

# Hegemonialer Merkantilismus

## Die ökonomische Doppelmoral der Europäischen Union

Von **Jeremy Leaman**

Seit Sommer letzten Jahres wird eine intensive Debatte über den Einfluss ausländischer Staatsfonds auf das Wirtschaftsleben der Bundesrepublik und anderer EU-Staaten geführt. Führende Politiker von CDU/CSU und SPD warnen bereits vor der chinesischen und russischen Gefahr. Gegen die avisierten Investitionen in die europäischen Aktienmärkte seien, so hieß es, gesetzliche Gegenmaßnahmen dringend erforderlich. Dieses öffentlich artikulierten Unbehagen unter Repräsentanten der deutschen politischen Elite zog das umgehende Versprechen von Bundeskanzlerin Angela Merkel nach sich, die Sache regeln zu wollen. Nachdem französische Politiker ähnliche Bedenken geäußert hatten, wurde sogar die EU-Kommission auf den Plan gerufen. EU-Handelskommissar Peter Mandelson schlug gezielte Verteidigungsmaßnahmen gegen die „östliche Gefahr“ vor. Schließlich forderten dann auch die G7-Regierungen bei ihrem Oktober-Treffen die OECD und den Internationalen Währungsfonds (IWF) auf, einen Verhaltenskodex für staatlich kontrollierte Fondsgesellschaften, sogenannte *sovereign wealth funds*, zu entwerfen. Gegenargumente überzeugter Freihandelsverfechter wurden zwar auch vorgebracht, aber der Geist des strategischen Protektionismus war nun heraufbeschworen und konnte nicht so leicht wieder gebannt werden.

Dieser Geist hat seit jeher die Außenwirtschaftspolitik der Europäischen Gemeinschaft und ihrer Mitgliedstaaten beseelt. Spätestens seit der Unterzeichnung der Einheitlichen Europäischen Akte (EEA) im Februar 1986 wurde nach außen jedoch die Trommel für die weltweite Liberalisierung aller „Faktormärkte“ gerührt. Innerhalb von GATT und später Welthandelsorganisation (WTO) trat die EG, ab 1993 die EU, konsequent für die Beseitigung der meisten Handelsbarrieren ein – besonders der nicht-tarifären Handelshemmnisse. Seit Mitte der 80er Jahre bestimmten in den Bretton-Woods-Institutionen IWF und Weltbank die Kernstaaten der EU als Hauptaktionäre zusammen mit den USA die Vergabepaxis gegenüber Entwicklungsländern bei sogenannten Struktur Anpassungsprogrammen; ihre konsequent neoliberalen Bedingungen waren Marktöffnung, Liberalisierung und Privatisierung.

In der jüngsten Doha-Runde der WTO profilierte sich die EU als Verfechter des Freihandels – der als Rezept für die Dynamisierung des weltwirtschaftlichen Wachstums und die Förderung der Entwicklung in den Ländern des Südens dargestellt wurde – mit der Forderung, dass das „Prinzip der Gegensei-

tigkeit“ von allen Verhandlungsteilnehmern eingehalten werden müsse. Dies bedeutete weitgehende Marktöffnung im Süden für die Industrieprodukte des entwickelten Nordens, bei fortgesetzten Agrarsubventionen in der EU und den USA. Die neoliberale Beschwörung der Gegenseitigkeit entstammt der Metaphernwelt des Sports: Konkurrenz, Wettbewerb, Wettkampf verlangen Fairness und Symmetrie der Bedingungen als Basis sowohl für den Verhandlungsprozess als auch für die formale Durchführung der Tauschtransaktionen. Die Evozierung der Prinzipien der sportlichen Fairness und des unbehinderten internationalen Wettbewerbs ignoriert aber die schreiende Disparität der wirtschaftlichen und politischen Machtverhältnisse im globalen Handel.

Die einfache Forderung nach Freihandel ist historisch offenbar Ausdruck der Stärke der „Ersten Welt“. Sie steht in der Tradition der Freihandelsförderung des britischen Weltreichs im 19. und der USA in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts: Man verfiht den Abbau der Zolltarife, wenn man als Nation bzw. Region einen Produktivitäts- und Qualitätsvorsprung hat und der Güterexport zunehmend zum Vehikel der Wachstumsdynamik geworden ist. Rhetorisch wirbt man für die Akzeptanz des Freihandels, indem man nach Ricardo den eigenen Vorteil als einen Gewinn für alle Beteiligten verabsolutiert – wohl wissend, dass die Vorteile bestenfalls asymmetrisch verteilt sein werden. Die Freihandelsförderung war historisch immer das Vorrecht der Mächtigen. Und die Förderung und Aufrechterhaltung der Ungleichheit war immer eine Voraussetzung für das erfolgreiche Funktionieren der auf Freihandel basierenden kapitalistischen Marktwirtschaft.

### **Die gewollte Ungleichheit**

Ungleichheit ist eine funktionale Notwendigkeit des realen Kapitalismus – sei es im Kapital-Arbeit-Verhältnis, wo der Lohn ein Kosten- oder ein Einkommensfaktor ist, den es zu minimieren oder zu maximieren gilt; sei es in den allgegenwärtigen Personalhierarchien, wo Lohn- bzw. Gehaltsdifferenzen die Entsolidarisierung der subalternen Beschäftigten fördert; sei es in den Beziehungen zwischen Unternehmen als Lieferanten oder Kunden, wo Marktmacht das zentrale strategische Anliegen ist und bleibt; sei es im internationalen Handel, wo der Mehrwertimperativ eine günstige Gewichtung der Tauschverhältnisse (Terms of Trade) verlangt; sei es bei den internationalen Direktinvestitionen, wo die Standortvorteile die sonstigen, territorial eher diskret wirkenden Ungleichheiten verstärkt wirken lassen. Diese funktionale Ungleichheit liegt dem Marktmechanismus zugrunde, sie ist im Bewusstsein eines jeden Marktakteurs präsent. Sie wird in jeder Unternehmensstrategie bezweckt und im kapitalistischen Staat konsequent gefördert. Es besteht eine alltägliche Suche nach den Vorteilen der Ungleichheit – eine Suche, die auf ganz raffinierte Weise kollektiv getragen und willentlich von der überwiegenden Mehrheit der Beteiligten betrieben wird.

