

Die Widersprüche der Globalisierung und die Konkurrenz Europa-Amerika von Michel Husson

Die kapitalistische Globalisierung verfolgt in erster Linie das Ziel, einen Weltmarkt herzustellen und die abhängig Beschäftigten direkt in Konkurrenz zueinander zu bringen. Dadurch stellen sich universelle Maßstäbe für Löhne und Renditen her. Die Konkurrenz zwischen den abhängig Beschäftigten drückt ihre Lebensverhältnisse weltweit nach unten. Investitionen werden nur getätigt, wenn die Rendite, die damit erzielt werden soll, ebenfalls Weltniveau erreicht. Die Anpassung der Löhne nach unten und der Profitraten nach oben führt dazu, dass Beschäftigte, die zu teuer sind, und Kapital, das nicht rentabel genug angelegt ist, verdrängt werden. Es ist die Kapitalzirkulation, die diesen doppelten Nivellierungsprozess hervorruft: Kapital wird von Zonen hoher Rentabilität angezogen und flieht aus Regionen, in denen die Arbeitskosten zu hoch sind. Diese Tendenz wirkt heute sehr stark, das zeigt die Drohung mit Standortverlagerungen. Sie ist jedoch widersprüchlich – nur so kann man verstehen, warum sie die Weltwirtschaft nicht zu stabilisieren vermag. Denn sie stößt auf eine zweifache Grenze.

Die erste resultiert aus den sehr starken Unterschieden im Niveau der Produktivität zwischen den verschiedenen Regionen der Weltwirtschaft. Die Herstellung eines Weltmarkts könnte zu einer relativen Homogenisierung der Lebensverhältnisse führen, wenn die Unterschiede in den Ausgangsbedingungen nicht so groß wären. Globalisierung funktioniert deshalb als ein Selektionsprozess, der sich in Permanenz die Sektoren herausgreift, die für "würdig" befunden werden, Teil des Weltmarkts zu sein. Noch nie hat das Gesetz der ungleichen und kombinierten Entwicklung mit solcher Vehemenz gewirkt: Der Kapitalismus spaltet derzeit alle Gesellschaften in einen Sektor, der in den Weltmarkt integriert werden kann, und einen Sektor, der davon ausgeschlossen ist. Von wenigen Ausnahmen abgesehen führt dies überall zu einer Vertiefung der Ungleichheit, die parallel zu den Fortschritten der neoliberalen Politik zunimmt. Die Ungleichheit ist kein autonomer Faktor, sondern unausweichliche Folge der Unterwerfung unter das Diktat der Hyper-Rentabilität, das den Weltmarkt beherrscht. Deshalb ist das sozialdemokratische, oder besser: das sozialliberale Projekt, die Anforderungen des weltweiten Kapitalismus mit dem Ziel des "sozialen Zusammenhalts" überein zu bringen, ein Trugbild, das politisch zunehmend weniger glaubwürdig ist.

Die zweite Grenze bildet die Ortung (das Auffinden) von Absatzmöglichkeiten. Die bedeutendsten Märkte sind dort, wo die Löhne am höchsten sind. Die Jagd nach niedrigen Löhnen reduziert tendenziell das Gesamtvolumen des möglichen Absatzes; sie hebt diesen klassischen Widerspruch des Kapitalismus auf Weltebene und verleiht ihm damit eine ungeahnte geographische Dimension. Sie kann nur um den Preis von zwei Verzerrungen überwunden werden: Da im Inland die Einkommen aus Arbeit gedeckelt werden, müssen ersatzweise die Einkommen aus Kapitalbesitz als Absatzmärkte erhalten, die jedoch nur eine dünne Gesellschaftsschicht genießt. Der Kapitalismus verschärft deshalb die Ungleichheit auch auf dieser Ebene und leidet unter einem ständigen Legitimationsdefizit. Auf Weltebene versucht er, in Niedriglohnländern zu produzieren und in Hochlohnländern zu verkaufen. Die Landkarte der Kapitalströme korrespondiert immer weniger mit der nationaler Territorien.

Man kann für beide Tendenzen Beispiele anführen. In Deutschland hat die restriktive Ausgabenpolitik seit der Konjunkturwende Anfang 2000 zu einer Stagnation des Binnenmarkts geführt; im Gegensatz dazu sind die Exporte spektakulär gestiegen. Das hat

aber nicht dazu geführt, die Blockade auf dem Binnenmarkt zu lösen und Arbeitsplätze zu schaffen, im Gegenteil, die Arbeitslosenrate ist stetig gestiegen. In Frankreich stehen Wirtschaftswissenschaftler aller Richtungen staunend vor der derzeitigen Konjunkturlage: Die großen Konzerne machen Rekordgewinne, investieren aber kaum. Sie stecken die Profite in die Verteilung von Dividenden und investieren vor allem im Ausland.

Die Geschichte des Kapitalismus verläuft nicht linear: Die derzeitige Phase der Globalisierung bedeutet gewissermaßen einen Rückfall in den Zustand der frühkapitalistischen Barbarei. Alle klassischen Widersprüche des Kapitalismus kehren wieder und kommen auf Weltebene zur Geltung.

Die Instabilität der Weltwirtschaft

Der Kapitalismus benötigt eine Struktur der Weltwirtschaft, die seinen Gesetzmäßigkeiten angemessen ist. Die Globalisierung hebt diese Anforderung auf ein relativ neues Niveau, es scheint daher ganz nützlich, auf die Typologie zurückzugreifen, die Ernest Mandel vor etwa 30 Jahren entwickelt hat (1). Er hat drei mögliche Modelle beschrieben: den Ultraimperialismus, den Superimperialismus und die Fortsetzung der interimperialistischen Konkurrenz.

