

Hugo Radice

Großbritannien in der Weltwirtschaft: Niedergang der Nation, Erfolg des Kapitalismus?¹

Der wesentliche Punkt ist, daß das britische Kapital nicht allein Großbritannien oder selbst das Empire, sondern den gesamten Globus als sein Operationsfeld betrachtet hat. Dies gilt auch heute noch (Barratt Brown 1988, 36).

1. Einleitung

Der »Niedergang Großbritanniens« zieht sich inzwischen über eine recht lange Zeit hin - für manche Autoren begann er schon in der Mitte des 19. Jahrhunderts. Dabei ging es meistens um einen relativen Niedergang, der nach 1945 die Form eines deutlich verlangsamten Wirtschaftswachstums im Vergleich zur Mehrzahl der anderen fortgeschrittenen kapitalistischen Länder annahm. Im globalen Zusammenhang des Nachkriegsbooms wurde der Niedergang unterschiedlichen Ursachen zugeschrieben: schlechtem wirtschaftlichen Management, institutionellen Ausprägungen des Arbeits- und Kapitalmarktes oder des Staates, Eigenarten des britischen Bildungswesens und der Kultur, der Klassenstruktur oder der Hinterlassenschaft der imperialen Herrschaft. Was auch immer die Ursache sein mochte, die Analysen des Niedergangs drehten sich um den Mangel an internationaler Wettbewerbsfähigkeit, die auf geringe und nur langsam steigende Investitionstätigkeit und Produktivität in der Industrie zurückgeführt wurde. Entsprechend der bekannten keynesianischen Argumentation hatte dies zur Folge, daß die Zahlungsbilanz wiederholt zum Hemmschuh für das Wachstum wurde.

In den späten siebziger Jahren wurde das Problem des relativen Niedergangs in neuer Weise als Deindustrialisierung beschrieben (Singh 1977, Blackaby 1979). Dabei wurden zwei sehr unterschiedliche Lösungsvorschläge ins Spiel gebracht. Die Regierung Thatcher sah während der ersten Amtsperiode die Antwort darin, den britischen Kapitalismus von der lähmenden Umarmung eines überfürsorglichen Staates und der hartnäckigen Obstruktion der Gewerkschaften zu befreien. Sie peitschte Gewerkschafts-

1 Zuerst erschienen in David Coates, John Hillard (eds.), *UK Economic Underperformance: the Key Texts*, Harvester Press, 1995.

und Arbeitsmarktreformen durch, die von den Regierungen Wilson und Heath zwischen 1965 und 1975 zwar vorgeschlagen, doch nie forciert wurden; sie verfolgte noch rigorosier die von Schatzkanzler Healey 1976 auf den Weg gebrachte monetaristische Politik; und sie machte sich an die Umsetzung eines radikalen Programms der Privatisierung und Deregulierung. Der Thatcherismus umging das Problem der Deindustrialisierung, denn das Dogma vom freien Markt erlaubt es nicht, einen bestimmten Sektor wie etwa die Industrieproduktion zu privilegieren: das richtige fiskalische, rechtliche und soziale Klima vorausgesetzt, sollte der Marktmechanismus eine optimale Ressourcenallokation gewährleisten.

Auf seiten der Linken (und zum Teil auch in der Mitte und bei der Rechten) spielt die These von der Deindustrialisierung bis heute eine zentrale Rolle. Der wirtschaftspolitische Schwerpunkt der Labour Party hat sich vom alten Glauben an den Staatsinterventionismus qua öffentlichem Eigentum und einer aktiven Industriepolitik fortbewegt hin zu einem neuen Glauben an die »angebotsseitige« Intervention mittels schulischer und beruflicher Bildung, Forschung und Entwicklung sowie industrieller und fiskalischer »Re-Regulierung«. Ein Argumentationsstrang der linken Kritik hat allerdings seinen Biß behalten: daß zu den wesentlichen Ursachen der Deindustrialisierung die anhaltend hohen Auslandsinvestitionen des britischen Kapitals und die wirtschaftliche und politische Vorherrschaft der Londoner City gehören. Gelder, die nicht im Ausland investiert werden, sind gemäß den Interessen der City nur auf kurzfristiger Basis und zu hohen Zinsen verfügbar, was Investitionen für innovative Produkte und Verfahren sowie langfristige Strukturveränderungen blockiert.

Dieses Argument läßt sich über mindestens ein Jahrhundert zurückverfolgen. Daß der britische Kapitalismus vor 1914 ein »Rentenkapitalismus« war, liegt auf der Hand: 1913 deckten die Nettoerträge aus dem Auslandsbesitz 25% der Ausgaben für Importe. Für Hobson war diese Abhängigkeit die Wurzel des kolonialistischen Imperialismus. Später wies Keynes wiederholt auf die Gefahren hin, die unkontrollierte internationale Kapitalströme für die innere ökonomische Stabilität und politische Steuerungsfähigkeit bildeten (Radice 1988). Nach 1945 brachten nur wenige Beobachter die internationalen Kapitalströme zur Erklärung des relativen Niedergangs ins Spiel; sie wurden eher als nebensächlicher Aspekt des Problems der Zahlungsbilanz behandelt, und dies aus gutem Grunde: Der britische Kapitalismus war nämlich seit der Ablösung des Pfund Sterling vom Goldstandard 1931 durch ein in seiner Geschichte beispielloses Maß an Introvertiertheit geprägt, und die Macht der City war durch die sehr niedrigen Zinssätze, den teilweisen Verlust der Konvertibilität und die strengen monetären Kontrollen stark beschnitten. In den fünfziger Jahren war Groß-

britannien im Hinblick auf die Industrieprodukten praktisch autark, und der Stand der Auslandsinvestitionen hatte ein historisches Tief erreicht. Der Triumph des Keynesianismus und die Leistungen der von Labour und den Konservativen gestellten Nachkriegsregierungen zeigten, daß ein nationaler Wiederaufbau möglich war und daß aktives ökonomisches Management zu Vollbeschäftigung und Preisstabilität führen konnte. Auslandsinvestitionen waren kein Thema mehr, und dem Anschein nach war die City gezähmt worden.

Vor diesem Hintergrund betrachtete die Linke die stetige, wenn auch prekäre Erholung der britischen Investitionstätigkeit in Übersee während der sechziger und siebziger Jahre als potentielle Gefährdung. Wenn Großbritannien langfristige Investitionen im Ausland finanzierte, indem es kurzfristige Kapitalanlagen ins Land zog, konnte man schnell den »Erpressungen« der »Züricher Gnome« ausgeliefert sein. Hinzu kam, daß die City während der Krise von 1966/67 all die alten Argumente gegen eine Abwertung ins Feld führte. Und trotz der Schlußfolgerung des Reddaway-Berichts (Reddaway 1968), wonach Direktinvestitionen im Ausland der britischen Zahlungsbilanz zugute kämen, konnte man einfach darauf hinweisen, daß der relative Niedergang der britischen Industrie sich beschleunigte und mehr Investitionen im Ausland eben weniger im eigenen Land bedeuteten.

Nach 1979 schienen sich diese Befürchtungen vollauf zu bestätigen, als die Thatcher-Regierung ihre neue Politik durchsetzte: von der Aufhebung der Devisenkontrollen über den Privatisierungsrausch hin zur finanziellen Deregulierung. Der Finanzsektor expandierte zügig, und die Auslandsinvestitionen schossen in die Höhe. Die Handelsbanken halfen den britischen Firmen bei ihrem Versuch, sich im Ausland, besonders in den USA, durch Firmenübernahmen Kapazitäten zu verschaffen, während die Pensionskassen in ausländische Wertpapiere investierten, um ihr Portfolio zu diversifizieren und sich gegen Währungsschwankungen abzusichern. In den späten achtziger Jahren beteiligten sich die britischen Unternehmen von ganzem Herzen an der Internationalisierung des Kapitals: etwa durch Direktinvestitionen in das boomende Ostasien oder durch den Einstieg in die tückischen Märkte für Derivate.

