

Globalisierung: Das jüngste Stadium des Imperialismus

Keith Harvey, Revolutionärer Marxismus 35, Juli 2005

Vorwort

Von Anfang an erkannte der Marxismus den inhärenten Drang des Kapitalismus zur Expansion. Im kommunistischen Manifest zeigt Marx die Hervorbringung des Weltmarktes und sah voraus, dass alle Nationen auf Gedeih oder Verderb gezwungen werden „die bürgerliche Produktionsweise zu übernehmen.“ In diesem Sinne ist „Globalisierung“, als der Zwang, die Ökonomien aller Länder in einen immer integrierteren Weltmarkt hinein zu ziehen, keine neue Entwicklung.

Doch war das Muster der Expansion, sein Tempo und das Kräfteverhältnis zwischen den Nationen, das sie bewirkt hat, niemals gradlinig oder einheitlich. Während der letzten 10 Jahre wurde „Globalisierung“ ganz speziell benutzt, um das Überstülpen seines „neoliberalen“ Wirtschaftsmodells durch die USA über immer größere Gebiete der Welt zu beschreiben, sowie die Ausdehnung ihrer Konzerne sogar auf dem Territorium seiner ehemaligen Gegner im Kalten Krieg. Dieser Artikel untersucht den Hintergrund dieser neuesten Phase der kapitalistischen Entwicklung.

Der Artikel versucht zu zeigen, dass die Expansion an ihrer Wurzel ein Ausdruck der Krise der Überakkumulation im US-Kapital ist, das seit den 1970ern in seinem Heimatmarkt durch zurückgehende Profitraten gekennzeichnet ist. Seine Antwort war, Barrieren für spekulative Investitionen auf internationaler Ebene zu beseitigen. Indem sie dazu die in Chile „erprobte“ Politik benutzten, drängten die US-Strategen in den 1980ern die ihnen fügsamen Regierungen, alle möglichen Handels- und die Investitionsbarrieren nicht nur zwischen den imperialistischen Mächten abzubauen, sondern wesentlicher auch in der immer verschuldeteren „Dritten Welt“.

Der Durchbruch jedoch kam erst nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion und der Restauration des Kapitalismus in China. Wie in früheren Perioden der globalen Integration, war eine einzelne Hegemonialmacht notwendig, um eine einheitliche ökonomische Politik der ganzen Welt aufzuzwingen.

So dramatisch und destruktiv diese „Globalisierung“ bisher war, so veränderte sie nicht die fundamentalen Widersprüche innerhalb der USA selbst. Heute sind die Grenzen der Globalisierungslösung zunehmend sichtbar als steigende Schuldenberge, fallende Profitraten, betrügerische zusammenbrechende Riesen-Unternehmen, riesige brachliegende industrielle Kapazitäten. Geht es mit der Globalisierung schon zu Ende?

Keith Harvey, London 2003

Einführung

Vor einigen Jahren konnten die Besucher der Expo 1992 in Sevilla bemerken, dass die USA sich auf ein kleines und unbedeutendes Ausstellungszelt beschränkten, verglichen mit den pompösen Selbstdarstellungen der meisten restlichen Welt-„Größen“. Durch Nachforschung kam heraus, dass die meisten der großen Namen der US-Konzernwelt entschieden hatten, keine Finanzen für das US-Zelt zu investieren. In dieser internationalen Veranstaltung wollten Coca Cola und Co. einfach nicht als US-Firmen erscheinen; sie wollten an erster Stelle als globale Unternehmen gesehen werden.

Phillip Condit, der Vorsitzende von Boing, sagte 1997, ein globales Unternehmen zu sein bedeutet, dass *„die Leuten denken, dass du ein lokales Unternehmen bist, wo immer Du operierst“*. Er versuchte BP nachzueifern, dem zehntgrößten Unternehmen der Welt, das britisch basiert, aber global omni-präsent ist. HSBC, eine unter den größten 4 Banken im US-Markt, vermarktet sich selbst als *„die Lokal-Bank der Welt“*, weil sie in den meisten Ländern präsent ist.

Natürlich gab es schon immer Gesellschaften mit internationaler Ausrichtung, seit die US-Firma Singer ihren ersten Überseebetrieb in Europa in den 1860er Jahren begann. Autoriesen, Elektronikfirmen und Ölgesellschaften hatten alle eine globale Ausrichtung schon während der meisten Zeit im letzten Jahrhundert. Aber bis vor kurzem beschränkten sie sich zumeist auf zweitrangige Niederlassungen in Überseemärkten, insbesondere was US-Multis betrifft.

Jetzt hat sich das alles geändert. Jetzt treten die meisten multinationalen Gesellschaften (MNC`s) auf dem Weltmarkt in den Wettbewerb, um zu überleben. General Electric – der US- Elektronikriese – ist der größte Multi mit einem Sachanlagevermögen, das 1999 405 Milliarden USD betrug, macht einen Umsatz von 111 Milliarden USD. Bis er sich 2002 zurückzog, war Jack Walsh der Vorstandsvorsitzende (CEO) von General Electrics. 1997 erklärte er, was multinationale Gesellschaften dazu treibt, immer mehr von den Überseemärkten abhängig werden:

„Es gibt einen globalen Kapazitätsüberschuss in fast jedem Sektor. Der Preisdruck ist Sektor für Sektor dramatisch. Eine Möglichkeit diesen Problemen zu entgegnen, ist es, den größtmöglichen Maßstab anzugehen – die Verteilung der Kosten und Einnahmen über die Welt.“

Inzwischen gibt es mehr Multis als je zuvor – 63.000 im Jahr 2000, verglichen mit 7.000 im Jahr 1970 – und sie kontrollieren einen größer werdenden Anteil an globalem Output und Verkäufen als je zuvor (1). Im Verlauf des letzten Jahrzehnts vergrößerte sich ihre Abhängigkeit von ausländischen Märkten, Anlagekapital und Beschäftigung im Vergleich zu ihrer Heimatbasis stetig (2).

Rund 30 % von General Electric`s Anlagen und Verkäufen sind überseeisch. Diese Zahl wächst mit jedem Jahr. Heute hängen mehr und mehr global players, wie IBM und ICI, mit über der Hälfte ihres Profits von Umsätzen im Ausland ab. Mehr als 98 % von Nestles Verkäufen finden außerhalb der Schweiz statt. Murdochs Medienimperium verkauft im Ausland 96 % seiner Produkte.

Diese multinationalen Konzerne – in der Produktion, im Bankwesen, in den Medien und Einzelhandel – machen zusammen 2/3 des ganzen Welthandels aus. Sie sind auch der Motor der Auslandsinvestitionen. Im Jahr 2000 stiegen die gesamten Auslandsdirektinvestitionen (Kapitalexport) um 18 % auf ein Rekordniveau von \$ 1,3 Billionen an, 90 % davon (\$ 1,1 Billionen) in der Form von Fusionen und Erwerbungen multinationaler Konzerne, um ihre globale Position zu konsolidieren.

Unter den 63.000 multinationalen Firmen sind es gerade 100, bloße 0,2 % – die Geldanlagen von 1,2 Billionen besitzen und im Jahr 1999 Verkäufe in derselben Größenordnung hatten. Diese größten 100 Firmen verfügen über 12 % der Geldanlagen aller multinationalen Firmen, tätigen 16 % ihrer Verkäufe und beschäftigen 15 % der dort tätigen Arbeitskräfte.

91 von ihnen haben ihre Firmensitze in einem der 17 „Triaden“-Länder (EU, USA, Japan), eine Zahl die die Bedeutung dieser Länder in der kapitalistischen Weltordnung zeigt.

Darüber hinaus hat sich während der letzten 10 Jahre ihr Anteil an den Top-100 vergrößert. Das sind die Länder, die die makro-ökonomische Tagesordnung festsetzen, die den Welt-Kapitalmarkt kontrollieren und die globalen multilateralen Institutionen wie Weltbank, IWF und WTO bestimmen.

Der Reichtum, die Macht und die Reichweite der größten kapitalistischen Konzerne sind unerreicht

und historisch noch nie da gewesen. Die weite geografische Verteilung und gesellschaftliche Tiefe, die die weltkapitalistische Marktökonomie in den letzten 10 bis 20 Jahren erreichte, wird auch allgemein anerkannt. Dies alles wurde als „Globalisierung“ bezeichnet.

Während ein Großteil des „wir gewinnen den Kalten Krieg“-US-Triumphalismus hinter uns liegt, ist es nicht gut genug, das Phänomen einfach als „globale Sprechblase“ zu verharmlosen, als einfach „derselbe alte Imperialismus“ – so als ob sich nichts geändert hätte (3).

Der Zweck dieses Artikels ist es, die bestimmenden Ursachen der Globalisierung zu verstehen und sie präziser zu definieren. Was treibt sie voran und was sind ihre Komponenten? Wie hat sie sich entwickelt? Was ist die Beziehung zum Konzept des Imperialismus wie es von MarxistInnen seit dem frühen Teil des letzten Jahrhunderts entwickelt wurde?

Um dies zu tun, können wir von Anfang an die einfache Erklärung ablehnen, dass *„Globalisierung ein objektiver Faktor ist, eine Widerspiegelung der dramatischen technologischen Veränderung, und keine Politik.“* (4) Dieser Standardrefrain von den Apologeten der 1990er war entworfen worden, um die Entpolitisierung der Globalisierung zu betreiben, von ihrer Geschichte und den nationalen und klassenmäßigen Beziehungen zu abstrahieren, innerhalb derer sie sich entwickelte.

Es bezweckte, die Gegenspieler des tatsächlich aus den Konzernzentralen bestimmten Prozesses zu entwaffnen mit der Idee, dass technologische Entwicklungen einen Trend zu wachsender internationaler Integration bewirkt hätten, der unvermeidlich und nicht zu stoppen war, und der die Gewerkschaften und die nationalstaatlichen Barrieren für die Bewegung des Kapitals beiseite fegt.

Die gegenwärtige Krise widerlegt diese Erklärung insoweit, wie die technischen Errungenschaften im Transport- und Kommunikationsbereich, die die Wichtigkeit von Zeit und Raum in ökonomischen Transaktionen relativiert haben, weiter in Betrieb bleiben, aber sie haben nicht das Einsetzen einer globalen Rezession verhindern können.

Auf der anderen Seite haben diese ganz gleichen negativen ökonomischen Umstände die wichtige Einführung der nächsten Generation von Technologien (z.B. UMTS) verhindert, die für den Kommunikationsbereich viel versprochen.

In Wirklichkeit ist die Technologie die abhängige Variable in der Globalisierung, nicht die treibende.

Wie Robert Went gesagt hat: *„Die Wahrheit ist, dass technologische Veränderungen den Globalisierungsprozess nur erleichtert haben, der durch bewusste politische Entscheidungen in Bewegung gesetzt wurde (5)“*. Wir könnten hinzufügen, dass diese „bewussten politischen Entscheidungen“ selbst tief sitzende Veränderungen in der US-Wirtschaft widerspiegeln, welche dem Rahmen der Politik und der etablierten Institutionen schon Jahrzehnte früher entwachsen war.

Um diese „Prozesse der Globalisierung“ zu verstehen, müssen wir tiefer auf die geschichtlichen und strukturellen Gründe eingehen, warum der Kapitalismus expandiert und die ökonomischen und politischen Barrieren untersuchen, die das Kapital zu überwinden sucht.

Dabei beginnen wir zunächst mit der Erkenntnis, dass es das Wesen des Kapitals ist, jede Barriere zu durchbrechen auf dem Weg seiner beständigen Expansion. Selbstausdehnung ist sein Wesen. Es kann nicht zufrieden sein mit bloß lokaler, regionaler oder sogar nationaler Herrschaft. *„Die natürliche Tendenz unseres ökonomischen Systems ist es deshalb, die staatlichen Grenzen zu durchbrechen“*, wie Trotzki es formulierte.

Wir haben als erstes zu erklären, welche historischen Formen diese Selbstausdehnung genommen hat, welche Barrieren er zu überwinden hatte und welche Bedingungen ihm dies jeweils erlaubten,

zu dieser Zeit und eben keiner anderen. Warum z.B. regredierte der Kapitalismus zwischen 1914 und 1945 international? Was bestimmte das Muster des internationalen Kapitals im Nachkriegsboom (1950-1971)? Wie befreite sich das Kapital selbst von den Einschränkungen, die es durch die Nachkriegsregelung geerbt hatte, um sich in den 1970ern und 1980ern schnell zu verbreiten in den verschiedenartigsten Formen? Und endlich, was ändert sich in der Natur des Weltkapitalismus als Ergebnis des Sieges der USA im Kalten Krieg und dem darauf folgenden Boom in der US-Wirtschaft unter der Präsidentschaft von Clinton?

Imperialismus

Dies ist nicht das erste Mal, dass eine umfangreiche Debatte über die Bedeutung der großen Veränderungen in der kapitalistischen Weltökonomie stattfindet. Vor über 100 Jahren wurde der Terminus „Imperialismus“ geprägt, um die Entstehung der neuen Merkmale in der Organisation der kapitalistischen Produktion und des Finanzwesens zu beschreiben.

Obwohl sie nicht die ersten waren, die diesen Terminus benutzten, begannen Marxisten, diese Merkmale in den ersten Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts zu analysieren. Sie anerkannten, dass große qualitative Veränderungen in der Natur des Kapitalismus seit den 1870er Jahren stattgefunden hatten. Es waren Veränderungen, die sowohl die Organisation von inländischem Produktions- und Finanzwesen berührten, als auch die Struktur des internationalen Handel und der Investitionen veränderten.