Die gewollte Ungleichheit ist der scheinbar unsichtbare Faktor im politischen Diskurs über die Bewältigung der globalen Herausforderungen. Seit

dem Kollaps des Staatssozialismus hat die Forderung nach mehr Gleichheit durch zielgerichtete Umverteilung an Unterstützung eingebüßt. Die pragmatische Sozialdemokratie des „dritten Weges“ und der „neuen Mitte“ ließ die Rhetorik der Umverteilung aus Opportunismus weitgehend fallen, während das Wahlvolk die Ungleichheit zunehmend als Naturgesetz hinnahm. Vor der neoliberalen Ära wagten es nur wenige Verfechter des Kapitalismus, die Unentbehrlichkeit der Ungleichheit unverblümt zu behaupten. Heute hört man dagegen Stimmen aus dem neoliberalen Lager, die bereit sind, die Realität beim Namen zu nennen und George Gilders Loblied auf „die bereichernden Mysterien der Ungleichheit“ zu singen.<sup>1</sup>

Zwischen dem wirtschaftstheoretischen Loblied der Ungleichheit und der imperialen Ideologie der modernen zwischenstaatlichen Beziehungen gibt es eine eindeutige Verbindung. Die berühmten Worte George Kennans aus dem Jahre 1948 beweisen auch 60 Jahre später mit Blick auf die Doha-Runde ihre Relevanz: „Darüber hinaus haben wir ungefähr 50 Prozent des Reichtums der Welt, aber nur 6,3 Prozent der Weltbevölkerung. Diese Disparität ist besonders groß in Bezug auf die Völker Asiens. In dieser Situation können wir es nicht vermeiden, Gegenstand des Neids und des Ressentiments zu sein. Unsere wesentliche Aufgabe in der kommenden Zeit ist es, eine Konstellation der Beziehungen zu konzipieren, die es uns erlaubt, diese Position der Disparität aufrechtzuerhalten, ohne unsere nationale Sicherheit zu beeinträchtigen. Um dies zu tun, werden wir auf alle Sentimentalität und alle Tagträume verzichten müssen, und unsere Aufmerksamkeit wird sich überall auf unsere unmittelbaren nationalen Ziele richten. Wir brauchen uns nicht darüber zu täuschen, dass wir uns den Luxus des Altruismus und der weltweiten Wohltätigkeit leisten können.“<sup>2</sup>

Kurz: Die vielfältigen Ungleichheiten, die der kapitalistischen Marktwirtschaft zugrunde liegen, müssen politisch so gemanagt werden, dass die negativen Auswüchse abgefedert, die disparaten Vorteile aber aufrechterhalten werden können. Sozialstaatliche Intervention und progressive Steuersysteme, die zur Sicherung der Massenloyalität in entwickelten Industriestaaten traditionell notwendig sind, dürfen daher nicht die grundsätzliche Loyalität der Hauptnutznießer durch exzessive Umverteilung des Nationaleinkommens gefährden. In der neuesten Ära der Globalisierung, in der das Kapital zunehmend mobil und territorial kaum gebunden ist, wird der politische Balanceakt des demokratisch legitimierten Staats potentiell heikler, da Unternehmen in der Lage sind, Standorte gegeneinander auszuspielen, um Steuer- und sonstige Konzessionen zu erlangen. Dieser Standortwettbewerb ist ein zentrales Merkmal der internationalen politischen Ökonomie. Er markiert die gewollte Realität der Verfechter des Marktradikalismus, der zur herrschenden Orthodoxy geworden ist – und der den intervenierenden Staat als Ursache wirtschaftlichen Misserfolgs abgestempelt hat. „Staatsversagen“ erfordert demzufolge

1 George Gilder, *Wealth and Poverty*, London 1982.

2 Streng geheimes Memorandum (PPS Nr. 23) von George Kennan, Leiter des Planungsstabs im US-Außenministerium vom 28.2.1948, im Juni 1974 freigegeben; wiederabgedruckt in: U.S. Department of State (Hg.), *Foreign Relations of the United States*, 1948, Bd. 1, Teil 2, Government Printing Office-Washington 1976, S. 524 f.

weniger Staat und mehr Markt; angeblich lassen sich Wachstums- und Allokationsprobleme am besten durch die „Selbstheilungskräfte des Marktes“ lösen. Der Markt versage nur, wenn der Staat seine Finger im Spiel habe. „Marktversagen“ – der Ausgangspunkt keynesianischer und sozialistischer Diagnosen und Heilrezepte – werde durch politisches Eingreifen nur verstärkt und sollte darüber hinaus als notwendiges Element der „schöpferischen Zerstörung“ (Schumpeter) geduldet werden. Der Standortwettbewerb gilt daher als Indikator für den Erfolg des Marktradikalismus, weil er durch gezielte Entlastung der unternehmerischen Kosten die Angebotseite der Wertschöpfung pflege und damit die Effizienz der ökonomischen Allokationsprozesse steigere.

Abgesehen von den Syllogismen dieser einfältigen Theorie bildet die Realität des Standortwettbewerbs den Hintergrund des hier zu analysierenden hegemonialen Merkantilismus. Denn bei aller Konkurrenz zwischen den Steuer- und Sozialsystemen spielt die ungleiche Entwicklung der politischen Ökonomien der Welt immer noch eine entscheidende Rolle bei der Gestaltung der internationalen Beziehungen und bei der Bevorzugung bzw. Benachteiligung der künftigen Entwicklungschancen in einzelnen Ländern und Regionen. Das Gesetz der ungleichmäßigen Entwicklung erlaubt eben die Ausnutzung struktureller Macht durch *hegemoniale* Staaten (etwa Deutschland) oder Regionen (etwa die EU). Diese strukturelle Macht kommt in den Beziehungen mit weniger entwickelten Staaten/Regionen in Europa und Übersee zum Ausdruck und wird unter normalen Umständen als unveränderbares Naturgesetz hingenommen. Bei den derzeitig weniger normalen regionalen und globalen Verschiebungen – das heißt bei zunehmenden Verwerfungen auf Energie-, Rohstoff- und Kapitalmärkten wie bei wachsenden Disparitäten der Einkommens- und Vermögensverteilung – sorgt die Ausübung des hegemonialen Einflusses für etwas mehr Aufmerksamkeit und Kritik.

Abgesehen vom Irak-Debakel wurde die Kritik in letzter Zeit in einem Fall wesentlich lauter, nämlich im Fall der Doha-Runde, und sie wird allmählich intensiver im Falle der bilateralen Wirtschaftsdiplomatie der EU-15 gegenüber den Neumitgliedern der EU und den neueren Beitrittskandidaten auf dem westlichen Balkan sowie den ACP-Ländern (Staaten Afrikas, der Karibik und des Pazifik). Die Kritik trifft gerade deshalb zu, weil die EU und ihre Mitgliedstaaten von Drittstaaten mehr verlangen, als sie selber zu unternehmen bereit sind. Es geht hierbei vor allem um die neoliberalen Reformprogramme, die den machtpolitisch untergeordneten Staaten aufgezwungen werden – als Vorbedingung für Kreditgewährung, bezuschusste Investitionsprogramme, EU-Assoziierungsverhandlungen oder EU-Vollmitgliedschaft.