Sollte deshalb nicht jede Alternative zum Thatcherismus fest auf einem Programm der »Re-Industrialisierung« gründen, einschließlich der vollständigen Unterordnung der City unter die Erfordernisse der produktiven Investitionen und der Wiedereinführung von Kapitalverkehrskontrollen? Ich werde im folgenden zeigen, daß jede Alternative zunächst einmal der Tatsache Rechnung tragen muß, daß der britische Kapitalismus durch und durch globalen Charakter angenommen hat. Das britische Kapital *als Gan-*

zes hat eine führende Rolle bei der Restrukturierung des *Weltkapitalismus* gespielt und spielt sie auch weiterhin. In diesem Zusammenhang gesehen war die Deindustrialisierung an sich kein Zeichen der Schwäche des britischen Kapitals. Gleichzeitig bilden die City und die britische Industrie zwar immer noch antagonistische »Fraktionen« des britischen Kapitals, doch sind sie inzwischen nichtsdestotrotz zu einer Form des Finanzkapitals mit gemeinsamem Horizont verflochten. Es gibt keinen rührigen »nationalen Kapitalismus« mehr, der auf einer Allianz von nationalem Kapital, Arbeit und Staat beruht und nur darauf wartet, von der Herrschaft der Finanziere und ausländischen Investoren befreit zu werden. Dies hat zur Folge, daß eine *nationale*, auf Reformen und Re-Industrialisierung gründende Alternative keine umsetzbare Option mehr ist - außer unter den Bedingungen eines radikalen gesellschaftlichen Wandels.

2. Der britische Außenhandel und die Kapitalströme

Der britische Kapitalismus ist durch und durch global; er kann daher nur im Kontext der gewandelten Weltwirtschaft verstanden werden. Die Analyse des Niedergangs muß deshalb von den Veränderungen im Charakter des Kapitalismus als weltweitem System und von der gewandelten Rolle des britischen Kapitals in diesem System ausgehen. Wie Spence (1985) betont, herrscht auf seiten der britischen Linken eine starke Neigung, Großbritannien als »Opfer« dieser Veränderungen zu betrachten, die dem Land sozusagen von äußeren Kräften und deren verräterischen Bundesgenossen (vor allem der City) aufgezwungen wurden. Dagegen führt er aus:

»Man läuft Gefahr, etwas zu vergessen, was für jegliches Verständnis der britischen Geschichte der letzten 150 Jahre von entscheidender Bedeutung ist, eine hausgemachte Tatsache, die sehr schmerzlich sein mag, der man sich jedoch stellen muß: Großbritannien ist eine imperialistische Macht. Das ganze Gebäude des britischen Kapitals beruht auf seinem imperialistischen Status. In der Tat ist Großbritannien nach den USA die zweitwichtigste imperialistische Macht der Welt. Jede Analyse der wirtschaftlichen Krise dieses Landes und der Optionen der Arbeiterbewegung muß von dieser offensichtlichen, doch scheinbar rasch vergessenen Tatsache ausgehen« (Spence 1985, 117).

Folgende Veränderungen im globalen System des Kapitalismus müssen in Rechnung gestellt werden: die Verminderung der globalen Akkumulationsrate; die Entfaltung neuer Zentren kapitalistischer Industrialisierung; die Internationalisierung der Finanzmärkte; die Ausdehnung und Stärkung multinationaler Unternehmen als Vermittler der weltweiten Restrukturierung des produktiven Kapitals; das Wachstum der globalen industriellen Reservearmee; die Auflösung traditioneller Industriearbeiterklassen in allen fortgeschrittenen kapitalistischen Ländern; der Gestaltwandel der einst keynesianischen internationalen ökonomischen Organisationen, die jetzt eine vorkeynesianische nationale Wirtschaftspolitik erzwingen; schließlich die

wachsende Schuldenlast Lateinamerikas, Afrikas und besonders Osteuropas. Wegen der entscheidenden Rolle des britischen Kapitals und des britischen Staats im globalen System des Imperialismus tragen diese Tendenzen unweigerlich zur Bestimmung des Kurses bei, den die kapitalistische Entwicklung in Großbritannien nimmt: sie sind nicht bloß »weitere zu berücksichtigende Faktoren«.

Welche Trends sind nun aus den Zahlungsbilanzstatistiken für Großbritannien abzulesen?² Nach dem Krieg bis zur Abwertung des Pfunds 1967 folgten die britischen Zahlungsbilanzen einem ziemlich stabilen Muster. Die Handelsbilanz war zumeist leicht im Defizit, das gewöhnlich nicht durch einen ausreichenden Überschuß bei den Dienstleistungen ausgeglichen wurde; und die Kapitalbilanz war ebenfalls leicht negativ. Die Zahlungsbilanz befand sich überwiegend im Defizit, das im Trend zunahm. Während dieser Periode nahm die britische Exportleistung bei Industriegütern stetig ab: der britische Anteil am weltweiten Güterexport sank von 25,5% im Jahr 1950 auf 10,8% im Jahr 1970, und viele Untersuchungen zeigten, daß die britische Importnachfrage stark einkommenselastisch war, die Nachfrage des Rests der Welt nach britischen Importen war dagegen nur wenig einkommenselastisch. Was die Dienstleistungsbilanz angeht, wurde der stetige Überschuß bei den privaten Dienstleistungen durch ein beträchtliches Defizit staatlicherseits reduziert, das vor allem den Kosten für die Stationierung von Streitkräften im Ausland zuzuschreiben war. Unterdessen blieb der Netto-Kapitalexport auf einem historischen Tiefstand von 0,5 bis 1% des BIP: Portfolio-Investitionen im Ausland blieben aufgrund der Devisenkontrollen auf die Neuinvestition von im Ausland angefallenen Gewinnen begrenzt, während die direkten Auslandsinvestitionen britischer Firmen durch den Zustrom (vor allem amerikanischer) Direktinvestitionen nach Großbritannien wettgemacht wurden.

Obwohl die Abwertung von 1967 zu einer bedeutenden Verbesserung der britischen Leistungsbilanz führte, wurde dieser Erfolg in den siebziger Jahren durch andere dramatische Entwicklungen zunichte gemacht. Nach 1972 sank der Wert des floatenden Pfunds, und der Anstieg der Ölpreise trug zu einem Handelsbilanzdefizit bei, das von 1972 bis 1978 im Schnitt fast 3 Milliarden Pfund betrug, d.h. 2-3% des BIP. Das langfristige Kapitalbilanzdefizit wuchs nur leicht, da zunehmende Auslandsinvestitionen

2 Aus Platzgründen wurden die statistischen Angaben nicht im einzelnen nachgewiesen. Die aktuellen Zahlen stammen aus den laufenden Veröffentlichungen des UK Central Statistical Office, *Economic Trends, Monthly Digest of Statistics* und *UK Balance of Payments Pink Book*. Ich danke der Monthly Review für die Erlaubnis, Material aus Radice (1989) abzudrucken. Die historischen Daten stammen zumeist aus Barratt Brown (1970), Blackaby (1979) und Rowthorn und Wells (1987).

durch den Zufluß von Kapital für die Erschließung des Nordseeöls wettgemacht wurden. Allerdings war die Labour-Regierung 1976 aufgrund des wachsendenen Zahlungsbilanzdefizits gezwungen, Hilfe vom IWF in Anspruch zu nehmen und ein Austeritätsprogramm durchzusetzen, das wesentlich zu ihrer Wahlniederlage von 1979 beitrug.

Um diese Zeit allerdings begann das Nordseeöl zu fließen, und in Verbindung mit der Wirtschaftspolitik der Regierung Thatcher veränderte es die britischen Bilanzen in den achtziger Jahren. Unter dem Einfluß der Öleinkommen und der Deflation stieg der Wert des Pfundes zwischen 1979 und 1981 um etwa 25%; in den Folgejahren wurde es jedoch stetig schwächer, bis es 1993 auf die Hälfte seines Wertes von 1980 gefallen war. Von 1980 bis 1985 wies die Leistungsbilanz einen nicht inflationsbereinigten durchschnittlichen Überschuß von 3,6 Mrd. Pfund oder 1,4% des BIP auf. Nach 1985 verschlechterte sich die Leistungsbilanz drastisch und erreichte 1985 ein Defizit von 22,5 Mrd. Pfund (4,2% des BIP); mit der erneuten Rezession schrumpfte das Defizit 1992 auf 1,4% des BIP.

