manueller Montage als auch deswegen, weil »die amerikanische Zollstruktur im Gegensatz zur europäischen dem Re-Import von Halbleitern aus Offshore-Betrieben bedeutend wohlwollender gegenübersteht« (ibid., S. 115). Am wichtigsten scheint aber, daß intensive Konkurrenz und technologischer Wandel statt die Attraktivität der Niedriglohnparadiese zu verbessern, sie aufweicht, *selbst unter* denjenigen Firmen, die in dieses Schongebiet geströmt sind. Sayer (1986, S. 115) schreibt: »Während die Vervollständigung des Chips größer wird (ein entscheidender technologischer Trend, der die gesamte Industrie betrifft), wird der relative Anteil der nötigen Montagearbeit geringer... Diese Veränderungen reduzieren die Bedeutung der Arbeitskraftkosten und somit auch die Attraktivität von Produktionsstätten in der Dritten Welt im Vergleich zu den Ökonomien, die die automatische Montage zur Herstellung von Markenprodukten in entwickelten Ländern ansiedeln. Obwohl es nicht so aussieht, als wenn Fabriken in der Dritten Welt stillgelegt würden, scheint es, daß Produktionsstätten in entwickelten Ländern heute für die Errichtung neuer Montagebetriebe bevorzugt werden.« In der Tat hat es den Anschein, daß der Vorzug der US-TNCs für Niedriglohnländer in der Dritten Welt in den 70er Jahren teilweise die technologische *Rückständigkeit* dieser TNCs reflektiert. Von Anfang an, so geht aus einer Studie der Vereinten Nationen (1983, S. XVII) hervor, haben die Japaner »in größerem Maße als ihr Ebenbild, die Vereinigten Staaten, das Schwergewicht in ihren einheimischen Betrieben auf die Einführung von automatischen Maschinen gelegt, die Arbeitskräfte einsparen. Sayer (1986, S. 119) folgert deswegen, »daß sie bedeutend weniger Gebrauch von billigen Arbeitskräften im Fernen Osten gemacht haben als die Amerikaner... Die japanische Konkurrenz, wie auch die Lohnsteigerungen in den



NICs, sind Gründe dafür, daß die Amerikaner in letzter Zeit mehr automatische Montage eingeführt haben.« Diese Folgerung spricht für sich selbst.« Es sollte klar geworden sein, daß viele Formen der Geographie der Halbleiterproduktion nicht in das Bild der populären radikalen Stereotype über lokale Strategien der multinationalen Konzerne und der sich verändernden internationalen Arbeitsteilung passen«. Wenn dieser Industriezweig nicht die vorherrschende Auffassung bestätigen kann, ist es unwahrscheinlich, daß andere eine bessere Bestätigung bieten können.

### III. Globaler Zerfall statt Transformation

Wenn wir nicht jetzt schon eine fundamentale Transformation der Weltwirtschaft erleben, wie erklären wir dann die jüngsten Erscheinungen? In diesem Abschnitt werde ich eine sehr schematische alternative Interpretation anbieten und argumentieren, daß wir Zeugen des Zerfalls der Weltwirtschaft der Nachkriegszeit und nicht der Konstruktion eines fundamental neuen und dauerhaften Systems von Produktion und Austausch sind. Diese alternative Ansicht stützt sich zu einem großen Teil auf die analytischen Grundzüge des allgemeinen Ansatzes der ›gesellschaftlichen Akkumulationsstruktur‹ (Social Structure of Accumulation).

Angewandt auf die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg betont diese Analyse die Herausforderungen an die kapitalistische Macht, die in den 60er Jahren begonnen hatte, den langen Nachkriegsboom der entwickelten kapitalistischen Länder zu unterminieren. Ab Mitte der 60er Jahre bis in die frühen 70er fiel die Unternehmens-Profitrate in den USA und vielen anderen Ländern drastisch. Die rückläufige Profitrate bremste daraufhin Investitionen, was ab Beginn der 70er Jahre eine wachsende Akkumulationsstagnation zur Folge hatte. Diese Stasis trug zu einer damit einhergehenden Stagnation der Gesamtproduktion bei. Und als die Konzerne und ihre Verbündeten im Staat mit großem Nachdruck seit Mitte der 70er Jahre anfangen, gegen ihre Herausforderer in die Offensive zu gehen, verstärkte sich die ökonomische und politische Instabilität. Dies führte zu zunehmender Unsicherheit über die wirtschaftlichen Aussichten und zu sich verstärkenden konservativen Angriffen gegen die Beschäftigten im gesamten Raum der fortgeschrittenen kapitalistischen Länder.<sup>28</sup>

Der Nachkriegsboom selbst war von drei entscheidenden institutionellen Kennzeichen der Weltwirtschaft abhängig gewesen.<sup>29</sup> (1) Sowohl das einheimische Wachstum in den entwickelten Ländern als auch deren relative Zugänglichkeit zum internationalen Handel stützten sich auf ein eng strukturiertes und sorgfältig ausgehandeltes Verhältnis von Produktivitäts- und Lohnwachstum. (2) Die staatliche Politik während der Expansionsperiode, die auf der Sicherheit des Bretton Woods Systems und der zentralen Rolle des US-Dollars beruhte, förderte das Handelswachstum der entwickelten Länder untereinander, was zu einer Zunahme des internationalen Handelsanteils der fortgeschrittenen Länder *untereinander* von 40 % in den Jahren von 1953 bis 1955 und auf 61 % im Jahre 1973 führte [siehe Tabelle 6 (A)]. (3) Der gemeinsame Effekt dieser ersten beiden Trends trug, neben anderem, zu einer engen Beziehung

von Bewegungen in den relativen Kosten pro Arbeitsstunde in entwickelten kapitalistischen Ländern und Veränderungen ihres relativen Anteils am Weltmarkt und im Handelswachstum bei. Mitte der 60er Jahre begannen die Fundamente dieses Nachkriegssystems zu erodieren. Ab Ende der 60er bzw. Anfang der 70er Jahre prägte sich eine Sequenz untereinander zusammenhängender globaler Tendenzen immer mehr aus. (1) Während Unternehmensprofite für direkte Investitionen in den meisten entwickelten Ländern zurückgingen, was zu einer zunehmenden Unsicherheit und abwartenden Haltung bezüglich produktiver Investitionen führte, gab es eine Folgeerscheinung in Richtung »Papierinvestitionen« oder dem, was sonst als »Zunahme des finanziellen Vermögens« bezeichnet wird. (2) Aufgrund der Bewegung in Richtung flexibler Wechselkurse nach dem Zusammenbruch von Bretton Woods im Jahre 1971, kam es zu einer Synchronisierung der Konjunkturzyklen in den entwickelten Ländern, die zu wachsenden Fluktuationen in der Wirtschaftstätigkeit führte. Sobald die Wirtschaft des einen Landes nieste, hörte man das Echo der anderen. (3) Die Wechselkursfluktuationen selbst wurden unbeständiger, was die Unsicherheit gegenüber den globalen Bedingungen und Erwartungen verstärkte.<sup>30</sup> (4) Dies veranlaßte die Regierungen dazu, einer Interventionspolitik am Geldmarkt größere Beachtung zu schenken, um ihre jeweilige Wirtschaft vor Wechselkursschwankungen zu schützen.<sup>31</sup> Diese Interventionen führten im Laufe der Zeit zu zunehmender Unbeständigkeit und internationaler Meinungsverschiedenheit bezüglich der kurzfristigen Zinssätzen.<sup>32</sup> (5) Neben anderen Gründen hatte dies die weitere Ausweitung der »paper investments« und den beschleunigten Strom von kurzfristigem Finanzkapital über die internationalen Grenzen hinaus zur Folge.