### **Privatisierungspolitik und „Fusionsfieber“**

Die EU hat zweifellos auch eine radikale Veränderung der Besitz- und Regulierungsverhältnisse in den alten Mitgliedsländern in die Wege geleitet – in vielerlei Hinsicht nach dem Vorbild der Privatisierungs- und Deregulierungsreformen in Großbritannien unter Margaret Thatcher. Neben der Aufhebung

der Kapitalverkehrskontrollen in den 80er Jahren kam es zur Veräußerung von Staatsunternehmen und staatlichen Anteilen an Privatunternehmen sowie zur De- und Reregulierung weiter Bereiche des wirtschaftlichen Lebens, vor allem im Versorgungsbereich. Mit der EEA und späteren Direktiven suchte die Kommission die Deregulierung auf nationaler Ebene durch die Liberalisierung der „natürlichen“ Monopole (Energie-, Telekommunikations- und andere Versorgungsunternehmen) fortzusetzen.

Dieser Ausverkauf kollektiver Güter und die Neuregelung der Konkurrenzverhältnisse ging Hand in Hand mit der Entkopplung der monetären von der realen Akkumulation und mit der Entstehung einer Aktionärskultur, die sich allmählich an weit höhere Renditen gewöhnte, als man vom herkömmlichen Akkumulationsmodus hätte historisch erwarten können. Erstens führte die anfänglich schwache Regelung der „natürlichen“ Monopole zu übermäßig hohen Profiten und Dividenden. Zweitens bewirkte ein geographisch erweiterter Markt für bisher territoriale Versorgungsdienstleistungen einen entsprechenden Hunger der privatisierten Versorgungskonzerne nach höheren Marktanteilen durch Fusionen und Übernahmen. (Immanuel Wallerstein hat den natürlichen Hang zur Monopolisierung bei Großunternehmen, der im Konzentrationsreflex des Marktöffnungsjahrzehnts eindrucksvoll bestätigt wird, überzeugend dargestellt.)<sup>3</sup> Die konzentrationsbedingte Rationalisierung der Konzernbelegschaften führte ebenfalls zum spekulativen Kauf von Aktien. Auf diese Weise kam es zum „Fusionsfieber“ der 90er Jahre.

Die angeblich Konkurrenz fördernde Markterweiterung und -liberalisierung bewirkte daher einen Konkurrenz vermeidenden Konzentrationsprozess von historisch unvergleichlichem Ausmaß. Dabei erkämpften die großen Konzerne sowohl strategisch sicherere Marktanteile für ihre Produkte und Dienstleistungen als auch das zusätzliche Verwertungspotential der Firmenaktien als Tauschwerte. Gleichzeitig betrieben diese im Industriesektor tätigen Konzerne zunehmend spekulative Kapitalmarktgeschäfte, die sie faktisch in Finanzinstitute verwandelten. Dieser Konzentrations- und Diversifizierungsprozess verstärkte häufig (wie beabsichtigt und erhofft) den Markteinfluss der transnationalen Konzerne als Anbieter (Monopole/Oligopole) und Kunden (Monopsonien/Oligopsonien) sowie deren Macht gegenüber territorial gebundenen staatlichen Institutionen. Zudem erleichterte ihr transnationaler Charakter Steuervermeidungspraktiken, die den Ländern mit relativ hohen Körperschaftsteuersätzen hohe Steuereinnahmen raubten.

Gegen diese Übernahmewelle<sup>4</sup> waren die Wettbewerbsbehörden der EU und ihrer Mitgliedstaaten weitgehend hilf- und ratlos. Erstens bezweckte der EU-eigene Merkantilismus (EEA, Währungsunion, Lissabon-Strategie) nicht die Förderung des Wettbewerbs an sich, sondern ganz offensichtlich die Stärkung „europäischer“ Konzerne; damit wurde gerade deren *Wettbewerbsfähigkeit* auf internationalen Märkten – gegenüber den nationalen Champions der USA und Ostasiens – verbessert. Zweitens verfolgten sowohl

3 Immanuel Wallerstein, *Historical Capitalism and Capitalist Civilization*, London 1983.

4 Fusionen von gleichgestellten Partnern waren eher die Ausnahmen, die die Regel von Übernahmen durch stärkere Firmen bestätigten.

das Wettbewerbskommissariat als auch die Behörden Deutschlands, Frankreichs und Großbritanniens Kartelldelikte offenbar konsequenter als den Machtmissbrauch von Oligopolen oder Oligopsonien infolge von Fusionen und Übernahmen. Diese einseitige Verfolgung und Bestrafung von illegalen Preisabsprachen verstärkte gerade die Attraktivität von legalen und weniger beanstandeten Übernahmen als Mittel der Wettbewerbsneutralisierung.

Trotzdem veranstaltete das EU-Wettbewerbskommissariat in den letzten Jahren eine rhetorisch schrille und populistische Kampagne gegen den Mangel an Konkurrenz vor allem im staatlichen und privaten Versorgungsbereich sowie gegen staatliche Beihilfen (beispielsweise im Falle der deutschen Landesbanken). Die Kommission bewirkte auch eine Handvoll von Aufsehen erregenden Fusionsverboten (wie Honeywell/GEC) und eine Rekordgeldstrafe gegen Microsoft wegen Missbrauchs seiner marktbeherrschenden Stellung. Ihr neuester Kreuzzug richtet sich gegen Energieversorgungsunternehmen, vor allem mit dem Zweck, die Energieerzeugung von der Energieverteilung zu entflechten. Die im September 2007 verkündete Initiative ist vor allem reaktiv und versucht, die widersprüchlichen Resultate der europäischen Liberalisierungspolitik teilweise rückgängig zu machen.

In der Privatisierungs- und Liberalisierungswelle der 90er Jahre kam es nämlich rasch zur Bildung von horizontal und vertikal verflochtenen Konzernen im Energie- und im allgemeinen Versorgungsbereich. Diese Konzerne nahmen allmählich einen starken transnationalen Charakter an. ENEL in Italien, RWE und EON in Deutschland, EDF, GDF/SUEZ in Frankreich und Endesa in Spanien kauften nicht nur zusätzliche Kapazitäten und Marktanteile durch Akquisitionen in ihrem jeweiligen Heimatland, sondern erwarben wichtige Marktanteile in anderen EU-Ländern, in Nord- und Südamerika, Asien, Afrika und vor allem in den ehemaligen „Staatshandelsländern“ Mittel- und Osteuropas.

Auch wenn man von der überzeugenden Logik eines staatlich kontrollierten und regulierten „natürlichen“ Monopols absieht und dazu die Dringlichkeit einer kollektiv bestimmten und langfristig angelegten Bewirtschaftung fossiler Brennstoffe ignoriert – Dimensionen, die im Wettbewerbskommissariat kaum Beachtung finden –, sind die Aussichten auf eine erfolgreiche Entflechtung der europäischen Energiekonzerne äußerst gering, vor allem aufgrund des schon laut angekündigten Widerstands der wichtigsten Länder im Energiebereich, nämlich Deutschland, Frankreich, Spanien und Italien. Auch wenn der kurzfristige Preispopulismus das Gespenst von Gazprom als unbe-rechenbarem Monopolisten auf dem europäischen Energiemarkt heraufbeschwört, ist es viel wahrscheinlicher, dass der gegenwärtige Schlamassel der Besitz- und Regulierungsverhältnisse im Energiebereich bestehen bleibt.