Was die Kapitalbilanz betrifft, so stellte die vollständige Abschaffung der verbliebenen Devisenkontrollen im Oktober 1979 sicher, daß der folgende Leistungsbilanzüberschuß einen rasch wachsenden Kapitalexport nährte. Die Bilanz für langfristiges Kapital zeigte im Schnitt einen Saldo von -2,3 Mrd. Pfund für 1979-80, -7,9 Mrd. für 1981-83 und -13,9 Mrd. für 1984-86. Im Jahr 1987 änderte sich die Bilanz dramatisch, es gab einen Überschuß von 18 Mrd. Pfund, und in den folgenden Jahren waren die Bilanzen von starken Fluktuationen geprägt. Das verblüffendste und sicher am wenigsten beachtete Merkmal ist allerdings das rasche Wachstum ausländischer Investitionen im Inland, die in den Jahren 1989 und 1990 jeweils 18,5 Mrd. Pfund erreichten und in den Jahren 1990-92 die inländischen Investitionen im Ausland um insgesamt etwa 9 Mrd. Pfund überstiegen. Gleichzeitig ging mit der dramatischen Expansion oder vielmehr der Wiederbelebung der City als Weltfinanzzentrum eine gewaltige Zunahme der kurzfristigen Kapitalströme in beiden Richtungen einher, wobei ein Überschuß entstand, der dazu beitrug, das Defizit beim langfristigen Kapitalverkehr zu finanzieren, da das Leistungsbilanzdefizit nach 1987 wieder gestiegen war. Zweifellos wurde der Zustrom kurzfristiger Gelder durch eine Politik hoher Zinsen begünstigt, die selbst dann noch beibehalten wurde als die Inflation in Großbritannien geringer war als in vergleichbaren Ländern. In der Folge schrumpften allerdings die Netto-Anlagen im Ausland von einem Spitzenwert von 23,4% des BIP im Jahr 1986 - als Großbritannien nach Japan der zweitgrößte Kreditgeber war - auf nur 2% im Jahr 1992.

Bisher habe ich mich nur mit aggregierten Kapitalströmen befaßt. Betrachtet man die geographische Verteilung, kann man feststellen, daß der in

Nordamerika investierte Anteil am gesamten im Ausland investierten britischen Kapital von 25% im Jahr 1978 auf 35% im Jahr 1981 gestiegen ist und 1989 mit 47% einen Spitzenwert erreichte. Der Anteil Westeuropas ging in diesem Zeitraum zunächst zurück, bevor er sich 1991 im Vorfeld des europäischen Binnenmarkts auf 30% erholte.³ Hingegen zeigt das Muster der ausländischen Direktinvestitionen in Großbritannien, daß der amerikanische Anteil 1978-81 allmählich von 64% auf 62% abnimmt, dann jedoch auf 50% im Jahr 1987 und auf 43% im Jahr 1991 zusammenschumpft, und nur noch wenig mehr als der gesamte westeuropäische Anteil ausmacht. Beträchtliche australische und japanische Investitionen sind für den wachsenden Anteil der anderen entwickelten Länder verantwortlich. Leider sind keine Daten zur geographischen Verteilung der Portfolioinvestitionen verfügbar; allerdings ist es wahrscheinlich, daß der Großteil dieser Investitionen nach Nordamerika geht bzw. von dort stammt, da die EU-Börsen vergleichsweise unterentwickelt sind.

Als Ergebnis dieses Überblicks können wir feststellen, daß Großbritannien in den neunziger Jahren eine weit nach außen geöffnete Wirtschaft mit umfangreichen Waren- und Kapitalströmen hat. Trotz massiver Leistungsbilanzdefizite in den letzten Jahren wurden kräftige Exporte an langfristigem Kapital durch Zuströme an lang- und kurzfristigem Kapital ausgeglichen.

3. Deindustrialisierung und ausländische Direktinvestitionen

Das Ausmaß der Deindustrialisierung Großbritanniens wird normalerweise anhand seiner Leistung innerhalb der globalen industriellen Produktion bemessen: am relativen Wachstum der industriellen Produktivität, an der industriellen Handelsbilanz, am Anteil an der globalen Industrieproduktion und am globalen Export sowie am Grad der Importpenetration. Es besteht weitgehend Einigkeit darin, daß die britische Industrie anhand dieser Kriterien langfristig katastrophal abschneidet. Bevor wir allerdings die Argumente untersuchen, die diese mangelhafte Leistungsfähigkeit in Zusammenhang mit den ausländischen Direktinvestitionen bringen, lohnt es sich, die beiden alternativen Thesen zur Deindustrialisierung ins Auge zu fassen, die nicht unbedingt zu dem Schluß führen, die britische Wirtschaft sei nicht genügend leistungsfähig: die »Reifethese« und die »Spezialisierungsthese« (Rowthorn/Wells 1987).

Die Vertreter der Reifethese argumentieren, daß ein Rückgang der Beschäftigung in der Industrieproduktion ein Anzeichen für wirtschaftliche

3 Im Zeitraum von 1980-83 gingen allein 52% der Direktinvestitionen im Ausland (Ölgesellschaften ausgenommen) in die USA, verglichen mit mageren 5% für ganz Westeuropa; 1990-91 flossen 18% in die USA und über 50% nach Westeuropa.

Leistungskraft sein kann, wenn er das Ergebnis eines relativ schnellen Wachstums der Produktivität ist, das die Arbeitskräftenachfrage im industriellen Sektor senkt (Rowthorn/Wells 1987, 213). Das Agens einer relativen Deindustrialisierung könnte somit der Erfolg und nicht das Scheitern der industriellen Produktion sein. Allerdings wird man im britischen Fall kaum behaupten können, die industrielle Produktivität sei zügig gewachsen, schon gar nicht vor Mitte der achtziger Jahre. Die Spezialisierungsthese hingegen hat mehr Substanz. Rowthorn und Wells zufolge könnte der Beschäftigungsrückgang in der Industrie durch mehr oder weniger exogene Veränderungen im britischen Außenhandel verursacht worden sein. So betrug der britische Handelsbilanzüberschuß bei Industriegütern in den Jahren 1950-52 durchschnittlich 10,5% des BIP, bei nichtindustriellen Gütern (Nahrungsmittel, Getränke, Tabak, Rohstoffe, Treibstoffe und nichtstaatliche Dienstleistungen) dagegen herrschte ein Defizit von 13,3% (ebd., 218); 1981-83 allerdings hatte sich die Handelsbilanz bei den nichtindustriellen Gütern dramatisch verändert und wies einen *Überschuß* auf, der 1% des BIP entsprach. Diese Entwicklung schreiben die Autoren vor allem einem massiven Wachstum der einheimischen Nahrungsmittelproduktion, einem Rückgang des Rohstoffverbrauchs und dem Nordseeöl zu - während die nichtstaatlichen Dienstleistungen (Finanzdienstleistungen eingeschlossen) nur eine bescheidene Rolle spielten. Die Folge davon sei, daß Großbritannien einen riesigen industriellen Handelsüberschuß überhaupt nicht mehr nötig habe.

Rowthorn und Wells ziehen allerdings nicht den Schluß, die Leistung der britischen Industrie sei am Ende doch zufriedenstellend gewesen. Ein Handelsüberschuß bei Industriegütern mag nicht mehr erforderlich sein, doch dies sagt wenig über das *absolute* Niveau des industriellen Outputs und der Beschäftigung. So hätten in den achtziger Jahren die gesamten, rasch anwachsenden Revenuen aus dem Nordseeöl - bis 1985, vor dem Einbruch der Ölpreise, etwa 10 Milliarden Pfund - theoretisch für industrielle Importe zum unmittelbaren Konsum verbraucht worden sein können, ohne daß sich, *ceteris paribus*, das absolute Niveau des industriellen Outputs oder der Beschäftigung verändert hätte. Andererseits jedoch hätten diese Einnahmen, besonders vor dem Hintergrund eines Programmes zur Erhöhung der Geldmenge und wachsender Investitionstätigkeit in der Industrie, auch für Kapital- und intermediäre Güter im Wert von 10 Milliarden Pfund ausgegeben werden und der steigende Konsum in viel größerem Maße durch einheimische Quellen gedeckt werden können, was wiederum zu einem Anstieg des industriellen Outputs und der Beschäftigung geführt hätte. In Wirklichkeit wurden die Devisengewinne aus dem Nordseeöl aber vor allem für mehr Konsumgüter und zur Finanzierung von Kapitalabflüssen verwendet.