## Globale Instabilität

Diese wechselseitig bedingten und sich gegenseitig verstärkenden Tendenzen beeinflußten mit Sicherheit den Investitionshorizont und das globale Verhalten des multinationalen Kapitals. Drei Folgen dieser sich ausweitenden globalen Instabilität waren besonders wichtig und haben weitverbreitete Auffassungen über die ihr zugrundeliegende internationale Transformation geprägt. Erstens, die Stagnation hat sich überall ausgebreitet und beeinflußt die Lebensbedingungen und Erwartungen von jedem. Zweitens, folglich haben multinationale Konzerne zunehmend Schutz vor fallenden Profiten und wachsender Instabilität gesucht, indem sie nach Produktionsenklaven suchten, in denen die Profitraten für kurzfristige Investitionen in gewisser Weise durch spezielle Privilegien und höhere Ausbeutungsraten »geschützt« wurden. Drittens, und wahrscheinlich am wichtigsten bei der Bildung neuerer Auffassungen, TNCs haben stabile und sichere politische und institutionelle Protektion gesucht gegen die wachsende Unbeständigkeit des internationalen Handels und gegen den Zusammenbruch der auf dem Dollar basierenden »freien Markt«-Expansion des internationalen Handels. In diesem Zusammenhang möchte ich argumentieren, daß das zentrale Kennzeichen der NICs nicht ihre niedrigen Löhne oder technischen Anpas-

sungen sind, da Löhne in fast allen LDCs niedrig sind und neue Technologien überall angewandt werden können. Statt dessen scheint die wachsende politische und institutionelle Bereitschaft der NICs zu Produktions- und Handelsbeziehungen besonders beeindruckend zu sein. TNCs verhandeln mit Gastländern über gemeinsame Produktionsverträge, Lizenzen und gemeinsame Forschungs- und Entwicklungsverträge. Sie suchen unter den potentiellen Investitionsstätten nach institutionellen Häfen, die den sichersten Ort gegen eine zunehmend turbulenteren Wirtschaft bieten. Dies ist eine höchst schematische Beschreibung, deren Verallgemeinerungen angemessenerweise nur durch eine viel detailliertere und quantitativ rigorosere Analyse als ich sie vorzulegen bisher in der Lage war, konkretisiert werden müssen. Ich beschränke mich an dieser Stelle auf einen kurzen und ausschließlich illustrativen Überblick über einige wissenschaftliche Trends, die zumindest mit dieser institutionell/historischen Darstellungsweise übereinstimmen.<sup>33</sup> Direkte Auslandsinvestitionen werden zunehmend selektiv. Von den gesamten direkten Investitionen, die die LDCs erhalten haben, ist der Anteil, der an Steuerparadiese und NICs ging, zwischen 1967 und 1978 von 50,6 % auf 70 % gestiegen, während der Anteil anderer nicht-OPEC LDCs im gleichen Zeitraum von 21,7 % auf 13 % zurückging (Andreff 1983, Tab. 4). Gegen Ende der 70er Jahre kamen fast die Hälfte aller Exporte der verarbeitenden Industrie in die USA von Tochterfirmen, die mehrheitlich durch in den USA ansässigen TNCs kontrolliert wurden, aus nur vier Ländern: Brasilien, Mexiko, Singapur und Hongkong. Ähnlich waren 72 % der Gesamtbeschäftigten in den Exportproduktionszonen auf sieben Länder konzentriert: Korea, Singapur, Malaysia, die Philippinen, Hongkong, Mexiko und Brasilien (UN 1984, S. 160). Darüber hinaus konzentrieren sich TNCs bei Investitionen und der Produktion für den Export in Entwicklungsländer jetzt auf hoch spezialisierte und institutionell besondere ökonomische Standorte. Tochtergesellschaften von TNCs in diesen geschützten Offshore-Standorten erfreuen sich in der Tat einer modernen Form kolonialer Handelsprivilegien. Robert E. Lipsey und Merle Yahr Weiss (1981) schreiben zum Beispiel, daß US-Exporte in Entwicklungsländer durch von TNCs kontrollierte Tochterfirmen eine positive Funktion in diesen Ländern haben, da ausländische Konkurrenten, zumindest teilweise, durch die Präsenz der US-Tochterfirmen vom Zugang in diese Länder abgehalten werden. Tochterfirmen eines einzigen dominierenden Heimatlandes stellen darüber hinaus 50 % aller Tochterfirmen in 73 von 124 Entwicklungsländern, während nur 6 von 25 DMEs die gleiche Position einer entsprechenden Dominanz in einem einzelnen Land haben. Dies führt zur offensichtlichen Folgerung, daß die wirtschaftliche Prosperität der NICs in relativer direkter ökonomischer Abhängigkeit von dem Grad des TNC-Einflusses in und den Handelsbeziehungen mit ihnen besteht.

Das Nettoresultat, dies wird auch von anderen betont, ist eine zunehmend differenzierte ›Dritte Welt‹. Statt weiträumig in der Welt umherzutreiben, läßt sich das Kapital im Gegenteil in einigen wenigen mit Sorgfalt ausgesuchten Standorten nieder. Selbst auf oberflächlicher Ebene kann zwischen vier verschiedenen Arten von Entwicklungsländern unterschieden werden. Eine Kategorie, die am besten von ostasiatischen NICs repräsentiert wird, hat (zumindest bis 1980) kontinuierlich zunehmende Inve-

stitutionen erhalten, die primär dem Finanzleistungssektor und der Produktion zur Wiederausfuhr in die fortgeschrittenen Länder dienen sollen. Die zweite Kategorie wird am besten von lateinamerikanischen NICs repräsentiert, in denen ausländische Investitionen weiterhin fast ausschließlich der Produktion für den großen heimischen Markt dienen. Die dritte Kategorie umfaßt die ölexportierenden Länder, deren Reichtum während der 70er Jahre drastisch anstieg und die jetzt im Gewebe der Zyklen von Preissteigerungen und Ölschwemmen schwanken. Die Länder der vierten Kategorie, der mindestens 75 bis 80 Entwicklungsländer zugerechnet werden, sind auf ein Abstellgleis geschoben worden und scheiden bei dem Drang nach Zugang zu den globalen Ressourcen im Grunde aus. Diese Art der Differenzierung wird von dem klaren Trend veranschaulicht, der von Lipsey (1982) und MacEwan (1984) beschrieben wird und besagt, daß Tochterfirmen in Übersee, die von US-TNCs kontrolliert werden, mit zunehmender Wahrscheinlichkeit Produkte primär oder sogar ausschließlich dann in die Vereinigten Staaten exportieren, wenn sie in asiatischen NICs ansässig sind. Das Verhältnis von Exporten zu Gesamtverkäufen der ausländischen Tochterfirmen in Asien, die mehrheitlich durch in den USA ansässige TNCs kontrolliert werden, war zwischen 1966 und 1977 von 23,1 % auf 61,9 % gestiegen, und ungefähr die Hälfte dieses Anstieges war in dem Anstieg an Exporten in die USA (aus den Gesamtverkäufen) im gleichen Zeitraum begründet (UN Centre 1984, Tab. 1.2.). Im Gegensatz dazu waren 1977 mehr als 90 % der Verkäufe produzierender US-Tochterfirmen in lateinamerikanischen Ländern auf den lokalen Markt ausgerichtet, und diese Zahl hat sich seit Mitte der 60er Jahre kaum geändert (ibid.). Offensichtlich ist das Nettoresultat eine signifikante Verschiebung in den internationalen Handelsmustern, weg vom transatlantischen und hin zum transpazifischen Muster der Handelsspezialisierung.<sup>34</sup> Zum Beispiel gingen 1970 noch 28,2 % der europäischen DME-Exporte in die Vereinigten Staaten, aber dieser Anteil fiel 1983 auf 20,9 %. Ähnlich gingen 1970 30,4 % der US-Exporte in europäische DMEs, aber 1983 nur noch 25,2 %. Die gleiche Reduzierung des Güterflusses über den Atlantik fand auch für die übrigen amerikanischen Länder statt: 1970 gingen 29,6 % der lateinamerikanischen Exporte in europäische DMEs, dieser Anteil fiel 1983 auf 18,4 %. Im Gegensatz dazu kamen 1970 23,9 % der US-Importe aus Japan und anderen asiatischen Ländern, bis 1983 war dieser transpazifische Anteil auf 33,8 % angestiegen. Am gesamten Welthandel nahm der transatlantische Anteil von 13,1 % 1970 auf 8,7 % 1983 ab, während der Handel des pazifischen Beckens zwischen 1970 und 1983 von 10,2 % auf 14,2 anstieg.<sup>35</sup>

## Kommentar

Aus dieser Analyse ergeben sich einige kritische Punkte, denen weitere Beachtung geschenkt werden soll.