Der erste und wichtigste Grund war der Aufstieg von großen Konzernen in den wichtigsten kapitalistischen Ländern, die ihre nationalen Märkte erobert hatten und begannen, sie zu dominieren. Ihre Entwicklung, die ein unvermeidliches Ergebnis des Wettbewerbs zwischen den früheren Generationen kleinerer Firmen war, führten die größeren Kapitalisten dazu, den Vorteil des Monopols zu sehen. Durch praktisches Verdrängen ihrer Inlandskonkurrenten konnten die Monopolisten nicht nur größere Profite im Boom ernten, sondern auch die Konjunkturerinbrüche überstehen, die im Geschäftszyklus zu erwarten waren.

Der ursprüngliche Kleinbetrieb, die familieneigene Firma, überließ nun den großen Firmen das Feld, die Eigentümer über Aktien und Anteile bestimmten. In Deutschland wurde dies in großem Maßstab durch die horizontale Integration zwischen Firmen im selben Geschäftsbereich erreicht, die entweder fusionierten oder Preise und Marktanteile untereinander regelten (Kartelle).

In den USA wurde dies seit den 1880ern im Allgemeinen durch Gesetz verhindert und die Monopolisierung nahm mehr die Form einer vertikalen Integration an. Dabei schluckten die großen Firmen sowohl ihre Lieferanten als auch die Firmen, an die sie ihre Produkte verkauften, wodurch große Einsparungen an Transaktionskosten erzielt wurden und die Profite abgesichert werden konnten.

Diese Tendenz zur Konzentration war auch offenkundig innerhalb des Finanzkapitals. Die Banken entwickelten sich von bloßer „Mittlertätigkeit“, die Familienfirmen zur Abdeckung operativer Kostenspitzen dienten, zu machtvollen Monopolen mit eigenen Interessen. Nachdem sie immer mehr in die Bereitstellung von Anlagenfinanzierung involviert wurden, versuchten sie Einfluss auf die Monopole selbst zu bekommen, um den Wert ihrer Geldanlagen zu schützen. In einigen Fällen führte dies zur Besetzung von Posten in den Direktorien, in anderen zu direktem Anteiligentum.

Zur Zeit des ersten Weltkrieges konnte Lenin beobachten:

„Zum „Herrscher“ der Welt wurde nunmehr das Finanzkapital; es ist besonders beweglich und elastisch, national wie international besonders verflochten, besonders unpersönlich und von der

direkten Produktion losgelöst; es eignet sich besonders leicht für die Konzentration und ist bereits besonders stark konzentriert, so dass buchstäblich einige hundert Milliarden und Millionen die Geschicke der ganzen Welt in ihren Händen halten (7).“

Nach dem relativ langen Boom am Ende des 19. Jahrhunderts (von 1895 an) und der Krise von 1900 – 1903, wurden Monopole und Kartelle anerkannt als *„eine der Grundlagen des ökonomischen Lebens“* (Lenin). In den USA waren im Jahr 1904 1,1 % der Firmen verantwortlich für die Hälfte der Gesamtproduktion.

Ein zweiter damit zusammen hängender Faktor war eine massive internationale Expansion des Kapitalismus, als die Monopole nach den internationalen Märkten strebten und den Zugang zu Rohstoffen sichern wollten. Im Prozess der Monopolisierung erwies sich die nationale Ökonomie mehr und mehr als zu beschränkte Sphäre, um dort noch adäquate Profite zu machen.

Zwischen 1870 und 1914, aber speziell nach 1895, beschleunigte sich die internationale Ausdehnung von kapitalistischem Handel und Investitionen. Horst Köhler, der ehemalige Direktor des Internationalen Währungsfonds (IWF) ging sogar soweit zu sagen: *„Die globale Wirtschaft war tatsächlich am Ende des 19. Jahrhunderts integrierter als sie es heute ist (8).“*

Ohne soweit zu gehen, nannte ein Bericht der Weltbank kürzlich die Periode von 1870 bis 1914 *„die erste Welle der modernen Globalisierung (9)“*.

„Warenfluss, Kapitalfluss und Arbeit, alles dieses wuchs dramatisch. Die Exporte als Anteil am Welteinkommen verdoppelten sich nahezu und zwar auf 8 %. Fremdes Kapital vergrößerte sich um mehr als das Dreifache im Vergleich zum Einkommen in den Entwicklungsländern in Afrika, Asien und Lateinamerika. Die Auswanderung war sogar noch dramatischer. 60 Millionen wanderten aus Europa aus, meistens aus weniger entwickelten Teilen nach Nordamerika und andere Regionen der Neuen Welt. Zwischen südlichen Ländern war die Migration auch wesentlich. Der Bevölkerungsstrom aus den dicht besiedelten Ländern China und Indien in die weniger bevölkerten Ländern wie Sri Lanka, Burma, Thailand, die Philippinen, und Vietnam war wahrscheinlich von der selben Größenordnung wie der zwischen Europa und den Amerikas. Die ganze Arbeitsmigration während der ersten Welle der Globalisierung erfasste nahezu 10 % der Weltbevölkerung (10).“

In ähnlicher Weise hat Robert Went für das Jahr 1913 bemerkt, dass das Verhältnis von Export und Import der Waren zum BIP (Bruttoinlandsprodukt) für die sechs größten Mächte im Durchschnitt 42,6 % erreichte. Trotzdem war das wichtigste neue Merkmal, dass der Kapitalexport den Export von Waren zu übersteigen begann. Während dieser Periode, wurde z.B. etwa die Hälfte von allen britischen Ersparnissen und Profiten im Ausland angelegt. Um 1914 war der Anteil der fremden Kapitalanlagen in den halbkolonialen Ländern auf 32 % ihres Einkommens angestiegen.

Während dieser Periode vervollständigten die imperialistischen Staaten ihren Griff auf alle Territorien dieses Planeten. Dazu notierte Trotzki im Jahr 1914:

„Der ganze Erdball, das Festland wie das Meer, die Oberfläche wie die Tiefe, sind bereits zur Arena einer weltumfassenden Wirtschaft geworden, deren einzelne Teile voneinander unauflösbar abhängig sind. Diese Arbeit verrichtete der Kapitalismus (11).“

Aber diese Internationalisierung des Kapitals war kein friedvoller, linearer Prozess, von dem alle Klassen und alle Nationalstaaten gleichermaßen profitierten. Vielmehr war die Welt ganz zwischen einer Handvoll von „Großmächten“ aufgeteilt geworden. Alle von diesem Club ausgeschlossenen Länder wurden entweder formell Kolonien oder informell Bestandteil ihrer „Einflusssphäre“.

Der Ausbruch des Ersten Weltkrieges brachte mit Trotzki's Worten die Tatsache zum Ausdruck, dass

„die Produktionskräfte, die der Kapitalismus entwickelt hatte, über die Grenzen des Nationalstaats hinaus gewachsen waren.“ Der Nationalstaat, die gegenwärtige Form von Politik, war zu eng geworden für die Ausbeutung und Ausdehnung dieser Produktivkräfte. Dies wiederum führte zu einem systematischen Ausbrechen von Kriegen und Revolutionen in der imperialistischen Epoche: Kriege für die gewaltsame Aufteilung der Welt, zur Absicherung von „Einflusssphären“ und „Hinterhöfen“; Revolutionen, ausgelöst durch die Entbehrungen des Krieges, den Zusammenbruch des Regimes geschlagener, herrschenden Klassen und durch die Ungerechtigkeit nationaler Unterdrückung.

Der Erste Weltkrieg brachte jedoch keine Lösung der Frage imperialistischer Vorherrschaft in der Form eines klaren Siegers, der in der Lage gewesen wäre, seine eigene Wirtschaftsexpansion auf Kosten seiner geschlagenen Gegner fortzuführen.

Stattdessen konzentrierten die imperialistischen Mächte ihre Aufmerksamkeit auf ihre eigenen Einflusssphären. Dadurch warfen sie die Weltwirtschaft um Jahrzehnte zurück und ließen viele Ergebnisse der ersten Phase der kapitalistischen Internationalisierung verkommen. Selbst Ende der 1940er lag der Handel als Anteil am BIP immer noch unter dem Level von 1870. Um 1950 hatte sich der Anteil fremder Kapitalanlagen der Entwicklungsländer auf nur noch 4 % des Volkseinkommens reduziert – weit hinter dem geringsten Anteil in den 1870er Jahren.

Internationalisierung nach dem Zweiten Weltkrieg

Während es keine Frage ist, dass die Jahrzehnte seit dem Zweiten Weltkrieg wieder geprägt waren durch ein Wachstum internationalen Handels und von Investitionen, ist das Muster dieses Wachstums nicht gleichmäßig gewesen. Vier ziemlich verschiedene Perioden können identifiziert werden. Wie wir sehen werden, haben deren Wesenszüge zu tun mit unterschiedlichen Rollen, die das Finanzkapital vor dem Hintergrund eines sich ändernden internationalen Mächtegleichgewichts spielt.

Die Jahrzehnte nach 1945 sahen fast sofort ein Aufleben der Internationalisierung, ausgedrückt sowohl im Handel als auch in Auslandsdirektinvestitionen. Um 1970 hatte der Welthandel das Niveau der Phase vor 1914 übertroffen und seitdem haben dessen jährliche Wachstumsraten die Zuwachsraten der Produktion wesentlich übertroffen. Zur selben Zeit jedoch wuchsen die Auslandsdirektinvestitionen sogar schneller und man sah *„ein jährliches Wachstum viermal größer als die Wachstumsrate des internationalen Handels (12).“*

Die Formen der Investitionen waren auch vielfältiger als in der Phase vor 1914, als sie größtenteils auf Anleihen beschränkt waren. Nach 1950 wuchsen die Geldanlagen im Ausland direkt in Form von neuen Fabriken und Ausrüstungsinvestitionen. Die Impulse für diese Welle von Auslandsdirektinvestition, welche bis in die siebziger Jahre andauerte, waren hauptsächlich die Lagevorteile der Gastländer. Entweder besaßen die Länder unbewegliche natürlich Rohstoffe oder ihre Märkte waren durch Handelsbarrieren geschützt.

Während dieser Phase, welche die Weltbank *„die zweite Welle der Globalisierung“* nennt, erklärt eben diese, dass *„die meisten Entwicklungsländer auf primären Warenexport beschränkt blieben und im Großen und Ganzen am Rand der großen Kapitalflüsse blieben ... Das Verhältnis des Auslandsdirektinvestitions-Bestands zum BIP des Südens war 1978 bei 11 % – noch immer weit unter den 1914 erreichten 32 % (13).“*

Dieser Trend bedeutete, dass die *„zweite Welle der Globalisierung für die Entwicklungsländer keine goldene war“*, wie es die Weltbank formulierte. *„Die Lücke zwischen reichen und armen Ländern weitete sich aus. Die Anzahl der Armen fuhr fort zu wachsen ... Es gab wenig Netto-Veränderung in*

der Verteilung des Einkommens zwischen und in den Entwicklungsländern (14).“

Die lange Expansion von Handels und Investitionen zwischen 1950 und 1971 fand innerhalb eines genau umrissenen politischen Rahmens statt, der die Prioritäten ausdrückte, die die wichtigsten Architekten der Nachkriegswirtschaftsregeln bei der Bretton Woods - Konferenz im Jahr 1944 festgelegt hatten. Ihre Hauptsorge war die Aufrechterhaltung eines stabilen Systems für den internationalen Handel und die Vermeidung der Probleme der Zwischenkriegsjahre.

Um diese Zeit war die wichtigste Rolle des Finanzkapitals daher die Wiederaufrichtung des Welthandels. Das General Agreement on Tariffs and Trade (= Allgemeines Abkommen über Tarife und Handel) (GATT) wurde hauptsächlich zwischen den Triadenländern (= die drei großen imperialistische Böcke, USA/Kanada, Japan, europäische Imperialisten), das heißt zwischen den imperialistischen Mächten, zum Aushandeln von Zollabbau errichtet. Ähnlich existierte der IWF, um zu gewährleisten, dass für die Mitgliederstaaten die Finanzmittel zur Überbrückung von Währungsbilanzdefiziten vorhanden waren, die als Ergebnis von längerfristigen Export/Import-Ungleichgewichten entstanden. Auf diese Weise sollten Währungsturbulenzen als Störung des Welthandels vermieden werden.

Das wichtigste aber war ein System von festgelegten zwischenstaatlichen Wechselkursen, um das glatte und schnelle Wachstum im internationalen Handel zu erleichtern. Dieses System wurde gewährleistet durch die Vereinigten Staaten, welche den Großteil der Weltgoldreserven besaßen (angehäuft durch Lieferung von Waffen an die Alliierten in dem Krieg). Im Jahr 1944 garantierten sie, jeden Dollar zu einer festgelegten Rate gegen Gold umzutauschen.

Ergebnis dieser Politik war, dass die Richtung dieser Investitionen (die bis in die 1980er andauerte) derjenigen der Epoche vor dem Ersten Weltkrieg entsprach; die meisten Auslandsinvestitionen hatten als Quelle und Ziel die Mitglieder der Triade. Dies zeigt, dass die wesentlich integrative Dynamik in der Weltökonomie in dieser Periode zwischen der Europäischen Union, den USA und Japan bestand, nicht zwischen ihnen und dem Süden. Und wir werden sehen, dass sich dies ändern sollte.

Auch wenn all dies die US-Herrschaft untermauerte, begann der große Erfolg der Ausdehnung des internationalen Kapitalismus nach 1945 unvermeidlich die Basis dieser finanziellen Macht zu untergraben. Investitionen und Anleihen führten dazu, dass in den späten 1960ern mehr Dollars im Ausland gehalten wurden, als dass sie gegen die US-Goldreserven entsprechend der zugesagten Rate umgetauscht werden konnten. Im Jahr 1972 lockerte Nixon das Bretton Woods Abkommen, um die US-Reserven zu sichern. Der Dollarkurs begann frei zu fluktuieren und bald wurden alle größeren Währungen frei gehandelt.