Unabhängig von den tatsächlichen Resultaten verweist die »Spezialisierungsthese« auf den wichtigen Umstand, daß das Niveau des industriellen Outputs im Licht der Zahlungsbilanz bewertet werden muß, wie in Singhs (1977, 128) bekannter Definition der Deindustrialisierung.

Wenn wir davon ausgehen, daß die industrielle Leistung mangelhaft war, inwiefern hätten ausländische Direktinvestitionen dafür verantwortlich sein können? Das erste gängige Argument bezieht sich auf die Direktinvestitionen, die ins Ausland abfließen: die hohe internationale Mobilität des britischen Industriekapitals habe es ihm ermöglicht, sich uneingeschränkt auf den Wandel der internationalen Arbeitsteilung einzulassen und die Produktion effektiv ins Ausland zu verlagern, um der Krise der britischen Industrie zu entkommen. Begründet wird dies in zwei Schritten. Erstens hat die allgemeine Akkumulationskrise in den fortgeschrittenen kapitalistischen Ländern seit den späten sechziger Jahren die kapitalistische Industrieproduktion im Rahmen einer »neuen internationalen Arbeitsteilung« globalisiert. Der Analyse von Fröbel, Heinrichs und Kreye (1981) zufolge führt dies zu einer Verlagerung relativ arbeitsintensiver Sektoren oder Produktionsverfahren in Niedriglohnregionen, während kapital-, technik- und managementintensive Sektoren und Verfahren in den fortgeschrittenen kapitalistischen Ländern verbleiben. Der Prozeß insgesamt bleibt im wesentlichen unter Kontrolle der multinationalen Unternehmen der fortgeschrittenen Länder, vermittelt ihrer Verfügung über Technologie und Endmärkte. Zweitens kommt Großbritannien bei dieser Entwicklung aus mehreren Gründen besonders schlecht weg: ein relativ gering qualifiziertes Arbeitskräftepotential ist nicht geeignet, hochtechnologische Produktionsprozesse nach Großbritannien zu ziehen; das Land besitzt zudem noch in weiten Teilen traditionelle Industrien, die durch Verlagerungsprozesse am stärksten gefährdet werden; und schließlich unterliegt ein überdurchschnittlich hoher Anteil seiner Produktion der Kontrolle multinationaler Unternehmen.

Cowling (1986) liefert ein gutes Beispiel für diese Analyse, die durch viele sektorale und regionale Fallstudien gestützt wird (etwa Gaffikin/Nickson 1984). Der typische Schluß lautet, daß die britischen Multis den bequemen - und, zumindest kurzfristig, den profitabelsten - Weg nach draußen genommen haben, anstatt in die Verbesserung der Produktion im Inland zu investieren. Andererseits vertreten Autoren wie Reddaway (1968) und besonders Shepherd u.a. (1985) die Auffassung, daß die Produktion im Ausland nicht immer durch Exporte substituierbar sei, weil viele Märkte aus technischen Gründen oder zur Vermeidung von Zoll- und anderen Barrieren Kundennähe verlangen. Direktinvestitionen können viel effektiver sein, wenn es darum geht, auf ausländische Märkte zu expandieren oder auch nur die Position dort zu halten. In der Tat *stützt* erfolgreiche Produktion im

Ausland den Export, da sie Märkte für britische Zulieferer und ein Distributionsnetze für die anderen Produkte der entsprechenden Firmen eröffnet. Freilich können es britische Firmen nicht mit der offensichtlichen Fähigkeit japanischer oder deutscher Firmen aufnehmen, weiterhin stark exportorientiert zu arbeiten, auch wenn dies zum Teil mit der Natur vieler Industrieerzeugnisse und Märkte zusammenhängt (z.B. Kunden, die Just-in-time-Lieferung verlangen). Dies läßt auf drei wesentliche Gründe für das relative Wachstum der Überseeerzeugung britischer Firmen schließen. Erstens bedeutet das schnellere Wachstum der anderen Ökonomien (zumindest bis Mitte der achtziger Jahre), daß britische Firmen, die auf ausländischen Märkten schon fest Fuß gefaßt haben, unweigerlich eine Steigerung ihres Umsatzes feststellen werden. Zweitens wächst sich die mangelnde Leistungsfähigkeit der einheimischen Industrie zu einem deutlichen »Standortnachteil« für Großbritannien aus - wozu auch die Wahrnehmung (wenn auch nicht die Wirklichkeit) hoher Arbeitskosten zählt. Und drittens macht es die *ohnehin schon hohe* Internationalisierung der britischen Industrieerzeugung den einheimischen Firmen leichter, der Produktion in Übersee gegenüber dem Export den Vorzug zu geben.

Das zweite wichtige Argument auf der Linken betrifft die ins Land fließenden Direktinvestitionen. In den siebziger und frühen achtziger Jahren stützte deren niedriges Niveau einfach das obige Argument eines »Teufelskreises« von industriellem Niedergang und Standortnachteil: Wenn britische Firmen nicht in Großbritannien investierten, würden auch ausländische darauf verzichten. Die einheimische Investitionstätigkeit erholte sich jedoch im Laufe des Jahrzehnts, und es tauchte eine neue These auf, die auf die *Qualität* und nicht die *Quantität* der zufließenden Investitionen abhob. Großbritannien bot, besonders im Vergleich mit den wichtigsten kontinentalen Ökonomien, ein gering qualifiziertes, niedrig entlohntes Arbeitskräftepotential und ein vergleichsweise dereguliertes wirtschaftliches Umfeld, in dem Probleme im Verhältnis von Kapital und Arbeit ausgeräumt worden waren. Im Rahmen der zunehmend komplexeren internationalen Arbeitsteilung war Großbritannien ein idealer Standort für Produktionsstätten mit geringer Wertschöpfung, etwa Montagearbeiten »mit dem Schraubenzieher«. Dies paßt zu der seit langem von vielen Analytikern vertretenen Ansicht, daß die britische Industrieerzeugung im Vergleich zu anderen führenden kapitalistischen Ländern durch geringe Qualität, niedrige Preise und besonders durch niedrige Forschungsintensität geprägt ist (z.B. Saunders 1978, Pratten 1976, Pavitt 1980 sowie Daly/Hitchens/Wagner 1985).

Ein bedeutender Teil der jüngsten Forschungsarbeiten stützt diese These im Hinblick auf regionale und sektorale Ebenen. Turok (1993) etwa weist

darauf hin, daß man im Falle Schottlands die »Einbettung« ausländischer Elektronikfirmen in dort schon vorhandene lokale Strukturen hätte erwarten können, was zur Entwicklung einer stark wertschöpfenden einheimischen Industrie geführt hätte. Diese lokalen Niederlassungen werden jedoch auf Kapazitäts- und Arbeitskräfteverleih oder auf die Produktion sperriger, nichtelektronischer Teile beschränkt, was eher einem »Dependenzmodell« der Zulieferung als einem »Entwicklungsmodell« entspricht. Love (1989) sichtete Material zu den Folgen der externen Übernahme von Zulieferunternehmen und fand zwar kaum Hinweise auf die pauschale Substitution oder Herabstufung der dort gefertigten Produkte, jedoch Belege für eine Beschränkung der Dienstleistungen, eine Verengung der Managementfunktionen und Verluste an Forschungs- und Entwicklungskapazitäten. Young und Hood (1992) untersuchten die Rolle ausländischer transnationaler Konzerne in der britischen Maschinenbauindustrie und stellten fest, daß die dynamischsten Segmente, die kundenorientierte »Fabriken der Zukunft« anbieten können, am häufigsten importierte Komponenten verwenden und dazu neigen, ihre eigene Produktion auf die reichsten Kundennmärkte zu verlagern. Schließlich untersuchte Phelps (1993) eine breite Spanne an theoretischem und empirischem Material zur Entwicklung der räumlichen Arbeitsteilung: Während Theorien zur Flexibilisierung der Produktion und zu neuen Industriestandorten den Schluß nahelegen, daß Industriezweige sich stärker lokal einbetten werden, stellt Phelps fest, daß dort, »wo die innerbetriebliche technische Arbeitsteilung komplexer ist, Dezentralisierung von Entscheidungsprozessen, Externalisierungstendenzen und lokale Anbindungen vermutlich viel schwächer ausgeprägt sein werden« (Phelps 1993, 89). Solche Positionen stützen sicher die Auffassung, daß die jüngste Erholung der ausländischen Direktinvestitionen in Großbritannien nicht das Ende der Deindustrialisierung bedeutet: Vielmehr vollzieht sich die Deindustrialisierung auf qualitative Weise, besonders im Hinblick auf das Maß an Wertschöpfung und die Abhängigkeit von einer »Wertkette«, die von außen kontrolliert und beherrscht wird.