Die erste Hypothese, der Ultraimperialismus, kann eindeutig zurückgewiesen werden. Eine solche Struktur, die seinerzeit Kautsky vorgeschlagen hatte, entspräche einem Zustand, wo, wie Mandel schreibt, "die internationale Kapitalverflechtung so weit fortgeschritten [ist], dass sämtliche entscheidenden Interessendifferenzen wirtschaftlicher Natur zwischen Kapitalbesitzern verschiedener Nationalitäten verschwunden sind". Von diesem Zustand sind wir offenkundig weit entfernt; die Illusion, es könne eine ausgewogene Herrschaftskooperation zwischen den drei Polen der Triade (EU, USA, Japan) geben, ist verpufft.

Auch das Konzept des "Empire" (2), das von Michael Hardt und Antonio Negri vorgeschlagen wurde, wird derzeit durch die Praxis gründlich widerlegt. Dazu reicht es, sich den Kern ihrer These zu vergegenwärtigen, den Negri folgendermaßen zusammenfasst: "In der gegenwärtigen imperialen Phase gibt es keinen Imperialismus mehr, oder wenn es ihn gibt, ist er eine Übergangsphase zur Zirkulation von Werten und Macht im gesamten Empire. Es gibt auch keinen Nationalstaat mehr, ihm fehlen die drei wesentlichen Insignien der Souveränität: die militärische, politische und kulturelle; sie werden durch die zentralen Machtstrukturen des Empire absorbiert oder ersetzt. Die Unterordnung der alten Kolonialstaaten unter die imperialistischen Nationalstaaten, wie auch die imperialistische Hierarchie zwischen Kontinenten und Nationen verschwinden ebenso oder sie sterben ab. Alles reorganisiert sich entlang des neuen gemeinsamen Horizonts des Empire."(3)

Die absolute Überlegenheit, die scheinbar aus dem Unilateralismus der Vereinigten Staaten spricht, verdient, dass man auch die Hypothese des Superimperialismus eingehender prüft. In diesem Modell besitzt, wieder in den Worten Mandels, "eine einzige imperialistische Großmacht eine solche Hegemonie, dass die anderen imperialistischen Staaten jegliche Selbständigkeit ihr gegenüber verlieren und zum Status halbkolonialer Kleinmächte herabsinken". Natürlich kann man die EU nicht als "halbkoloniale Kleinmacht" bezeichnen, trotzdem kommt dieses Modell der derzeitigen Hierarchie zwischen den imperialistischen Mächten sehr nahe: Die USA dominieren auf allen Gebieten, wirtschaftlich, technologisch und militärisch.

Das Modell des Superimperialismus lässt aber zwei hervorstechende Merkmale der Weltwirtschaft außer Acht. Das erste ist die Anfälligkeit der US-Herrschaft, man kann sie folgendermaßen beschreiben: Die dominierende imperialistische Macht ist kein Exporteur von Kapital, ihre Vorherrschaft basiert im Gegenteil auf ihrer Fähigkeit, ständig Kapital aus anderen Regionen abzuziehen, um ihre eigene Akkumulation zu finanzieren und somit die technologische Basis ihrer Vorherrschaft zu reproduzieren. Das ist ziemlich einmalig in der Geschichte. Es handelt sich also eher um einen räuberischen als einen parasitären Imperialismus, und seine große Schwäche ist, dass er seinen Vasallen keine stabile Ordnung bieten kann.

Das zweite Merkmal folgt aus dem heutigen Grad der transkontinentalen Kapitalintegration. Dieser ist so hoch, dass er eigentlich eine Herrschaftskooperation zwischen USA und EU erforderlich machen würde – eine Art G2, um eine Formel zu zitieren, die letztes Finanzstaatssekretär Cajo Koch-Weser gebraucht hat (4). Um einen so hoch integrierten Wirtschaftsraum zu regulieren, bedürfte es vom Standpunkt des wohlverstandenen Gesamtinteresses der Bourgeoisie aus objektiv einer politischen Koordinierungsinstanz. Aber der Kapitalismus trägt in sich die Konkurrenz wie die Wolke das Gewitter, wie Jean Jaurès sagte, und die weltweite inter-imperialistische Kooperation ist ein Trugbild.

In Ermangelung eines Superimperialismus, der ausreichend stark ist, anderen seine Vorherrschaft aufzuzwingen, tendiert die Welt deshalb zum dritten Modell, dem der inter-imperialistischen Konkurrenz. Die Definition, die Mandel davon gegeben hat, passt gut zur aktuellen Situation: "In diesem Modell ist die internationale Kapitalverflechtung weit genug fortgeschritten, um eine größere Zahl selbständiger imperialistischer Großmächte durch eine kleinere Zahl imperialistischer Supermächte zu ersetzen, sie wird aber durch die ungleichmäßige Entwicklung des Kapitals so stark behindert, dass die Herausbildung einer globalen Interessengemeinschaft des Kapitals nicht gelingt." Die ungelösten Widersprüche zwischen Europa und den Vereinigten Staaten lasten also weiter auf der Weltwirtschaft, die dauerhaft aus dem Lot geraten ist.

Die Schwächen der herrschenden Ökonomie

Im Gegensatz zu den Hoffnungen, die einige in sie gesetzt hatten, hat die "New Economy" die Profitrate in den USA von 1997 an nach unten gedrückt. Die neuen Technologien haben zweifellos Produktivitätsfortschritte erlaubt, diese haben aber nicht gereicht, den spektakulären Anstieg der Akkumulationsrate auszugleichen. Die "New Economy" hat teure Investitionen gekostet, und obwohl deren relativer Preis zurückgegangen ist, ist die organische Zusammensetzung des Kapitals gesunken. Das ist ein zentraler Punkt, denn er räumt mit der Illusion auf, der Kapitalismus könne sich von seinen eigenen Gesetzen befreien. Die neuen Technologien sind kein Zauberstab, mit dem man kostenfrei Kapital akkumulieren könnte.