### **Die Furcht: „Russen greifen nach Deutscher Bahn“ („Die Welt“)**

Die Nachricht, dass russische und chinesische Staatsfonds im Begriff sind, massive Aktienkäufe bei westlichen Großkonzernen zu tätigen, sorgt nun für

Unruhe in Berlin, Paris und Brüssel. Der proklamierte Einsatz eines gewichtigen Anteils der erheblichen Staatsreserven beider Länder<sup>5</sup> verängstigte die Staatsmänner nicht so sehr wegen des Volumens der zwei Investitionsfonds – der russische „Stabilisierungsfonds“ verfügt über 147 Mrd. US-Dollar, die China-Investitionsagentur über 200 Mrd. US-Dollar –, sondern wegen der vermeintlich dahinter stehenden Motivationen. Angeblich fürchtet man die Entwicklung eines reformierten Staatssozialismus bzw. eines neuen „Staatskapitalismus“<sup>6</sup> sowie ein mögliches Erpressungspotential der Fonds. Zugleich wird die Gefahr heraufbeschworen, „dass ausländische Staatsfonds nur deshalb bei deutschen Konzernen einsteigen, um an technisches Know-how und die dazugehörigen Patente zu gelangen.“<sup>7</sup>

Dass die staatlich kontrollierten Fondsgesellschaften so viel Angst hervorrufen, kann angesichts der wenig demokratischen Verhältnisse in Russland und der brutalen chinesischen Parteidiktatur kaum verwundern. Sollten diese staatlich gelenkten „Stabilisierungsfonds“ erfolgreich sein, wäre das für die neoliberale Revolution, die ohnehin in vielen afrikanischen und südamerikanischen Ländern zunehmend angezweifelt wird, ausgesprochen negativ. Denn weitere erfolgreiche Beispiele eines rigorosen Merkantilismus<sup>8</sup> – der im Falle Russlands und Chinas evident ist – würden dem Ansehen des Markttradikalismus weiter schaden. Die wachsenden Handelsdefizite des Westens mit beiden Ländern dürften solche Sorgen verstärken.

Die Besorgnis über das Potential der Staatsfonds, ihre Marktmacht zu missbrauchen, wären bereits dann berechtigt, wenn solcher Missbrauch bei privaten Marktakteuren nicht so häufig vorkäme. Marktmacht wird nämlich regelmäßig missbraucht, wenn Aktienwerte von vorwiegend fremdfinanzierten Mammutübernahmen durch Private-Equity-Konsortien kurzfristig nach oben getrieben werden, damit noch größere Kreditmassen für weitere Akquisitionen mobilisiert werden können. Die Angst vor den destabilisierenden Wirkungen kurzfristiger Spekulationsgewinne trifft auch keineswegs nur für die Staatsfonds zu, denn es gehört gerade zum dynamischen Kern der monetären Akkumulation, sich die Rosinen herauszupicken. Der langfristige Besitz von Tauschwerten ist demgegenüber eher verpönt.

Der Erwerb von Patenten gehört ebenfalls zum strategischen Werkzeugkasten von Großkonzernen, die – wie Bayer oder BASF – die Innovationsvorteile von Konkurrenten in neuen, viel versprechenden Wachstumssparten durch den Zukauf entsprechender innovativer Firmen wettzumachen versuchen.<sup>9</sup> Die Intensität der Übernahmeaktivitäten in der chemischen Industrie während der letzten 20 Jahren zeugt sowohl vom Willen zur Monopolisierung als auch von

5 Chinas offizielle Devisen- und Goldreserven beliefen sich 2007 nach Angaben der Weltbank auf 1400 Mrd. US-Dollar, Russlands auf 369 Mrd. US-Dollar.

6 „Die Welt“, 26.9.2007.

7 „Der Spiegel“, 26/2007.

8 Der Ökonom Ha Joon Chang hat eine lange Liste von Volkswirtschaften erstellt, die sich in der Vergangenheit nur mit Hilfe einer merkantilistischen Politik erfolgreich entwickeln konnten, darunter die USA, Großbritannien und Deutschland.

9 Bayers Übernahme von Aventis CropScience im Jahre 2002 ermöglichte einen schnellen Einstieg in den Bereich Pflanzengentechnik; der Konzern ist inzwischen der zweitgrößte Anbieter von Pflanzenschutzmitteln weltweit.

der Zentralität der Innovationen für die erfolgreiche Weiterentwicklung dieser Branche. Ha Joon Chang verfiert auf sehr überzeugende Weise die These, dass das Rezept der (staatlich geförderten) Entwicklung oder Aneignung technologischer Innovationen vor allem für den wirtschaftlichen Fortschritt der Entwicklungsländer gilt; die „Tyrannei der verflochtenen Patente“ in den Händen der entwickelten Industrieländer verhindere diesen Fortschritt.

### **Beispiel Energiesektor: Staatliche Investmentfonds der OPEC-Länder**

Aber politische Erpressung ist ausschließlich eine Angelegenheit der staatlichen Macht, etwa bei der Einstellung der Gaslieferungen an die Ukraine durch Russland im vergangenen Winter – oder etwa nicht? Zeugt nicht das Gegeneinanderausspielen von Investitionsstandorten durch Großkonzerne von einer regelrechten politischen Erpressung, vor allem wenn es Konzernen wie Daimler-Benz, Toyota, VW oder BMW gelingt, hoch verschuldeten Staaten oder Regionen Investitionsmittel und Steuerkonzessionen abzuringen – obwohl die Finanzreserven derselben Konzerne turmhoch sind und deren reale Vermögenswerte sogar übertreffen?<sup>10</sup>

Gerade im Energiebereich bietet die OPEC ein Beispiel für politische Erpressung. Es mutet geradezu absurd an, dass die Kartellwächter der EU und ihrer Mitgliedstaaten Strafen gegen Schweißgerätehersteller, Druckereien und Backsteinproduzenten wegen illegaler Preisabsprachen verhängen, aber gleichzeitig das größte und weltwirtschaftlich bedeutendste Kartell tolerieren und sogar mit diplomatischen Samthandschuhen anfassen. Den Prinzipien des Neoliberalismus folgend sollte das Erpressungspotential eines solchen Monopolisten erst recht mit allen Mitteln bekämpft werden. Die am Rohölkartell beteiligten Staaten müssten allesamt als Frevler gegen die Grundsätze der „freien Konkurrenz“ aus der Welthandelsorganisation geworfen werden. Stattdessen klopft man jedoch höflich an die Tür des Monopolisten und bittet um die Erhöhung der zugelassenen Förderquote, damit das „fossile Zeitalter“ (Altvater) seiner Verschwendungssucht weiter ungestört frönen kann.