Die beiden bisher entwickelten Argumente können ohne weiteres zu einer dynamischen Analyse des relativen Niedergangs der britischen Wirtschaft zusammengeführt werden. Die britischen transnationalen Unternehmen investieren im Ausland, um sich in profitablere, rasch wachsende und technologisch anspruchsvolle Märkte einzugliedern; ausländische transnationale Unternehmen wiederum investieren in Großbritannien als kostengünstigem Standort für niedrigstufige Produktionsphasen oder Produkte, die auf den kontinentaleuropäischen Markt zielen. Diese Analyse wird zuweilen noch gestützt durch die Beobachtung, daß die ins Land kommenden Direktinvestitionen in die weniger technologieintensiven Sektoren fließen

(etwa Young u.a. 1988, 71ff). Allerdings werden in den verfügbaren Statistiken breite sektorale Kategorien verwendet, und die starken Differenzen innerhalb von Sektoren wie der Elektronikbranche oder der Autoindustrie werden nicht berücksichtigt. Realistischer scheint die Annahme zu sein, daß Quantität und Qualität der Direktinvestitionen in beiden Richtungen recht stark variieren und zwar nicht nur von Sektor zu Sektor, sondern auch von Firma zu Firma. Häufig wird etwa die pharmazeutische Industrie als britische Erfolgsgeschichte betrachtet, mit ihren hohen Investitionen in beiden Richtungen, die einhergehen mit einer starken Konzentration wertschöpfungsintensiver Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten (Young u.a. 1988, 76f). Zugleich wird weithin die Ansicht vertreten, das rasche globale Wachstum ausländischer Direktinvestitionen ginge einher mit stärker global orientierten Unternehmensstrategien und -strukturen, was darauf schließen lasse, daß das »Niveau« einer bestimmten Fabrik im Hinblick auf die Wertschöpfung vom relativen Positionsvorteil des Unternehmens ebenso abhängen könne wie von dem des jeweiligen Landes.

Alles in allem ist die Ansicht, wonach hohe ausländische Direktinvestitionen zum Niedergang der britischen Industrieproduktion beigetragen haben, überzeugend, sofern diese Entwicklung als dynamischer Prozeß formuliert wird. Allerdings sind gewisse Einschränkungen angebracht. Erstens hat sich die britische Industrieproduktion stark differenziert, so daß Inseln globaler Wettbewerbsfähigkeit und hoher Wertschöpfung im breiteren Strom des Niedergangs aufzufinden sind. Ich habe an anderer Stelle darauf hingewiesen, daß die britische Industrieproduktion außerdem einen vertikalen Desintegrationsprozeß durchlaufen hat und zwar im Hinblick auf die Verbindungen zwischen den Produzenten und den Lieferanten von Kapitalgütern und Technologie: Der wichtigste Beleg dafür ist die Zunahme der Importpenetration bei diesen Gütern und der zunehmende Erwerb ausländischer Lizenzen. Aus dieser Sicht hat Großbritannien in einer Reihe von dynamischen Schlüsselsektoren keine *nationale* Produktionskapazität mehr, auf die sich eine industrielle Regeneration stützen könnte. Zweitens ist Großbritannien weiterhin eine wichtige Quelle ausländischer Direktinvestitionen, und britische transnationale Unternehmen halten weiterhin eine Spitzenposition in der Rangliste der Weltfirmen: Dies bedeutet, daß die in Großbritannien *ansässige* Industrie zwar einen Niedergang erlitten hat, daß das aus Großbritannien *stammende Kapital* im internationalen Konkurrenzkampf jedoch vergleichsweise erfolgreich war.

Bevor wir die politischen Implikationen der Rolle ausländischer Direktinvestitionen beim industriellen Niedergang erörtern können, müssen wir das andere wichtige Element in der traditionellen Kritik der Linken untersuchen, nämlich die City.

4. Die Rolle der City

Der rapide Anstieg der Kapitalexporte nach 1979 konnte den Anschein erwecken, das britische Kapital mache den Versuch, die Position des internationalen Rentiers zurückzugewinnen, die es vor 1914 besessen hatte. Die aggregierten Zahlen stützen solche Überlegungen jedoch nicht. 1913 deckten die im Ausland angefallenen Nettoeinnahmen volle 25% der gesamten Importerfordernisse und etwa 9% des nationalen Nettoeinkommens: 1986, dem in jüngster Zeit erfolgreichsten Jahr für Überseeanlagen, entsprach der Nettozufluß von Zinsen, Profiten und Dividenden von 4,6 Mrd. Pfund nur etwa 6% der Güterimporte und knapp 2% des nationalen Nettoeinkommens. Seit 1968 sind die Nettoguthaben in Übersee auf nur 1,9% des BIP geschrumpft, obwohl sie infolge der Entwertung des Pfundes gegenwärtig wieder steigen. Dennoch, angesichts des offensichtlichen »Arbeitsplatzexports« der multinationalen Unternehmen, des sehr niedrigen Niveaus an industrieller Kapitalbildung in Großbritannien und der ins Ausland strömenden Portfolioinvestitionen überrascht es nicht, daß sich die Aufmerksamkeit auf das Verhältnis von Industriekapital und Finanzkapital konzentriert.

Das traditionelle Argument der Linken hierzu lautet wie folgt: Historisch gesehen hat sich das britische Finanzkapital in Gestalt der »City« als Netz kapitalistischer Interessen an den Weltmärkten für Waren und Geld entwickelt. Die frühzeitige Entfaltung der güterproduzierenden Industrie in Großbritannien sicherte den Industriekapitalisten sehr hohe Profite, dank derer sie ihre Akkumulation weitgehend selbst finanzieren konnten und höchstens noch über die Provinzbanken regionale Spargelder zur kurzfristigen Finanzierung anzapfen mußten. Dies bedeutete, daß das Londoner Handels- und Bankkapital praktisch keine direkte Rolle bei der industriellen Akkumulation spielte; statt dessen fungierte es im Welthandel und im internationalen Investitionsgeschäft. Während des Niedergangs im Verlauf der letzten hundert Jahre hat die international orientierte City Bemühungen um eine industrielle Renaissance untergraben, zum Teil, weil sie sich weigerte, Kapital für inländische Investitionen anzubieten, zum Teil, weil sie die Wirtschaftspolitik der Regierung wirksam unter Kontrolle hatte und dafür sorgte, daß man ihre sektoralen Interessen bediente (vor allem ein starkes Pfund und minimale Kontrollen der Kapitalströme). Dies ist im Kern die Position, die von Ingham (1984) neu formuliert und in der *New Left Review* von Leys (1985, 1986) und Anderson (1987) aufgenommen wurde, mit einer kritischen Entgegnung von Barratt Brown (1988). In jüngster Zeit konzentriert sich die Aufmerksamkeit mehr auf das allgemeine Verhältnis von Finanzwelt und Industrie, verbunden mit der weitverbreiteten Kritik

am »kurzfristigen Denken« der City, d.h. ihrer Unwilligkeit, langfristiges Risikokapital anzubieten (Goodhart/Grant 1988). Dies wiederum wird in Zusammenhang gesehen mit der bei britischen Unternehmen verbreiteten Neigung zu »feindseligen« Übernahmen und der Vorherrschaft ausländischer Eigentümer in den Unternehmensführungen.