Die Rezession von 2001 hatte daher eine doppelte Funktion. Sie hat durch massiven Arbeitsplatzabbau die Rentabilität des Kapitals wieder hergestellt. Man sprach von einem "Aufschwung ohne Arbeitsplätze" (jobless recovery), da er vorwiegend dazu genutzt wurde, die potentiellen Produktivitätsgewinne einzufahren. Aber auch die klassischeren Mittel zur Wiederherstellung der Mehrwertrate wurden nicht verschmäht: Verlängerung der Arbeitszeit und Deckelung der Löhne – die schwache Bewegung auf dem Arbeitsmarkt hat vor allem letzteres erleichtert. Die Situation wurde auch genutzt, um die Akkumulationsrate besser der Entwicklung der Profite anzupassen.

Diese Anpassung hat jedoch keine anhaltende Verlangsamung der Wirtschaft bewirkt. Das liegt hauptsächlich am Wirtschaftskurs, den George W. Bush nach dem 11. September eingeschlagen hat. Er umfasste vor allem drei Maßnahmenpakete, die alle als eine Unterstützung der wirtschaftlichen Aktivität wirkten. Das erste ist eine Art Militärkeynesianismus – die Militärausgaben wurden angehoben. Das zweite war eine spektakuläre Steuersenkung, um den Konsum der Reichen anzukurbeln. Das dritte war eine starke Zinssenkung, um den Binnenmarkt, vor allem den Immobilienmarkt, zu stärken. Damit konnten die Dynamik des inländischen Konsums gestützt und die Folgen der Rezession begrenzt werden. Diese Politik hat aber die Kehrseite, dass sie eine ganze Reihe von Widersprüchen weiter verschärft. Die wichtigsten sind:

1. Die Steuersenkungen, kombiniert mit den steigenden Militärausgaben, haben den US-Haushalt aus einem Plus in ein tiefes Minus gestürzt;
2. Die Stützung der Nachfrage der Haushalte durch Senkung der Zinsen hat deren Verschuldung auf eine neue Spitze getrieben, auf dem Hypothekenmarkt gibt es eine erste Spekulationsblase;
3. Die Ungleichheit der Einkommen hat in grotesker Weise zugenommen;
4. Das Handelsbilanzdefizit der USA mit dem Rest der Welt wächst kontinuierlich und beträgt heute über 5% vom Bruttosozialprodukt der USA – das entspricht 1% des Weltsozialprodukts.

Die Frage der Produktivität

Diese Frage ist absolut zentral und steht im Mittelpunkt der Debatte über den Zustand der US-Wirtschaft. Alan Greenspan, der Präsident der Notenbank Federal Reserve, lässt keine Gelegenheit aus sie anzusprechen. Ab Mitte der 90er Jahre schien die Beschleunigung des Produktivitätswachstums in den USA die Hoffnungen in die "New Economy" und in die Börsenexplosion zu bestätigen. Letztere schien die künftigen Profite nur vorweg zu nehmen, dank der Produktivitätsgewinne aus der Einführung der neuen Technologien. Es schien deshalb richtig, Kapital in die USA zu lenken, auch wenn das mit einem steigenden Handelsdefizits bezahlt werden musste.

Die Skeptiker meinten, hier handele es sich um einen "High-Tech-Zyklus" und die Produktivität werde auf ihr früheres Niveau zurückfallen, wenn einmal die Investitionen nachließen. Die aktuelle Entwicklung scheint aber eher denen recht zu geben, die sie im dauerhaften Anstieg sehen, denn trotz des Rückgangs der Investitionen hat sich die Steigerung der Produktivität nicht verlangsamt. Die Debatte ist jedoch nicht entschieden, weil das Ende einer Rezession in den USA traditionell mit bedeutenden Produktivitätsspitzen einhergeht, selbst wenn der neue Aufschwung wenig Arbeitsplätze schafft. Der starke Rückgang der Profite hat die Unternehmen zu einer rigorosen Politik der Umstrukturierungen und der Steigerung der Arbeitsintensität veranlasst. Man kann sagen, dass sie damit die Gewinne aus den neuen Technologien einfahren, es wäre aber gewagt zu behaupten, es werde in diesem Rhythmus weiter gehen.

Die Feststellung anhaltend steigender Produktivität wird überschattet durch Begleiterscheinungen wie Arbeitszeitverlängerung oder der Ausdehnung von Schwarzarbeit und Mehrfachjobs. Darüber hinaus ist das statistische Material in den USA und in der EU nicht immer vergleichbar. (5) Wenn man diese Verzerrungen korrigiert, und auch den Effekt

der längeren Arbeitszeit berücksichtigt, stellt man fest, dass sich die Produktivitätsschere zwischen den USA und der EU jedoch schließt. Julian Callow, Ökonom bei der Credit Suisse First Boston, hat Berechnungen für den Zeitraum 1996-2001 durchgeführt. Er weist nach, dass die Arbeitsproduktivität pro Stunde in den USA um 1,8% jährlich gestiegen ist, in Europa um 1,4%. Dieser Unterschied lässt sich leicht durch das stärkere Wachstum in den USA erklären.

Der imperiale Tiefflug des Dollar

Das Ungleichgewicht zwischen den beiden Polen der Weltwirtschaft lässt sich gut am Verhältnis ihrer Währungen ablesen. Der Rückgang des Dollar gegenüber dem Euro seit 2001 entspricht jetzt schon einer Abwertung von 40%. Geht man in der Zeit weiter zurück, stellt man fest, dass der Wechselkurs des Dollar gegenüber dem Euro häufiger stark geschwankt hat. Um das Ausmaß der Schwankungen besser zu ermessen, muss die Preissteigerung auf beiden Seiten des Atlantik berücksichtigt werden. Daraus errechnet sich ein "realer" Wechselkurs, den man mit dem „effektiven“ vergleicht, um festzustellen, wann eine "Überbewertung" und wann eine "Unterbewertung" vorliegt.

