

Die aktuelle Phase der Globalisierung geht weit über die Internationalisierung des produktiven Kapitals hinaus. Sie ist verbunden mit einer Machtsteigerung des konzentrierten Anlagekapitals in den Händen institutioneller Investoren und deren Kontrolle großer Konzerne mit Hilfe einer *Corporate Governance*, die den Zwängen des Shareholder-Value gehorcht. Über verschiedene Kanäle wie Kredite, Direktinvestitionen, Portfolioinvestitionen und Lizenzgebühren auf intellektuelle Eigentumsmonopole zentralisieren die globalen Finanzzentren Werte und Ressourcen. Das Kapital stützt sich vermehrt auf Akkumulationsprozesse, die darin bestehen, Ressourcen und Werte anzueignen, die in anderen Regionen und anderen sozialen Organisationsformen erzeugt wurden.

Mit der imperialistischen Globalisierung haben die weltweiten Verflechtungen enorm zugenommen. Allerdings erfolgen diese sehr ungleich. Die Ungleichheiten haben weltweit sowie innerhalb vieler Länder zugenommen. Zugleich vollzieht sich ein Prozess selektiver Angleichung zwischen einzelnen aufstrebenden Ländern und den Ländern der imperialistischen Metropolen, die ihrerseits eine unterschiedliche Performance aufweisen. Die bisherige Polarisierung zwischen Nord und Süd wird zunehmend durch unterschiedliche Phänomene der Fragmentierung überlagert.

Die auf der Grundlage umfassender Liberalisierungs-, Deregulierungs- und Privatisierungsprozesse erfolgte Ausdehnung des Welthandels, der Direktinvestitionen und der Portfolioinvestitionen verknüpft das Schicksal von Menschen in äußerst ungleichen gesellschaftlichen Realitäten miteinander. Gezielt werden die Lohnabhängigen weltweit in Konkurrenz zueinander gestellt. Immer mehr Lohnabhängige werden dazu missbraucht, ihre weniger

schlecht gestellten KollegInnen an anderen Orten der Welt unter Druck zu setzen.

Der erste Abschnitt benennt verschiedene Kanäle des finanziellen Wertetransfers zu den Finanzzentren und den BesitzerInnen von Eigentumstitel und analysiert die Umriss der geographischen Entwicklung der Direktinvestitionen auf der Makroebene. Auf der Mikroebene der Unternehmen werden anschließend im zweiten Abschnitt die Motive der Konzerne für Direktinvestitionen dargestellt. Der letzte Abschnitt schließlich stellt die beschriebene Entwicklung in den Kontext der ungleichen Entwicklung des Kapitalismus, der Ressourcentransfers und der Konkurrenzierung der Lohnabhängigen untereinander.

Multipolarisierung und Fragmentierung der Weltwirtschaft

Macht des Finanzkapitals und ungleiche Finanzflüsse zur Zentralisierung von Werten

Die Entwicklung der Direktinvestitionen während der letzten beiden Jahrzehnte ist in engem Zusammenhang mit dem Aufstieg des konzentrierten Anlagekapitals zu sehen (Chesnais 2004; Zeller 2004a). Damit sind eine verstärkte Konzentration des Kapitals sowie die verschärfte Polarisierung des Reichtums auf Weltebene einhergegangen. Die transnationalen Konzerne, die Banken und vor allem die Anlagefonds vermochten ihre Freiheit, das Kapital in ihrem Sinne zu zirkulieren, deutlich erweitern. Sie finden neue Möglichkeiten, sich außerhalb der Metropolenländer lokalisierte Reichtümer und Ressourcen anzueignen (Chesnais 2006: 35f.).