An zwei Tatsachen ist kaum zu zweifeln: daß die Londoner City ein äußerst offenes globales Finanzzentrum ist und daß sie eine sehr gewichtige Rolle bei der Formulierung der Wirtschaftspolitik spielt, besonders dank ihres Einflusses über die Bank of England auf das Finanzministerium. Was den ersten Punkt betrifft, so floriert London als Zentrum für globale Finanzgeschäfte seit dem Auftauchen des Eurodollar-Marktes in den sechziger Jahren, in der Folgezeit dank der Abschaffung der Devisenkontrollen 1979 und des »Big Bang«, der Deregulierung von 1987 (Bank of England 1989, Toporowski 1989, Coakley/Harris 1992). Die Internationalisierung des Kreditgeschäfts und die Ausbreitung der Wertpapiergeschäfte hat die Position der Londoner City bei der Emission und dem Handel mit Finanzierungsinstrumenten gestärkt und hohe Investitionen ausländischer Finanzinstitutionen angezogen. Dies bedeutet, daß London in der Europäischen Union mit Abstand das wichtigste Finanzzentrum bleibt; desweiteren konnten die britischen Finanzinstitutionen seit 1979 ihre internationalen Aktivitäten im Bereich der Finanzanlagen beträchtlich ausdehnen.

Im Hinblick auf den Einfluß, den die City auf die Wirtschaftspolitik ausübt, ist ebenfalls klar, daß ihre Interessen zwar heterogen sind, ihre Vertreter sich jedoch immer darin einig waren, daß man sich keine Kontrollen auferlegen lassen will und einen einigermaßen stabilen Wechselkurs anstrebt - Punkte, die man als unabdingbar für Londons Rolle als führendes Finanzzentrum betrachtet. Seit dem ersten Auftritt des Monetarismus im Jahr 1976 hat die City dessen wichtigste politische Konzepte beharrlich unterstützt, nämlich die quantitativen monetären Zielvorgaben, Kürzungen der öffentlichen Ausgaben und Rückgriff auf den Zinssatz als wichtigstes politisches Regulierungsinstrument. Die City hat außerdem die »Selbstregulierung« der Finanzmärkte eingefordert und durchgesetzt. Ökonomen der City beherrschen inzwischen die Debatten in den Massenmedien, und die Bank of England diktiert weiterhin die Ansichten des Finanzministeriums zu wichtigen Fragen wie etwa dem Austritt Großbritanniens aus dem europäischen Wechselkursmechanismus im Jahr 1992.

Allerdings bewegt sich die konventionelle Kritik auf viel brüchigerem Boden, wenn es um die Beziehungen von City und Industriekapital geht. Offensichtlich gibt es einen tiefgreifenden Gegensatz zwischen beiden, insofern die City Kredite vergibt und die Industrie sie aufnimmt; doch solange die Industrie ein wesentlicher Bestandteil des produktiven Gesamtkapitals

bleibt, herrscht auch eine grundsätzliche Übereinstimmung, da die Zinsen und Dividenden, die dem Finanzsektor zugute kommen, aus den Profiten stammen, die in der Produktion verdient werden. So vertreten Fine und Harris (1985) die Auffassung, daß die City trotz ihres primären Orientierung an den Finanzmärkten dennoch auch auf die Gesundheit der britischen Industrie achtet: Es ist nur so, daß ihre bevorzugte Medizin für deren Krankheit Marktdisziplin und nicht staatliche Hilfe ist. Sie verweisen auch darauf (ebd., 66-71), daß die finanzielle Gesundheit der City trotz ihrer Orientierung nach Übersee letzten Endes von der Gesundheit der britischen Wirtschaft insgesamt abhängt.

Fine und Harris (1985) sowie Thompson (1977) nehmen sich zunächst der Rolle der City als Finanzierungsmedium an und vertreten (wie das Wilson-Komitee) die Auffassung, daß der Finanzbedarf der Industrie weitgehend gedeckt wird. Die Banken bieten kurzfristige Kredite an, und Institutionen wie Lebensversicherungsunternehmen, Pensionskassen und Investitionsgesellschaften bieten langfristige Mittel. Das Problem bestehe nun darin, daß die Industrie keine Gelder zu unterschiedlichen Konditionen oder in größerer Menge *nachfragt*. Außerdem spielten die Handelsbanken und institutionellen Investoren während der gesamten Nachkriegszeit, aber besonders seit dem Fusionsboom Mitte der sechziger Jahre (der sich in den frühen siebziger und Mitte bis Ende der achtziger Jahre wiederholte) eine wichtige Rolle bei der Restrukturierung des Industriekapitals. Das allgemein hohe Maß an Selbstfinanzierung sollte über die entscheidende Bedeutung der langfristigen Finanzierung von außen für die Beschleunigung der Akkumulation einzelner Firmen und für die Zentralisierung des Kapitals nicht hinwegtäuschen. Hinzu kommt, daß seit Mitte der siebziger Jahre und besonders seit dem »Big Bang« die Konkurrenz unter den Banken zu einem wachsenden Angebot an langfristigen Finanzmitteln für die Industrie geführt hat.

Allerdings kann die Kritik als Verweis auf ein eher strukturelles Problem reformuliert werden. Das Industriekapital hat der City wenig abverlangt, besonders im Vergleich zu anderen kapitalistischen Ländern, und den tatsächlichen Forderungen ist im großen und ganzen entsprochen worden. Vom Standpunkt der Beschleunigung der industriellen Investitionstätigkeit besteht das schwache Glied in der Kette darin, daß das Industriekapital die Vorliebe des Bankkapitals für Sicherheiten und Liquidität voll und ganz akzeptiert hat und daß weder die Industrie noch die City jemals das Bedürfnis verspürten, den britischen Staat aufzufordern, sich an die Spitze der Entwicklung von Investitionsbanken deutscher oder japanischer Spielart zu setzen (Fine/Harris 1985, Kap. 4). Wenn die Industrie also mit dem Angebot an Finanzmitteln zufrieden ist, so hat dies seinen Grund darin, daß die

Strukturen und Praktiken der britischen Wirtschaft und der britischen Regierung sich auf besondere Weise entwickelt haben - zum »angelsächsischen Modell« des Kapitalismus.

In diesem Modell sind die Unternehmensanteile breit gestreut unter gleichgültigen, institutionellen Eignern, die an hohen und stabilen Dividenden interessiert sind; die Interessen der Eigentümer werden qua Unternehmensrecht durchgesetzt, das die Ansprüche von anderen »Mitspielern« ausschließt; die Unternehmen werden daher durch ein finanzielles Management beherrscht, das auf die Maximierung der Dividenden und die Vermeidung von Übernahmen oder Liquidation abzielt. Dies ist der Kern der jüngsten Reformulierung der Kritik, die auf die kurzfristigen Unternehmensstrategien und die »Vorherrschaft der Finanzinstitutionen« abzielt (Goodhart/Grant 1988, Labour Party 1992). Die Kritiker verweisen auf die kontinentalen und japanischen Modelle, wo »verpflichtetes« Eigentum die Basis für langfristige Investitionen in die Hochtechnologie bildet und es keine »feindseligen« Übernahmen und überzogenen Dividenden gibt. Dort herrsche eher eine »Kultur der Produktion« als eine »Kultur des Finanzielens«, wie Hutton (1993) es formulierte.