1972-82: Das Finanzkapital wird von Leine gelassen

Der Zusammenbruch des Bretton Woods Systems der finanziellen Kontrollen beseitigte eine Barriere für die Selbstausdehnung des Kapitals. Wenn bis dahin das Finanzkapital darauf beschränkt worden war, mehr oder weniger die Hausmagd der Handelsexpansion zu sein, befreite es die Aufhebung der Kontrollen zwischen den größeren OECD-Ländern nach 1974. Das Kapital war nun frei, seine Formen zu diversifizieren und sich die besten Erträge in aller Welt zu suchen.

Aber, auch wenn man die bürokratisch geplanten Ökonomien beiseite lässt, in die es wenige Einfallstore gab, gab es noch das Problem, wie die Nachfrage für solche neuen finanziellen Instrumente und Investitionen im Rest der Welt angeregt werden konnte. Die Triade sah sich immer noch Hindernissen in der Form von Kapitalfluss-Beschränkungen durch die ganze Dritte Welt, so wie Handelsbarrieren gegenüber. Die Weltwirtschaftskrise in den Jahren 1974 - 76 und erneut in den

Jahren 1979 – 82 machten solche Hindernisse für die größten multinationalen Konzerne noch ärgerlicher, die ungeduldig nach neuen Märkten und neuen Arbeitskräften zum Ausbeuten lechzten. Das wurde alles für das Finanzkapital noch verschlechtert durch die inflationären Konsequenzen des nachfrage-orientierten keynesianistischen Krisen-Managements, das die meisten Regierungen als Antwort auf die Rezessionen durchführten.

Die 1980er Jahre: Die neo-liberale Offensive

Die 1980er, das Jahrzehnt von Reagan und Thatcher, sahen eine konzertierte politische Initiative der multinationalen Konzerne, der Regierungen und von IWF/Weltbank, um die Barrieren gegenüber dem Waren- und Kapitalexport in den Süden niederzureißen. Ihre Zielsetzung war es, die Investitionskosten zu senken, die „economies of scale“ zu vergrößern und Vorteile aus autoritären, arbeiter- und gewerkschaftsfeindlichen Regierungen zu ziehen.

Dies war der Zeitpunkt, zu dem IWF und Weltbank ihre Arbeitsweise veränderten, um der erneuten Vormachtstellung des Finanzkapitals zu entsprechen. Sie gebrauchten die zunehmenden Schuldenbelastungen der Halbkolonien als eine Waffe gegen sie; im Austausch für kurzfristige Hilfe benutzten sie Programm um Programm zur Handelsliberalisierung, Deregulierung und Privatisierung – alles, um neue, profitable Geschäftsfelder für die multinationalen Konzerne und Banken der Triade zu eröffnen.

Die Implementierung dieser Politik begann während des Jahrzehnts aufgrund von gewonnener Erfahrung und perfektionierter Techniken an Fahrt zu gewinnen. Trotzdem gab es noch Grenzen für den Zugriff des Finanzkapitals. Die ersten Brückenköpfe wurden innerhalb der bürokratischen geplanten Ökonomien errichtet, besonders in Chinas „Sonderwirtschaftszonen“. Aber darüber hinaus waren ihre Ökonomien im wesentlichen außer Reichweite und solange dieser Sachverhalt Bestand hatte, konnten andere Länder hoffen, zwischen den zwei großen Blöcken zu taktieren.

Der Triumph der Globalisierung

Der Durchbruch zum qualitativen Wechsel in der Periode kam mit dem Zusammenbruch des Sowjetblocks, der Rezession von 1989 – 91 und der Entscheidung in China zur Demontage der Planwirtschaft und der Öffnung des Landes für kapitalistische Investitionen (15).

Das Muster des Investitionsflusses wurde revolutioniert, indem die westlichen multinationalen Konzerne Betriebe aus ihren Hochlohn-Heimatländern weg verlagerten, staatliches Vermögen aufzukaufen begannen und zu Verleihern von Geld an ausländische Regierungen und Firmen für exportorientierte industrielle Projekte wurden. Im Ergebnis nahm der Anteil des produzierenden Gewerbes von weniger als ein Viertel an den Exporten von Entwicklungsländern im Jahre 1980 auf mehr als 80 % im Jahr 1998 zu.

In ähnlicher Weise nahm der Kapitalfluss in die Entwicklungsländer von weniger als \$ 28 Milliarden in den 1970ern auf \$ 306 Milliarden im Jahr 1997 zu. In diesem Prozess änderte sich seine Zusammensetzung entscheidend. Die staatlichen Zuflüsse wurden um mehr als die Hälfte beschnitten und private Zuflüsse wurden die große Kapitalquelle für eine Reihe von „Schwellenländern.“

Auch die Zusammensetzung dieser privaten Kapitalflüsse änderte sich beträchtlich. Auslandsdirektinvestitionen wuchsen fortwährend in den 1990er Jahren. Real wuchs der Netto-Portfoliofluss von \$ 0,01 Milliarden im Jahr 1970 auf \$ 103 Milliarden im Jahr 1996, als neue internationale Fonds und die Rentenfonds den Fluss von Anlagekapital in die Entwicklungsländer kanalisieren. Dagegen gingen die Bankkredite zurück.

Der größte Aufschwung der Auslandsdirektinvestitionen in Richtung Süden fand in den 1990er Jahren statt, die das schnellste Wachstum von ausländischen Kapitalflüssen im ganzen Jahrhundert aufwiesen (16). Im Jahr 1990 standen Bankdarlehen, Auslandsinvestitionen, Anleihen und Anlageflüsse jeweils bei rund \$ 50 Milliarden, bis der große Aufschwung begann und seinen Höhepunkt im Jahr 1997 erreichte.

Es war vor allem dieses Überfluten durch das US-Finanzkapital, das Kommentatoren dazu führte, den Begriff „Globalisierung“ zu prägen, um die offensichtlich plötzliche Fähigkeit der größten Weltkonzerne zu beschreiben, ihre Marken und ihre Logos überall auf der Welt einzubrennen, wo sie es wollen.

In der ersten Hälfte des Jahrzehnts wurde dieser Prozess angetrieben durch den Ausverkauf der staatlichen Firmen in Lateinamerika und Asien an die triaden-basierten multinationalen Konzerne, während die Kapitalkontrollen in der ganzen Dritten Welt gelockert wurden. Es gab 1.187 solcher Investitions-Liberalisierungsmaßnahmen zwischen 1991 - 2000. Vor allem in der Periode von 1994 - 97 führte dies zu einem massiven Anstieg von Bankkrediten an Firmen und lokale Banken aus der Dritten Welt. Dieser Sieg des Neoliberalismus wurde symbolisiert durch die Transformation des GATT in die WTO im Jahr 1995.

In der zweiten Hälfte der 1990er Jahre kamen ,speziell innerhalb der Triaden-Länder Fusionen und Aufkäufe hinzu, die für die Mehrzahl der Auslandsdirektinvestitionen verantwortlich waren - begleitet vom Boom der Aktienmärkte (da sie mehr Aktienkapital erhältlich machten). Schließlich führte die Asienkrise des Jahres 1997 zu einem Rückfluss des spekulativen Kapitals in die USA.

Der asiatische Crash von 1997 bewirkte auch eine andere Verschiebung im Weltkapitalismus: ein rasche Beschleunigung der kapitalistischen Entwicklung in China aufgrund imperialistischen, speziell US-amerikanischen Kapitalexports.

Nach dem Zusammenbruch im Jahr 1997 sank die Kapitalinvestition z.B. in Südkorea und Indonesien (17). Im Gegensatz dazu hat China seit 1997 einen massiven Zufluss erlebt, nachdem *„wachsende Konkurrenz, fallende Transportkosten und nachlassende Nachfrage multinationale Firmen dazu zwingen, in die Region mit den niedrigsten Produktionskosten auszuweichen (18).“* Im Jahr 2002 erreichten Auslandsinvestitionen nach China die Höhe von \$ 52,7 Milliarden - ein Rekord.

In seinem Gefolge hat der massive Zufluss von Investitionen den Anstoß zu einer riesigen und historisch beispiellosen Welle von Warenexporten von China in den Rest der Welt gegeben. Die Provinz Guangdong exportierte im Jahr 2002 alleine mehr als in den Jahren 1978-90 zusammen genommen! Die chinesischen Exporte als Ganzes haben sich in den Jahren seit der Asienkrise 1997 verdoppelt.

Im Gegensatz dazu brauchten Großbritannien, Deutschland und Japan jeweils 12, 10 und 7 Jahre um ihre Exporte zu verdoppeln, als sie auf der Höhe ihrer ökonomischen Macht im 19. und 20. Jahrhundert waren (19).

Heute werden sowohl in absoluten Zahlen als auch im Verhältnis mehr Menschen der Weltbevölkerung durch den Kapitalismus ausgebeutet als zu irgendeiner anderen Zeit in der Geschichte. Die geografische Ausdehnung der kapitalistischen gesellschaftlichen Verhältnisse war nie globaler.

Das Ausmaß der Integration der kapitalistischen Nationen - ausgedrückt im Verhältnis von Handel und Auslandsdirektinvestitionen zum Bruttoinlandsprodukt - erreichte neue Höhen, auch wenn dies die Form von größerer Regionalisierung annahm und ein Drittel der Nationen und Menschen durch

diesen Prozess stärker als je zuvor marginalisiert wurden.

Schließlich ist dies die Periode des triumphierenden Finanzkapitals, in der die klassischen Eigenschaften des Imperialismus, so wie sie durch Lenin beschrieben worden waren, wieder erscheinen als die definierten Eigenschaften des ökonomischen Weltsystems.

Monopole wurden massiv konsolidiert als der Kern des ökonomischen Lebens und damit dehnte sich die Macht der Finanzkonglomerate mehr denn je aus; der Kapitalexport – mit seinem revolutionierendem Effekt in den Gegenden, die er erreicht – erreicht neue Höhen und die Welt wird wieder einmal neu aufgeteilt, indem die USA und Europa um die Märkte, die Arbeitskräfte und die natürlichen Ressourcen der ehemaligen degenerierten Arbeiterstaaten wetteifern.

Der Garant der Globalisierung: Der US-Imperialismus

Der Schlüsselfaktor für die Erklärung der Entwicklung nach dem Zweiten Weltkrieg und die Rolle des Finanzkapitals dabei ist die Expansion und Entwicklung der US-Ökonomie. Am Anfang der Periode war die USA schon hegemonial gegenüber den anderen imperialistischen Mächten, ob Sieger oder Besiegter. Diese Überlegenheit ergab sich daraus, dass die Vereinigten Staaten im Jahr 1945 das Weltkapital, seine Goldreserven und die Schlüsselsektoren des industriellen Outputs monopolisierten.

Am Ende des Krieges gab es in Washington eine politische Entscheidung zum Wiederaufbau der anderen imperialistischen Mächte durch Kredite und Beihilfen, ob für Alliierte oder für Achsenmächte. Die Absicht war die ökonomische Stabilisierung in diesen Ländern, die Vermeidung einer Wiederholung der revolutionären Umwälzungen der Periode von 1918-21 und die Öffnung der Märkte für US-Waren und Kapital. Zu dieser Zeit wurde diesen am besten gedient mit einer Stimulierung des Handels durch Abbau von Zollschränken und durch festgesetzte Wechselkurse.

Nicht überraschend setzte die USA ihren Willen in den Debatten über Dimension und Funktion von IWF, Weltbank, GATT, NATO und die Vereinten Nationen in den Jahren 1944-48 durch. Sie förderten auch die Bildung der EWG (Europäische Wirtschaftsgemeinschaft) in den 1950er Jahren und bis 1971 stützten sie die internationale Finanzarchitektur und dadurch auch die Ausdehnung des internationalen Handels.

In den folgenden Jahrzehnten installierten die USA eine Kette von Militärbasen auf der ganzen Welt, um ihre Interessen zu verteidigen, diktatorische halbkoloniale kapitalistische Regime abzusichern und stalinistisch geführte nationale Befreiungsbewegungen in Asien und Afrika zu bekämpfen. Parallel unterstützten sie implizit den Prozess der Entkolonialisierung in Afrika und Asien gegen die alten europäischen imperialistischen Mächte, um diese Kontinente für den Einfluss von US-Konzernen und US-Politik stärker zu öffnen.

Kurz, sie überwandern die Trennungen zwischen politischer, ökonomischer und militärischer Macht, die hinter dem Fehlen einer imperialistischen Führung in den zwei Jahrzehnten vor 1940 lagen. Dieses erlaubte den USA das zu erreichen, was wir heute als Voraussetzung für die kapitalistische Globalisierung sehen können: dass eine große Macht, die gemäß ihrer eigenen Partikularinteressen handelt, dabei tatsächlich die allgemeinen Interessen des globalen kapitalistischen Systems befördert und die Bedingungen garantiert, die für seine Reproduktion notwendig sind.

Natürlich machten sie dies in den zwei oder drei Jahrzehnten nach 1945 unter Bedingungen von steigendem Profit, Produktivität und Output bei allen imperialistischen Mächten, einer Periode geringer konjunktureller Einbrüche und expandierenden Handels, in der die innerimperialistischen Widersprüche unterdrückt waren, auch wenn Konflikte über die Dekolonisierung vereinzelt

aufflammten.

All das zeigt, dass die USA selbst während der Zwischenkriegszeit und im Krieg eine innere Entwicklung durchgemacht hatten, die sie dazu drängte, den Isolationismus aufzugeben und eine neue globale Rolle anzunehmen. Doch war diese interne Entwicklung nicht schon am Ende des Krieges beendet. Im Gegenteil, mehrere Jahrzehnte fortgesetzter Binnen-Ausdehnung und weiterer Reifung lagen noch vor dem neuen imperialistischen Hegemon, bevor er beginnen würde, sich seiner eigenen Nemesis zu stellen.

