

**72** WORKING PAPER



# Monopolmacht und Wettbewerbspolitik als Countervailing Power in globalen Warenketten

Wien, April 2023

Christian Reiner (Lauder Business School)

DOI: <https://doi.org/10.60637/2023-wp72>

**OFSE**   
Österreichische Forschungsstiftung  
für Internationale Entwicklung


**Download:**

<https://www.oefse.at/fileadmin/content/Downloads/Publikationen/Workingpaper/WP72-Monopolmacht-und-Wettbewerbspolitik.pdf>

**IMPRESSUM**

Österreichische Forschungsstiftung für Internationale Entwicklung – ÖFSE  
A Austria, 1090 Wien, Sensengasse 3, T +43 1 3174010, F -150  
E [office@oefse.at](mailto:office@oefse.at), I [www.oefse.at](http://www.oefse.at), [www.centrum3.at](http://www.centrum3.at)

Gefördert durch die

 Österreichische  
Entwicklungs-  
zusammenarbeit

## Inhaltsverzeichnis

Abstract .....	3
1. Einleitung .....	4
2. Simultane Zu- und Abnahme von Monopolmacht .....	5
3. Machtasymmetrien in GWK und <i>Value Captured</i> .....	9
4. Countervailing Power(s) im globalen Süden? .....	14
5. Resümee .....	19
Referenzen .....	20

## Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

Abbildung 1: Entwicklung der buchhalterischen Gewinne nach Ländereinkommensgruppen .....	7
Abbildung 2a: Entwicklung von Monopolmacht und GWK-Integration im japanischen Textilsektor .....	8
Abbildung 2b: Entwicklung von Monopolmacht und GWK-Integration im indischen Textilsektor .....	8
Abbildung 3: Der Effekt der <i>intellectual monopolization</i> auf die Smile-Kurve .....	13
Tabelle 1: Konzentration entlang der globalen Lebensmittelkette .....	10

## Abkürzungsverzeichnis

DMA	Digital Markets Act
EU	Europäische Union
F&E	Forschung & Entwicklung
GVC	Global Value Chains
GWK	Globale Warenketten
IV	Immaterielle Vermögensgüter
KMU	Klein- und Mittel Unternehmen
OPEC	Organisation erdölexportierender Länder
TNK	Transnationale Konzerne
TRIPs	Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights
WTO	World Trade Organisation

## Abstract

Globale Warenketten (GWK) sind ein zentrales Merkmal der Epoche der Hyperglobalisierung. Leitunternehmen aus den ökonomischen Zentren organisieren globale Produktionsnetzwerke und Lieferanten aus dem globalen Süden produzieren gemäß deren Vorgaben. Die Vorteile daraus sind sehr ungleich verteilt. Ein wichtiger Grund hierfür ist die sehr ungleiche Verteilung von Marktmacht bzw. Wettbewerbsintensität entlang der Lieferkette. Leitunternehmen aus dem globalen Norden konnten ihre Marktmacht auf Absatzmärkten und Beschaffungsmärkten auf Kosten der Zulieferunternehmen im globalen Süden ausweiten. Institutionelle und technologische Markteintrittsbarrieren, etwa durch den zunehmenden Einsatz von immateriellen Vermögensgütern, schützen die dominante Position der Leitunternehmen. Der Aufbau einer Gegenmacht (*countervailing power*) im globalen Süden durch die Bildung von Genossenschaften oder Kartellen sowie eine regionale Integration und Wettbewerbspolitik erscheint zwar grundsätzlich möglich, aber voraussetzungsreich. Konflikte mit Leitunternehmen und deren Regierungen im globalen Norden sind eine mögliche Folge solcher Strategien.

**Schlagwörter:** Globale Warenketten, Monopolmacht, Rent-Seeking, Countervailing Power, Wettbewerbspolitik

Global value chains (GVC) are a central element of capitalism in the epoch of hyperglobalisation. They are governed by lead firms from global economic centres, and suppliers in the global south produce and deliver goods and services according to their specifications. Benefits are, however, shared very unevenly along the GVC. One important reason for this is the unequal distribution of market power between the different firms. Lead firms in the global North have been able to expand their power in output markets and input markets at the expense of supplier firms in the global South. Institutional and technological barriers, for instance due to a rising importance of intangible assets, have helped to protect the dominant position of lead firms in GVC. The logical economic response would be the built up of a countervailing power in the global South. Cartels, cooperatives, regional integration, and competition policy have the potential to reduce the exploitation of suppliers in the periphery and their workers. Yet, any articulation and realization of an effective countervailing power is complex and unlikely to remain unchallenged by powerful lead firms and the governments of their home countries.