Diese Neufassung der Kritik gibt freilich Anlaß zu einigen Fragen. Erstens ist unklar, ob das »kontinentale« Modell Ursache oder Folge des relativen industriellen Erfolgs Deutschlands oder Japans ist. Enge und harmonische Beziehungen zwischen Finanzwelt und Industrie sind um so wahrscheinlicher, je schneller und profitabler die Akkumulation verläuft. Zweitens zeigten die Probleme der Deutschen Bank in Sachen Metallgesellschaft sowie der Fall Schneider, wie schwierig es für das Geldkapital sein kann, sich nach diesem Modell aus der Produktion zurückzuziehen: Allgemeiner gesagt, könnte die Restrukturierung im Rahmen eines solchen Modells schwieriger sein (Meyer 1993, 18). Drittens hat das angelsächsische Modell vom kapitalistischen Standpunkt aus den deutlichen Vorteil, daß es große Teile der Ersparnisse der Mittelklassen in die Kreisläufe des privaten Kapitals zieht: Außerhalb der angelsächsischen Länder legen die meisten Sparer ihre Gelder in staatlichen Wertpapieren oder bei Sparkassen an, die entweder wiederum die staatlichen Ausgaben finanzieren oder die Finanzmittel in Eigenheimen lahmlegen. Dies bringt dem Kapital zusätzliche ideologische Vorteile ein. Viertens untergräbt die Globalisierung das kontinentale Modell: So dient etwa Daimler-Benz die Börsenzulassung in New York dazu, an billigere amerikanische Fonds zur Finanzierung seiner Expansion in Nordamerika und im Pazifikraum heranzukommen, doch muß dafür die New Yorker »angelsächsische« Buchführung mit ihren offeneren Geschäftsbilanzen übernommen werden. Schließlich zeigt der mit großem Aufwand angekündigte Cadbury-Report, indem er sich so sehr auf die

Rolle der externen Direktoren konzentriert, daß die britische Geschäftswelt das angelsächsische Modell der aufgeteilten externen Kontrolle stärken will. Wenn die City aufgrund der Praktiken der Unternehmensfinanzierung so viel Macht über die Industrie besitzt, hat die City dann auch die Überseeinvestitionen der Industrie angebahnt oder ermutigt, auf Kosten der Modernisierung im eigenen Land? Im vorigen Abschnitt wurde die Ansicht vertreten, daß das eine nicht in jedem Fall durch das andere ersetzbar ist. Wie Fine und Harris zeigen (1985, Kap. 4), waren die britischen Industriekapitalisten selbst nicht bereit, mehr in Großbritannien zu investieren, und sie hatten gute kapitalistische Gründe dafür - vor allem schlechte Gewinnaussichten. Allerdings war die City ein entscheidendes Moment derjenigen Strukturen, die es den britischen Firmen *ermöglichen*, auf die geringe Rentabilität in Großbritannien durch Investitionen im Ausland zu reagieren. Die beispiellose internationale Spannweite und Flexibilität der britischen Bank- und Finanzwelt hat die relative Schwäche britischer Unternehmen in Sachen Technologie und Produktion ausgeglichen und es ihnen ermöglicht, zunächst in Westeuropa und in jüngster Zeit auch in den USA starke Brückenköpfe zu errichten. Die Internationalisierung des Bankengeschäfts hat auch die Internationalisierung der britischen Immobiliengesellschaften, Buchhaltungsfirmen, Werbeagenturen, Bauunternehmen usw. gefördert. Die City war ebenfalls der Grundstein für die beherrschende Rolle angelsächsischer Institutionen und Verfahrensweisen im globalen Geschäfts- und Finanzwesen.

Abschließend läßt sich sagen, daß im »angelsächsischen« Modell die Finanzinstitutionen zweifellos weniger direkt in die Angelegenheiten der Industrie involviert sind; dennoch bilden sie einen wichtigen Teil des Kräftebündels, das für die fortdauernde Rückständigkeit der britischen Industrie verantwortlich ist. Der globale Charakter der City kollidiert jedoch nicht an sich schon mit den Interessen der britischen Industrieunternehmen, da letztere historisch gesehen ebenfalls in hohem Maße global orientiert waren. Die Londoner City und das in Großbritannien ansässige Kapital (mit britischen oder ausländischen Eigentümern) bilden gemeinsam das britische Finanzkapital, während das in britischen Händen befindliche Kapital die internationale Dimension des britischen Finanzsystems voll ausgeschöpft hat und sich zunehmend auf globaler Ebene bewegt.

5. Politische Implikationen: Gibt es eine Alternative?

Was die Linke traditionell im Auge hatte, nämlich das Beziehungsgeflecht von industriellem Niedergang, Auslandsinvestitionen und der Vorherrschaft der City über die Industrie kann somit als ein komplexes strukturel-

ies Problem reformuliert werden. Doch welche Konsequenzen ergeben sich daraus für die Entwicklung einer alternativen Politik?

Zunächst einmal verweist unsere Reformulierung auf die Möglichkeit, daß sich die Industrie unter bestimmten Bedingungen erholen könnte. Während der Ära Thatcher vertrat die Linke weitgehend die Ansicht, die Hauptursache des industriellen Niedergangs sei die Wirtschaftspolitik der Regierung, und sie zog den Schluß, solange diese Politik unverändert fortgesetzt werde, sei der Niedergang unaufhaltsam. Entgegen dieser Position könnte die Thatcher-Politik als Förderung eines Anpassungsprozesses an »neue Realitäten« der internationalen Konkurrenz verstanden werden. Der hartnäckige Angriff auf die Gewerkschaften etwa machte den Weg frei für die Einführung japanischer (»postfordistischer«) Managementmethoden und läßt die relativ niedrigen britischen Löhne für flinke Multis attraktiv werden. Gleichzeitig ist Großbritannien durch den deutlichen Anstieg der verfügbaren Einkommen derjenigen, die einen Arbeitsplatz haben, zu einem interessanteren Markt geworden, und das Land bleibt in vielen Bereichen eine attraktive Basis für den größeren europäischen Markt, wie die jüngste Erholung der Binneninvestitionen zeigt. Deregulierung und Privatisierung sorgen also für die Flexibilität, die erforderlich ist, damit sich die wirtschaftliche Erholung über einen zyklischen Aufschwung hinweg fortsetzt. Unterdessen ist die Londoner City in der Lage, ihre Rolle auf den Finanzmärkten der Welt beizubehalten, wobei die britischen Kapitale in dieser Arena bereit sind, den ausländischen Finanzinstitutionen ein beträchtliches Mitspracherecht einzuräumen. Und zugleich sind sie in der Lage, in den dynamischen Regionen des Auslands zu investieren.

Allerdings handelt es sich weiterhin um einen selektiven und sehr fragilen Aufschwung. Zunächst einmal haben sich Arbeitslosigkeit und soziale Ungleichheit drastisch verschärft und sie werden durch die fortgesetzte Deregulierung der Arbeitsmärkte und die Senkung der direkten Steuern noch weiter verschärft. Zweitens bleibt die Erschöpfung von Rohstoffen ein langfristiges Problem, auch wenn sich das Nordseeöl inzwischen weniger stark auf die makroökonomischen Bilanzen auswirkt.

Doch die Argumente des vorigen Abschnittes legen zwei besondere Kritikpunkte nahe. Erstens ist durchaus möglich, daß die Binneninvestitionen und die besseren Exportleistungen nicht auf eine Erfolgsgeschichte der »britischen Industrie« hinauslaufen, sondern auf eine der britischen Ableger multinationaler Konzerne, ob nun in britischem oder ausländischem Besitz, denn es ist unumstritten, daß sie den Großteil der in Großbritannien hergestellten Exportgüter produzieren. Dieser »Erfolg« hängt aber im wesentlichen nicht von britischen Investitionen und Innovationen ab, sondern von der *Integration des britischen Wirtschaftslebens in die Operationen*

multinationaler Unternehmen. Zweitens setzt die Vertiefung der externen finanziellen Integration die britische Industrieproduktion immer stärker den Fluktuationen und Moden der globalen Finanzmärkte aus - die natürlich auch die Folgen der Politik unserer wichtigsten Handels-»Partner« transportieren.

Dies führt zur Frage nach den Alternativen. Traditionell wird hier diese oder jene Variante nationalstaatlicher Industriepolitik ins Spiel gebracht, zusammen mit Vorschlägen zur Reform oder Regulation der City und der Handels- und Kapitalströme (siehe etwa Costello/Michie/Milne 1989 oder Cowling/Sudgen 1990). Die Kritik an solchen Vorschlägen innerhalb der Linken bezieht sich vor allem auf die Notwendigkeit, Wahlen zu gewinnen und diese Programme dann umzusetzen. Doch der gewandelte Charakter der britischen Ökonomie wirft ebenfalls wichtige Fragen auf. Wenn diese Ökonomie erstens, wie ich gezeigt habe, heute fragmentiert und in globale Zusammenhänge integriert ist, fällt es schwer auszumachen, welches mögliche System von Anreizen und Kontrollen ein gemeinsames Interesse *auch des »Industriekapitals«* an einem Programm nationaler industrieller Expansion sicherstellen könnte. Zumindest wären beträchtliche Kräfte notwendig, um die Multis dazu zu bewegen, Investitionen im Einklang mit einem nationalen Plan zu tätigen. Zweitens, weil die City in der Tat eng mit Industrie und Handel verflochten ist (wenn auch auf ihre besondere Art), kann sie nicht als eine eigene ökonomische Sphäre behandelt werden, die bloß reguliert werden muß oder Anreize braucht, die gewährleisten, daß Kapitalströme der einheimischen Industrie zufließen. Der globale Handlungsspielraum der City ist für die Wettbewerbsfähigkeit der multinationalen Konzerne von entscheidender Bedeutung, und diese kommen immer noch für einen Großteil der britischen Produktion auf, auch wenn sie sich relativ gesehen eher aus ihr zurückziehen.