(1) *Determinanten direkter Auslandsinvestitionen.* Populäre Meinungen legen nahe, daß TNCs ihre Investitionsstätten aussuchen, um aus niedrigen Löhnen und dem Überschuß an Arbeitskräften in Übersee Kapital zu schlagen. Dieser Faktor ist oft

übertrieben worden und kann weitgehend durch neuere Analysen über die Muster der direkten Auslandsinvestitionen geklärt werden. Zwei aktuelle Studien zu direkten Auslandsinvestitionen ermöglichen es, einige Vergleiche bezüglich der relativen Bedeutung dieser Determinanten zu ziehen. In einer Studie über direkte Auslandsinvestitionen in 54 LDCs fanden Friedrich Schneider und Bruno S. Frey, daß Löhne und Qualifikationsgrad der Beschäftigten die geringfügigsten Faktoren waren, die direkte Auslandsinvestitionen in der Zeit von 1976 bis 1980 beeinflussten. Die Bedeutung der Größe des Heimatmarktes, der Preis- und Wechselkursstabilität und der politischen und institutionellen Stabilität war 15 mal größer als die des Einflusses der relativen Lohnkosten und des Qualifikationsgrades. Darüber hinaus stieg zwischen 1976 und 1980 der relative Einfluß von Preisstabilität und politischer und institutioneller Stabilität jeweils um fast ein Drittel, während der relative Einfluß von Lohn- und Qualifikationsfaktoren um ungefähr ein Sechstel zurückging (vgl. Schneider/Frey 1985, S. 167 ff.).<sup>36</sup> In einer Studie über direkte amerikanische Auslandsinvestitionen in einer Auswahl von 24 DMEs und LDCs stellte Timothy Koechlin fest, daß Faktoren wie Heimatmarkt und politische Instabilität sehr wichtig waren. In gemeinsamen Analysen für die Jahre 1966 bis 1983 schätzte er, daß Lohnunterschiede für nur etwa 11 % der erklärten Varianz direkter amerikanischer Auslandsinvestitionen in diesen Ländern verantwortlich waren (vgl. Koechlin 1987). Wie ist es möglich, daß relative Löhne eine so geringe Bedeutung bei der Festlegung eines Investitionsstandortes haben? Hierfür gibt es drei hauptsächliche Gründe. Erstens sind für viele Waren die Lohnkosten nur ein relativ geringer Anteil der Gesamtkosten. Die Nähe zu großen Heimatmärkten wird insgesamt eine viel größere Rolle bei der Auswahl des Standortes spielen als die Variationen der Lohnkosten. Zweitens schwanken besonders in letzter Zeit die Wechselkurse mit größerer Unbeständigkeit als die Löhne, weshalb die Länder mit relativ stabilen Preis- und Handelshorizonten bedeutend seltener sind als solche mit relativ niedrigen Lohnkosten. Drittens, und dies ist wahrscheinlich der wichtigste Grund, die Investitionen in Betriebsgebäude und -einrichtungen müssen sich mittelfristig, sagen wir in 10 Jahren, amortisieren, während größere Investitionen in die Infrastruktur und das Absatzsystem in noch größeren Zeiträumen getilgt werden müssen. Was für diese Art von Investitionen die wichtigste Rolle spielt, ist das allgemeine institutionelle Klima und dessen mögliche Entwicklung im Laufe eines Jahrzehnts, nicht einfach die augenblicklichen Lohnkosten. Da, wie wir alle bemerkt haben, politische und institutionelle Stabilität in der Dritten Welt großen Schwankungen unterliegt, spielen diese Einflüsse mit großer Wahrscheinlichkeit in einem zerbrechlichen internationalen Umfeld eine wichtige und zweifellos wichtiger werdende Rolle.

(2) *Die Ströme von Produktiv- und Finanzkapital.* Die vorhergehende Analyse deutet einen interessanten und wichtigen Kontrast zwischen den Dynamiken produktiver Investitionen und Finanzinvestitionen weltweit an. Ich habe behauptet, daß der Fluß von Produktivkapital zunehmend selektiv geworden ist und sich mehr und mehr auf einige bevorzugte Paradiese in den stürmischen Weltmeeren orientiert. Gleichzeitig wurde von vielen beobachtet, daß Finanzvermögen leichter und schneller in wahren Fluten liquiden Kapitals um die Welt strömt. Wie lassen sich diese zwei Entwicklungen mit-

einander vereinbaren? Unterstützen die Trends im Finanzfluß nicht die NIAT/GDP-Hypothese selbst dann, wenn die zunehmende Selektion der Produktionsinvestitionen hiermit nicht vereinbar scheint? In diesem Zusammenhang ist es wichtig, Produktiv- und Finanzinvestitionen als entweder zusätzlich oder konkurrierend zu sehen, abhängig von den Umständen. Wenn die ökonomischen Bedingungen günstig und stabil sind, unterstützen und fördern finanzielle Kapitalflüsse sogar Produktivinvestitionen. Aber wenn die Wirtschaft instabil ist und stagniert, neigen Investoren dazu, ihr Kapital aufgrund düsterer längerfristiger Aussichten aus den produktiven Investitionen herauszuziehen und es statt dessen in kurzfristige Finanzinvestitionen anzulegen. Das Investitionsklima wird deshalb spekulativer. Die letzten 15 Jahre scheinen diese Dynamik verdeutlicht zu haben. Da die Rendite für Investitionen in Betriebsgebäude und -einrichtungen gesunken ist und die globalen ökonomischen Bedingungen zunehmend unbeständiger geworden sind, haben sich Firmen und Banken den Papierinvestitionen zugewandt. Das neue und immer effizienter werdende internationale Bankensystem hat geholfen, eine beschleunigte Zirkulation von liquidem Kapital zu fördern, das von einer Arbitrage zur anderen springt. Weit davon entfernt, Produktivinvestitionen zu stimulieren, können diese Finanzflüsse am besten als Symptom für die schwindende Attraktivität und zunehmende Unsicherheit über die Aussichten für Produktivinvestitionen gesehen werden.

(3) *Verschiedene Ursachen der Importkonkurrenz.* Die NIAT/GDP-Hypothese gewinnt viel von ihrer Plausibilität durch das Phänomen der intensiver werdenden Importkonkurrenz. Aber die wachsende Importkonkurrenz der letzten 15 Jahre in entwickelten Ländern hat verschiedene Ursachen, die sorgfältig unterschieden werden müssen. Eine Ursache sind natürlich andere entwickelte Ökonomien, insbesondere Japan. Die japanische Erfolgsgeschichte verdient besondere Beachtung. Sie ist nicht primär oder in bedeutendem Maße die Geschichte von Niedriglohnkonkurrenz. Relative Löhne sind in Japan während der Periode anhaltenden Aufstiegs stark gestiegen. Die japanische Geschichte ist im großen und ganzen die einer korporativen Kollaboration von großen Konzernen und dem Staat, die nach Modernisierung und relativen Vorteilen im internationalen Markt drängen. Auch wenn diese Art der Konkurrenz sicherlich eine neue und wahrscheinlich permanente Form im internationalen Umfeld einnimmt, sind ihre Implikationen grundlegend verschieden von dem, was einige NIAT/GDP-Analysen durchblicken lassen. Wir werden auf diese Folgerungen im nächsten Abschnitt zurückkommen. Eine zweite Ursache der Importkonkurrenz sind Güter und Dienstleistungen, von ausländischen Tochterfirmen transnationaler Unternehmen, die es vorzogen, ihr Kapital in Übersee anzulegen, um für die Wiederausfuhr zu produzieren, statt es mit den Produktionsbedingungen im eigenen Land aufzunehmen. Dies hat eine bedeutende Dimension in der Importkonkurrenz angenommen. Aber es ist nicht klar, ob diese Ursache so groß ist oder so schnell an Bedeutung gewinnt, wie die NIAT/GDP-Hypothese es andeutet. Wie oben erwähnt, stellten Importe in die USA von ausländischen Tochterfirmen, die mehrheitlich durch in den USA ansässige TNCs kontrolliert werden, im Jahre 1982 nur 17 % der gesamten US-Importe dar, und dieser Anteil ist seit Mitte der 60er Jahre *nicht* gestiegen.<sup>37</sup> Es ist sinnvoll, die-