**Keywords:** Global value chains, monopoly power, rent-seeking, countervailing power, competition policy

# 1. Einleitung

Die wenigsten Güter werden heute noch ausschließlich innerhalb eines Unternehmens oder innerhalb eines Landes produziert. Zwischen Unternehmen verschiedener Sektoren bestehen intensive Input-Output Beziehungen und die Produktion von Gütern erfolgt arbeitsteilig entlang verschiedener Stufen von Forschung und Entwicklung über Rohstoffextraktion, Produktion und Einzelhandel bis zum Konsumakt und Abfallmanagement. In den 1970er-Jahren entwickelte sich eine neue räumliche und organisatorische Organisation der Produktion in Form von globalen Warenketten (GWK). Unternehmen der Bekleidungs- und Elektronikindustrie aus den USA und Europa begannen einzelne Stufen der Produktion auszulagern, zumeist arbeitsintensive und technologisch einfache Tätigkeiten, sowohl organisatorisch (Outsourcing) als auch räumlich (Offshoring). Die damit verbundene vertikale Desintegration zwecks Konzentration auf Kernkompetenzen sollte den Profit und den Shareholder-Value maximieren. Das Resultat ist eine Arbeitsteilung, die nicht mehr der Ricardinischen Welt eines Tausches von Finalgütern (à la Wein gegen Tuch) entspricht, sondern einem *trade in tasks*, also eine nochmals deutlich feinere Arbeitsteilung, die eine verringerte Wertschöpfungstiefe und Hyperspezialisierung der Standorte zur Folge hat.

Dass diese Entwicklung in den 1970er-Jahren einsetzte, ist nach politökonomischer Interpretation kein Zufall. Fallende Profitraten, u.a. durch eine zunehmende Verhandlungsmacht der Gewerkschaften, verlangten im Sinne Harveys nach einem neuen *spatial fix*, um die Verwertungskrise des Kapitals durch eine räumliche Expansion temporär zu überwinden (Harvey 2001: 24f.). Mit dem Beginn der Ära der Hyperglobalisierung in den frühen 1990er-Jahren beschleunigte sich das Wachstum von GWK auf über 50 % Anteil am Gesamthandel; immer mehr Branchen wurden entlang von GWK organisiert. Seit der Wirtschaftskrise 2008/2009 stagnieren GWK und am aktuellen Rand der Entwicklung mehrten sich die Hinweise auf eine partielle De-Globalisierung (Reiner 2022).

Internationale Organisationen wie die Welthandelsorganisation (World Trade Organisation, WTO), OECD oder die Weltbank sehen die Expansion von GWK positiv und als Chance für die Länder des globalen Südens (Dollar 2019; Global Value Chain Development Report 2019).<sup>1</sup> Diese müssten nun nicht mehr die komplexe Aufgabe des Aufbaus einer vertikal und national integrierten Industrie bewältigen, sondern könnten ihre Integration in globale Märkte in engen Nischen beginnen, für die geringere Markteintrittsbarrieren bestehen. Dem steht die These gegenüber, dass die Transaktionen in GWK in hohem Maße durch systematische Machtasymmetrien geprägt sind (Selwin/Leyden 2022). Mächtige Leitunternehmen, zumeist transnationale Konzerne des globalen Nordens, legen die Konditionen de facto einseitig fest, unter denen Lieferanten aus dem globalen Süden produzieren.<sup>2</sup> Dies reduziert das Entwicklungspotenzial von GWK und verfestigt globale Ungleichheiten. Lieferanten können sich daher nur einen kleinen Anteil an der gesamten Wertschöpfung der GWK aneignen (Worldbank 2020; Milberg/Winkler 2013). Das gilt der Tendenz nach für die GWK von einfachen Produkten, wie z.B. Kaffee oder Kakao, komplexeren Erzeugnissen (z.B. Bekleidung) und technisch anspruchsvollen Gütern (etwa elektronische Bauteile).

Vor diesem Hintergrund stellt der Beitrag drei Forschungsfragen: (1) Wie hat sich die Monopolmacht<sup>3</sup> von Unternehmen in GWK entwickelt? (2) Wie können diese Entwicklungen erklärt

---

<sup>1</sup> Die Berichte der internationalen Organisationen durchzieht teilweise ein bemerkenswerter Widerspruch zwischen den präsentierten empirischen Forschungsergebnissen und den politischen Schlussfolgerungen. So werden auch in diesem Aufsatz mehrfach empirische Daten aus dem World Development Report 2020 der Weltbank zitiert, die ein äußerst ambivalentes Bild der Verteilungseffekte von GWK zeichnen.