Seit den 1960ern wurde diese absolute Hegemonie aus verschiedenen Richtungen herausgefordert. Die USA hatten dabei versagt, die Lücke zu füllen, die der französische Imperialismus in Südostasien hinterlassen hatte und erlitten schließlich eine massive militärische Niederlage im Jahr 1973 (Vietnam). Dies bedeutete auch eine politische Niederlage zu Hause unter der Wirkung einer großen Antikriegsbewegung. Im Gefolge erlitten die USA eine Reihe von Rückschlägen während des Rests des Jahrzehnts von Iran bis Mittelamerika. Ihre Schwächephase zwang sie schließlich zur Entspannung mit China.

In den 1960ern und 1970ern begannen die USA, ihre Wettbewerbsvorteile in einer Anzahl von Märkten gegenüber der EG und Japan zu verlieren. Der Produktivitäts- und Innovationsvorsprung ging zurück, Marktanteile wurden von den US-multinationalen Konzernen verloren. Europa verbesserte sein Bruttoinlandsprodukt pro Kopf von 54 % des US-Niveaus im Jahr 1954 auf 75 % in den 1980ern.

Die Krise der ersten Hälfte der 1970er war das unvermeidliche Ergebnis dieser Faktoren und die USA beendeten die 1970er nur als erster unter Gleichen, nicht als ihr Oberherr. Durch diese Bedingungen und die zwei ersten internationalen Rezessionen zwischen 1970 und 1979 tauchten innerimperialistische Spannungen und Rivalitäten auf, speziell mit Europa über Handel und Außenpolitik.

In den frühen 1980ern, während die USA darum kämpfte, verlorenen Boden wieder gutzumachen, kam Japan als dynamische ökonomische Supermacht hinzu und die USA schlitterten erstmals seit 1945 in einen Handelskonflikt mit dem japanischen Imperialismus und in finanzielle Abhängigkeit von ihm.

Trotz dieser ökonomischen Herausforderungen und der militärischen Rückschläge gegenüber nationalen Befreiungsbewegungen, verloren die Vereinigten Staaten nie ihre relative ökonomische Führung, ihren reaktionären Griff auf die südamerikanischen Regime oder ihre überwältigende militärische Überlegenheit in der NATO.

Die US-Kapitalistenklasse hat die letzten 20 Jahre damit verbracht, verlorenen Boden zurückzugewinnen. Sie sponserte erfolgreich heimliche und offene reaktionäre Kriege in Zentralamerika. Durch verschärfte Aufrüstung brach sie das Rückgrat der UdSSR im Jahr 1989. Dies wiederum brach die Front des zögerlichen Widerstandes gegenüber der US-gesponserten neoliberalen ökonomischen Agenda: das Ende der Kapitalflusskontrollen und Handelsbarrieren, Privatisierung der staatlichen Unternehmen, Deregulierung von Arbeits- wie von Umweltschutz. Letztlich waren es die 90er Jahre, die die dramatischsten Veränderungen in praktisch allen Aspekten der US-Wirtschaft und ihrer internationalen Rolle brachten.

Trotzdem wurden viele der Grundlagen für diesen Wandel in den 1980ern gelegt. Im Inland begann die Reagan-Administration eine erfolgreiche Offensive gegen die Arbeiterbewegung im Jahr 1981, die in eine historische Schwächung derselben mündete. Das ebnete den Weg für zwei Jahrzehnte von fallenden Arbeitskosten, größerer Flexibilisierung der Arbeit und längeren Arbeitsstunden. Dies

wiederum gab den US-amerikanischen multinationalen Konzernen die Möglichkeit, die Profite wieder in die Höhe zu treiben, zu investieren und tatsächlich einen größeren Fortschritt in der Binnen-Produktivität und in Produktinnovationen in den 1990er Jahren zu machen.

Dies schuf die Voraussetzungen für eine massive Expansion von Investitionen, Profiten und Marktanteilen in den 1990ern. Die multinationalen Konzerne der Vereinigten Staaten haben den Anteil an den insgesamt auf der Welt gehaltenen Auslandsanlagen der 100 weltgrößten multinationalen Konzerne um etwa 6 % seit 1990 gesteigert. Im Vergleich dazu ist der Anteil der EU-multinationalen Konzerne lediglich stabil geblieben (20).

Die Anzahl von US-Konzern-Dependancen stagnierte in den 1980ern unter den Bedingungen der Schuldenkrise in Lateinamerika und der nur langsamen Demontage von Kapitalkontrollen in den meisten Ländern der Nicht-OECD-Welt (21). Ihre Zahl wuchs nur um etwa 6 %. Jedoch schossen sie in den 1990ern wie Pilze aus dem Boden, als die Kapitalkontrollen wegfielen, Russland, China und Osteuropa sich öffneten und Lateinamerika sich erholte. Zwischen 1989 und 1998 wuchs die Zahl der US-Konzernfilialen um 38 %.

In der Periode von 1989-97 gab es bei den mehrheitlich von US-Konzernen gehaltenen Auslandsfirmen eine Wachstumsrate von durchschnittlich 7,2 % pro Jahr. Dies übertraf bei weitem die Wachstumsrate der US-Ökonomie und von US-basierten Werken der Mutterkonzerne (22). Am Ende des Jahres 2000 hatte die gesamte auswärtige Kapitalanlage unter US-Kontrolle einen Wert \$ 7,2 Billionen erreicht.

Zur selben Zeit breiteten sich die US-Konzerne über die OECD-Grenzen hinaus aus. Im Jahr 1989 beheimateten die OECD-Länder 71 % aller US-Konzerntöchter; sie umfassten 83 % aller Verkäufe von US-Konzernen, 80 % ihres Kapitals und 70 % ihrer Beschäftigung.

Um 1998, während die OECD-Länder noch 67 % aller Konzerntöchter beheimateten, gab es eine Verdopplung der Filialen in den nicht-OECD-Ländern Asiens. Der Anteil der OECD-Länder an der Kapitalanlage der US-Konzerne fiel von 80 % im Jahr 1989 auf 68 % im Jahr 1998. Ein beachtliches Wachstum im US-Investment in Südostasien und China und eine kleine, aber bedeutende Präsenz in Osteuropa waren die Hauptmerkmale des Jahrzehnts (23).

Trotz dieser Ausweitung der US-Konzerne in neue Gebiete muss festgestellt werden, dass im Jahr 2000 die Mehrzahl der US-Anlagen und jährlichen Auslandsdirektinvestitionen seinen Weg immer noch nach Europa (55 %) fand (24). Deshalb muss ein Unterschied gemacht werden zwischen dem entscheidenden Gewicht von US-Investitionen in den Triadenländern und dem schnellen Ausbreiten der Investition rund um die Welt, was die globalen geopolitischen Interessen des US-Imperialismus ausweitete.

Während der 1990er Jahre änderte sich auch das Profil der US-amerikanischen multinationalen Konzerne beträchtlich. Im Jahr 1982 waren die US-Ölunternehmen für 11 % aller Konzerntöchter verantwortlich, für 36 % des Handels und 43 % des Anlagevermögens. Im Jahr 1998 waren die jeweils vergleichbaren Zahlen 6, 11 und 25 %. Das Jahrzehnt zeigte auch eine größere Diversifikation hin zu anderen Industriesektoren. Zum dynamischsten Sektor auf diesem Gebiet wurde das Finanz- und Versicherungswesen mit 350 %igem Kapitalwachstum und Verdopplung des Umsatzes (25), wenn diese Entwicklung von einer niedrigen Basis startete. Die Investitionen der US-Finanzkonzerne wuchsen um 13 % pro Jahr im Zeitraum von 1982 - 98, dreimal so schnell wie jene der verarbeitenden Industrie.

Im Gefolge dieser Neubelebung zogen die US-Konzerne gegenüber ihren europäischen und japanischen Rivalen davon. Die Produktivität in der US-Ökonomie verbesserte sich in den 1990ern

um einen jährlichen Durchschnitt von 2 %. Obwohl immer noch unter der Periode von 1957-73, war dies eine substanzielle Verbesserung gegenüber den 1970ern (mit 1,3 %) und den 1980ern (mit 1,5 %). Außerdem unterschied sich dies vom Wachstum der EU in der ersten Hälfte der 1990er. Dort war das Produktivitätswachstum zu einem großen Teil ein Ausdruck zunehmender Arbeitslosigkeit (1 % pro Jahr Abnahme in absoluten Arbeitsstunden), während in den USA die 1990er-Produktivitätsgewinne in einem Jahrzehnt kamen, das eine jährliche Erhöhung der geleisteten Arbeitsstunden von 1,6 % brachte.

Der lange US-Aufschwung von 1991 - 2000 kontrastiert mit der andauernden Stagnation des japanischen Kapitalismus und dem gedämpften Wachstum der EU in derselben Periode. Das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf wuchs in den USA zwischen 1995-2001 um 2,3 % pro Jahr verglichen mit der EU mit 1,4 %. Im Jahr 2001 lag das reale Bruttoinlandsprodukt pro Kopf in der EU nur bei 67 % des BIP/Kopf der USA - ein Resultat höherer Produktivität, größeren Arbeitsvolumens und höherer Beschäftigungsquote.

Nirgendwo ist die US-Überlegenheit seit dem Zweiten Weltkrieg so offensichtlich wie in der militärischen Sphäre. Die USA hat das Geld, das Personal und die Hardware, um den Rest der Welt in die Tasche zu stecken. Sie hat nun auch die politische Entschlossenheit, dass die Staatssouveränität der anderen Nationen entbehrlich ist und ein Hindernis zur Durchsetzung ihrer eigenen nationalen imperialistischen Interessen darstellt. Sie hat es nicht nötig, sich der Zustimmung ihrer Hauptalliierten zu versichern (noch weniger der von Agenturen wie der UNO), um Attacken gegen diejenigen, die sie für die Feinde der USA halten, durchzuführen.

Die „Financial Times“ schrieb im Februar 2002:

„In militärischen Begriffen gibt es keinen ernstesten Gegner, der die USA an der Durchsetzung ihrer nationalen Interessen hindern könnte. Sogar bevor Präsident Bush an die Macht kam, übertrafen die Militärausgaben der USA auch die ihrer engsten Verbündeten innerhalb der NATO beträchtlich. Mit mehr als 118.000 Armeeangehörigen in Europa, etwa 92.000 in Ostasien und dem Pazifik, hat die USA eine unvergleichlich globale Reichweite - ganz zu schweigen von den 1,3 Millionen aktivem Dienstpersonal auf ihrem Heimatterritorium. Der Abstand zum Rest der Welt wird sich weiter vergrößern, da die Bush-Administration die größte Anhebung in den Rüstungsausgaben seit der Reagan-Ära plant. In ihrer Budgetplanung hat die Administration vor, die jährlichen Ausgaben des Pentagon während der nächsten 5 Jahre um \$ 120 Milliarden aufzublasen, dabei allein im nächsten Jahr um \$ 48 Milliarden auf \$ 379 Milliarden. Das überschreitet zufolge der Zahlen vom Stockholmer Institut für internationale Friedensforschung die kombinierten Militärausgaben der 14 Nationen mit den nächstgrößten Verteidigungsausgaben - darunter Japan, Westeuropa, Russland und China (26).“

Seit dem 11. September haben die USA ihren militärischen Griff auf der Welt gefestigt. Heute haben sie eine militärische Präsenz in 100 der 180 Länder in der Welt, beginnend bei einigen duzend „Beratern“ bis hin zu von Waffen strotzenden Riesen-Stützpunkten. Sie haben Stützpunkte in Schlüsselstaaten in der ehemaligen UdSSR wie Usbekistan und Kirgisien errichtet. Sie haben Marinesoldaten in Georgien eingesetzt zum Kampf gegen Tschetschenen und Sondertruppen in den Philippinen, um muslimische Guerilleros zu jagen. Seit dem 11. September ist die Anzahl der US-„Berater“ und ihre Rolle bei den Operationen gegen die FARC in Kolumbien enorm gestiegen.

Im Rückblick ist es leicht zu sagen, dass die Nachrufe auf den USA-Imperialismus in den 1970er und 1980er voreilig waren. Der USA-Imperialismus war nicht „verrottet und reif“ wie verschiedene imperialistische Mächte es am Vorabend des Ersten oder Zweiten Weltkrieges waren. Doch das Gesetz der ungleichzeitigen und kombinierten Entwicklung gilt mit gleicher Klarheit auch für die Vereinigten Staaten. Die US-Hegemonie innerhalb des imperialistischen Lagers war niemals größer

als unmittelbar nach dem Zweiten Weltkrieg, als Alliierte ebenso wie die Feinde am Boden lagen. Doch ein Sechstel des Globus war seiner Reichweite entzogen, indem dort der Kapitalismus überwunden war und sich dieser Teil der Welt vom kapitalistischen Weltmarkt abgekoppelt hatte. Die USA war auch paradoxerweise als eine kapitalistische Macht in einer gewissen Rückschau noch relativ unterentwickelt. Sie war noch stark abhängig in Akkumulation, Profiten und Nachfrage von ihrem Binnenmarkt.