Die nordatlantische Zone (USA, Kanada, EU, nicht-EU Westeuropa) nimmt einen zentralen Platz beim Welthandel ein, sie hat die stärkste Position bei den Direktinvestitionen und dominiert im Bereich des Finanzkapitals. Die Finanzplätze und Finanzinstitutionen in den USA und in Europa konzentrieren zusammen jeweils

zwischen 70 Prozent und 90 Prozent der weltweiten aktiven Fondsguthaben, Finanzderivate, Einnahmen der Investmentbanken, Börsenkaptalisierung, Devisenmärkte, Obligationenanleihen, Aktien und Schuldtitel sowie Bankguthaben auf sich (Serfati 2006: 75f.). Das weltweit gehandelte Finanzvermögen betrug im Jahr 2005 gemäß einer Studie von McKinsey & Company 140 Billionen US-Dollar. Die USA, Großbritannien, der Euroraum und Japan beanspruchen davon mehr als 80 Prozent. Allerdings absorbierten die USA von 2001 bis 2005 85 Prozent der globalen Kapitalflüsse oder über 500 Milliarden US-Dollar jährlich (McKinsey & Company 2007: 7, 17). Die Kapitalbewegungen an der Börse in New York können also Wirkungen von weltweiter Tragweite entfalten.

Die USA vermochten seit Ende der 1970er Jahre ihre Stellung auf den internationalen Finanzmärkten auszubauen und konnten sich das Handelsbilanzdefizit durch einen beständigen Kapitalzufluss aus Japan, Europa, Südostasien und China leisten (Brenner 2002: 206ff.). Die USA haben sich auf der Grundlage ihrer geökonomischen und geopolitischen Stärke vom Nettoexporteur von Waren und Kapital zum weltweit größten Nettoimporteur von Waren, Kapital und menschlichen Fähigkeiten gewandelt. Andererseits hielten Anleger aus Japan und China Ende 2004 nahezu die Hälfte der durch das Ausland finanzierten US-Schuldtitel (Serfati 2006: 80). Sie erzielen damit Finanzerträge und finanzieren den USA zugleich einen Teil der Importe aus ihren Ländern.

Die internationalen privaten Finanzflüsse dienen vor allem dazu, Werte im Ausland anzueignen. Gemäß Weltbank strömte 2005 die Rekordsumme von 472 Mrd. US-Dollar netto in die Entwicklungsländer. Die Zusammensetzung der privaten Kapitalflüsse in die peripheren und aufstrebenden Länder hat sich im Verlauf des letzten Aufschwungs stark zu Kapitalbeteiligungen und vor allem Direktinvestitionen verschoben. Die Direktinvestitionen machen durchschnittlich 57 Prozent der privaten Kapitalflüsse aus, verglichen mit Portfolioinvestitionen (9 Prozent) und kurz- und lang-

fristigen Bankschulden (33 Prozent). Noch Mitte der 1990er Jahre beliefen sich die Bankschulden auf 42 Prozent (World Bank 2006: 2, 143).

Über den Kanal der Direktinvestitionen organisieren die ausländischen Unternehmen direkt die Ausbeutung der lokalen Energieressourcen und Rohstoffe sowie die Produktion von Zwischenprodukten und Konsumgütern in den „Empfängerländern“. Die über Direktinvestitionen finanzierte Übernahme privatisierter Dienstleistungsunternehmen oder lokaler Banken erlaubt es, lukrative Einkommensflüsse auf lokalen Märkten zu erschließen. Die Zahlungsbilanzen der USA und aller Metropolenländer mit großen transnationalen Konzernen wiesen von 1995 bis 2003 einen positiven Saldo von Einkommen aus Direktinvestitionen aus (Serfati 2006: 84f.). Die transnationalen Konzerne zentralisieren in der Regel zwischen 50 und 70 Prozent der Erträge aus Direktinvestitionen in ihren Ursprungsländern (UNCTAD 2006b: 186).