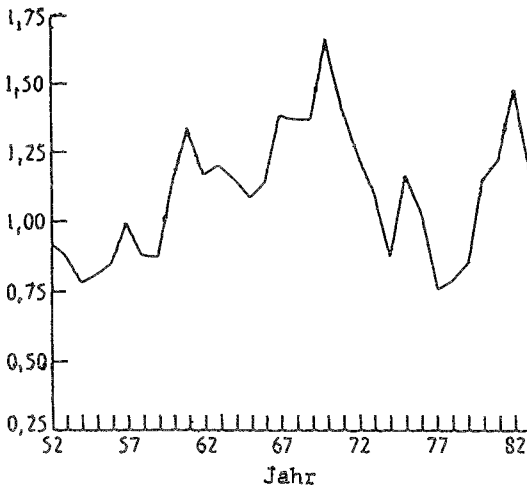
se Trends noch einmal in der Perspektive zu sehen. 1983 kamen nur 5 % aller Nicht-Ölimporte in die USA von Tochterfirmen transnationaler Konzerne in Entwicklungsländern (Survey of Current Business 1986, S. 33; Economic Report of the President 1986, Tab. B-100). Eine dritte bedeutende Ursache der Importkonkurrenz sind Unternehmen in den NICs, in denen Kapital zu einem bedeutenden Grad aus einheimischen Quellen hervorgebracht wurde und wo diese Unternehmen zum größten Teil einheimisch kontrolliert werden. Korea ist vielleicht das beste Beispiel dieses Types. Aber auch hier müssen die Ursachen der relativen Expansion mit Sorgfalt interpretiert werden. Das koreanische Modell ist weder notwendigerweise beständig noch eindeutig kopierbar. Wie schon erwähnt, ist es nicht in erster Linie auf den Vorteilen niedriger Löhne aufgebaut, sondern auf einer besonderen Vereinigung von Staatskapital und Staatsrepression. Jüngere politische Entwicklungen in Korea unterstreichen weiter die Risiken, die damit verbunden sind, mit diesem Modell als einer festen Einrichtung im globalen Umfeld in die Zukunft zu planen.

(4) *Multinationale Macht.* Es ist ein Gemeinplatz anzunehmen, daß die Macht der TNCs im Laufe des letzten Jahrzehnts oder sogar seit längerem in bedeutendem Maße weltweit gestiegen ist. Aber es ist bei weitem nicht klar, auch vor dem Hintergrund der vorhergehenden Analyse, daß dieser Machtanstieg wirklich stattgefunden hat. Ich erwähnte vorher, daß es eine zunehmende Konkurrenz unter den multinationalen Konzernen gibt, die ein Ergebnis der zurückgehenden relativen Macht der transnationalen Konzerne der USA ist. Diese wachsende inter-multinationale Konkurrenz ging einher mit einer ansteigenden selbstsicheren Einstellung vieler Regierungen gegenüber den multinationalen Konzernen, insbesondere in der Dritten Welt. Direkte Nationalisierungen und Verträge über gemeinsame Eigentumsrechte wurden den multinationalen Konzernen seit den späten 60er Jahren mit wachsender Häufigkeit aufgezwungen.<sup>38</sup> Auch wenn es einige Abschwächungen dieses Trends während der 80er Jahre als Resultat von Kürzungen der Staatsfinanzierungen durch die Regierungen in Ländern wie Singapur und Taiwan sowie durch Austeritätsprogramme, die Schuldnerländern von internationalen Finanzorganisationen auferlegt worden waren, gegeben hat, ist es nicht klar, daß TNCs selbst ihren Einfluß in dieser Zeit vergrößert haben. Die inter-multinationale Konkurrenz und die Unbeständigkeit des internationalen Umfelds haben sich zusammen mit einer anhaltenden internationalen Stagnation und den starken Wechselkursschwankungen des Dollars seit 1979 intensiviert. Es ist vielleicht am nützlichsten, auf eine eher abstrakte Ebene überzuwechseln und die Beziehungen zwischen multinationalen Konzernen und Regierungen als sowohl kooperativ und konkurrierend als auch als unterstützend und konfliktbeladen zu sehen. Beide operieren in einer völlig dialektischen Beziehung und sind in zwei vereinigten aber sich widersprechenden Rollen und Positionen festgefahren, und weder der eine noch der andere Partner ist eindeutig oder vollkommen in der Lage, den anderen zu dominieren. Susan Strange (1986, S. 301) wiederholt diese Folgerung: »Es gibt eine Symbiose zwischen Staat und transnationalen Konzernen, aus der beide Vorteile ziehen: ...sie sind sowohl Alliierte als auch Konkurrenten oder Gegenspieler.«

(5) *Kapitalmobilität.* Viele konventionelle Interpretationen der NIAT/GDP-Hypothese

se betrachten eine Weltwirtschaft, die seit den frühen 70er Jahren konkurrenzorientierter und offener geworden ist. Meine eigene Erklärung neigt zum Gegenteil. Ein mögliches Kriterium zur Bewertung dieses Unterschiedes der Annahmen hat mit der Kapitalmobilität zu tun. Die NIAT/GDP-Perspektive sieht eine intensiver werdende Konkurrenz und eine weniger zurückhaltende und schnelle Mobilität des Kapitals seit Anfang bis Mitte der 70er Jahre. Diese Analyse würde eine geringere Bedeutung der Lohnkosten und eine gedämpfte Mobilität des Kapitals seit Mitte der 70er Jahre implizieren, da Unternehmen zunehmendes Gewicht auf Investitionen und Produktion in sturmgeschützten Paradiesen gelegt haben. Um diese Ansichten zu bewerten, können wir den Grad der Profitratenvarianz dieser Länder betrachten. Bei Gleichstellung anderer Faktoren, sollte eine zunehmende Kapitalmobilität und die damit einhergehende internationale Konkurrenz zu einer Reduktion in der Profitratenvarianz zwischen den nationalen Ökonomien führen – die klassische Tendenz in Richtung einer Angleichung der Profitraten. Im Gegensatz dazu sollte bei konstanten anderen Faktoren eine abnehmende Kapitalmobilität zu einer regulierten Tendenz in Richtung Angleichung der Profitraten und vielleicht sogar zu einer größeren Variation der Profitabilität der Länder untereinander führen. Beweismaterial für diesen Zweck ist schwer zu beschaffen, und ich habe keine separate Primärforschung über Profitratenvariationen betrieben. Nichtsdestotrotz gibt es elementare Daten, die in einer konsistenten Art über Nettorenditen in der Produktion der sieben führenden fortgeschrittenen Ländern zwischen 1952 und 1983 erstellt wurden.<sup>39</sup> Ich habe den Variationskoeffizienten der Produktionsprofitabilität in diesen 7 Ländern kalkuliert und den daraus resultierenden Index in Abbildung 1 dargestellt.

*Abbildung 1: Intensivierte Preiskonkurrenz?  
Variationskoeffizient der Profitabilität der Industrieproduktion  
in sieben fortgeschrittenen Ländern*





Was sagen uns diese Zahlen? Wir sollten eine zunehmende Variationskoeffizient in der Zeit der Bewegung in Richtung Höhepunkt der langen Welle der Nachkriegsperiode erwarten, insbesondere, da die US-Wirtschaftsmacht half, Einkommen zugunsten von US-Unternehmen anzuhäufen und da eine relativ protektionistische Politik in Japan ökonomische Früchte trug. Wir sollten dann eine abnehmende Variationskoeffizient ab Mitte der 60er bis in die frühen 70er Jahre erwarten, da die wachsende internationale Konkurrenz die Profite der US-Unternehmen zu bedrohen begann und sie auf den Mittelwert der anderen fortgeschrittenen Länder herunterzog. Der Index in Abbildung 1 bestätigt diese Erwartungen. Aber was ist mit den nachfolgenden Perioden? Wenn die NIAT/GDP-Hypothese richtig ist, sollten wir eine wachsende Verringerung der Profitraten als Resultat zunehmender internationaler Konkurrenz während der frühen 80er Jahre sehen. Aber tatsächlich finden wir das Gegenteil, ausgedrückt durch einen scharfen Anstieg des Variationskoeffizienten der Profitrate in der verarbeitenden Industrie von 1977 bis 1982.<sup>40</sup> Es scheint, daß dieser Trend mehr mit dem Ansatz des Zerfalls der gesellschaftlichen Akkumulationsstruktur in Einklang steht.<sup>41</sup>