Heute hat sich das Bild gewandelt. Durch den Zusammenbruch der Finanz-Nachkriegsarchitektur, durch die Herausforderung durch den europäischen und japanischen Imperialismus und das Ende des Nachkriegsbooms, der es erlaubte Profite und Löhne gleichzeitig zu steigern, wurde den Vereinigten Staaten die globale Ausrichtung aufgezwungen wie nie zuvor – ökonomisch, diplomatisch und militärisch. Daher sind heute ihre Konzerne diversifizierter, größer, zahlenmäßig stärker, haben ein größeres Gewicht verglichen mit ihren Rivalen und werden durch eine größere und stärkere technologisch überlegen bewaffnete Streitmacht als jemals zuvor unterstützt. Die USA sind seit dem Ende des Kalten Krieges beschäftigt mit einer präventiven Offensive gegen ihre imperialistischen Rivalen und solche Länder, wie China und Russland, die es werden könnten.

Seit dem 11. September hat der US-Imperialismus seinen reaktionären Versuch vertieft und beschleunigt, jeden Widerstand gegen die Spielregeln seiner Kapitalgesellschaften und gegen seine außenpolitischen Zielsetzungen zu zerschlagen. Er hat den Krieg in Afghanistan angezettelt, er fing einen anderen gegen den Irak an, er ermutigte Israel, die palästinensische Intifada zu zerschmettern, fuhr fort mit seiner militärischen Unterstützung für Kolumbiens Krieg gegen die FARC, und war in die Verschwörung in Venezuela verwickelt, um Chavez zu stürzen.

Die Bush-Administration versucht mit allen Mitteln, die Vorsitzenden der Organisation zum Verbot von chemischen Waffen (OPCW) und der internationalen Kommission über die Klima-Änderungen zu stürzen. Ersterer, Jose Bustani, forderte, dass es der OPCW erlaubt sein müsse, US-Fabriken mit demselben Recht zu inspizieren, das die USA in Bezug auf den Irak und den Rest der Welt mit aller Selbstverständlichkeit fordern; letzterer soll einfach ersetzt werden, weil die US-Ölgesellschaften die Beseitigung dieser kritischen Stimme gefordert hatten.

In Joseph Conrads Roman „Nostromo“ aus dem Jahr 1904, sagt der US-Geschäftsmann Holroyd über die heraufziehende Herrschaft eines jungen US-Imperialismus: *„Natürlich werden wir eines Tages die Verantwortung übernehmen. Wir sind dazu gezwungen. Wir werden die Weltgeschäfte führen, ob es der Welt passt oder nicht.“* 100 Jahre später, ob es der Welt nun gefällt oder nicht, arbeitet die Bush-Administration daran, Holroyds Traum zu verwirklichen.

Die Bedrohungen der US-Hegemonie

Für die Bush-Administration kommt die einzige Bedrohung der Globalisierung von jenen Kräften, die sich weiterer Handels- und Investitionslockerung widersetzen. Dazu können zählen: antikapitalistische AktivistInnen, kritische Nichtregierungsorganisationen (NGOs) sowie Regierungen von Ländern der Dritten Welt, die gegenüber einer weiteren Markttöffnung ihrer Länder für multinationale Konzerne (MNKs) aus der Triade argwöhnisch bleiben.

Seit Seattle 1999 sind die halbkolonialen Herrscher unter enormem Druck gestanden, die Zugeständnisse zurückzunehmen, die sie den MNKs in den 1990ern gewährten, welche in der Privatisierung ihres Industrie- und Bankbesitzes sowie, in einer Verschlechterung der Arbeitsbedingungen mündeten. Im November 2001 starteten die Welthandelsorganisation (WTO) und ihre Mäzene eine riesige Gegenoffensive mit einem Versuch, eine neue internationale Handelsrunde in Gang zu bringen.

Formal waren sie erfolgreich, obwohl der Haupterfolg für die WTO in Dohar darin bestand, dass das Ministertreffen selbst nicht in völligem Kollaps endete. Wie es die Financial Times ausdrückte: *„Übereinkunft wurde kraft schwammiger Formelkompromisse erzielt, die oft nur divergierende nationale Interessen überdeckten. Folge ist eine Verhandlungstagesordnung voller Zweideutigkeiten (27).“*

Die Aussichten für eine neue internationale Handelsrunde, die die Wachstumsrate internationalen Austauschs und Investments massiv beschleunigen wird, sind höchst zweifelhaft (28). Die Länder der Südhalbkugel haben einer neuen Handelsliberalisierung nur bedingt Unterstützung erteilt; sie beharren auf Zugang zu geschützten Märkten für ihre Agrarprodukte in Triadenländern und Beendigung der Subventionen für das reiche Agrokapital des Nordens, die sich auf täglich eine Mrd. US-Dollar belaufen (29).

Oxfam schätzt, dass die EU und die USA beide *„zu Preisen exportieren, die mehr als ein Drittel niedriger als die Produktionskosten liegen. Diese subventionierten Ausfuhren aus reichen Ländern treiben die Ausfuhrpreise der Entwicklungsländer nach unten (30).“*

Da 70% halbkolonialer Exporte aus Landwirtschaftserzeugnissen und Textilien bestehen, ist dieser Zugang innerhalb des akzeptierten neoliberalen Modells entscheidend für deren Entwicklung. Auch frühere Abkommen werden von der EU und den USA nicht eingehalten. So verpflichteten sich beide, das Multifaserabkommen auslaufen zu lassen, das die Einfuhren von Textilien und Kleidung aus der 3. Welt einschränkt. Nun haben sie ihre Märkte für weniger als ein Viertel der Produkte geöffnet, auf die sie sich geeinigt hatten (31). Allgemein unterliegen Güter aus südlichen Ländern durchschnittlich vierfach höheren OECD-Zöllen als jene, die innerhalb der OECD gehandelt werden.

Klar ist, dass weder EU- noch US-Regierungen wegen der mächtigen Firmenlobbies in ihren eigenen Ländern diesen Forderungen nachgeben mögen. Selbst Pakistan hat keinen besseren Zutritt für seine Textilien erhalten, obwohl es sich ein Bein ausriss, um Washington im Krieg gegen Afghanistan zu helfen.

Zusätzlich ist der Handelskonflikt zwischen EU und USA lange Zeit nicht so hitzig gewesen wie jetzt. Als Vorbote des gegenwärtigen Streits weigerten sich die USA, vor einem WTO-Schiedsurteil in die Knie zu gehen, dass ihre Regierung US-MNK-Ausfuhren durch Steuererleichterungen unrechtmäßig subventioniert hätte. Im März 2002 verhängte die Bush-Amtsführung Schutzzölle von ca. 30% gegen Stahlimporte. Dies war ein bedeutender wirtschaftlicher Nasenstüber für eine Reihe 3. Welt-Länder und indirekt die Europäische Union, die vor einer Umlenkung der billigen, von den USA verweigerten Importe steht.

Die EU hat Vergeltung geübt und Abgaben auf US-Exporte in die EU im Wert von 400 Mio. \$ aufgetischt. Beide Seiten bestehen darauf, die WTO-Regeln seien auf ihrer Seite; tatsächlich droht der ernsteste zwischenimperialistische Handelszwist seit Gründung der WTO 1995, deren Kontrolle zu entgleiten und zu gesteigertem Protektionismus zu führen.

Politisch ist die US-Entscheidung ein noch größerer Schlag gegen liberale Globalisierungsmodelle. Sie hat die hohle Rhetorik der Verpflichtung der USA zum „Freihandel“ entlarvt, die in Wahrheit davon abhängt, dass ihre MNKs am besten aufgestellt sind, um von der Offenheit zu profitieren. Ist das nicht so, – wie klar im Fall der weltweit konkurrenzunfähigen Stahlindustrie der USA – greift sie auf Schutzzollpolitik zurück.

Das wurde von Bushs größten Verbündeten im Ausland offen verdammt und schwächt den Einfluss der USA und anderer „FreihändlerInnen“, dem Süden mehr Zugeständnisse an Handels- und Investitionsliberalisierungen abzapfen. Bush hat schon länderübergreifende Institutionen wie die

WTO geschwächt, deren Schiedssprüche er ignoriert hat.

Wenn die WTO aufhört, ein Versöhnungsforum für innerimperialistische Handelsdispute zu sein und zur Bühne wird, wo diese Differenzen nur angezeigt werden, bevor es zur einseitigen Aktion geht, sind die Aussichten für Globalisierung tatsächlich düster.

Der aktuelle Stahlhandelskrieg ist Ausdruck massiver, weltweiter Überkapazitäten (in der Größenordnung von 100 Mio. Jahrestonnen laut OECD) in der Industrie und folglich verschärften Ringens um Profitabilität mitten in einer Rezession. Anhaltende Stagnation, sehr niedriges Wachstum oder erneute Rezession in den nächsten Jahren, werden andere Bereiche ebenso entblößen und zum selben Resultat führen. Falls Bush außerdem scheitert, die Zustimmung des Kongresses in diesem Jahr für seine „Express“-Handelsunterredungen zu bekommen, wird die protektionistische Lobby in Washington buchstäblich alle bi- und multilateralen Handelsabkommen, die die Verwaltung geschlossen hat, kassieren und zerfleddern.

Seit dem Asien-GAU 1997 und dem Debakel von Seattle 1999 hat die Handelsglobalisierung konstant weiterer Regionalisierung das Feld geräumt. Besonders bilaterale Pakte zwischen zwei Ländern diskriminieren im Endeffekt andere und bilden zusammen keine Blöcke für die Globalisierung, sondern Hemmnisse dafür.

Auch regionale Handelsabsprachen (RTAs) gedeihen. 200 sind jetzt in Kraft und sie verbreiteten sich schnell in den späten 1990ern: *„Die EU und, jüngeren Datums, lateinamerikanische Länder sind aktive Exemplare für RTAs und diese Mode hat nun auch Asien erfasst. Sie ist von Japan und Singapur eingeführt worden, einst solide Verfechterinnen des Multilateralismus (32).“*

Sogar die Freihandelszone der Amerikas, selbst ein regionaler Handelspakt, ist natürlich von der Argentinienkrise angeschlagen und die Bush-Administration hat sie zugunsten einer engeren Freihandelszone mit Zentralamerika so gut wie verworfen (33).

Es stehen auch nicht nur globale Handelsflüsse unter Beschuss. Nach der Asienkrise gingen ausländische Investitionsströme in diese Region zurück und 2001 dann weltweit. Mehrere wichtige halbkoloniale Länder wie Indien und China haben die Bremsen beim Öffnungsvorgang ihrer Kapitalmärkte für ausländische MNKs angezogen, während sie sich für den Handel öffneten.

Selbst viele westliche WirtschaftswissenschaftlerInnen finden es schwierig, die malaysische Regierung für die Einführung von Kapitalkontrollen infolge der Asienkrise 1997 zu kritisieren. Sie erkannten an, dass diese das Land vor den schlimmsten Auswirkungen von Kapitalflucht retteten, welche offenere Volkswirtschaften wie Indonesien und Südkorea in Schließungs- und Massenentlassungsorgien tauchten. Viele Banken und PfandbriefbesitzerInnen sind auch jetzt risikoscheu und neues internationales Leihkapital für den Großteil des Südens ist versiegt (34).

Nicht nur weiteres internationales Handels- und Anlagenwachstum ist bedroht. Ein zahlreicher werdender Stimmenchor ist zu vernehmen, der argumentiert, ohne Maßnahmen zur einschneidenden Lockerung der Beweglichkeit von Arbeitskräften im laufenden Jahrzehnt würde das Wachstum schwer beeinträchtigt. Zwischen 1871 und 1915 verließen mehr als 36 Mio. Menschen Europa, die Mehrheit für die Neue Welt (35). Heute sind die Beschränkungen für internationale Wanderungsbewegungen drakonisch und schärfer werdend, wo doch zur Zeit auf den stagnierenden Arbeitsmärkten des Nordens Engpässe auftreten.

Ungeachtet, dass es ein Schlaglicht auf die pure Heuchelei der Ermutigung von freier Kapitalbeweglichkeit wirft, wenn die freie Beweglichkeit der Arbeitskraft auf der Suche nach höheren Löhnen und sichereren Arbeitsverhältnissen im Norden eingeschränkt wird, enthüllen

solche Kontrollen einen wirklichen Widerspruch fürs imperialistische Kapital. Einerseits führen sie zu Qualifikationsverknappungen im Norden, andererseits sind sie notwendig, um das Überangebot an billiger Arbeitskraft, das grundlegend für profitable Anlage in der 3. Welt ist, beizubehalten (36).

Der Triumph des Finanzkapitals

Der Lauf der Wirtschaftsentwicklung während der letzten zwei Jahrzehnte hat das Gewicht des Finanzkapitals im Gesamtleben des Kapitalismus ungeheuer vergrößert. Wie wir schon gesehen haben, war Ende des 19. Jahrhunderts ein spezifisches „Finanzkapital“ als Ergebnis zunehmenden Zusammenrückens zwischen dem, was verhältnismäßig eigenständige Arten von Industrie- und Bankkapital gewesen waren, entstanden.

Während der letzten 100 Jahre hat der Stellenwert dieses Finanzkapitals immens zugenommen – obwohl nicht notwendigerweise in derselben institutionellen Form, in der es vor 100 Jahren existierte (v.a. in Deutschland) – aber in dem Sinne, dass nun finanzielle Operationen andere Geschäfte wie produzierend gewerbliche beherrschen.

Kurz, die spezielle Geschäftspalette wird im Vergleich zum Vorgang des Geldscheffeln immer zweitrangiger. Anders ausgedrückt: mit Heranreifen des Kapitalismus versucht der Tauschwert (Geld im Streben, sich zu vermehren), sich zunehmend von den Schranken zu befreien, in irgendeiner konkreten Kapitalform (Gebrauchswert) eine Zeitspanne gefangen zu sein. Als Beweis braucht man nicht weiter zu blicken, als zur Aufgewertung der Rolle der für Finanzen zuständigen Vorstandsmitglieder innerhalb eines modernen Multis in den letzten 30 Jahren.