Das von der OPEC in den 70er Jahren eingeleitete Zeitalter der „Stagflation“ zerstörte George Kennans heile Welt von der hegemonial verwalteten Disparität zwischen der „Ersten Welt“ und anderen Ländern. Neuen Ungleichgewichten in den externen Bilanzen der Industrieländer standen riesige Devisenreserven in den Öl exportierenden Ländern gegenüber. Die Teillösung dieser unerwarteten Benachteiligung der energieabhängigen Länder bestand im Recycling sogenanntes Petrodollars, wobei die Überschüsse arabischer Länder über das Finanzsystem des Nordens potentiellen Investoren in aller Welt zur Verfügung gestellt wurden. Parallel dazu entstanden (größtenteils staatliche) Investmentfonds in Kuwait (Kuwait Investment Office) und Abu Dhabi (ADIA), aber auch in Norwegen (Government Pension Fund Global), die als Holdinggesellschaften die Öleinnahmen zum Ankauf gewichtiger

<sup>10</sup> So war es im Falle der Mercedes-Sportwagenfabrik in Bremen, beim Toyota-Projekt in Derby, bei der BMW-Fabrik in Sachsen und bei den VW-Direktinvestitionen in der Slowakei.



Aktienpakete in renommierten Konzernen einsetzten. Mit Temasek Holdings (Singapur) und der Brunei Investment Authority funktionierten diese Investitionsfonds längere Zeit, ohne Schlagzeilen zu machen – bis Dubai Ports (eine Holding-Tochter unter der Kontrolle des Premierministers der Vereinigten Arabischen Emirate) im Frühjahr 2006 versuchte, 22 US-Häfen über die britische Tochtergesellschaft P&O zu erwerben. Der parlamentarische Ausschuss für ausländische Investitionen in den Vereinigten Staaten (CFIUS) bewilligte den Antrag, aber der US-Kongress lehnte ihn – trotz einer Veto-Drohung von Präsident Bush – mit überwältigender Mehrheit (62:2) ab, wobei der Hinweis auf eventuelle Vorteile für Terroristen aus dem Nahen Osten als Hauptargument fungierte. In diesem Fall kollidierte der Sicherheitsimperativ, verstärkt durch den populistischen Nationalismus der damaligen Republikaner-Mehrheit im Kongress, mit dem Konsolidierungsimperativ eines Staates, der unter einem chronischen Handelsdefizit leidet.

Die heutigen außenwirtschaftlichen Ungleichgewichte – Leistungsbilanzdefizite versus öl-bedingte Überschüsse – ähneln in gewisser Hinsicht den Verhältnissen der 70er Jahre. Das Bedürfnis nach Kapitalimporten ist jedoch weit stärker in den Ökonomien mit chronischen Defiziten (USA, Großbritannien) als den weniger (oder gar nicht) defizitären Volkswirtschaften der Eurozone. Dies erklärt die meist größere Offenheit der Briten und der Amerikaner gegenüber allen, die bereit sind, Dollar- und Pfund-Schuldtitel aufzukaufen.

Im Hinblick auf die Zahlungsbilanz haben die Länder der Eurozone kein dringendes Bedürfnis nach Kapitalimport.<sup>11</sup> Daher können sie sich ihre Angst vor russischen und chinesischen Staatsfonds in gewisser Weise leisten. Denn konsequente Befürworter der Liberalisierung wie Roland Koch und Angela Merkel, Peter Mandelson und Joaquin Almunia (EU-Handels- bzw. Wirtschaftskommissar) oder der neue britische Schatzkanzler, Alistair Darling,<sup>12</sup> wittern böse Absichten und fordern zumindest Transparenz oder – wahlpolitisch weit wirksamer – Vorsorgemaßnahmen und Gesetzesrevisionen. Dabei dient das CFIUS-System in den USA den Abwehrstrategen teilweise als Modell. Politiker wie Peer Steinbrück, aber auch Nicolas Sarkozy befürworten deswegen starke Schutzmauern um mehrere „strategisch wichtige“ Branchen der Wirtschaft.

Solche Forderungen wären im Grunde nachvollziehbar, wenn das Eindringen von möglicherweise politisch dirigiertem Kapital in die EU-Aktienmärkte gegen dort lange gehegte und kulturell fest verankerte Verhaltensnormen verstoßen würde. Aber gerade diese Normen und die „moralische“ Konsequenz der universalen Normenäquivalenz fehlen. Die hier zitierten Spitzenpolitiker (es gibt selbstverständlich Ausnahmen)<sup>13</sup> sprechen deshalb ganz offensichtlich mit gespaltener Zunge: Denn das, was für russische und chine-

11 Dem Oktober-Monatsbericht der EZB zufolge genoss die Eurozone im Juli 2007 einen geringen Überschuss in der Zahlungsbilanz.

12 Darling lehnt „Schutzzäune“ gegen Staatsfonds prinzipiell ab; andererseits unterstrich er beim G7-Treffen im Oktober 2007, dass Großbritannien über die legalen Mittel verfüge, politisch motivierte Aktienkäufe zu verhindern.

13 Bundeswirtschaftsminister Michael Glos (CSU), Rainer Brüderle (FDP) und Günter Verheugen (SPD) äußerten starke Bedenken gegen überstürzte Reaktionen gegen Staatsfonds; vgl. *Netzeitung.de* vom 26.6. und 15.9.2007.

sische Investitionsfonds nicht gelten darf, hat für die EU-15 sehr wohl gegolten, wie die Außenwirtschaftsbeziehungen mit Drittländern und den damaligen Bewerberstaaten Mittel- und Osteuropas beweisen.

### Die Plünderung Osteuropas

Die Handhabung der sogenannten Konditionalität (Vertragsbedingungen und Auflagen bei EU-Verhandlungen) hat dafür gesorgt, dass die Binnenmärkte der Bewerberstaaten bzw. der verschuldeten Entwicklungsländer den Güterproduzenten, Dienstleistungsunternehmen und Investoren der EU-15 möglichst freien Zugang gewähren mussten. Hier wurde besonders laut für Liberalisierung und Marktöffnung getrommelt, als es darum ging, den Übergang der osteuropäischen Staatshandelsländer des RGW und der Nachfolgestaaten Jugoslawiens zur Marktwirtschaft zu fördern. Die Vorliebe für das „Urknall-Rezept“ – das empfiehlt, eine Wirtschaft möglichst schnell den Gesetzmäßigkeiten des Weltmarkts auszusetzen – führte dazu, dass kapitalarme Volkswirtschaften rasch von Kapitalimporten in Form von Direktinvestitionen abhängig wurden. Die sich anschließende Privatisierung staatlicher Unternehmen in Mittel- und Osteuropa führte so zu einem Ausverkauf an ausländische – vornehmlich westeuropäische – Konzerne, unter ihnen Unternehmen mit einer starken staatlichen Beteiligung.<sup>14</sup> Im Kontext dieses Beitrags ist vor allem von Bedeutung, dass dieser Ausverkauf gerade diejenigen Branchen der Wirtschaft in den Transformationsländern betraf, die nach der Ansicht der westeuropäischen Staatsfondsgegner zu den strategisch sensiblen Bereichen gehören, die vor übermäßigem ausländischen Einfluss geschützt werden müssen!