## V. Schlußfolgerungen

Die Analyse des vorhergehenden Abschnittes, wie schematisch sie auch sein mag, hilft, einige bedeutende Unterschiede in den vorherrschenden Ansichten über neuere Veränderungen der Weltwirtschaft zu klären.<sup>42</sup> Zwei Hauptunterschiede der analytischen Gewichtung erscheinen sehr wichtig. Erstens: Ich würde behaupten, daß wir nicht Zeugen einer Bewegung in Richtung einer zunehmend ›offenen‹ internationalen Ökonomie, mit um die Erde fegendem Produktivkapital geworden sind, sondern daß wir uns mit großer Geschwindigkeit in Richtung auf eine zunehmend ›geschlossene‹ Ökonomie für Produktivinvestitionen bewegt haben, in der Produktions- und Investitionsentscheidungen zunehmend abhängiger sind von einer Reihe institutioneller Entscheidungen und Aktivitäten und einem Muster der Differenzierung und Spezialisierung innerhalb der LDCs. Die Weltökonomie, gemessen am Standard traditioneller neoklassischer und marxistischer Modelle über Konkurrenz, ist Zeuge einer *abnehmenden* statt einer *zunehmenden* Mobilität des Produktivkapitals geworden. Produktions- und Investitionsentscheidungen sind weniger, anstatt mehr, beeinflußt von nüchternen Marktsignalen in bezug auf kurzfristige Kosten- und Preisfluktuationen. Zweitens, und damit einhergehend, hat die Rolle des Staates seit den frühen 70er Jahren massiv zugenommen. Staatliche Politik wurde an der internationalen Front zunehmend entscheidend statt unerheblich. Die Regierungen haben sich in immer größerem Maße in das aktive Management von Geldpolitik und Zinsraten eingemischt, um Wechselkursschwankungen und den Fluß des kurzfristigen Kapitals zu bestimmen. Sie sind faktisch und potentiell in den Verhandlungen über produktions- und investitionsvereinbarungen entscheidend geworden. Und, auch wenn der Trost gering sein mag, in einer Zeit zunehmenden monetaristischen Konservatismus wird jeder,

TNCs eingeschlossen, zunehmend abhängig von der koordinierten Staatsintervention zur Restrukturierung und Lösung der Zugrunde liegenden Krisendynamik.<sup>43</sup>

Aber warum die Aufregung? Einige, die frühere Versionen dieser Analyse gesehen oder gehört haben, haben sich gefragt, ob ich haarspalterisch bin, wenn ich diese Unterschiede jenseits aller vernünftiger Proportionen heraushebe. (Ein Freund merkt an, daß er nie gewußt hätte, daß ich mich »so stark an eine zweite Ableitung klammere.«) Ich bin der Meinung, daß diese Unterschiede der Ansichten eine Rolle spielen, nicht zuletzt aus politischen Gründen. Die NIAT/GDP-Perspektive hat meiner Ansicht nach geholfen, in den entwickelten Ländern einen sich ausbreitenden Fatalismus zu fördern. Wenn wir für die Ausdehnung der Grenzen des Daseins und der Sicherheit im eigenen Land kämpfen, dann sollten wir dem Kaptial unheilvoll in den Hintern starren, wie es über Länder und Meere stolziert und uns zurückläßt, so daß wir uns nur über unsere nicht verwirklichten Träume von Fortschritt und die Realität unseres abnehmenden Vorteils amüsieren können.

Ich stimme mit diesen politischen Folgerungen nicht überein. Der Zusammenbruch des Nachkriegssystems reflektiert eine Erosion von gesellschaftlich determinierten institutionellen Beziehungen. Die Reaktionen der TNCs seit den frühen 70er Jahren reflektieren ihre eigenen politischen und institutionellen Bemühungen, einige Schutzeinrichtungen gegen die Winde zunehmender ökonomischer Instabilität zu errichten. Die TNCs sind weder allmächtig noch voll ausgerüstet, die neue Weltwirtschaft alleine zu formen. Sie brauchen Arbeitskräfte und Konsumenten. Arbeitskräfte und Konsumenten halfen die Struktur des Nachkriegssystems zu bilden, und wir sind wieder einmal in einer Position, über institutionelle Transformationen zu verhandeln. Die Weltwirtschaft ist für jeden greifbar und nicht in eine neue und unveränderbare Ordnung eingesperrt. Die Gelegenheit zu einer größeren Macht des Volkes bleibt reif.

*Übersetzt von Anne Semmler*

## Anmerkungen

\*\* Ich möchte mich bei Lyuba Zarsky für ihre ausgezeichnete Forschungsassistenz bedanken. Weiterhin möchte ich Seminar- und Konferenzteilnehmern der New School for Social Research, der University of Massachusetts at Amherst, der Cornell University sowie Perry Anderson, Samuel Bowles, Mike Davis, Bennett Harrison, Timothy Koechlin, Arthur MacEwan, Alain Lipietz, Hugo Radice und Bill Tabb für ihre hilfreichen Stellungnahmen zu früheren Formulierungen einiger dieser Argumente danken.

- 1 Das Konzept der »gesellschaftlichen Akkumulationsstruktur« wird im dritten Abschnitt dieses Aufsatzes vorgestellt werden.
- 2 In Unterhaltungen über diesen Aufsatz war Arthur MacEwan darüber besorgt, daß der Begriff »Zerfall« »zuviel Kollaps zu schnell« implizieren könnte. Während er viele der gleichen Argumente entwickelt wie ich, gebraucht er den Begriff des »instabilen Imperiums«, um die anhaltende Macht, wie gefestigt sie auch sein mag, die US multinationale Konzerne immer noch ausüben können, zu unterstreichen. Siehe beispielsweise MacEwan (1985).
- 3 Die NIAT-Hypothese wird wahrscheinlich am besten repräsentiert von Folker Fröbel, Jürgen Heinrichs und Otto Kreye (1980).

- 4 Obwohl in der Literatur dieser Unterschied zwischen NIAT- und GDP-Perspektive nicht betont wird, wird letzteres wahrscheinlich am besten beschrieben von: Ernst (1981); Barry Bluestone and Bennett Harrison (1982); United Nations Centre on Transnational Corporations (1983); Michael J. Piore and Charles F. Sabel (1984); und Bennett Harrison (1987, S. 72-81). Siehe auch, für eine etwas andere Sichtweise, Michel Béaud (1987). Ich danke Bennett Harrison für seine Hilfe bei der Klarstellung des Unterschiedes dieser Schwerpunkte der GDP-Perspektive und der stärkeren Nord/Süd Betonung der NIAT-orientierten Hypothese.
- 5 Harrisons »Cold Bath or Restructuring?« ist eine nützliche Darstellung der Verbindung zwischen diesen Beobachtungen und traditionellen theoretischen Besorgnissen innerhalb der marxistischen Tradition über inter-kapitalistische Konkurrenz.
- 6 Es ist interessant festzustellen, daß dieser Gedanke der linken Analyse sehr eng an die neoklassischen Antworten auf die neuesten globalen Trends angrenzt. Für neoklassische Ökonomen bestätigt diese Intensivierung der Konkurrenz einfach die Gesetze der internationalen vergleichswisen Gewinne. Siehe beispielsweise William Branson (1980, S. 236). Das Ergebnis dieser neoklassischen Antwort ist natürlich eine bemerkenswerte Selbstzufriedenheit in bezug auf die neueren Trends. Robert Z. Lawrence (1984, S. 83) schreibt: »Aufgrund einer angemessenen ökonomischen Expansion und internationaler Preiskonkurrenz sollten strukturelle Veränderungen im Laufe der späten 80er Jahre relativ leicht machbar sein«. Während Linke kaum einer vergleichbaren Selbstzufriedenheit bezichtigt werden können, scheint es doch, daß beide Reaktionen die Auffassung über eine in jüngerer Zeit stattfindende *Intensivierung* der globalen Marktkonkurrenz und eine Schärfung der Klingen bezüglich konkurrenzorientierten Preisdrucks teilen.
- 7 Ich sollte betonen, daß wahrscheinlich nicht jeder Vertreter der einen oder anderen Version der NIAT/ GDP-Perspektive mit jedem Standpunkt der konventionellen Weisheit, denen gegenüber ich meine Skeptik zum Ausdruck bringen werde, übereinstimmen wird. Dieser Abschnitt bietet keine ausreichende Basis einer vollen Kritik der NIAT- oder der GDP-Standpunkte, sondern soll nur eine Einführung in die Möglichkeit einer alternativen Interpretation sein, wie sie im folgenden Abschnitt skizziert wird.
- 8 Ich nehme nicht grundsätzlich an, daß es seit den 1790er Jahren lange Wellen in der kapitalistischen Weltwirtschaft gegeben hat, sondern versuche einfach Raum für die Möglichkeit zu schaffen, daß Trends und Transformationen in der globalen Wirtschaft bedingt wurden durch solche abwechselnden Perioden von Expansionen und Stagnationen. Siehe David M. Gordon, Richard Edwards und Michael Reich (1982, Kapitel 2); und David M. Gordon, Thomas E. Weisskopf und Samuel Bowles (1983) für Material über lange Wellen in der globalen und der US-Wirtschaft. Für die Datierung der Höhepunkte der Konjunkturzyklen in der Nachkriegswirtschaft habe ich mich, wo es relevant war, auf das Center on International Business Cycle Research: Dating National Business Cycles in the Postwar Period, mimeo. 1982 gestützt. Wo möglich, habe ich die Daten so organisiert, daß sie mit den vier aufeinanderfolgenden Perioden korrespondieren, die von den Höhepunkten der Konjunkturzyklen der US Wirtschaft in der Nachkriegsperiode abgegrenzt werden: 1948-1966, 1966-1973, 1973-1979 und 1979-1984. (Siehe Samuel Bowles, David M. Gordon und Thomas E. Weisskopf (1983, Kapitel 2, für eine Begründung dieser spezifischen Perioden bezüglich der Vereinigten Staaten, dem wichtigsten Akteur in der Globalwirtschaft der Nachkriegszeit.) Der jüngste Konjunkturzyklus hatte, zumindest nach gewissen Maßstäben, 1984 seinen Höhepunkt noch nicht erreicht, aber 1984 war das letzte Jahr, für das vergleichbare Daten zur Zeit der letzten Überarbeitung dieses Aufsatzes vorhanden waren; er findet nach einer genügend langen Periode der Expansion von 1982 bis Ende 1984 statt, so daß die Höhepunkt zu Höhepunkt-Vergleiche nicht verzerrt werden sollten.
- 9 Ich schließe mich hier Branson (1980) bei der Klassifizierung der folgenden Länder als NICs an: Irland, Spanien, Portugal, Griechenland und Jugoslawien in Europa; Argentinien, Brasilien und Mexiko in Lateinamerika; und die »Viererbände« in Asien – Singapur, Taiwan, Hongkong und Korea – obwohl Branson selbst Irland ausschließt. (Wie Harris (1987) bin auch ich etwas verwirrt über den Ursprung von Bransons Bezeichnung der asiatischen NICs, die »aus irgendwelchen obskuren Gründen nach den vier führenden Anhängern des Vorsitzenden Mao in China nach 1971 benannt wurden.«) Diese Eingruppierungen rufen eine leichte Inkonsistenz in einigen der folgenden Gruppen hervor, die ich, wo es möglich ist, versuchen werden zu berichtigen. Irland, Spanien, Portugal und Griechenland sind in vielen konventionellen Tabellen unter den fortgeschrittenen Industrieländern, statt unter den