<sup>2</sup> Die Macht der transnationalen Konzerne könnte aufgrund der Tatsache, dass diese teilweise die gleichen Eigentümer haben (common ownership) noch größer sein, als dies eine isolierte Betrachtung der einzelnen Unternehmen nahelegen würde. Vgl. hierzu Vitali et al. (2011).

<sup>3</sup> Das Konzept der Monopolmacht bezieht sich nicht nur auf die Marktstruktur des Monopols, die in Reinform in der Realität ja kaum anzutreffen ist. Vielmehr kann bei entsprechender Datenlage für jedes Unternehmen die Monopolmacht bestimmt werden. Diese erreicht ein Maximum im Monopolfall und ein Minimum bei vollkommener Konkurrenz. Vgl. Pindyck/Rubinfeld (2013).

werden? (3) Welche Strategien zum Aufbau einer *countervailing power* (gegenüber den Leitunternehmen in GWK) stehen Zulieferunternehmen bzw. den Ländern des globalen Südens zur Verfügung?

Die Antworten auf diese Fragen verlangen eine Synthese industrieökonomischer und wirtschaftsgeographischer Perspektiven. Industrieökonomik als Disziplin beschäftigt sich mit den verschiedenen Formen unvollkommener Konkurrenz zwischen Unternehmen und den sich daraus ergebenden Folgen für Gesellschaft und Wettbewerbspolitik (Bester 2010). Damit adressiert dieser Beitrag eine Forschungslücke in der Wirtschaftsgeographie, die sich nach Christophers wie folgt beschreiben lässt: „In short, the geographical political economy of markets remains a research field yet to be mapped out and populated, but it is clearly pregnant with rich possibilities.“ (Christophers 2014: 767) Die Anwendung industrieökonomischer und wettbewerbspolitischer Erkenntnisse in der Wirtschaftsgeographie im Allgemeinen und auf GWK im Besonderen ist ebenfalls ein neues Forschungsfeld (Davis et al. 2018; Mondliwa et al. 2021; Reiner/Benner 2022). Auch hierzu leistet dieser Artikel einen ersten deutschsprachigen Beitrag.

Der Artikel ist wie folgt aufgebaut: Kapitel 2 skizziert die Entwicklung von Monopolmacht in den letzten Jahrzehnten, und zwar differenziert nach Unternehmen im globalen Norden und globalen Süden.<sup>4</sup> Der nächste Abschnitt fragt nach den Ursachen für die ungleiche Entwicklung der Monopolmacht und fokussiert auf die Rolle von immateriellen Vermögenswerten und deren politökonomische Regulation. In Kapitel 4 wird nach den Möglichkeiten zum Aufbau einer *countervailing power* im globalen Süden gefragt, womit die Position von Lieferanten in GWK gestärkt werden könnte. Ein Resümee fasst die Antworten auf die Forschungsfragen zusammen.

## 2. Simultane Zu- und Abnahme von Monopolmacht

Die letzten Jahrzehnte waren durch eine signifikante Machtzunahme von Unternehmen gekennzeichnet (Eeckhout 2021; Reiner/Bellak 2022). Diese Zunahme war jedoch äußerst heterogen, u.a. in Abhängigkeit von Land, Branche oder Unternehmensgröße. Dieser Befund soll im Weiteren anhand von empirischen Untersuchungsergebnissen erörtert werden, erscheint er doch zunächst geradezu paradox. Wie kann es sein, dass im Zeitalter der Hyperglobalisierung und der Integration großer Schwellenländer in die kapitalistische Weltwirtschaft die Macht von Unternehmen zunimmt? Sollte nicht die massive räumliche Ausweitung der Märkte und des Weltangebots durch Niedriglohnarbeitskräfte den Konkurrenzdruck steigern und damit die Macht der Unternehmen gerade in den reichen Ländern erodieren? Haben nicht die Preise für viele langlebige Konsumgüter (z.B. Elektronik, Bekleidung) abgenommen? Hören wir nicht die ständige Klage von Manager\*innen und neoliberalen Politiker\*innen über Standortnachteile durch zu hohe Sozial- und Umweltkosten, die angesichts der globalen Konkurrenz einfach nicht mehr leistbar wären?