Während der Jahrzehnte unmittelbar nach dem Zweiten Weltkrieg wurde dieser Vorrang der Finanzkapitals aus politischen Gründen untergeordnet. Der Nachkriegsaufschwung beruhte auf Neuanlagen und Ausweitung des Warenhandels innerhalb der Triade. In den letzten 30 Jahren aber hat der Kapitalismus diese Grenzen zunehmend beiseite gerückt, und demzufolge ist die Erscheinungsform des Kapitals seinem Konzept immer näher gekommen.

Wie wir sahen, wurde das Kapital hauptsächlich in Europa und Japan in den frühen 70er Jahren von seiner Aufgabe als reine Dienstmagd einer kontrollierten Handelsexpansion und neuer fixer Investitionen „befreit“. Das Ende des Nachkriegswirtschaftswunders enthüllte, dass größere Bereiche multinationalen Kapitals vor wirklichen Problemen standen, profitable Akkumulation innerhalb existierender geographischer und sektoraler Grenzen aufrecht zu erhalten.

Kapital rebelliert nicht nur gegen nationale Schranken, sondern auch dagegen, auf nur ein oder zwei Daseinsweisen (z.B. „industrielles“, „kommerzielles“) zurechtgestutzt zu werden, die seiner Funktion strikte Scheidelinien auferlegen (37).

In den 1970ern und 1980ern fingen alle geographischen Grenzen zu fallen an und gleichzeitig die spezifischen Formen, in denen Kapital existieren konnte, zu verschwimmen. In einigen Fällen wurden die normalerweise mit einer Kapitalform in Verbindung gebrachten Funktionen (z.B. Bankwesen) von anderen (z.B. Industrie) aufgegriffen; in anderen begann eine Existenzweise von Kapital (z.B. Kredit), sich in eine Myriade neuer Formen zu vervielfältigen (z.B. Derivate, Risikoanleihen und Bonds).

Diese Vernichtung von Kontrollen und Restriktionen der Entwicklung neuer Kapitalformen erhielt teils ihren Anstoß aus der Not der MNKs heraus, neue Felder profitabler Ausbeutung zu finden. Ein weiterer Faktor lag am Druck, Investitionen als Versicherung gegen das sehr veränderte Geschäftsklima seit den 1970ern zu streuen. Bei traditionellen industriellen Investitionen waren die Gewinnmargen niedrig (und wiederkehrender heftiger Schwankung im Konjunkturzyklus

unterworfen) und darüber hinaus für Jahrzehnte in diese Formen gegossen, während denen diese Anlagen sich amortisierten. Es machte für Großkonzerne Sinn, nach Anlageformen Ausschau zu halten, die größere Rendite abwerfen und schneller umschlagen konnten.

Das Ende der Devisen- und Kapitalkontrollen mag zusätzlich neue Möglichkeiten kreiert haben, brachte aber auch neue Risiken mit sich: was, wenn unerwartete Devisenkursänderungen plötzlich den Wert einer Investition ausradierten? Deshalb tauchten neue Arten an Kapital und Anlagen auf, – wie Hedgefonds – deren Bedeutung darin lag, sich zu verbreiten und deshalb Risiken zu minimieren.

Die andere größere finanzielle Entwicklung der Ära nach Brettl Woods war die Schuldenexplosion und folglich der Schuldtitelhandel („Securitisations“). Ohne Auflagen vermochten die Banken, Geld großzügig an souveräne Regierungen wie auch Firmen und VerbraucherInnen zu verleihen. Zögerlichen Kreditnehmern zwangen die Banken oft geliehenes Geld auf, womit infolge politischen Drucks von der Weltbank Bedingungen an die Kredite dieser „Entwicklungsfinanzierung“ geknüpft wurden.

1995 beliefen sich die privaten Schulden (Haushalte und Firmen) weltweit auf 31 Billionen \$ und stiegen jährlich um 9%. Zunehmend beruhen die Profite des Finanzkapitals auf der Bildung fiktiven Kapitals (Schulden und Neuschulden); ein erwarteter zukünftiger Geldfluss wird in gegenwärtige Zahlungsfähigkeit verwandelt.

Alles in allem verschob die „finanzielle Revolution“ nach den 1970ern die Balance zwischen Auslandsdirektinvestitionen (FDI) und Handel einerseits und Finanzierungsinstrumenten andererseits zugunsten letzterer. Zwischen 1980 und 1990 nahmen die grenzüberschreitenden Transaktionen in Dividendenpapieren um jährlich 28% zu; zwischen 1993 und 2000 um mehr als 40% pro Jahr. Internationale Bankkredite erhöhten sich von 324 Mrd. \$ 1980 auf 7,5 Bio. 10 Jahre später. Der internationale Anleihemarkt durchlebte in derselben Dekade eine Geschäftsausweitung um 537%.

Diese Zuwachsraten übertrafen die von Warenhandel und FDJ seit 1980 bei weitem (38). Zwischen 1982 und 1988 belief sich die Jahreszunahme des weltweiten Finanzvermögensstocks auf 3,8 Bio. \$ verglichen mit 2,3 Bio. \$ an Fixkapitalneubildung (39).

1971, am Ende der Ära stabiler Wechselkurse *„verkörperten über 90% der Austauschtransaktionen auf der Welt eine Beziehung zur Finanzierung von Handel oder zukünftiger Investitionen, während weniger als 10% spekulativer Natur war. Heute sind die Zahlen umgedreht: über 90% aller Transaktionen sind spekulativ (40).“*

Die Oberhand der Finanzen bedeutet, dass Gewinne nicht generell in neue Anlagen und Ausrüstungen zurückfließen. Stattdessen gehen sie entweder in kurzfristige Finanzmittel ein, die wenig mehr als eine Wette auf zukünftiges Geldeinkommen darstellen, oder in Aufkäufe und Fusionen. Obwohl diese im Grunde nur einen Eigentümerwechsel verkörpern, verheißen sie sofortige Erträge in Form gestiegener Börsenkurse und Anteilseignerdividenden, ganz zu schweigen von den Segnungen für DirektorInnen, die „Aktienoptionen“ halten. Die Diversifizierung des Finanzkapitals, um geringere Profitraten und die Unbilden des Konjunkturzyklus zu kompensieren, war eine gewichtige neue qualitative Entwicklung in der imperialistischen Epoche.

An der Spitze der Spekulationspyramide stehen Derivate wie die „Futures“, d.h. Abkommen, andere Finanzinstrumente zu einem vereinbarten Preis an einem bestimmten zukünftigen Zeitpunkt zu kaufen (Pfandbriefe oder Aktien). Enorm, die größte Firma, die jemals in den USA pleite gehen sollte, – und vermeintlich ihre siebtgrößte – war im Grunde ein Laden, der mit Derivaten auf die Bewegung von Energiepreisen Handel trieb. 2001 wurde geschätzt, dass der Gesamtwert aller

Derivate im regulierten Handel ungefähr 20 Bio. \$ betrug; aber der wilde „Over the counter“-Markt (OTCs) wurde auf eine Größenordnung von 100 Bio. \$ geschätzt und existierte vor 20 Jahren noch gar nicht!

Die Auswirkungen für die Ökonomie können an der Tatsache ersehen werden, dass nur ca. 5% des Kaufpreises von den ErwerberInnen sofort bezahlt und der Rest von den Banken geborgt wird. Die Stoßkraft einer Kette von Zahlungsverzug und Zusammenbrüchen auf die Realwirtschaft ist leicht vorzustellen.

Von all dem war in den Dekaden vor dem 1. Weltkrieg nichts in Sicht (41). Das Resultat ist die Konsolidierung der Herrschaft des Finanzkapitals gewesen. Während aber zu Lenins Zeit Bankhäuser die Szene beherrscht hatten, sind es heute Finanzkonglomerate. Dabei handelt es sich nicht einfach um die alten Banken unter neuem Markenzeichen, sondern einen richtigen Wandel in der Struktur des Finanzkapitals über die letzten 10 bis 20 Jahre hinweg.

Alle eingewurzelten Schranken im Bank- und Versicherungswesen sind verschwunden, und wieder einmal hat dieser Vorgang am meisten den Vereinten Staaten genutzt. 1992 betrieben europäische Banken eine breitere Aktivitätenpalette als ihre US-Gegenstücke, die durch den Glass-Steagall PT geknebelt wurden, zwischen Investmentbanking, Geschäftsbank oder Versicherung zu wählen. Clinton annullierte dieses Gesetz.

Das Ergebnis sollte während der 1990er das Antlitz des Finanzkapitals umgestalten. 1990 waren die acht ersten Finanzfirmen weltweit japanische Banken, angeführt von der japanischen Industriebank mit einem Vermögen von 57 Mrd. \$ (42). 2001 hatten sich sieben der ersten acht ihren Sitz in den USA, angeführt von der Citigroup mit Bilanzwerten von 260 Mrd. \$. Die Kauf- und Fusionswelle in den 1990ern half dies herbeizuführen und etablierte die führenden Firmen erstmals als wirklich weltweite Operateure. Bis zu den 1980ern waren besonders US-Firmen davon abgehalten, ihre Geschäfte im Ausland durch Übernahmen auszuweiten.

Natürlich verleiht diese Konzentration an Riesenvermögen in Verbindung mit Branchendiversifizierung und geographischer Verbreitung den gigantischen finanzkapitalistischen Firmen beträchtliche Reserven, mit denen sie solchen Schlägen wie dem Kollaps von Enron standhalten können – der J. P. Morgan Chase nicht das Rückgrat brach, trotz des Ausmaßes der dabei erzielten Verluste. Nichtsdestotrotz besteht wirklich die Möglichkeit angesichts der unablässigen Zunahme an Derivaten vom Enron-Typ – bis zu hunderten Billionen Dollar in den nächsten Jahrzehnten –, dass diese Schuldenkette selbst die größten Finanzkonglomerate erdrosseln könnte.

Neues Akkumulationsmodell?

Das kombinierte Ergebnis des Entkoppeln der Finanzsphäre von ihrer Verankerung in der Produktion, die neoliberale Außerkraftsetzung der Kontrollen von Kapital und Handel und die Angriffe auf Löhne und Sozialleistungen sind erfolgt, um ein neues Modell von Kapitalakkumulation zu schaffen. Es ist einerseits gekennzeichnet durch verschärfte Ausbeutung und Kapitalüberakkumulation, andererseits durch Schulden, Deflation, Parasitismus und zunehmende Instabilität.

Auf dem Höhepunkt des Wirtschaftsaufschwungs nach dem Krieg, 1965, stand die Profitrate für nichtfinanzielle Korporationen in den G7-Ländern bei 22,5%. Danach verfiel sie ständig mit ernsterem Trudeln in den globalen Rezessionen der 1970er Jahre; sie erreichte ihren Tiefpunkt bei 14,3% 1982 in der Talsohle einer internationalen Rezession (43).

Die erste international koordinierte Reaktion auf die Rezession 1973-75 war, die Endnachfrage durch eine Geldspritze und mehr Regierungskredite zu stimulieren. Dies war das akzeptierte keynesianische Heilmittel gegen eine Rezession. Diese Auffassung wurde auf einem G 7-Gipfel 1978 in Bonn bekräftigt, der übereinkam, die Last für eine anhaltende Erholung von der Rezession auf Deutschland zu verlagern. Gleichzeitig suchten neoliberale Fraktionen durch Politikbeeinflussung eine alternative volkswirtschaftliche Antwort durchzusetzen, aber die Gewerkschaften waren stark und verhinderten die meisten nennenswerten Versuche, angesichts der Aufeinanderfolge von Wirtschaftskrisen nach 1973 die Arbeitsgeschwindigkeit zu beschleunigen, Löhne zu senken oder Sozialausgaben zu kürzen.

Wieder waren es die USA, die auf dem Weg zu einem imperialistischen Politikwechsel voranging, als sie den etablierten Konsens brach. Auslöser war die Inflationsbeschleunigung in der zweiten Hälfte der 1970er, Ergebnis sinkender Produktivität unter Bedingungen, wo die ArbeiterInnen erfolgreich ihre Reallöhne verteidigten und UnternehmerInnen steigende Kosten im Preis ihrer Halb- oder Verbraucherprodukte weiterreichten.

Angesichts zunehmender Oberhand der „Finanzoligarchie“ wurde die Inflation als Feind Nummer eins betrachtet. Steigende Inflation unterhöhlte den Wert der von Banken (und souveränen Verleihinstitutionen an die 3. Welt) gehaltenen Schuldentitel. Die Politik von IWF und Weltbank drehte sich, um sich diesem Standpunkt anzupassen, und sie stellten den Werterhalt des Leihkapitals über den des Industriekapitals (Fabriken, Arbeitsplätze usw.).

Am 6. Oktober 1979 drehte der US-Notenbankpräsident Paul Volker den Geldhahn zu und erhöhte die Zinssätze auf fast 20%. Andere G 7-Zentralbanken folgten auf dem Fuß. Die unmittelbare Auswirkung für die Industriekapitäne war ein gewaltiger Kostenanstieg des Schuldendienstes, der ohnehin schon schwierig genug war wegen der sinkenden Profite. Eine massive Talfahrt sowie eine große Bankrottwellen erfolgten in den Jahren 1980-82. Die 3. Welt-Schuldenkrise brach auch aus; Mexiko führte das Paket in die Zahlungseinstellung.

In den meisten Ländern resultierte Massenarbeitslosigkeit und damit eine Grundlage für einen Frontalangriff auf die Gewerkschaftsorganisationen in der industrialisierten Welt. Ein 10 Jahre währender Ablauf von Produktionsumstellungen folgte, der zu Flexibilisierung, Verlust von Gewerkschaftseinfluss und Lohnsenkungen führte. Parallel dazu gestattete ein Anschlag auf das soziale Netz gewaltige Gewinnsteuerersparnisse (44). Diese Umstrukturierung erfolgte vor dem Hintergrund einer sich herausbildenden neuen internationalen Arbeitsteilung, als die MNKs begannen, ihre gesamte Produktion oder Teile davon in die 3. Welt zu verlagern, um Vorteile aus niedrigeren Löhnen zu erzielen.