So wie die Verschuldung über Kredite seit den frühen 1980er Jahren einen Kapitalabfluss aus den aufstrebenden und peripheren Ländern zu den Finanzinstitutionen in den Metropolen bewirkte, so lösen die heutigen Direktinvestitionen und Portfolioinvestitionen einen andauernden Transfer von Kapital zu den transnationalen Konzernen und zu den Pensions- und Investmentfonds aus, dessen Tragweite erst zeitverzögert erkennbar sein wird. Die Entwicklungsländer sind bereits Kapitalexporthoren in den Rest der Welt. Ihr aggregierter Überschuss der Leistungsbilanzen stieg seit dem Jahr 2000 ständig an und belief sich 2005 auf 248 Milliarden US-Dollar. Obwohl die aufstrebenden Märkte Ziel großer Direktinvestitionen geworden sind, sind diese Länder, vor allem in Asien, seit 1998 Nettofinanzierer der Metropolenländer geworden. (IMF 2006: 38f.; World Bank 2005: 56; 2006: 149).

Direktinvestitionen: Ausdruck der Konzentration des Kapitals

Im Unterschied zum Handel haben die internationalen Direktinvestitionen keinen unmittelbar abschließenden (wie die Zahlungsüberweisung) oder verzögernden (wie der Handelskredit) Charakter. Sie reduzieren sich nicht auf eine punktuelle Transaktion. Sie haben vielmehr eine andauernde Dimension. Die Investitionsentscheidung induziert weitere Kapitalflüsse und Verflechtungen (Produktion, Handel, Überführung von Profiten), die sich über längere Perioden hinstrecken. Die Direktinvestitionen verkörpern den Transfer von Eigentumsrechten und von ökonomischer Macht. Schließlich beinhaltet der Investitionsentscheid eine strategische Komponente. Es geht darum, in einen Markt einzudringen. Die akkumulierten Bestände der Direktinvestitionen bringen die strukturellen Gegebenheiten zum Ausdruck, während die Flüsse von Direktinvestitionen die Kapitalbewegungen im Laufe eines Zeitraumes aufzeigen (siehe Abb. 2 und 3).

In der Phase vor dem Ersten Weltkrieg unternahmen die entstehenden multinationalen Unternehmen ihre ersten großen Direktinvestitionen und errichteten zuerst Vertriebs- und dann Produktionsstätten im Ausland. In den 1930er und 1940er Jahren gingen die Direktinvestitionen stark zurück. Ihr relatives Gewicht erlangte erst 1965 wieder das Niveau von 1914. In der Nachkriegszeit wurden die USA zum wichtigsten Investor. Gleichzeitig lösten einerseits die kapitalistischen Metropolenländer die peripheren Länder und andererseits die Industrie und danach die Dienstleistungen den Primärsektor als Hauptdestinationen der Investitionen ab. Der exponentielle Anstieg der internationalen Direktinvestitionen seit Mitte der 1980er Jahre übertraf die Steigerungen der Produktion und der Exporte. Im Zuge der im Jahr 2000 einsetzenden Krise brachen die Direktinvestitionen bis Ende des Jahres 2002 massiv ein. Seit 2003 sind sie wieder deutlich angestiegen. Im Jahr 2005 betrug der Bestand der Direktinvestitionen rund 10,7 Billionen

US-Dollar und war damit über zwanzigmal höher als im Jahr 1980 (siehe Abb. 1). Die Akquisitionen und Fusionen dominierten gegenüber Investitionen zur Schaffung neuer Kapazitäten. Von 1986 bis 1989, 1998 bis 2000 sowie erneut 2005 und 2006 ereigneten sich regelrechte Übernahmewellen. Im Jahr 2005 betrug der Wert der grenzüberschreitenden Übernahmen und Fusionen 716 Milliarden US-Dollar (Huffs Schmid 2002: 81; UNCTAD 2003: 15, 68, 249; 2006b: 3, 13, 318).