- LDCs angesiedelt, aber sie werden für den Zweck der Probe der NIAT/GDP-Hypothese auch als NICs klassifiziert. Da, wo die Daten es erlauben, nehme ich diese Länder aus der Gruppe der entwickelten Länder heraus und gliedere sie der Kategorie der LDCs unter der besonderen Position »europäische NICs« ein.
- 10 Es ist wichtig zu betonen, daß diese Tabelle nicht mehr bieten kann, als die groben Größenordnungen der Bewegungen der Produktionsanteile über einen so langen historischen Zeitraum anzugeben. Daten für frühere Jahrzehnte sind offensichtlich unpräzise. Daten späterer Perioden, insbesondere nach dem 2. Weltkrieg, sind verlässlicher, aber die Muster variieren zu einem gewissen Grad, abhängig von den Jahren, für die man die komparativen Ländergewichtungen in der gesamten globalen Produktion festlegt.
  - 11 In diesem Zusammenhang lohnt es sich zu betonen, daß zwischen 1938 und 1948, während ein großer Teil der restlichen Welt unter der Zerstörung des Krieges litt, die jährlichen Wachstumsraten des Volumens der Industrieproduktion der Vereinigten Staaten und der LDCs sehr eng beieinander lagen, 11,7 % jährlich für die USA und 8,4 % jährlich für die LDCs; dies waren anscheinend sich gegenseitig unterstützende Expansionsprozesse. (Basierend auf Daten, denen Tabelle 1 zugrunde liegt.)
  - 12 In den folgenden Absätzen über diese Gruppierungen sind alle Zahlen über Zykluswachstumsraten der Industrieproduktion aus Daten abgeleitet, auf denen Tabelle 3(b) basiert.
  - 13 Diese Darstellung stützt sich in erster Linie auf Harrison (1987) und Clive Hamilton (1983).
  - 14 Es ist wichtig zu unterstreichen, daß diese Implikation nicht notwendigerweise aus der GDP-Hypothese hervorgeht. Wahrscheinlich würde aus der GDP-Perspektive argumentiert werden, daß das Gegenteil richtig ist, nämlich, daß die zunehmende Dezentralisierung der Produktion eine Konvergenz in der Zusammensetzung der Industrieproduktion zwischen Nord und Süd hervorgerufen hat.
  - 15 Diese Kalkulationen basieren auf Daten in *ibid.*, Tabelle 7. Detaillierte Daten über Veränderungen der industriellen Zusammensetzung seit 1978 würden denkbarerweise bessere Nachweise über die Divergenz hervorbringen als Zahlen des Zeitraumes von 1960 bis 1978, aber ich zweifle daran, daß sie etwas an den elementaren Schlußfolgerungen ändern würden. Die hauptsächlich unterscheidenden Merkmale der frühen 1980er Jahre in den NICs, wie Harris (1987, Kap. 2-3) unterstreicht, waren Stagnation und Instabilität: Veränderungen der industriellen Zusammensetzung in diesen Jahren würden wahrscheinlich nicht mehr über die dauerhaften Transformationen aussagen.
  - 16 Es ist wichtig zu betonen, daß diese Daten, die den Zeitraum bis 1980 abdecken, nicht den darauffolgenden Zeitraum, in der der steigende Wert des Dollars substantiell das US-Handelsdefizit aufweichte, miteinbeziehen. Die Auswirkungen eines hohen Wechselkurses selbst können nicht einfach grundlegenden »strukturellen« Veränderungen in der globalen Wirtschaft zugeschrieben werden. Barry Eichengreen schätze beispielsweise, daß zwischen der zweiten Hälfte der 70er und der ersten Hälfte der 80er Jahre die wirkliche Aufwertung des Dollars, neben anderen gleichbedeutenden Gründen, die Beschäftigung in der Kraftfahrzeug- und Stahlindustrie um ca. 10 % reduzierte. Siehe: *International Competition in the Products of US Basic Industries. Working Paper No. 2190*, National Bureau of Economic Research, 1987.
  - 17 Die Standardquelle für Daten über durchschnittliche Unternehmensgrößen ist der *US Census of Manufactures*. Mit den veröffentlichten Daten für die Jahre 1977 und 1982, den neuesten vorhandenen Zählungen über die verarbeitende Industrie, stellen sich allerdings zwei Probleme. Erstens gab es 1977 eine Veränderung in der Art des Zählverfahrens für kleine Unternehmen, das anscheinend zu einem bedeutenden einmaligen Anstieg in der Gesamtzahl der gezählten Unternehmen führte. Zweitens, während die Jahre 1967, 1972 und 1977 alle kurz vor dem Höhepunkt ihres jeweiligen Konjunkturzyklus lagen, war das Jahr 1982 der Tiefpunkt einer großen Rezession, in der sich die Beschäftigtenzahl in der verarbeitenden Industrie zweifellos durch vorübergehende Entlassungen verringerte. Die Daten im Text gleichen diese Probleme in zwei Beziehungen aus. Erstens wurde 1982, das Jahr des neuesten Zensus, durch 1984 ersetzt, um eine Vergleichsmöglichkeit zu einem mehr oder weniger vergleichbaren Zeitpunkt im Konjunkturzyklus mit den Jahren 1967, 1972 und 1977 zu haben. Zweitens, die Gesamtzahl der Herstellungsgüterbetriebe in den Jahren 1977 und 1984 wurde in Übereinstimmung mit Zählverfahren von vor 1977 mit geradlinigen Vorhersagen eines Regressionstrends für die Jahre 1951-1972 projiziert. (Über Zählverfahren siehe US Bureau of the Census: *Census of Manufactures*, 1977, Band I, Washington, D.C. 1979, Technische Einführung.)
  - 18 Zahlen über die Mitte der 70er Jahre sind Durchschnittswerte für 1974-1977 aus *Transnational*

*Corporations in World Development*, S. 291: Zahlen für 1985 sind dem *Survey of Current Business*, August 1986, S. 43, entnommen.