1971 löste sich der Dollar vom Goldstandard und sank kontinuierlich – bis zum Finanzschock 1979, als der Leitzins in den USA drastisch angehoben wurde. In den folgenden fünf Jahren erholte sich der reale Kurs des Dollar und kehrte allmählich zum Niveau von 1971 zurück. Diese Aufwertung schwächte jedoch die Wettbewerbsfähigkeit der USA. Die US-Regierung versuchte dies 1985 mit dem Plaza-Abkommen zu stoppen, das sie gegenüber den europäischen und japanischen Partnern durchsetzte; es hatte eine erneute brutale Abwertung zur Folge, die etwa zehn Jahre anhielt. Von 1996-97 an stieg der Dollar wieder, bis zur Rezession von 2000. Dann gab es eine erneute Wende und es begann eine Phase anhaltender Baisse, spiegelverkehrt zum Anstieg des Euro.

Heute ist der Dollar auf seinem tiefsten Punkt der letzten 50 Jahre angelangt, daran ändert auch der jüngste Wiederanstieg nichts.

Das Ausmaß der Dollarfluktuation lässt sich nicht allein mit wirtschaftlichen Faktoren erklären. Man kann es als Folge eines Widerspruchs in der Struktur der US-Herrschaft interpretieren. Als Finanz- und Währungsmacht brauchen die USA einen starken Dollar, als Wirtschafts- und Handelsmacht brauchen sie einen schwachen Dollar. Seine Auf- und Abschwünge wären somit eine Folge der jeweiligen Priorität, die der einen oder anderen Formen von Dominanz eingeräumt wird. Die Phasen des Aufschwungs korrespondieren mit dem Willen, die Finanzmacht zu stärken oder sie wieder herzustellen, wenn sie gefährdet scheint, die Phasen des Abschwungs erlauben, die Wettbewerbsfähigkeit wieder herzustellen und errungene Positionen zu konsolidieren.

Das Paradox des Euro

Das ganze Konzept des europäischen Binnenmarkts beruht auf dem Postulat, die Einheitswährung könne nur eine starke Währung sein. Das Gegenteil ist jedoch eingetreten, und der Niedergang des Euro hat den Wirtschaftsaufschwung von 1997-2001 genährt. Nachdem er anfänglich bis zu 30% seines ursprünglichen Werts gegenüber dem Dollar verloren hatte, hat der Euro sich nach und nach wieder erholt. Sein Aufschwung heute geht aber einher mit einer anhaltenden Verlangsamung der europäischen Wirtschaft. Die zunehmende Integration der Weltwirtschaft hat nämlich zur Folge, dass das Wirtschaftswachstum in Europa empfindlicher auf Kursschwankungen des Euro gegenüber

dem Dollar reagiert. In den letzten zehn Jahren hat es eine enge Korrelation gegeben zwischen der Differenz im Wirtschaftswachstum zwischen Europa und den USA und dem Wechselkurs des Euro zum Dollar. Sinkt der Dollar, öffnet sich die Wachstumsschere zugunsten der USA.

Angesichts der Belastung, die ein sinkender Dollar darstellt, tut sich deshalb für den europäischen Integrationsprozess ein großes Fragezeichen auf: Es gibt eine Einheitswährung, aber was ist ihr wünschbares Austauschverhältnis mit dem Dollar? Die Europäische Zentralbank hat die magische Obergrenze von 2% Inflation fest im Auge, aber niemand weiß, welchen Wechselkurs sie anstrebt – so ungeheuerlich sich das anhört. Wenn der Euro wirklich eine internationale Währung werden soll, die mit dem Dollar konkurrieren kann, bedarf es einer viel kohärenteren Währungs- und Zinspolitik, die eine Autonomie der EU gegenüber den monetären (und anderen) Schockwellen aus den USA behaupten kann.

Innerhalb der EU verweist der neuerliche Abschwung des Euro auf ein zweites Paradox, die mit der Stagnation der Wirtschaft in Deutschland zu tun hat – diese ist zum großen Teil verantwortlich für die Konjunkturschwäche in der EU insgesamt. Vor der Einführung des Euro fürchtete ein Teil des Finanzkapitals den Beitritt von Währungen, die ihn hätten schwächen können. Einige meinten, die Länder Südeuropas (Italien, Spanien, Portugal, Griechenland), verächtlich "Club Méditerranée" genannt, sollten der Eurozone in der ersten Zeit fern bleiben, es sei besser den Euro zunächst um Mark und Franc als harten Kern aufzubauen. Vor dem erneuten Anstieg des Dollar, als die europäische Konjunktur noch dahin dümpelte, wurde diese Option ernsthaft ins Auge gefasst. Souveränistische Kritiker des Euro in Frankreich sahen in ihm nur einen Auswuchs der D-Mark. Die künftige Europäische Zentralbank galt als europäisches Abbild der Bundesbank, das Frankreich dieselbe absurde Gelddisziplin überstülpen würde, die es sich selbst auferlegt hatte, als es die Parität des Franc zur Mark verteidigte.