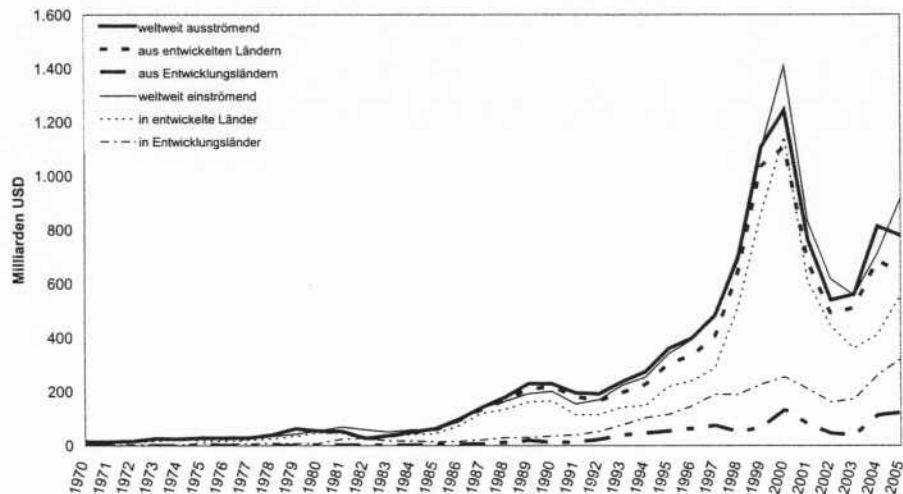


Abb. 1: Entwicklung der Direktinvestitionen zwischen 1970 und 2005

Quelle: UNCTAD 2006a

Ein besonderes Kennzeichen des jüngsten Übernahmecoos und Ausdruck der zunehmenden Finanzialisierung ist die steigende Bedeutung von Anlagefonds. *Private Equity Fonds* sammelten im Jahr 2005 rund 261 Milliarden US-Dollar ein. Die Hälfte davon legten sie als Direktinvestitionen an. Anlagefonds waren 2004 und 2005 für rund 20 Prozent der Transaktionen aller transnationalen

Fusionen und Übernahmen verantwortlich. Ihre Engagements sind allerdings nicht langfristig angelegt. In der Regel kassieren Anlagefonds nach fünf bis sechs Jahren ihre Erträge und wenden sich neuen Objekten zu. Diese Direktinvestitionen sind demnach den Portfolioinvestitionen ähnlich. Um den Anforderungen der Aktionäre nach hohen und schnellen Erträgen zu entsprechen, haben jedoch auch transnationale Konzerne den Zeithorizont ihrer Investitionen verkürzt (UNCTAD 2006b: 16ff.).

Der insgesamt verhältnismäßig geringe Anteil der Dienstleistungen am Welthandel kontrastiert mit ihrem stark angestiegenen Anteil an den Direktinvestitionen. Viele Dienstleistungen – gerade im Bildungs-, Sozial- und Gesundheitsbereich – sind räumlich oder an bestimmte soziale Kontexte gebunden. Noch Anfang der 1970er Jahre umfassten die Dienstleistungen nur rund ein Viertel am weltweiten Bestand (*inward stock*) der ausländischen Direktinvestitionen. Zwischen 1980 und 2004 stiegen sie in den Metropolenländern von 43 Prozent auf 62 Prozent. In den peripheren und aufstrebenden Ländern nahmen sie im Jahr 2004 ebenfalls rund 60 Prozent ein, was einer Verachtfachung seit 1990 entspricht. Knapp zwei Drittel der weltweiten jährlichen Direktinvestitionszuflüsse gingen 1999–2004 in die Dienstleistungen (UNCTAD 2002: 158, 181; 2003: 192; 2004: 98; 2006a: 266ff.). Die wachsende Internationalisierung von Dienstleistungen ist auch Ausdruck der historischen Tendenz einer Verlagerung der gesellschaftlichen Nachfrage in den Dienstleistungsbereich (Husson 2004). Das Kapital antwortete auf diesen Bedeutungszuwachs der Dienstleistungen mit den Bestrebungen, über das GATS (*General Agreement on Trade in Services*) seinen Zugriff auf diesen Bereich zu erleichtern.

Nachdem der Anteil der Direktinvestitionen in die Extraktion natürlicher Ressourcen in den 1980er und 1990er Jahren zurückgegangen war, nahm ihre Bedeutung vor allem bei den transnationalen Fusionen und Übernahmen in jüngster Zeit wieder sprunghaft zu. Die transnationalen Übernahmen in den extraktiven Industrien