Die traditionelle alternative Politik wird also zwischen zwei Polen zerrissen: Löst man sich aus der politischen Konfrontation mit dem Kapital, setzen die Strukturen der globalen Integration einer Reform enge Grenzen; doch auf der anderen Seite treibt die Logik umfassender staatlicher Intervention rasch in die Richtung des utopischen und historisch diskreditierten »Sozialismus in einem Land«. Entlang der Achse dieser Debatte, und gewiß in der heutigen Politik der Labour Party, riskiert die Linke, innerhalb der Logik internationaler Konkurrenz zu verharren und eine neu integrierte »britische Industrie« gegen die japanische, amerikanische oder deutsche (realistischer gesehen eher gegen die italienische, französische oder südkoreanische!) Industrie ins Feld zu führen. Dabei wird sie unweigerlich feststellen, wie schwierig es ist, die Strukturen des britischen Kapitalismus in Richtung eines produktionszentrierten Modells zu verändern. Insbesondere

können sich die Spitzen der City sicher sein, daß aus der eigenen Klasse kein Angriff auf ihren Einfluß auf die für sie zentralen Elemente der staatlichen Politik zu erwarten ist, vor allem angesichts des gemeinsamen Interesses der britischen Industrie an der globalen Integration.

Eine realere und realistischere Alternative für die Linke muß damit beginnen, die Logik der internationalen Konkurrenz zurückzuweisen und zu versuchen, den Markt auf allen Ebenen den gesellschaftlichen Bedürfnissen unterzuordnen. Auf lokaler Ebene hat die Kontrolle durch das externe Kapital und eine ferne Zentralregierung Raum für demokratische Bewegungen geschaffen, welche die Ziele der wirtschaftlichen Entwicklung neu definieren können: weg von der Logik einer von außen geführten Konkurrenz um begrenzte Ressourcen und hin zur Mobilisierung lokaler Ressourcen. Auf nationaler Ebene zeugen die wirtschaftlichen und sozialen Risse, unter denen Großbritannien leidet, von einer zunehmenden Entkopplung von nationaler Ökonomie und britischem Kapital; die Wirtschaft, die so offensichtlich mit finanziellen Spekulationen, der »Schrumpfung« von Betrieben und massiven Gehaltserhöhungen für ihre Spitzenmanager beschäftigt ist, war noch nie so unpopulär wie heute. Auf globaler Ebene schafft die verstärkte wirtschaftliche Integration einen gemeinsamen Zusammenhang, in dem Kooperation mehr Sinn macht als Konkurrenz; trotz aller Mängel verkörpern die Europäische Union und die UNO weiterhin Ideale, die den Devisenmärkten und Managementberatern im Jet-Set vollkommen abgehen. Es gibt keine *ökonomische* Alternative - nur eine politische, die versucht, die allseits vorhandene Unzufriedenheit der Post-Thatcher-Ära zu artikulieren.

Übersetzung aus dem Englischen von Klaus Fritz

Literatur

- Anderson, P. (1987): The figures of descent, in: *New Left Review* 161, Jan/Febr.
- Bank of England (1989):, London as an international financial centre, in: *Bank of England Quarterly Bulletin* 29, S.616-628.
- Barratt Brown, M. (1970): *After Imperialism*, London.
- Barratt Brown, M. (1988): Away with all great arches: Anderson's history of British capitalism, in: *New Left Review* 167, Jan/Febr.
- Blackaby, F. (Hg.) (1979): *Deindustrialisation*, Oxford.
- Coakley, J.; Harris, L. (1992): Financial globalisation and deregulation, in: J. Michie (Hg.): *The Economic Legacy 1979-1992*, London.
- Costello, N.; Michie, J.; Milne, S. (1989): *Beyond the Casino Economy*, London.
- Cowling, K.G.; Sudgen, R. (Hg.) (1990): *A New Economic Policy for Britain*, Manchester.
- Daly, A.; Hitchens, D.; Wagner, K. (1985): Productivity, machinery and skills in a sample of British and German manufacturing plants, in: *National Institute Economic Review*, Februar.
- Fine, B.; Harris, L. (1985): *The Peculiarities of the British Economy*, London.
- Fröbel, F.; Heinrichs, J.; Kreye, O. (1980): *The New International Division of Labour*, Cambridge.

- Gaffikin, F.; Nickson, A. (1984): *Jobs Crisis and the Multinationals: the Case of the West Midlands*, Birmingham Trade Union Resource Center.
- Goodhart, D.; Grant, C. (1998): *Making the City Work*, Fabian Society Tract No. 528.
- Hutton, W. (1993): Rhineland resists westward drift, in: *The Guardian*, 24.4.93, S.37.
- Ingham, G. (1984): *Capitalism Divided: the City and Industry in British Social Development*, London.
- The Labour Party (1992): *Making Britain's Future*.
- Leys, C. (1985): Thatcherism and British Manufacturing, in: *New Left Review* 151, Mai/Juni.
- Leys, C. (1986): The formation of British capital, in: *New Left Review* 160, Nov./Dez.
- Love, J.H. (1989): External takeover and regional economic development: a survey and critique, in: *Regional Studies*, vol. 23 no. 5, S.417-429.
- Meyer, C. (1993): *Ownership: an inaugural lecture*, Warwick Economic Research Paper no. 402.
- Pavitt, K. (Hg.) (1980): *Technical Innovation and British Economic Performance*, London.
- Phelps, N.A. (1993): Branch plants and the evolving spatial division of labour: a study of material linkage change in the Northern region of England, in: *Regional Studies*, vol. 27 no. 2, S.87-101.
- Pratten, C. (1976): *A Comparison of the Performance of Swedish and UK Companies*, Cambridge.
- Radice, H. (1988): Keynes and the policy of practical protectionism, in: J. Hillard (Hg.), *J.M. Keynes in Retrospect*, Cheltenham.
- Radice, H. (1989): British capitalism in a changing global economy, in: A. MacEwan, B. Tabb, *Instability and Change in the World Economy*, Monthly Review Press.
- Reddaway, W.B. (1968): *The Effects of UK Direct Investment Overseas. Final Report*, Cambridge.
- Rowthorn, R.E.; Wells, J.R. (1987): *Deindustrialization and Foreign Trade*, Cambridge.
- Saunders, C.T. (1978): *Engineering in Britain, West Germany and France: some Statistical Comparisons*, Sussex European Research Centre.
- Shepherd, D.; Silberston, A.; Strange, R. (1985): *British Manufacturing Investment Overseas*, London.
- Singh, A. (1977): UK industry and the world economy: a case of deindustrialisation?, in: *Cambridge Journal of Economics*, vol. 1 no 2.
- Spence, M. (1985): Imperialism and decline: Britain in the 1980s, in: *Capital and Class*, Spring.
- Thompson, G. (1977): The relationship between the financial and industrial sectors of the UK economy, in: *Economy and Society*, vol. 6.
- Toporowski, J. (1989): The financial system and capital accumulation in the 1980s, in: F. Green (Hg.), *The Restructuring of the UK Economy*, Hemel Hempstead.
- Turok, I. (1993): Inward investment and local linkages: how deeply embedded is 'Silicon Glen?', in: *Regional Studies*, vol. 27 no. 3, S.77-92.
- Young, S.; Hood, N. (1992): Transnational corporations and policy dilemmas: the problems of the machine-tool industry in the United Kingdom, in: *Transnational Corporations*, vol. 1 no. 3, S.77-92.
- Young, S.; Hood, N.; Hamill, J. (1988): *Foreign Multinationals and the British Economy: Impact and Policy*, London.