Zunehmende Globalisierung brachte auch mehr Konkurrenz für die halbkolonialen Märkte, was mit der Zeit sich in der Preissenkung für Rohstoffe und Energie niederschlug und somit in einer Produktionskostensenkung für die MNKs, die Profitmargen der gigantischen multinationalen Groß- und Einzelhandelshäuser in der OECD steigerte (45).

China steht im Mittelpunkt dieses Deflationsprozesses. Gewaltige Kapitaleinströme seitens der großen MNKs haben im Verbund mit der Welt billigster Arbeitskraft Konkurrenz, verallgemeinertes Überangebot und fallende Preise angespornt. Es exportiert diese Deflation in den Rest der Welt, weil seine stets billigeren Ausfuhren den Erdball überfluten (46).

Eine verallgemeinerte, Jahrzehnte währende Abwärtspreisspirale (Deflation) ist aus verschärfter Konkurrenz, teilweiser Erholung der Produktivität, einem Absturz von Warenpreisen und an oder unter der Inflationsgrenze gehaltenen Lohnerhöhungen entsprungen (47). Zusammengenommen signalisierten diese Entwicklungen ein Ende des „fordistischen“ Regimes der

Nachkriegsakkumulation, das in den G 7 auf dem „gleichzeitigen Wachstum von Produktion, Arbeitsproduktivität und Lebensstandard der Arbeiterklasse“ beruhte (48).

Nichts davon wurde ohne heftige Klassenschlachten durchgesetzt, aber im Allgemeinen waren die Ergebnisse dank der reformistischen Führung der Arbeiterbewegung überall die gleichen: gewaltige Niederlagen für die Arbeiterklasse.

Der Angriff auf die Löhne zum Zweck gesteigerter Ausbeutung sanierte die Profitraten. Vom Fußpunkt 1982 aus erholte sich die Profitrate. Am Ende der Erholungsphase stand sie bei 18,1%, leicht unterhalb dessen, wo sie sich am Vorabend der ersten internationalen Rezession 1973 befand (49). Während des langen zyklischen Wirtschaftsaufschwungs der 1990er stieg die Profitrate besonders in den USA weiter. Dort sprang die Profitmasse zwischen 1989 und 1997 um 82% und die Rate des Profits wuchs im gleichen Zeitraum um 28%, zurück auf das Niveau der späten 1960er und bis 15% unter die Nachkriegsrekordhöhe (50).

Der Erfolg war jedoch extrem einseitig, weil die Verbesserung der Ausbeutungsrate von einem Problem in der Realisierung dieser Profite begleitet war. Die Reallöhne der Arbeiterklasse stagnierten in vielen OECD-Ländern oder waren sogar gesunken, besonders in den USA. Die BIP-Sparquote war natürlich auch gesunken wegen des Zwangs, den laufenden Verbrauch inmitten stagnierender Reallöhne zu halten.

Das Absatzproblem hielt für den Kapitalismus eine handfeste „Lösung“ parat, jedoch in Form einer beträchtlichen Schuldenausweitung. Das Angebot leicht zugänglichen Kredits ist seit der Deregulierung der Finanzmärkte in den 1970ern unerbittlich angeschwollen. Die steigende Nachfrage ist eingesetzt als Folge dessen, dass Haushalte in einer Periode langsamer oder ausbleibender Lohnsteigerungen ihren Konsum aufrecht zu erhalten suchen und Firmen zu pumpen strebten, um zu investieren oder Aufkäufe zu finanzieren.

Zwischen 1945 und 1960 blieben die ausstehenden Schulden als Anteil am BIP gleichmäßig flach. Nach 1980 stiegen die Privatschulden viel schneller. „2000 betrug die ausstehende Privatschuld das Zweieinhalbfache des BIP (51).“ Und der Finanzsektor ist verantwortlich für eine zunehmende Proportion an den Schulden; seine Verbindlichkeiten machen 90% des BIP und 35% aller Nichtregierungsschulden aus.

In den 1990ern stiegen die gesamten Privatschulden in den USA um jährlich 6% und erreichten 2001 ein Rekordniveau. Im Vereinigten Königreich (UK) stiegen die Haushaltsschulden im gleichen Jahr auf das Rekordhoch von 118% des persönlich verfügbaren Einkommens (52).

Das Gleiche trifft auf Firmen in Europa und den USA zu; ihre Außenstände anteilig zu ihren Profiten oder zum BIP erreichten im 1990er-Boom Rekordhöhe.

Der Akkumulationsprozess verfiel besonders nach 1980 dem Schuldenmacher und ist abhängig davon (53). Jedoch untergräbt die Schuld die Akkumulation. Schulden in dieser Höhe können nicht endlos erhalten bleiben. Der Schuldendienst amerikanischer Haushalte belief sich 2002 auf 14% ihrer Einkünfte – eine größere Ziffer als am Vorabend der Rezession 1990-91. Was Firmen angeht, bestätigte The Economist, dass „Zinszahlungen von Firmen verschlucken einen Rekordanteil an ihren Profiten, doch sie borgten weiter das ganze Jahr hindurch (54).“

Die Fähigkeit zur Unterhaltung der Akkumulation unter der Bürde dieser Schulden hängt von erwarteten und tatsächlichen Profiten in den nächsten Jahren ab. Die große Schuldenzunahme in den 1990ern wurde hauptsächlich von Privathaushalten und Firmen im Glauben geschultert, dass die dicken Profite und Börsengewinne der zweiten Hälfte des Jahrzehnts (deutlich über 10%

jährlich) unbegrenzt andauerten. Dies wie auch eine bemerkenswerte Zunahme an Löhnen und Gehältern sowie anderen Formen von Haushaltseinkommen ist extrem unwahrscheinlich.

Es ist nicht notwendig, sich vorzustellen, was passiert, wenn die Weltwirtschaft durch Schuldenanhäufung zu Boden gedrückt wird. Der japanische Kapitalismus durchlebt den Alptraum und steckt in seiner vierten Rezession binnen neun Jahren. Japans Banken verliehen an Firmen und Haushalte in den 1980ern Unsummen Gelder als Resultat der Liberalisierung der Finanzen.

Dies führte zu einem riesigen spekulativen Investitionsprogramm. Immobilien- und Grundstückspreise kletterten, ebenso die Börsenwerte. Als 1989 die Rezession ausbrach, brachen die Vermögenswerte ein, ebenso der Aktienmarkt (55). Ein größtenteils nicht rückzahlbarer Schuldenberg war aufgedeckt. Die Banken waren kräftig entblößt und vieles aus ihren Leihkapitalportfolios entpuppte sich als faul und unwiederbringlich. Schätzungen über das Ausmaß der nicht eintreibbaren Leihsummen an taumelnde oder gescheiterte Unternehmen beliefen sich auf zwischen 37-170 Bio. Yen im Jahr 2000. Die Banken waren aber unwillig, ihr „Vermögen“ abzuschreiben und bankrotte Firmen in den Konkurs zu treiben.

Eine Reihe von Regierungen hat jeweils die Banken mit öffentlichen Geldern in Anbetracht eines ausbleibenden von Neuanlagen getragenen Aufschwungs gestützt, Wachstum durch Steuer- und Zinssatzsenkungen sowie öffentliche Beschäftigungsprogramme zu unterhalten versucht. Alles was das bewirkt hat, war eine Injektion vorübergehenden Wachstums, während es die Staatsschuld in die Stratosphäre hochtrieb (130% des BIP) und eine Deflationsspirale schuf, weil niedrige Inflation sich in regelrecht fallende Preise während der letzten drei Jahre verwandelte.

Im Gegenzug lässt die Deflation die Konsumenten Ausgaben in der Hoffnung auf weitere Preissenkungen verschieben und das Verhältnis Schulden/BIP steigt weiter, weil das nominelle BIP parallel mit den Preisen sinkt. Deflation verteuert auch die Bedienung der Schuldenlast; somit scheuen Unternehmen, Profite für Investitionen zu verwenden, statt die „Bilanzen zu sanieren“, d.h. einiges an Schulden abzutragen.

Die Produktion auf erweiterter Stufenleiter kann in Japan ohne deutliche Umstrukturierung von Kapital, die tausende mehr Geschäfte – darunter große – schließen würde, indem die Geldhäuser erloschene Unternehmen als verfallen aus dem Verkehr ziehen, nicht wieder entfacht werden. Sie würde auch in einen starken Anstieg der Arbeitslosigkeit münden, die sich jedoch bereits auf einem Nachkriegshoch von 5,6% befindet. Das könnte die Profitraten wiederherstellen, die kollabiert sind, und die Kapitalanlage stimulieren. Aber solange die Regierungspartei LP und die Staatsbürokratie auf weiteren Runden öffentlicher Geldausgabe und Schuldenheckens bestehen, um ihre politischen UnterstützerInnen in verschiedenen Branchen zu „bedienen“, schaut dieser Handlungsverlauf unwahrscheinlich aus (56).

Falls und wenn eine Krise ausbricht und Firmen und Output einschneidend einbrechen, kann dies nicht umhin, internationalen Handels- und Investmentmustern seinen Stempel aufzudrücken. Japans Handelsüberschuss mit dem Rest der Welt schrumpfte 2001 um 40% hauptsächlich dank der US-Rezession. Nichtsdestotrotz bleibt Japan die zweitgrößte Volkswirtschaft weltweit und eine riesige Investorin und Handelspartnerin besonders in Asien. Ein Zusammenbruch würde anderswo in der Region eine rezessive Flutwelle auslösen sowie ein Zusammenschnüren des Welthandels und der Auslandsanlagen (57).

Seit 1982 sind alle größeren Wirtschaftskrisen des Kapitalismus durch Anhäufung von Schulden ausgelöst worden. In Mexiko konnte die Regierung in diesem Jahr den Auslandsschuldendienst nicht begleichen, als die Zinssätze in den Himmel hochgeschraubt wurden. 1989 begann Japans Konjunkturkrise, als ein Anstieg des Zinsfußes Firmenschulden unbesiegbar machte. In den 1990ern

haben wir Mexiko (1994), Südostasien (1997) und Argentinien (2001) in die Knie gehen sehen, als die Schuldenhöhen sich als untragbar dank einer Rezession oder überbewerteten Währung entpuppten.

Die Schulden sind das über der Globalisierung schwebende Damoklesschwert. Wenn es herabsaust, könnte es die Sehnen des internationalen Handels und Investments für lange Zeit durchtrennen.

Das Untergraben der US-Vorherrschaft

Die Vereinigten Staaten sind ein politischer und militärischer Koloss, der auf der Welt herumreitet. Wirtschaftlich untermauern sie sowohl den Globalisierungsprozess, wie sie seine Hauptnutznießerinnen sind. Folglich sind sie durch dessen Widersprüche auch verwundbar.

Die US-Akkumulation in den 1990ern beruhte zentral auf einer Ausweitung von Schulden und Börsenerträgen, damit die VerbraucherInnen fortfahren konnten zu kaufen, obwohl selbst die Löhne stagnierten. Eine Menge des Geldes, das den Börsenboom anheizte, kam aus dem Ausland, nach 1997 zunehmend, weil AuslandsinvestorInnen vor dem Niederschlag des asiatischen Absturzes einen sicheren Zufluchtsort suchten.

Als der Welt einzige Supermacht spiegelte ihre starke Währung selbst nach dem Börsenkrach 2000 das Vertrauen wider, das die AnlegerInnen weltweit auf ihre Spannkraft hegten. Aber die ökonomische Struktur des US-Kapitalismus rechtfertigt solch blinden Glauben nicht. 2001 sackten die Unternehmensgewinne auf das Niveau der 1930er Jahre und die industrielle Kapazitätsauslastung liegt, obwohl verbessert, noch bei 75%. Das bezeugt die massive Überakkumulation von Kapital des Spätimperialismus.

Trotz eines in der Nachkriegszeit beispiellosen Niedergangs über drei aufeinander folgende Jahre (2000-2003) sind die Börsenmärkte in den USA immer noch überbewertet, weil sie zukünftige Gewinnerwartungen in Betracht ziehen; nach einem Jahr milder Rezession (2001) stieg die Schuldenmasse noch. Das Handelsbilanzdefizit ist riesig (5% des BIP), nimmt rapide zu und ist untragbar. Mittlerweile übertrifft der Auslandsbesitz in den USA das US-Vermögen im Ausland.

All das belastet den Dollar kräftig. Sein Außenwert gegen den Euro fiel im Jahr bis Februar 2003 um 20%. Doch der US-Kapitalismus ist entscheidend auf stetigen Zufluss fremder Fonds für seine anhaltende Blüte angewiesen. Gerade so wie die 14% der Weltbevölkerung, die in den USA leben, 40% des Weltenergieaufkommens verschlingen, saugen ihre Geschäfte der Welt Kapital auf, um ihr Wachstum und den Lebensstandard der Mittelklasse und besser gestellten Arbeiterschaft zu erhalten.

Sobald die globalen Pensionsfonds- und VermögensfondsinhaberInnen einen beständigen Dollarverfall vermuten, wird das Einfließen von Fonds versiegen. An diesem Punkt werden die Börsenbewertungen weiter zurückgehen, Kreditlinien aufgekündigt, wird der Schuldendienst verteuert und ein weiterer Spareffekt für die „Real“wirtschaft unvermeidlich. Der Motor der Weltwirtschaft würde abgewürgt oder schlimmer und die USA hörten auf, für viele andere Länder der „Markt der letzten Zuflucht“ zu sein. Eine lang hingezogene Konjunkturdelle oder Stagnation in den USA machte auch das US-Modell von Kapitalismus, nämlich Liberalisierung, Flexibilisierung und Schaffung von Niedriglohnarbeitsplätzen für die EU und Japan viel weniger attraktiv.