Anfang Juli 2007 unterstrich Bundesfinanzminister Steinbrück die Notwendigkeit, die Bereiche „Telekommunikation, Banken, Post, Logistik und Energie“ zu schützen, und hob hervor, dass man in den USA „schon sehr genau darauf achtet, in welche Schlüsselindustrien solche staatlich kontrollierten Investmentfonds einsteigen“.<sup>15</sup> In Mittel- und Osteuropa jedoch ist der strategisch so wichtige Telekommunikationssektor inzwischen weitgehend in den Händen der Telekommunikationskonzerne Deutschlands, Frankreichs und Italiens. Die EU-Auflagen zur Integration in das marktwirtschaftliche System Westeuropas berücksichtigten nicht die strategische Bedeutung dieses Bereichs für die betroffenen Staaten, wohl aber die optimale Platzierung der westeuropäischen Firmen bei den Privatisierungsprogrammen. Die Verflechtung der Aktienanteile der Deutschen Telekom AG illustriert dies.

Im Bankensektor verhält es sich kaum anders. Die stark verflochtenen westeuropäischen Finanzinstitute dominieren den Bankenmarkt der neuen EU-Staaten wie auch des westlichen Balkan. Nach der ersten Privatisierungswelle

14 Der bundesdeutsche Staat blieb mit 32,25 Prozent der Aktien der größte Aktionär der Deutschen Telekom AG; diese ist in neun mittel- und osteuropäischen sowie in neun westeuropäischen Ländern sowie in der Türkei präsent. Electricité de France (mit 70 Prozent der Aktien in Staatshand) ist der zweitgrößte Stromproduzent und in mehreren osteuropäischen Standorten präsent, entweder direkt (Polen, Slowakei, Ungarn) oder indirekt über seinen Partner, die deutsche EnBW (Tschechien, Ungarn, Polen).

15 „Der Tagesspiegel“, 5.7.2007.

in der zweiten Hälfte der 90er Jahre kam der Löwenanteil der Bilanzsummen in Estland (99 Prozent), der Tschechischen Republik und der Slowakei (rund 95 Prozent), Litauen (88 Prozent), Ungarn (82 Prozent) und Polen (72 Prozent) in den Besitz von Banken vorwiegend aus Westeuropa; nur Slowenien (33 Prozent) vermied einen derart dramatischen Ausverkauf. Eine zweite Welle ab 2001 brachte 82 Prozent des kroatischen Bankenkapitals in westeuropäischen Besitz. Die stärkste Präsenz in Osteuropa genießt dabei die 2005 mit der Hypo-Vereinsbank fusionierte italienische Großbank Unicredito Italiano.

Auch der Transportsektor der mittel- und osteuropäischen Länder ist offensichtlich für westeuropäische Firmen attraktiv angesichts der von der Weltbank und der EU empfohlenen Privatisierung der Bahn. Hartmut Mehdorn signalisierte bereits großes Interesse der Deutschen Bahn an einer Expansion in Osteuropa: „Für uns ist der deutsche Markt zu klein.“<sup>16</sup> Den dortigen staatlichen Bahnunternehmen fehle es gerade an Know-how und Investitionsmitteln. Ein Glück also, dass Rettung aus dem Westen naht! Wer könnte bei einer solch großzügigen Hilfsbereitschaft den Verdacht hegen, hier gehe es um die Errichtung eines neofeudalen *Empire*?

### Die EU-Erweiterung als hegemonialer Prozess

Die Modalitäten der neoliberalen Transformation der mittel- und osteuropäischen Länder unter der zentralen Regie der EU sind – trotz aller unleugbar günstigen Entwicklungen im Leben der Völker dieser Region – durch die wirtschaftspolitischen Präferenzen und Interessen der EU-Eliten geprägt worden. Im Strudel des Umbruchs Anfang der 90er Jahre gab es kaum realistische Alternativen zur Westintegration. Die Hegemonie der Gewalt des ehemaligen Ostblock-Hegemons Russland tauschte man daher gegen die zweckmäßige Hegemonie im Sinne Gramscis aus, das heißt gegen die annehmbare, aber ungleiche Interdependenz. Das strategische Dilemma der baltischen Staaten und der Visegrad-Gruppe (Polen, Ungarn, Tschechoslowakei) nach 1990 erinnert an die Situation der besiegten Mächte nach dem Zweiten Weltkrieg, vornehmlich Deutschlands, als es darum ging, sich zwischen einem unsicheren blockfreien Status und der Westintegration zu entscheiden. Die Modalitäten dieser früheren Westintegration unterschieden sich jedoch fundamental von den neuesten Wellen der EU-Osterweiterung.

Die Westintegration Deutschlands und der gleichzeitige Wiederaufbau der westeuropäischen Wirtschaft nach 1945 dienten einem dreifachen Zweck: erstens dem *Containment* Deutschlands durch Verankerung in einer kooperativen Gemeinschaft von Nachbarn; zweitens der Immunisierung der Einwohner Europas gegen die Verlockungen des Kommunismus durch Förderung materiellen Wohlstands, unter anderem durch staatliche Umverteilung; drittens der Verwertung des amerikanischen Kapitals durch die intensivere Erschließung der Güter- und Kapitalmärkte Westeuropas. Darüber hinaus beruhte diese

<sup>16</sup> Zit. nach „Junge Welt“, 18.10.2007.

Strategie auf einem realwirtschaftlichen Modell der fordistischen Akkumulation – integrierte Güter-, Dienstleistungs- und Kapitalmärkte – und auf einem interventionistischen Modell staatlicher Wirtschaftspolitik.

Der Marshallplan war quantitativ von eher geringer Bedeutung, psychologisch und institutionell jedoch ausschlaggebend, da dieses *European Recovery Programme* (ERP) die beteiligten Staaten – Sieger wie Besiegte – dazu verpflichtete, miteinander zu kooperieren, gemeinsam über die Zuteilung der Mittel zu bestimmen und über die Europäische Zahlungsunion eventuell auftretende Asymmetrien der Zahlungsbilanzen durch kurzfristige Ausgleichstransfers abzufedern. Vor allem ging der Wiederaufbau durch diese Programme, später durch die EWG von dem überzeugten Willen der Amerikaner wie der Europäer nach einer nachhaltigen industriellen Entwicklung mittels technologischer und organisatorischer Modernisierung aus. In diesem Sinne gilt das ERP auch als das wohl erfolgreichste Strukturanpassungsprogramm der Geschichte.