- 19 Ich war bis jetzt noch nicht in der Lage, konsistente Einzeldaten für die Jahre vor 1959 zu finden.
- 20 Siehe: UN Centre on Transnational Corporations: *Survey on Transnational Corporations*: 1983, für nützliche Zusammenfassungen einiger dieser Materialien.
- 21 United Nations Centre on Transnational Corporations: *Transnational Corporations and International Trade: Selected Issues*. New York 1985, Tabelle IV.2: und *Survey of Current Business*, Mai 1986, S. 58. Diese Daten zeigen auch eine Zunahme des prozentualen Anteils von US-Exporten »zur weiteren Verarbeitung« an mehrheitlich kontrollierte ausländische Tochterfirmen – als Teil des Auslagerungs- und Wiedereinfuhrphänomens – von 38,5 % im Jahre 1977 auf 52,7 % im Jahre 1982. (siehe Daten in: Barker 1986, S. 67.). Aber fast alle dieser Zunahmen konnten auf einige wenige Exportplätze in Mexiko und asiatischen NICs zurückgeführt werden, eine Entwicklung, deren Langlebigkeit etwas zweifelhaft ist, wie ich in dem folgenden Abschnitt über Niedriglohnländer ausführen werde.
- 22 Die Daten wurden dem Autor aus nicht veröffentlichten Tabellen der US Tariff Commission zur Verfügung gestellt.
- 23 Eine Zusammenstellung vergleichbarer Zahlen könnte hilfreich sein, um diese Folgerung zu unterstreichen: In den Jahren 1971 und 1980 war der Anteil der LDCs an den gesamten direkten Auslandsinvestitionen im Bereich der verarbeitenden Industrie der vier wichtigsten DMEs folgendermaßen: BRD 27,7 % in 1971 und 24,2 % in 1980, Japan 66,4 % und 67,7 % und Großbritannien 19,7 % und 18,2 % und die Vereinigten Staaten 17,6 % und 20,9 %. UN Centre on Transnational Corporations: *Transnational Corporations in World Development*, Tabelle IV.4.
- 24 U.S. Direct Investment Abroad: Detail for Position and Balance of Payments Flows, 1985, *Survey of Current Business*, August 1986, S. 49. Diese Konzentration der Investitionen in anderen Bereichen als der verarbeitenden Industrie war selbstverständlich am meisten in Hongkong ausgeprägt, aber in Korea war sie ähnlich offensichtlich: 1985 waren nur 28 % des gesamten Anteils direkter US-Auslandsinvestitionen in Korea im Bereich der verarbeitenden Industrie. Im Gegensatz dazu hatten Taiwan und Singapur einen Anteil von über 50 %.
- 25 Beispielsweise haben die NICs in asiatischen Ökonomien, mit Ausnahme Japans, substantiell die höchsten Löhne. Siehe Hamilton (1984, S. 174).
- 26 Harris (1987) berichtet, daß koreanische Beamte schätzen, daß die chinesischen Löhne mindestens 30 % – 40 % unter koreanischen liegen.
- 27 Das Beispiel Koreas, das größte der asiatischen NICs, ist vielleicht zu diesem Punkt das deutlichste: diesbezüglich schreibt Harris (1987, S. 44, 69): »...die spekulativen Spiele des Staates, gestützt durch seine Position, Ressourcen zu mobilisieren und die Bevölkerung in allen Einzelheiten zu zwingen, diesen Prozeß zu unterstützen, waren dominant.« In diesem Zusammenhang schreibt Harris auch, daß ein angemessener Vergleich eigentlich mit dem sowjetischen Block gemacht werden könnte: »Nicht nur dirigierte der Staat den Prozeß und nahm eng an ihm teil, er erlegte ihnen auch – im Falle Koreas und Taiwans – etwas, was als eine schädliche Agrarpolitik nicht ungleich der der Ostblockstaaten bezeichnet werden könnte, auf.
- 28 Während unsere eigene Arbeit fast ausschließlich auf die Vereinigten Staaten begrenzt ist, gibt es eine parallele institutionelle/historische Darlegung, die sich mit den größten fortgeschrittenen Ländern befaßt und eine ähnliche Art der Dynamik darstellt. Siehe Philip Armstrong, Andrew Glyn und John Harrison (1984). Siehe auch Lipietz (1982) für eine Zusammenfassung einer parallelen Interpretation für den Fall Frankreichs.
- 29 Die Analyse in diesem Abschnitt grenzt eng an neuere Diskussionen Arthur MacEwans an und bezieht sich in großem Maße auf sie. Ich bin ihm für sein Verständnis und seine anhaltende Beachtung der globalen Dimensionen der derzeitigen Krise zu besonderem Dank verpflichtet. Siehe MacEwan (1984; 1986). Diese Argumente stützen sich auch stark auf *Beyond the Waste Land*, obwohl wir alle drei zugeben würden, daß die internationale Dimensionen unserer Analyse bis jetzt noch nicht ausreichend entwickelt wurden.
- 30 Diese Wechselkursschwankungen sind nicht einfach das Produkt einer zunehmenden Unbeständigkeit der Inflationsrate; für Daten über den US-Wechselkurs und seine Anpassung an die relative Bewegungen des Großhandelspreis-Index siehe Branson (1980, Tabelle 3, 18).
- 31 Ein Indikator dieses monetaristischen Aktivismus wird von Daten über Diskontraten der Zentralban-

- ken 14 fortgeschrittener Länder enthüllt, für die der Internationale Währungsfonds fortlaufende Zeitserien verschiedener Zinsraten bereitstellt. Die Marge zwischen den Diskontraten der Zentralbanken, gemessen an ihrem Variationskoeffizienten, nahm von 1966 bis 1973 substantiell um 70 % zu. Diese steigende Marge wird normalerweise als Beweis dafür genommen, daß sich die Zentralbanken »gegen den Wind stellen«, indem sie eine relativ unabhängige Kontrolle ihrer eigenen Ökonomien und Wechselkurse trotz Trends unter ihren Konkurrenten suchen. (Basierend auf Tabellen des Internationalen Währungsfonds: *International Financial Statistics*, 1980.
- 32 Der Variationskoeffizient von Geldmarktraten stieg im Laufe der Zeitperiode von 1966 bis 1979 parallel an und war ein teilweiser Indikator dieser zunehmenden internationalen Varianz. Eine oberflächliche Indikation, daß die Geldpolitik der Zentralbanken half, diese zunehmende Marge herbeizuführen, ergibt sich aus der Rang- und Wechselbeziehung von Diskontraten der Zentralbanken und Geldmarktraten in den fortgeschrittenen Ländern, die in dem gleichen Zeitraum ebenso substantiell anstiegen. (Basierend auf Tabellen in *ibid.*)
  - 33 Wie mit einem großen Teil der vorhergehenden Analyse, beschränke ich mich in erster Linie auf Untersuchungen über in den USA ansässige Firmen.
  - 34 Alle folgenden Vergleiche basieren auf Daten in *United Nations Yearbook of International Trade Statistics*, New York 1984.
  - 35 Für diesen Zweck ist »transatlantischer Handel« definiert als Exporte in beide Richtungen zwischen den europäischen DME und den USA, Kanada und Lateinamerika. »Handel des pazifischen Beckens« ist definiert als Handel zwischen Japan und anderen asiatischen Entwicklungsländern und Handel zwischen diesen asiatischen Gruppierungen und den amerikanischen Gruppierungen USA, Kanada und Lateinamerika.
  - 36 Die Vergleiche des relativen Einflusses der verschiedenen Variablen basieren auf den Werten für ihre standardisierten Regressionskoeffizienten nach Durchschnitten für die drei Regressionen, die für 1976, 1979 und 1980 gemeldet wurden.
  - 37 Es ist weiterhin wichtig anzumerken, wie MacEwan (1984, S. 50) betont, daß Verkäufe von kanadischen Tochterfirmen auf dem US-Markt 2/3 bis 3/4 der Verkäufe aller Verkäufe von Tochterfirmen im US-Markt ausmachen, wobei Transportmaschinenverkäufe kanadischer Tochterfirmen einen großen Anteil stellen. »Diese relativ starke Verbindung von kanadischen Tochterfirmen und dem US-Markt,« schreibt MacEwan, »paßt kaum in das Modell von Niedriglöhnen und Auslandsinvestitionen...«
  - 38 MacEwan betont, daß es einige bedeutende Unterschiede zwischen US-TNCs und solchen mit Wurzeln in anderen fortgeschrittenen Ländern gibt in Bezug auf ihren Widerstand auf solche Auferlegungen: »Während US-Firmen stark an ihrer Aversion gegen Verträge über gemeinsame Eigentumsrechte festgehalten haben, sind Firmen aus anderen fortgeschrittenen kapitalistischen Ländern in der Regel flexibler... Die Japaner, das eine Extrem, werden durch eine Position karikiert, die sagt: Laß dich auf alle Arrangements, die nötig sind, um sich in einem Land zu etablieren, ein und mach das Beste draus.«
  - 39 Die Daten über Profitabilität sind ausgedrückt als die Nettorate aus Profiten aus festem Anlagevermögen in der verarbeitenden Industrie vor Steuern und wurden Philipp Armstrong und Andrew Glyn: *Accumulation, Profits, State Spending: Data for Advanced Capitalist Countries, 1952-1983*, entnommen, unveröffentlichte Tabellen, Oxford Institute of Economics and Statistics, August 1986, Tabelle 15.
  - 40 Ich war nicht in der Lage diese Daten für die Zeit nach 1983 zu aktualisieren, deshalb kann ich nicht darüber spekulieren, ob der Abwärtstrend von 1982 auf 1983 der Beginn einer dauerhafteren Revision des Trends von 1977-1982 ist.
  - 41 Herbert Gintis (1986) macht einen ähnlichen Punkt indem er die umfangreiche Literatur über Investitionsdeterminanten innerhalb traditioneller ökonomischer Analysen kritisch durchsieht und darauf schließt, daß, zieht man eine Bilanz, »Kapitalmobilität anscheinend nicht die Verbindung zwischen einheimischen Investitionen und einheimische Sparen lockert.« Ich habe dieser Literatur nur knappe Aufmerksamkeit geschenkt, weil sie nicht explizit die *Veränderungen im Laufe der Zeit* in dem Grad der Offenheit und der Kapitalmobilität in und unter den fortgeschrittenen Ländern diskutiert.
  - 42 So lang dieser Aufsatz in seiner gedruckten Form auch ist, aus Platzmangel mußte ein großer Teil des Berichtes über eine Vielzahl formalerer quantitativer Vergleiche dieser zwei Perspektiven im vierten Abschnitt gestrichen werden.