In Wirklichkeit läutete die Wiedervereinigung den Niedergang der deutschen Hegemonie ein. Die deutsche Wirtschaft wurde dadurch wieder stärker auf den Binnenmarkt orientiert, so sehr dass die enormen Industrieüberschüsse zusammenschmolzen sind und mit ihnen das Fundament der Vorherrschaft der deutschen Wirtschaft. Eben diese relative Schwächung hat den Mitgliedern des "Club Med" erlaubt, der Eurozone von Anfang an beizutreten. Heute ist Deutschland das erste Opfer der monetaristischen Logik, die es seinen Nachbarn aufgezwungen hat. Die Art und Weise, wie die Wechselkurse innerhalb der Eurozone eingefroren wurden, liest sich wie eine amoralische Fabel, zumal wenn man Monetarismus als Tugend begreift. Schlechte Schüler wie Spanien und Italien sind dem Euro mit einem eher vorteilhaften Wechselkurs beigetreten, während Deutschland, und in minderm Maße Frankreich, darunter leiden, dass ihre Währung überbewertet war. Und da die relative Wirtschaftsstärke Deutschlands weiter zurückgeht – das Wirtschaftswachstum ebenso wie die Industrieüberschüsse – wird der Druck, den der zu hohe anfängliche Wechselkurs ausübt, immer spürbarer. Zu anderen Zeiten wäre es ratsam gewesen, die D-Mark abzuwerten, selbst um den sehr hohen symbolischen Preis, den dies gekostet hätte. Mit dem Euro ist dieser Weg versperrt. Nun muss entweder die Wirtschaftsleistung an die schwächer gewordene Währung angepasst, also weiter gebremst werden, oder ihre Wettbewerbsfähigkeit muss durch eine drastische Senkung der Lohnkosten wieder hergestellt werden. Das ist genau der Sinn der Agenda 2010, die das „Modell Deutschland“ von Grund auf in Frage stellt.

So hat sich in den 90er Jahren eine doppelte Schere geöffnet. Auf der einen Seite verzeichnen die USA ein eindeutig höheres Wirtschaftswachstum als die EU (die Differenz beträgt mehr als einen Prozentpunkt), während es in den 80er Jahren gleichauf lag (s.Tab.1). Auf der

anderen Seite tut sich eine Differenzierung auch innerhalb der EU auf. Im vergangenen Jahrzehnt hatten die EU-Länder zusammen genommen ein durchschnittliches Wachstum von 2%. In der Zone Franc-Mark (Frankreich, Deutschland, Belgien, Luxemburg) lag es aber mit 1,6% deutlich darunter, in den anderen Ländern der EU mit 2,3% deutlich darüber. Vor allem Spanien, das Vereinigte Königreich, Irland und Finnland hatten mit 2,8% ein Wirtschaftswachstum, das an das Niveau der USA heranreichte. Es sieht also ganz danach aus, als würde die Wachstumsdifferenz zwischen EU und USA eine bislang relativ homogene Wirtschaftsentwicklung innerhalb der EU polarisieren. Bis zu den 90er Jahren waren die Zuwachsraten innerhalb der EU, aber auch zwischen den USA und der EU, viel gleichförmiger gewesen.

Tabelle 1: Zwanzig Jahre Bruttosozialprodukt

	1981-1991	1991-2002
USA	2,9	3,2
EU	2,8	2,0
EU-F/D/B/Lux	2,7	1,6
Rest der EU	2,9	2,3
Japan	4,1	0,9

Jährliche durchschnittliche Wachstumsraten in Prozent. Quelle: OECD

Der Werdegang Japans folgt einem ähnlichen Rhythmus. Bis zu Beginn der 90er Jahre lagen seine Wachstumsraten deutlich über denen der beiden anderen Pole der Triade. Von da an erlebte die japanische Wirtschaft zehn Jahre Stagnation und wurde vollständig vom durchschnittlichen Fortschritt der Weltwirtschaft abgehängt. Anfang der 90er Jahre gab es also auch hier eine scharfe Wende.

Der Gegensatz zwischen der Konjunktur in den USA und in der EU unterstreicht den geringen Grad an Integration des europäischen Kapitalismus. Jedes Land der EU positioniert sich anders gegenüber dem Gesamten, und bisher gemeinsam verfolgte Wege beginnen auseinander zu driften. Das ist ein zusätzliches Hindernis für die Koordination der Wirtschaftspolitik in der EU. Es gibt aber auch eine wachsende Drift zwischen den nationalen Ökonomien und den transnationalen Konzernen. Die großen Konzerngruppen bleiben bis zu einem gewissen Grad unberührt von der Lustlosigkeit des europäischen Marktes, weil sie auf anderen Märkten investieren oder verkaufen. Ihre Interessen lösen sich tendenziell mehr und mehr vom Zustand der europäischen Wirtschaft, deshalb können sie auch den Widersprüchen der europäischen Wirtschaftspolitik entkommen. Die kann einem selbstmörderisch vorkommen, weil sie systematisch den Absatz kaputt macht, indem sie die Löhne deckelt, der Weltmarkt hingegen bietet eine Hintertür.

Die Destabilisierung des Stabilitätspakts

Angesichts zunehmender Divergenzen innerhalb der EU gewinnen die spezifischen Interessen jedes einzelnen Staats, mit seinem besonderen Kräfteverhältnis zwischen den Klassen, die Oberhand gegenüber den gemeinsamen Interessen, deren Verwaltung in die Hände der Kommission gelegt ist. Das ist der Schlüssel zur derzeitigen Krise der EU. Ihr Ausgangspunkt

ist die wirtschaftliche und politische Unfähigkeit Frankreichs und Deutschlands, die Regel zu respektieren, die sie selbst verordnet haben: nämlich dass das Haushaltsdefizit keinesfalls 3% des Bruttoinlandsprodukts (BIP) übersteigen darf. Diese beiden Länder, die zusammen fast 40% des europäischen BIP erwirtschaften, haben von der Mehrheit der anderen Regierungen erreicht, dass sie für ihren Verstoß gegen diese Regel nicht mit Sanktionen belegt werden, die der Stabilitätspakt aber vorsieht. Diese Entscheidung hat natürlich den Zorn der Kommission erregt, deren Legitimität und Autonomie sich großenteils aus ihrer Funktion als Wächterin des Stabilitätspakts ableitet.