Demgegenüber fehlte den Strukturanpassungsprogrammen der 90er Jahre, die den EU-Bewerberstaaten aufgezwungen wurden, die Kohärenz und Weit-sichtigkeit des ERP-Projekts. Der Marshallplan war ebenso ein Hegemonialprogramm wie das neoliberale Urknallprojekt der 90er Jahre, aber letzteres verfolgte ganz andere Ziele unter ganz anderen Bedingungen – und das mit geringerer Aussicht auf Erfolg als sein Vorgänger. Vor allem die Einengung des wirtschaftspolitischen Spielraums der Länder des westlichen Balkan verringerte die Wahrscheinlichkeit einer nachhaltigen und ausgeglichenen Modernisierung in der Region. Dagegen ist die Gefahr einer stockenden, unvollendeten Entwicklung und der langfristigen Unterordnung dieser Volkswirtschaften als eine permanente Peripherie verhältnismäßig groß.<sup>17</sup>

Zur Beurteilung der EU-gesteuerten Transformation in Osteuropa gilt es festzuhalten, dass diesen Ländern anfangs wichtige Voraussetzungen einer weltwirtschaftlichen Konkurrenzfähigkeit fehlten: ein gut versorgter Kapitalmarkt, bestehend aus privaten Ersparnissen, Unternehmensrücklagen und staatlichen Devisenreserven; ein leistungsfähiger Produktionsapparat; eine technisch fortgeschrittene Transport- und Kommunikationsinfrastruktur; eine Kultur der Forschung und Entwicklung, die in der Lage ist, Innovationen zu stimulieren und diese in marktfähigen Produkte und Dienstleistungen schnell zu kommerziellem Erfolg zu führen; und nicht zuletzt geschliffene betriebswirtschaftliche Spezialkenntnisse. Die günstigen Voraussetzungen, die vor allem die Visegrad-Länder vorweisen – hoher Bildungs- und Ausbildungsgrad, gut motivierte und mobile Arbeitskräfte –, konnten alleine nicht ausreichen, eine rasche Angleichung der Wirtschaften an westeuropäische Standards zu ermöglichen.

Um die fehlenden Voraussetzungen zu schaffen, braucht man aber nach Ansicht von Entwicklungsökonomern wie Chang und Rodrik einen weitsichtigen Staat, der merkantilistisch operiert, eine institutionelle Architektur, die

17 Maria N. Ivanova, Why There Was No „Marshall Plan“ for Eastern Europe and Why This Still Matters, in: Journal of Contemporary European Studies, 3/2007.

eine koordinierte Wirtschaftspolitik konsequent durchzusetzen vermag, und ausreichende finanzielle Mittel in den frühen Stadien der Modernisierung.<sup>18</sup>

Für die neueste EU-Erweiterung galt jedoch das genaue Gegenteil. Die Kopenhagen-Kriterien für die EU-Mitgliedschaft, die Konvergenzkriterien für die Aufnahme in die EWU und die politische Architektur der Kernländer der EU taugen allenfalls zur Absorption entwickelter kapitalistischer Volkswirtschaften in den EU-Klub – und selbst dabei ist große Skepsis angebracht. Die Kopenhagen-Kriterien passen aber gerade nicht zur Förderung der Konvergenz bzw. zur Angleichung der Produktionskräfte und -verhältnisse in mittel- und osteuropäischen Schwellenländern an ihre westlichen Nachbarn. Die Austeritätspolitik hat dazu geführt, dass die Wachstumserwartungen der neoliberalen Autoren der EEA und der EWU weitgehend enttäuscht wurden; sukzessive schwache Wachstumszyklen seit 1991 belegen dies. Auch die gegenwärtige milde zyklische Erholung ist hier kein Gegenbeweis.

Gerade die Trennung der nationalen und supranationalen Fiskalpolitik von der nun autonom und supranational bestimmten Geldpolitik begrenzt die ökonomische Modernisierungsfunktion der jungen demokratischen Staaten. Das Fehlen adäquater Koordinierungsmöglichkeiten in der Wirtschaftspolitik wird aber dadurch verschlimmert, dass der geldpolitische Stabilitätsimperativ auch die Verhaltensregeln für die Handhabung der Fiskalpolitik dominiert. Von vornherein haben die damaligen EU-Beitrittskandidaten und jetzt auch die Balkan-Anwärter das Primat der Haushaltskonsolidierung und die Obergrenzen für staatliche Neuverschuldung (drei Prozent des BIP) und Gesamtschulden (60 Prozent des BIP) akzeptieren müssen. Das praktische Resultat dieser „disziplinierenden Rosskur aus Marktöffnung und Sparpolitik“<sup>19</sup> ist ein schwächerer Staat, der die Modernisierungsrolle weitgehend den Marktakteuren überlassen musste. Da diese Akteure vorwiegend westeuropäische und andere ausländische Konzerne sind, ist gerade keine ausgeglichene, langfristig angelegte und nachhaltige politische Ökonomie zu erwarten. Im Vergleich zu den entwickelten politischen Ökonomien der EU-15 sticht die fiskalpolitische Schwäche der neuen Mitgliedstaaten ins Auge. 2005 betrug die durchschnittliche Staatsquote der EU-15 immerhin 47,3 Prozent, aber nur 41,5 Prozent im Durchschnitt der zehn Beitrittsländer von 2004. Diese unterdurchschnittliche Präsenz des Staates in den neuen Mitgliedsländern ist aber kein Zeichen für erfolgreiche Gesundenschumpfung, sondern ein Symptom der von den fetten westlichen Nachbarn aufgezwungenen Abmagerungskur.

### Der Sieg der Konzerninteressen

Die Kehrseite der Ausgabenschwächen der mittel- und osteuropäischen Länder ist natürlich die – trotz starken Wirtschaftswachstums – schwache Einnah-

18 Ha-Joon Chang, *Bad Samaritans. Rich Nations, Poor Policies and the Threat to the Developing World*, London 2007; Dani Rodrik, *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions and Economic Growth*, Princeton 2007.