- 43 Bennett Harrison gab mir gegenüber zu bedenken, daß es eine Asymmetrie der Handlungsfähigkeit des Staates gäbe, zwischen Situationen, wo der Staat direkt interveniert, um Akkumulation herbeizuführen, z.B. in Korea, und solchen, in denen er direkt interveniert, um die Interessen der Arbeiterklasse zu unterstützen, z.B. in Frankreich in der Zeit von 1981 bis 1983. Dies ist ein wichtiger Punkt, der weiterer Diskussionen bedarf. Auf den ersten Blick denke ich, daß es in beiden Fällen entscheidend von der Art der Politik, die ein Staat verfolgt, abhängt. Ich sehe einer weiteren Untersuchung dieses Themas entgegen.

## Literatur

- Andreff, W. (1984): The International Centralization of Capital and the Re-Ordering of World capitalism, in: *Capital & Class*, Spring
- Armstrong, P./Glyn, A. (1986): *Accumulation, Profits, State Spending: Data for Advanced Capitalist Countries, 1952-1983*, Oxford Institute of Economics and Statistics
- Barker, B. (1986): U.S. Merchandise Trade Associated with U.S. Multinational Companies, In: *Survey of Current Business*, May
- Béaud, M. (1987): *Le Système National Mondial Hierarchisé*, Paris
- Bluestone, H./Harrison, B. (1982): *The Deindustrialization of America: Plant Closings, Community Abandonment, and the Dismantling of Basic Industry*, New York
- Bowles, S./Gordon, D./Weisskopf, Th. (1983): *Beyond the Waste Land: A Democratic Alternative to Economic Decline*, New York
- Branson, W. (1980): Trends in United States International Trade and Investment since World War II, in: Feldstein, M. (ed.): *The American Economy in Transition*, Chicago
- Clairmonte, F./Cavanagh, J. (1982): *Transnational Corporations and Global Markets: Changing Power Relations*, Institute for Policy Studies
- Ernst, D. (1981): *Restructuring World Industry in a Period of Crisis – The Role of Innovation: An Analysis of Recent Developments in the Semi-Conductor Industry*, Wien
- Faux, J. (1986): The Post-Reagan Economy: A New Democratic Deal, in: *World Policy Journal*, Frühjahr
- Foreman-Paeck, J. (1983): *A History of the World Economy: International Economic Relations since 1850*, Totowa, N.J.
- Frank, A.G. (1984): *Crisis: In the World Economy*, London
- Fröbel, F. (1980): The Current Development of the World Economy, *United Nations University Working Paper*
- Fröbel, F./Heinrichs, J./Kreye, O. (1980): *The New International Division of Labour*, New York
- Gintis, H. (1986): *International Capital Markets and the Validity of National Macroeconomic Models*, unv. Arbeit, University at Amherst
- Gordon, D. (1988): Global Transformation or Decay? Alternative Perspectives on Recent Changes in the World Economy, in: Mangum, G./Philips, P. (eds.): *The Three Worlds of Labour Economics*, Armonk
- Gordon, D./Weisskopf, Th./Bowles, S. (1988): Power, Accumulation, and Crisis: The Rise and Demise of the Postwar Social Structure of Accumulation, in: Cherry, R. et al. (eds.): *The Imperiled Economy*, New York
- Gordon, D./Edwards, R./Reich, M. (1982): *Segmented Work, Divided Workers: The Historical Transformation of Labour in the United States*, New York
- Gordon, D./Weisskopf, Th./Bowles, S. (1983): Long Swings and the Nonreproductive Cycle, in: *American Economic Review*, May
- Hamilton, C. (1983): Capitalist Industrialization in the Four Little Tigers of East Asia, in: Limqueco, P./McFarlane, B. (eds.): *Neo-Marxist Theories of Development*, London
- Harris, N. (1987): *The End of the Third World: Newly Industrializing Countries and the Decline of an Ideology*, London
- Harrison, B. (1987): Cold Bath or Restructuring? in: *Science and Society*, Frühjahr
- Jerome, H. (1934): *Mechanization in Industry*, New York

- Koehlin, T. (1987): *The Location of U.S. Foreign Investment: A Study of the Effects of Market Size, Labour Costs, and Social Institutions*
- Lawrence, R. (1984): *Can America Compete?*, Washington
- Lipietz, A. (1982): *De la Nouvelle Division Internationale du Travail à la Crise du Fordisme Périphérique*, CEPREMAP Working Paper No. 8225
- Lipsey, R. (1982): *Recent Trends in US Trade and Investment*, National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 1009
- Lipsey, R./Weiss, M. (1981): Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries, in: *Review of Economics and Statistics*, November
- MacEwan, A. (1982): *Slackers, Bankers, Marketers: Multinational Firms and the Pattern of US Direct Foreign Investment*, unv. Arbeit, University of Massachusetts-Boston
- MacEwan, A. (1984): Interdependence and Instability: Do the Levels of Output in the Advanced Capitalist Countries Increasingly Move Up and Down Together? in: *Review of Radical Political Economics*
- MacEwan, A. (1985): *Unstable Empire: U.S. Business in the International Economy*, IDS Bulletin, January
- MacEwan, A. (1986): International Debt and Banking: Rising Instability within the General Crisis, in: *Science & Society*, Summer
- Piore, M./Sabel, Ch. (1984): *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, New York
- Radice, H. (1984): The National Economy: A Keynesian Myth? in: *Capital & Class*, Frühjahr
- Sayer, A. (1986): Industrial Location on a World Scale: The Case of the Semiconductor Industry, in: Scott, J./Storper, M. (eds.): *Production, Work, Territory...*, Boston
- Schneider, F./Frey, B. (1985): Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment, in: *World Development*, 13:2
- Scott, A./Storper, M. (1986): Industrial Change and Territorial Organization: A Summing Up, in: diess. (eds.): *Production, Work, Territory: The Geographical Anatomy of Industrial Capitalism*, Boston
- Scott, A./Storper, M. (1986): Production, Work, Territory: Contemporary Realities and Theoretical Tasks, in: diess. (eds.): *Production, Work...*, Boston
- Strange, S. (1986): Supranationals and the State, in: Hall, J. (ed.): *States in History*, London
- United Nations Centre on Transnational Corporations (1983): *Survey on Transnational Corporations*, New York
- United Nations Centre on Transnational Corporations (1985): *Transnational Corporations and International Trade: Selected Issues*, New York
- United Nations Centre on Transnational Corporations (1987): *The CTC Reporter*, Frühjahr