Die Krise ist umso akuter, als die Widersprüche nicht rein wirtschaftlicher Natur sind. Ob in der Frage der Militärintervention im Irak oder der institutionellen Architektur der EU – immer wieder gerät das deutsch-französische Duo in Gegensatz zum Rest der Union. Die Testballons über ein "Kerneuropa" gehen in diese Richtung und schließen an ältere Vorstellungen von einem Europa der zwei Geschwindigkeiten an, mit einem harten Kern und einer Peripherie assoziierter Staaten. Dabei, das muss man betonen, stehen hinter dieser Auseinanderentwicklung keine Differenzen über verschiedene Sozialmodelle: Die französische und die deutsche Regierung betreiben im Gegenteil eine sehr systematische Politik der Gegenreformen, um Anschluss an ein neoliberales Standardmodell zu finden. Es geht vielmehr um den Rückzug auf nationale Interessen, oder besser gesagt um eine nationale Behandlung der Klasseninteressen. Der Erfolg des französischen und niederländischen Nein verleiht der Krise eine explizit politische Dimension. Der Zusammenhalt der europäischen Bourgeoisie ist heute stark gedämpft.

Hier müssen wir noch einmal auf die innere Logik des Aufbaus der EU zurückkommen. Anders als bei der deutschen Reichsgründung im 19. Jahrhundert geht es hier nicht um den Aufbau einer neuen Nationalökonomie auf europäischer Ebene. Einer der Gründe dafür ist, dass jedes europäische Land für sich genommen und mit der ihm eigenen Spezialisierung schon Zugang zum Weltmarkt hat. Die Phase der Internationalisierung der Produktion hat Ende der 60er Jahre begonnen, der Aufbau des Binnenmarkts, später die Einführung der gemeinsamen Währung, war nicht Voraussetzung dafür. Es gibt vielmehr eine besondere Phasenverschiebung zwischen der europäischen Basis und dem auf den Weltmarkt gerichteten strategischen Horizont der großen Konzerngruppen. Der Binnenmarkt ist nicht das Ziel, nur das Basislager für größere Unternehmungen.

In einigen Branchen dient der Aufbau des Binnenmarkts der Herausbildung europäischer "Champions" – das ist gewissermaßen eine Ausdehnung der gaullistischen Strategie des Aufbaus nationaler Schwergewichte auf die europäische Ebene. Aber das gilt eher für Sektoren der Finanzwirtschaft wie Banken und Versicherungen. Es ist längst nicht die vorherrschende Strategie. Die Konzerne sind bemüht, transkontinentale Allianzen aufzubauen, um direkten Zugang zu den verschiedenen Segmenten der Weltwirtschaft zu bekommen. Die weltweite Kapitalverflechtung führt zur Herausbildung einer "transatlantischen Ökonomie" (6); sie hat bereits eine Stufenleiter erreicht, die es schwer macht, die Ökonomien der USA und der EU als zwei getrennte und konkurrierende Größen zu bezeichnen.

Der Binnenmarkt ist daher ein in jeder Richtung offener Markt, denn die großen Konzerngruppen, die in der EU den Ton angeben, haben direkt den Weltmarkt im Visier. Dieser Punkt ist sehr wichtig, er erklärt, warum die "soziale Komponente" eine völlig untergeordnete Rolle spielt: das Ziel der mächtigsten Sektoren der Bourgeoisie ist eben nicht, einen wirklich strukturierten und integrierten Wirtschaftsraum aufzubauen. Man kann sogar

weiter gehen und grundsätzliche Zweifel anmelden, ob eine gemeinsame Währung wirklich nötig ist. Würde der europäische Markt als integrierter Wirtschaftsraum aufgebaut, wäre eine Einheitswährung absolut erforderlich, um die Schnittstelle zwischen einer kompakten Eurozone und dem Weltmarkt zu kontrollieren. Da der Binnenmarkt aber als offener Markt konzipiert ist, liegt die Notwendigkeit einer gemeinsamen Währung weit weniger auf der Hand.

Der größte Nutzen der gemeinsamen Währung liegt nicht in ihrer monetären Funktion, sondern in ihrer disziplinierenden Wirkung. Mit dem Hinweis auf die Notwendigkeit des Euro und die aus ihm folgenden Sachzwänge konnten die drastische Beschränkung der öffentlichen Ausgaben und die "Lohnmäßigung" begründet werden – das ganze neoliberale Programm. Das kam jeder Regierung sehr gelegen. Damit wurde es möglich, die neoliberalen Programme kurzzuschließen und ihnen eine doppelte Legitimität zu verleihen: eine wirtschaftliche und eine, die das europäische Ideal bemüht.

"Die Weltwirtschaft fliegt auf einem Motor"

Diesen Ausdruck von Bill Clintons Finanzminister Lawrence Summer machte die britische Wirtschaftszeitung *The Economist* am 18.9.2003 zur Schlagzeile einer großen Titelgeschichte. Eine einzige Zahl bringt darin die ganze Asymmetrie der Weltwirtschaft auf den Punkt: 60% des Wirtschaftswachstums der Welt kommen seit 1995 aus den USA, obwohl diese "nur" 30% des Weltsozialprodukts herstellen. *The Economist* meint: "Die Welt kann nicht länger auf die Ausgaben der USA bauen."

Dann bieten sich für die kommenden Jahre zwei entgegen gesetzte Szenarien an. Das eine beschreibt eine Fortsetzung der derzeitigen Situation: Der raschere Produktivitätsfortschritt und die höhere Rentabilität in den USA ziehen weiterhin das Kapital an, das nötig ist, um ihr Handelsbilanzdefizit zu finanzieren. Das ist jedoch schwer vorstellbar, es setzt nämlich voraus, dass die Differenz im Wirtschaftswachstum von USA und EU/Japan bestehen bleibt – das Ungleichgewicht in der Weltwirtschaft sich also verstetigt. Ein mäßiges Wirtschaftswachstum in Europa und Japan aber hätte zur Folge, dass ihre Wettbewerbsfähigkeit durch weitere Lohndrosselung statt durch Produktivitätssteigerung wieder hergestellt werden muss – mit der impliziten Gefahr wachsender sozialer Spannungen.