19 Jörg Huffschnid, *Die neoliberale Deformation Europas*. Zum 50. Jahrestag der Verträge von Rom, in: „Blätter“, 3/2007, S. 307-319, hier S. 310.

meseite der Staatsfinanzen. Gerade hier zeigt sich der einseitige Charakter der Kopenhagen-Kriterien. Denn obwohl diese die Verpflichtung zu Marktwirtschaft, zu demokratischen Institutionen, zur Achtung der Menschenrechte, zu den Zielen der politischen Union sowie der Wirtschafts- und Währungsunion enthalten, fehlt jeder Hinweis auf die Aufrechterhaltung eines sozialverträglichen und gerechten Steuersystems oder auf den Verzicht auf einen entsolidarisierenden Steuerwettbewerb. Infolgedessen entstanden klaffende Unterschiede zwischen der Steuerkultur der Neumitglieder und der EU-15. Denn trotz aller Unterschiede bei der Gewichtung der direkten und der indirekten Steuern der alten Mitgliedsländer bleibt das Prinzip der Steuerprogression der normative Kern ihrer politischen Kultur. Steuergerechtigkeit gehört zur politischen Rhetorik der Mehrheit der westeuropäischen Parteien; die Aufgabe der Steuerprogression droht in ein wahlpolitisches Desaster zu münden.<sup>20</sup> In den Transformationsstaaten verhält es sich aber ganz anders. Bis heute haben mehr als ein Dutzend Staaten des ehemaligen Ostblocks die Steuerprogression bei der Einkommenssteuer zugunsten eines einheitlichen Steuertarifs (Flat Tax) aufgegeben.

Polen, Ungarn, die Tschechische Republik, Slowenien und Kroatien haben – bisher – die Steuerprogression beibehalten, und in der Slowakei erhöht sich der Druck, das Flat-Tax-Regime rückgängig zu machen. Von ausschlaggebender Bedeutung ist jedoch die Tatsache, dass die Dringlichkeit, mit der die EU – zusammen mit dem IWF und der Weltbank – die Privatisierungs- und Deregulierungsprogramme vorangetrieben hat, bei der Regulierung der direkten Steuern überhaupt nicht zu spüren war. Die EU besteht auf Mindeststandards für die Mehrwertsteuer (nicht weniger als 15 Prozent für normale Güter). Warum also sollen keine Mindeststandards bei Fragen der Steuergerechtigkeit bzw. bei der Förderung der „guten Regierungsführung“ in der Steuerpolitik und der Vermeidung des Steuerwettbewerbs bestehen?

Die Antwort ist einfach und brutal: Der Steuerwettbewerb entspricht Konzerninteressen, die den Charakter der Transformation in hohem Maße bestimmen und die Teilmodernisierung in den mittel- und osteuropäischen Ländern größtenteils finanzieren. Es passt auch zu den Vorurteilen der Markttheokraten, die den Staat und die Staatsquote als wichtigste Ursachen der wirtschaftlichen „Sklerose“ in Westeuropa abgestempelt haben und im Steuerwettbewerb ein potentes Mittel zur weiteren Entstaatlichung der zunehmend teuren Systeme der sozialen Wohlfahrt erblicken. Die in den EU-Auflagen charakteristische Kombination von Disziplinierung und Marktliberalisierung, von Fesselung und Entfesselung wird in dem Erweiterungsprozess besonders sichtbar. Der Grad der Entstaatlichung – vor allem in Steinbrücks und Sarkozys „strategisch wichtigen“ Bereichen – übertrifft bei weitem das, was in den Kernländern der EU stattgefunden hat, und setzte Osteuropa der Willkür des Weltmarkts und der transnationalen Konzerne besonders stark aus. Das enge monetaristische Korsett reduziert dazu die Reaktionsfähigkeit dieser Staaten bei eventuellen weltwirtschaftlichen Turbulenzen, zumal die Epizen-

20 Nicht zufällig lief die CDU-Bundestagswahlkampagne 2005 wegen der Flat-Tax-Programmatik Paul Kirchhofs aus dem Ruder.

tren gegenwärtiger und künftiger Finanzkrisen jenseits der politischen Reichweite dieser äußerst verwundbaren Volkswirtschaften liegen. In einer Welt, in der das Profitstreben amerikanischer und europäischer Banken unter der weisen Aufsicht der jeweiligen Zentralbanken, der Weltbank, des IWF und der EU den „befreiten“ Kapitalmarkt dazu missbraucht hat, einen milliarden-schweren Berg fauler Kredite zu akkumulieren,<sup>21</sup> verkommt die Forderung nach Marktöffnung und „good governance“ in den Beitrittsländern zu einer wahrhaftigen Grotteske.

Die neuerlichen Angstschreie der G7 angesichts der „Staatsfondsgefahr“ spiegeln diese grotesk selektive Wahrnehmung der gesellschaftlichen Eliten des Westens auf geradezu frappante Weise wider. Die intensivierten Handelsbeziehungen und die zunehmende Präsenz europäischer Banken, Industrie-konzerne und Dienstleistungsunternehmen vor allem in China zeugen von der verstärkten Suche nach den Vorteilen der Ungleichheit in guter markt-wirtschaftlicher Manier. Dabei sorgt ein repressiver Staat für die weitgehende Außerkraftsetzung der Marktverhältnisse auf dem Arbeitsmarkt und die programmatische Verfolgung politischer Dissidenten. Die Tolerierung solcher Praktiken durch „liberaldemokratische“ Staaten hat wohl pragmatische – nicht zuletzt sicherheitspolitische – Gründe: Die Einbindung großer Staaten in schwer entrinnbare Netzwerke der Handels- und Investitionsabhängigkeit ist eine unleugbare und kaum zu bemängelnde Motivation westlicher Politiker. Diese Koexistenz fördernde Strategie darf aber weder bedingungslos noch statisch bleiben. Der „Gang der Dinge“ erfordert die gegenseitige Berichtigung von Störeinflüssen. Die dabei zu entwickelnde gute Regierungsführung müsste vor allem Folgendes enthalten: den Aufbau freier Gewerkschaften, die Einhaltung menschenwürdiger Arbeits-, Wohlfahrts- und Umweltregeln, die Reduktion der Einkommensdisparitäten, das Recht auf Selbstbestimmung (Stichwort Tibet) und vor allem die Bändigung des Kasino-Kapitalismus. Wo gerade letzteres fehlt, sollte es nicht wundern, dass „die Russen“ und „die Chinesen“ genau so freudig an den Kasinospielen teilnehmen möchten wie die westlichen Konzerne, die Private-Equity-Konsortien, die Hedgefonds und ihre staatlichen Gegenstücke im (wildem) Westen. Ihre besonderen hybriden Formen der kapitalistischen Akkumulation wollen nur die Vorteile der *non-governance*, der fehlenden Regulierung, genießen – wie die Nutznießer der entstaatlichten Kapitalmärkte, des Übernahmekarussells und der organisierten Verantwortungslosigkeit –, die die Marktschreier des Neoliberalismus veranstaltet haben.

21 Zur aktuellen Hypothekenkrise auf dem Immobilienmarkt vgl. Jörg Huffschild, Jenseits der Spekulationskrise. Das Diktat der Finanzmärkte und Perspektiven der Gegensteuerung, in: „Blätter“, 11/2007, S. 1331-1341.