Anhaltende ökonomische Schwierigkeiten würde auf das Budget des Bundeshaushalts großen Druck ausüben einschließlich des Vermögens, sich in stets zunehmendem Maß der Aufrüstung kontinuierlich zu widmen, Truppen aufmarschieren zu lassen und neue Militärstützpunkte anzulegen. Einige Schätzungen für die Kosten des Kriegseinsatzes im Irak belaufen sich auf 1,9 Bio.

\$. Auslandsanleihen zwecks Fortführung dessen würden die Bereitwilligkeit der Finanzmärkte testen, immer mehr US-Schuldscheine zu halten. In jedem Fall würden sie die Einflussmöglichkeiten der Gläubigerländer auf die USA vergrößern. Weitere imperiale, militärische Expansion erforderte mindestens eine Rückkehr zu höheren Zinsraten, um die Nachfrage nach US-Staatsobligationen anzuziehen, was die peinliche Lage der von Schulden beladenen Firmen und Haushalte nur verschlimmern könnte. In diesem Szenario würden imperiale Bestrebungen und einheimische Zwänge gegeneinander arbeiten.

Politisch provozieren der anmaßende Charakter der US-Vorherrschaft, ihr heuchlerisches Gerede, ihre einschüchternde und befangene Diplomatie sowie ihre einseitigen Unterdrückungsakte Widerspruch aus allen Ecken – einschließlich anderer imperialistischer Mächte, deren eigene Regionalinteressen durch US-Aktionen bedroht werden.

Aber die Hauptopposition stammt von den Millionen Armer und Ausgebeuteter, die unter der von US-Konzernen angeführten Globalisierung leiden und den Hunderttausenden in der antikapitalistischen Bewegung Nordamerikas und Europas, die den Washington-Konsens abgelehnt haben und dafür kämpfen, die Herrschaft der MNKS über ihr Leben und das der BewohnerInnen des Südens zu beenden.

Kurzfristig werden wahrscheinlich die ersten Opfer dieses Widerstands die AgentInnen des US-Imperialismus in Lateinamerika, Nahost und Asien werden – die verhassten Regenten der Golfmonarchien, jene in Argentinien, die das Regime des IWF in einem zerstörten Land wieder zu errichten suchen, Regierungen in Staaten der Ex-UdSSR, Indonesien oder den Philippinen, die US-Truppen und Stützpunkte hereinbitten.

Wenn diese regionalen oder lokalen KlientInnen des US-Imperialismus gestürzt oder entscheidend geschwächt wären, würde das Streben des Bush-Stabs, seine Hegemonie durch sie aufrechtzuerhalten, einen Rückschlag erleiden wie zwischen 1973 und 1979 in Südostasien, Zentralamerika, in der Karibik und im Iran.

Dann hörte die Fähigkeit der USA auf, für die jüngste Phase der imperialistischen Ausdehnung zu haften. Wenn die USA aus Schlüsselregionen ausgesperrt und Kapitalflüsse gründlich unterbrochen werden, würden Schutzzollautarkie und Regionalbündnisse an WTO und IWF vorbei zur Norm. Der Imperialismus träte in seine Todeskrise ein.

Fußnoten und Anmerkungen:

(1) Diese 63.000 Konzerne haben 800.000 Auslandstöchter.

(2) Weltinvestmentbericht 2001, UNCTAD, S.95.

(3) Dies ist die Tendenz in den Arbeiten von James Petras und Henry Veltmeyer, z.B. in: „Globalization Unmasked: Imperialism in the 21st Century“, Zed Books, 2001.

(4) ebd., S.1

(5) Robert Went, „Globalization: new-liberalism and new radicalism“, London 2000. Kapitel 2: Dies liefert eine gute Kritik am technologischen Determinismus. Er macht den Zusammenbruch von Bretton Woods in den frühen 70ern hauptverantwortlich für die Abschaffung von Kapitalkontrollen ab 1974, die schließlich Deregulierung und Liberalisierung herbeiführten. Technologische Innovationen machten sich dies dann zunutze.

- (6) R. Hilferding, Finanzkapital, (1910), Bucharin, Imperialismus (1915) und W.I. Lenin, Imperialismus, die höchste Stufe des Kapitalismus, (1916).
- (7) W.I. Lenin, Vorwort zu N. Bucharins Broschüre „Weltwirtschaft und Imperialismus“, LW 22, 101, 103.
- (8) Horst Köhler, Ansprache auf der Konferenz über die Humanisierung der globalen Ökonomie. Washington, 28. Januar 2002, www.imf.org. Wie das möglich sein soll, wenn große Teile der Welt vor 100 Jahren nicht in den Kapitalismus „integriert“ worden wären, bleibt freilich sein Geheimnis.
- (9) Globalization, growth and poverty, S. 3. Diese Charakterisierung übergeht geflissentlich den Übergang vom „Kapitalismus der freien Konkurrenz“ zum Imperialismus. Damit werden die Veränderungen des Kapitalismus sowohl in führenden kapitalistischen Ländern wie im Verhältnis zur den anderen Ländern heruntergespielt.
- (10) Ebenda
- (11) Leo Trotzi, Der Krieg und die Internationale (1914), S. 3, in: Trotzi, Schriften zum imperialistischen Krieg
- (12) R. Went, op. cit., S. 12
- (13) World Bank, op. cit., S. 30
- (14) Ebenda
- (15) Die Öffnung des Gebietes der ehemaligen Sowjetunion hat bis heute eine, verglichen mit China relative geringe Auswirkung auf die Weltwirtschaft.
- (16) Globalization, Growth and Poverty, S. 42
- (17) In Indonesien brachen sie allein 2002 um 35% ein, nachdem sie schon in vorhergehenden Jahren stetig gesunken waren. In Südkorea gingen die Auslandsdirektinvestitionen allem im vierten Quartal 2002 um 63% zurück.
- (18) Financial Times, 4. Februar 2003
- (19) Ebenda
- (20) Der „Transnationalitätsindex“ der UN ist ein Indikator für die überseeischen Anteile multinationaler Unternehmen hinsichtlich Absatz und Beschäftigung. Der Index für US-Unternehmen stieg in den 1990er Jahren von 42 auf 46, während der für EU-Konzerne gleich blieb. Unter den größten 10 Unternehmen der Welt sind sechs US-Konzerne, unter den größten 100 26 aus den USA, auf die jedoch 35% Marktanteil fallen.
- (21) 1982 gab es 14. 475 und 1989 15.381. Siehe: G. Hanson, M. Slaughter, Expansion Strategies of U.S. Multinational Firms, 2001, S. 38
- (22) R J Mataloni, „U.S. Multinational companies operations in 1998“, Survey of current business, Bureau of Economic Analysis, July 2000, S. 32
- (23) 1989 hielten US-Multis Kapitalanteile im Wert von weniger 10 Millionen Dollar in Osteuropa. 1998 betrug ihr Wert rund 7 Milliarden US-Dollar. Ebenda, S. 39

(24) Von diesem Gesamtwert von 76 Milliarden US-Dollar entfiel der Hauptanteil, 29 Milliarden oder mehr als 20% aller US-Auslandsdirektinvestitionen auf Großbritannien. Im Vergleich dazu gingen nach ganz Lateinamerika 15% der Auslandsdirektinvestitionen. Die Zahlen wurden vom Bureau of Economic Analysis zusammengestellt und finden sich unter: <http://www.bea.doc.gov>

(25) Globalization, Growth and Poverty, S. 40

(26) Richard Wolffe, Financial Times, 18.2.2002

(27) Financial Times 1. Februar 2002

(28) Die Weltbank legt großen Wert auf die Feststellung, eine „erfolgreiche“ neue Handelsrunde würde um 2015 1,5 Bio. \$ zum BIP der 3. Welt hinzufügen.

(29) Das Sechsfache der gesamten Entwicklungshilfe des Nordens für den Süden.

(30) Oxfam, Rigged Rules and Double Standards; trade, globalisation and the fight against poverty, S. 11, London, 2002

(31) Ebenda

(32) FT a.a.O.

(33) Siehe: Economist, Globalisation special report, 2. Februar 2002

(34) Selbst der Economist war zu gestehen gezwungen: „Die

Überzeugung, mit der Banken und Fonds Ländern empfohlen oder abverlangten, Kapitalkontrollen abzuschaffen, schaut in vielen Fällen fehl am Platz aus.“ Survey of globalisation, 29. September 2001, S. 28

(35) Oxfam, a.a.O., S. 33

(36) Die PropagandistInnen für die Wohltaten der Globalisierung sind einzugestehen gezwungen, dass das Versagen bei der Internationalisierung der Arbeitsmärkte bedeutendste Ursache ist, dass die Armen nicht von der Globalisierung profitieren. Eine Schätzung besagt, eine Wanderungszunahme von Nord nach Süd würde halbkoloniale Länder um jährlich 300 Mrd. \$ reicher machen (durch Rücküberweisungen von ImmigrantInnen), viel mehr als der Nutzen neuer Handelsrunden, die an erster Stelle UnternehmerInnen und korrupten RegierungsbeamtInnen zugute kämen.

(37) Dasselbe Einreißen von Unterscheidungen kann auch an der Entwicklung innerhalb der Arbeiterklasse abgelesen werden. Die Teilungslinie zwischen Hand- und Kopfarbeit ist dünn geworden, die Grenzen zwischen den Mittelschichten und der Arbeiterklasse sind unscharf.

(38) Ankie Hoogvelt, Globalisation and the post-colonial world, S. 78 f., London, 1997. Die Ausdehnung der FDJ ist noch geringer beeindruckend, wenn man anerkennt, dass zunehmend nach 1980 FDJ v.a. einen Wechsel in der Eigentumsform existierenden Kapitals darstellt (Fusionen und Aufkäufe) als neue Fabriken und Ausrüstung. 1999 bestand 90% der globalen FDJ in Höhe von 1,7 Bio. \$ nur daraus.

(39) Ebenda, S. 80

(40) R. Went, a.a.O., S. 13. Die 1990 wiederum erlebten einen gewaltigen Spekulationsschub. 1990

belief sich der Tagesumsatz auf den internationalen Devisenmärkten auf 500 Mrd. \$; 1998 war er das Dreifache.

(41) Vor 1914 gab es ein paar nationale Börsen, die mit einer relativ kleinen Anzahl Effekten handelten, sowie die Herausbildung eines internationalen (Regierungs-)Marktes für Obligationen, um Geld an andere Regierungen auszuleihen.

(42) The Economist, Capitalism and its troubles; a survey of international finance, 18. Mai 2002, S. 6

(43) Zahlen aus R. Went, a.a.O., S. 86

(44) Ebenda., S. 95

(45) Oxfam berichtet, dass zwischen 1997 und 2002 die Kaffeepreise um 70% fielen, was einem Devisenverlust für die ExporteurInnen von 8 Mrd. \$ entsprach. Die GewinnerInnen sind die MNKs, die ein massives Überangebot ermutigten. „Diese MNKs wie Nestle konnten aus ruinös niedrigen Produzentenpreisen Nutzen ziehen, um hohe Profitraten zu genießen.“ a.a.O., S. 14

(46) Vgl. Financial Times 5. Februar 2003. Der Artikel weist darauf hin, dass der Deflationsdruck von der Bereitwilligkeit der chinesischen Banken verschlimmert wird, Kredite an chinesische Firmen zu gewähren, um in bereits übersättigte Märkte zu expandieren, und niedrige oder nicht existente Profite zu dulden.

(47) Ebenda

(48) Ebenda

(49) Ebenda, S. 99

(50) Vgl. Keith Harvey, „Markets in denial; American capitalism on the edge of a nervous breakdown“, Trotskyist International 25. Januar 1999, S. 29

(51) Hrsg., The New face of Capitalism; Slow Growth, Excess Capital and a Mountain of Debt, Monthly Review, April 2002

(52) The Economist, 26. Januar 2002, S. 23. Die deutsche Haushaltsverschuldung stieg zwischen 1991 und 2000 von 85% auf 115% des Einkommens, ein höherer Anstieg als in den USA. Japan führt mit 132% des Einkommens an Schulden die Liga an. Nur Frankreich „lebt mit seinen Mitteln.“

(53) Der Abhängigkeitsgrad kann an der Tatsache gesehen werden, dass im gegenwärtigen Konjunkturzyklus die Unterordnung unter Schuldenmachern im Verlauf der ersten Phase der Rezession nach 2000 gestiegen ist.

(54) The Economist, 26. Januar 2002, S. 24

(55) Der Nissan-Index verlor 75% an Wert zwischen 1989 und 2002

(56) Für eine ausführliche Darlegung der wichtigen politischen,

kulturellen und geschichtlichen Barrieren vor der Neustrukturierung des Kapitalismus in Japan siehe „Woran krankt Japan?“, Special survey, The Economist, 20. April 2002.

(57) Die Alternative zu einem merklichen Kollaps ist eine Injektion einer starken Dosis Inflation, um die Nachfrage anzukurbeln und den Schuldenwert auszuhöhlen. Aber die einzige Quelle einer

solchen Inflation ist deren Import durch substantiellen Fall des Yen-Wechselkurses. Dagegen leisten die USA wütenden Widerstand, weil das die US-Ausfuhren beeinträchtigen und einen Handelskrieg vom Zaum brechen würde – mit all dem, was das in Richtung Einschränkung des internationalen Handels mit sich brächte.