Fast alle Ökonomen halten dies für unwahrscheinlich. Wynne Godley (7) z.B. sagt: Wenn sich nichts ändert, wird das Handelsbilanzdefizit der USA (das jetzt schon bei 5% des BIP liegt) weiter wachsen. Zählt man die Zinsen hinzu, die (auch) die USA auf ihre Auslandsschulden zahlen müssen, wird es auf 8% des BIP steigen. Um nur dieses Defizit zu stabilisieren, müssten die USA permanent neues Kapital aus dem Ausland anziehen. Die globale instabile Lage könnte ausländische Kapitalanleger aber davon abhalten. Ihr US-Engagement hatte ein objektive Grundlage: den dynamischen Zuwachs der Arbeitsproduktivität und die guten Renditen, die diese dauerhaft zu garantieren schien. Aber so günstige Aussichten sind heute fraglich geworden. Die USA verdanken ihre vorherrschende Rolle nicht mehr den Leistungen ihrer eigenen Wirtschaft, sondern ihrer Fähigkeit, die Kapitalakkumulation auf Weltebene "zu bestimmen" – eine Fähigkeit, die letzten Endes von politischen Kräfteverhältnissen abhängt. Da ein so begründeter Hegemonialstatus nicht grenzenlos sein kann, muss man ein zweites Szenario in Betracht ziehen, nämlich die Wiederherstellung der Wettbewerbsfähigkeit und auch der Handelsbilanz durch eine neuerliche Abwertung des Dollar, vor allem im Verhältnis zum Euro.

Dieser Weg ist jedoch voller Tücken und man wird sich fragen, ob eine solche "weiche Landung", die eine größere Rezession vermeidet, noch möglich ist. Um das Handelsdefizit signifikant zu senken, müsste die Abwertung stark sein, sagen Experten, um die 40%. Damit würde aber auch der Euro-Wert der in Dollar gehaltenen Wertpapiere sinken. Dann bestünde die Gefahr, dass ausländische Kapitaleigner "ihre US-Werte im Portfolio nicht mehr steigern wollen". (8) Nur ein starker Anstieg der Zinsen könnte sie davon überzeugen, der würde aber auf das Wachstum drücken. Eine aggressive Abwertung des Dollar käme zudem einem offenen Handelskrieg mit der EU und Japan gleich. Die USA würden dann ihre Rezession exportieren, das könnte zum Bumerang werden, wenn sie so stark ist, dass sie die Dynamik der Weltwirtschaft abwürgt oder die anderen imperialistischen Mächte zu Rettungsaktionen treibt. Das also ist der wirtschaftliche Hintergrund für die kommenden Spannungen.

Wahrscheinlicher ist das Szenario einer brutalen Anpassung der US-Ökonomie. Sie würde dann einsetzen, wenn die Kapitalbesitzer in anderen Teilen der Welt sich weigern, das Handelsbilanzdefizit weiter zu finanzieren oder wenn, was fast auf dasselbe hinausläuft, die Notenbanken es ablehnen, weiter wachsende Dollarbestände in ihren Depots zu lagern und statt dessen anfangen, sie zu verkaufen; dann würde der Dollar sofort nach unten rutschen. In der Folge müssten entweder die US-Zinsen angehoben werden, um ausländische Kapitalanleger zu beruhigen, und/oder das Binnenwachstum gebremst werden, um aus eigener Kraft die Finanzmittel aufzutreiben, die nicht mehr im gewünschten Umfang aus dem Ausland kommen. Eine solche Kehrtwende würde zu einer Implosion an der Börse und an den Hypothekmärkten führen und eine soziale Krise provozieren, die nicht nur die Lohnabhängigen, sondern auch die sozialen Schichten trafe, deren Einkommen und Reichtum vom Wert ihrer Finanzguthaben abhängt.

Ein solches Szenario ist keine "Katastrophen-verliebte Marotte": dass der gegenwärtige Zustand nicht aufrecht zu halten ist, ist praktisch Konsens. Ein vor kurzem veröffentlichter Bericht der OECD widmet der Senkung des Außendefizits der USA ein ganzes Kapitel und versucht, seine Folgen für die Weltwirtschaft in Zahlen auszudrücken. (9) Wichtig ist nicht, dass sich Prophezeiungen erfüllen, sondern die beiden zentralen Faktoren heraus zu arbeiten, von denen die Zukunft der US-Wirtschaft abhängt: ihre Beziehung zu anderen Zonen der Weltwirtschaft und ihre Fähigkeit, Produktivitätszuwächse zu erzielen.

Der Bumerang-Effekt der Globalisierung

Der machtvolle Aufstieg Chinas ist ein weiteres Moment, das die Ökonomen in den USA beunruhigt. Der Austausch mit China ist heute für fast die Hälfte des Handelsdefizits der USA verantwortlich, Tendenz steigend. Zwischen 1970 und 2002 sind die chinesischen Exporte um das 140fache gestiegen; die chinesische Wettbewerbsfähigkeit ist fest in der Bindung des Yuan an den Dollar verankert. (Die jüngste Aufwertung des Yuan ist zu schwach, um daran etwas zu ändern.) Die US-Regierung möchte diese lockern, zumal die chinesische Konkurrenz bereits die Hochtechnologiesektoren annagt. Es ist viel von Produktionsverlagerungen und Deindustrialisierung die Rede, obwohl der größte Teil der Arbeitsplatzverluste in der verarbeitenden Industrie auf Produktivitätssteigerungen und Umstrukturierungen zurückgeht.

Skepsis über die Segnungen der Globalisierung beschleicht deshalb jetzt auch die hohen Sphären der US-Ökonomie. Paul Samuelson, Nobelpreisträger und Theoretiker der gegenseitigen Bereicherung der Nationen durch den internationalen Handel, hat gerade einen Artikel veröffentlicht, in dem er solche Zweifel zum Ausdruck bringt. Er geht von der Feststellung aus, dass der Anteil der USA an der Weltproduktion tendenziell sinken wird:

nahe bei 50% nach dem Zweiten Weltkrieg, liegt er heute bei 20 bis 25%. Die Zweifel des Nobelpreisträgers kommen daher, dass der technische Fortschritt in China heute die Sektoren erreicht hat, in denen die USA die deutlichsten komparativen Vorteile hatten. Das zeigt, wie absurd die neoliberale Theorie ist, die also die Möglichkeit einer technologischen Aufholjagd ausgeklammert hat, und wie eng sie in Wirklichkeit Ausdruck der Interessen der Hegemonialmacht ist. Sicher, der Artikel von Samuelson hat bei den doktrinären Verfechtern der Freihandelslehre energischen Protest ausgelöst, aber er spiegelt auch ein wachsendes Bewusstsein über den Bumerangeffekt, den die Globalisierung auf die US-Ökonomie haben kann.

All das besagt, dass die kapitalistische Globalisierung die Widersprüche in der Weltwirtschaft verschärft. Das "Empire" ist in Wirklichkeit tief gespalten – darin kann man eine moderne Variante vom Gesetz der ungleichen und kombinierten Entwicklung sehen. Durch die Weltwirtschaft zieht sich eine doppelte Spaltungslinie: eine zwischen den USA und den anderen dominierenden Ökonomien – sie dreht sich um den Dollarkurs; die andere zwischen den dominierenden Ökonomien und denen der "aufsteigenden Länder". Letztere bedrohen die Stabilität der Weltwirtschaft insgesamt, da sie neue Marktanteile gewinnen und die Rohstoffpreise, vor allem den Ölpreis, in die Höhe treiben.

Der Kapitalismus hat sich heute von seinen "Beschränkungen" befreit: die Kapitalzirkulation ist fast frei, die sozialen Errungenschaften wurden fast überall auf der Welt zurückgeschraubt. So gesehen kann das Übergewicht der Finanzbeziehungen (*l'emprise de la finance*) auch nicht als etwas Parasitäres verstanden werden, das den Kapitalismus daran hindern würde, gut zu funktionieren. Sie ist im Gegenteil das Instrument, das den Aufbau eines Weltmarkts ermöglicht, in dem die Lohnabhängigen direkt in Konkurrenz zueinander gesetzt und Profitforderungen unterworfen werden, die im Gegensatz zu Befriedigung nicht rentabler gesellschaftlicher Bedürfnisse stehen. Dank seiner Ausrichtung an den Finanzmärkten (*financiarisation*) hat der Kapitalismus heute wieder zur ursprünglichen Funktionsweise zurück gefunden und konnte sich aller Momente entledigen, die ihn einschränkten oder regulierten. Diese Bewegung, und die einhergehende regressive Umverteilung des Reichtums, kann der Kapitalismus nicht aus eigener Kraft umkehren. Deshalb sind Lösungen, die "die Spreu vom Weizen trennen" wollen – z.B. das "gute" Industriekapital vom "schlechten" Finanzkapital – oder einen Kapitalismus anstreben, der gleichzeitig hyper-wettbewerbsfähig als auch egalitär ist, nur eine reformistische Utopie, die mit dem realen Verlauf des Kapitalismus nichts zu tun hat.

Das Paradox der Globalisierung ließe sich also folgendermaßen beschreiben: Je mehr es dem Kapitalismus gelingt, die Weltwirtschaft nach seinen Erfordernissen zu formen, desto stärker wachsen die inter-imperialistischen Widersprüche. Der Weltkapitalismus befindet sich in einer Phase dauerhafter Instabilität. Und die Hauptfrage besteht darin, ob der Ausweg daraus dem Verlauf inter-kapitalistischer Widersprüche oder den Linien des Klassenkampfes folgt.

- (1) Ernest Mandel, „Der Spätkapitalismus“, S.308 und 309, Suhrkamp, Frankfurt/M 1972
- (2) Michael Hardt, Antonio Negri, „Empire“,
- (3) Antonio Negri, „Empire – das höchste Stadium des Imperialismus“, Monde Diplomatique, Januar 2001
- (4) C.Fred Bergsten und Caio Koch-Weser, „Restoring the Transatlantic Alliance“, Financial Times, 6.Oktober 2003 <http://guesde.free.fr/bergsten3.pdf>
- (5) In den USA gilt ein PC als Kapital, während es in Europa als langlebiges Konsumgut gilt. Somit bewerten US-Statistiken das Bruttoinlandsprodukt (und die Produktivität) im Vergleich zu EU-Statistiken tendenziell zu hoch, weil sie die Abschreibung des Kapitals mit einrechnen. Das Brutto-Inlandsprodukt steigt schneller als das Netto-Inlandsprodukt, das diese Abschreibung abzieht. Marxistisch ausgedrückt schließt die Bruttorechnung (zu Unrecht) das verbrauchte konstante Kapital in die Bestimmung des neu geschaffenen Werts mit ein.
- (6) Siehe den gleichnamigen Titel der Studie von Joseph P.Quinlan, „Drifting Apart or Growing Together? The Primacy of the Transatlantic Economy“, Center for Transatlantic Relations, 2003 <http://guesde.free.fr/quinlan.pdf>
- (7) Wynne Godley, „The US Economy: A Changing Strategic Predicament“, Levy Economic Institute, Februar 2003 <http://guesde.free.fr/godley3.pdf>
- (8) Catherine L.Mann, „Perspectives on the U.S. Current Account Deficit and Sustainability“, Journal of Economic Perspectives, Sommer 2002 <http://guesde.free.fr/mannrep.pdf>
- (9) „Les enjeux de la réduction du déficit de la balance courante des Etats-Unis“, Perspectives économiques de l'OCDE, Nr.75, Kap.5 <http://gesd.free.fr/ozusbal.pdf>

Michel Husson ist Ökonom und Mitglied von Attac Frankreich und der LCR.
 Siehe auch die Homepage des Autors: <http://hussonet.free.fr>