Eine Empirie der Unternehmensmacht verlangt eine Operationalisierung von Konzepten der Unternehmensmacht. In der Industrieökonomik dominiert das Konzept der Marktmacht, das auf Absatzmärkte (Monopolmacht) oder Beschaffungs- bzw. Faktormärkte (Monopsonmacht) angewandt werden kann. Die Macht eines Unternehmens besteht im Setzen von Preisen, die, je nachdem ob es sich um einen Output- oder einen Inputmarkt handelt, über oder unter dem Marktpreis liegen, der sich bei vollkommener Konkurrenz einstellen würde. Im ersten Fall spricht man von monopolistischer Ausbeutung der Käufer, im zweiten Fall von monopsonisti-

---

<sup>4</sup> In weiterer Folge werden die Begriffe arme (reiche) Länder, globaler Süden (Norden) und Peripherie (Zentrum) als Synonyme verwendet.

scher Ausbeutung der Anbieter von Produktionsfaktoren und der Hersteller von Zwischenprodukten.<sup>5</sup> Aufgrund der Interdependenz der beiden Marktseiten führt eine Monopolmacht auch zur monopsonistischen Ausbeutung (Schumann et al. 2011).

Monopolmacht ist definiert als Verhältnis von Preisen zu Grenzkosten. Dieses Verhältnis wird als Preisaufschlag oder Markup bezeichnet und liegt bei Abwesenheit von Monopolmacht bei eins, d.h. der Preis ist gleich den Grenzkosten. Monopolmacht ermöglicht Unternehmen eine Preissetzung über den Grenzkosten, der Preisaufschlag liegt in diesem Fall über eins. Demnach stehen einem Unternehmen zwei Optionen zur Verfügung, um den Preis aufschlag zu erhöhen, der – ceteris paribus – auch höhere Profite impliziert. Zum einen kann das Management versuchen den Preis zu erhöhen, zum anderen die Kosten zu senken. Die Organisation der Produktion in GWK hat v.a. die Potenziale zur Kostensenkung massiv gesteigert (Milberg/Winkler 2013), die in weiterer Folge nur teilweise an Kund\*innen weitergegeben wurden.

Neben dem Markup werden in der empirischen Wirtschaftsforschung auch Konzentrations- und Profitraten analysiert (Reiner/Bellak 2022). Zusammen ermöglichen diese Maße eine Einschätzung der Wettbewerbsintensität auf Märkten. Dabei gilt unter bestimmten Annahmen (OECD 2021): Der Druck durch Konkurrenzunternehmen ist umso geringer, je höher die Konzentrationsrate, je höher der Markup und je höher die Profitrate.<sup>6</sup>

Auf Länderebene zeigt eine Studie des Internationalen Währungsfonds große Unterschiede in der Entwicklung des Preis aufschlags zwischen reichen und armen Ländern (Diez et al. 2018). In den reichen Ländern (advanced economies) nahm der Preis aufschlag seit 1980 zu, insbesondere in den USA von ca. 1,1 auf 1,6 im Jahr 2016. Im gewichteten Durchschnitt stieg der Preis aufschlag in den reichen Ländern um 39 % an. Dem steht die gegenläufige Entwicklung in armen Ländern (emerging and developing economies) gegenüber: So kam es in Lateinamerika und Asien seit 1990 zu einer Abnahme der Preis aufschläge. Ding et al. (2022) verweisen auf ein massives rent-shifting von Niedrig- zu Hocheinkommensländern im Zeitalter der Globalisierung. Ihre Ergebnisse zeigen, dass Handelsliberalisierung die Wohlfahrtskosten von Preis aufschlägen<sup>7</sup> in Niedrigeinkommensländern um 21 % erhöht, aber in Hocheinkommensländern um 10 % reduziert hat. Eine Ursache für diese starken Effekte ist die sich ändernde Spezialisierung der Länder bei Handelsliberalisierung: Länder der Peripherie, die sich auf Industrien mit niedrigen Markups spezialisieren, werden zu Nettozahlern von Markups im Weltwirtschaftssystem und finanzieren so die Monopolrenten der Länder des Zentrums, die auf Hochmarkupindustrien spezialisiert sind. Ähnlich wie für Preis aufschläge gilt auch für Konzentrations- und Profitraten (Akcigit et al. 2021): Dem Anstieg in den reichen Ländern steht eine Abnahme in den armen Ländern gegenüber, wie etwa Abbildung 1 zeigt.<sup>8</sup>

---

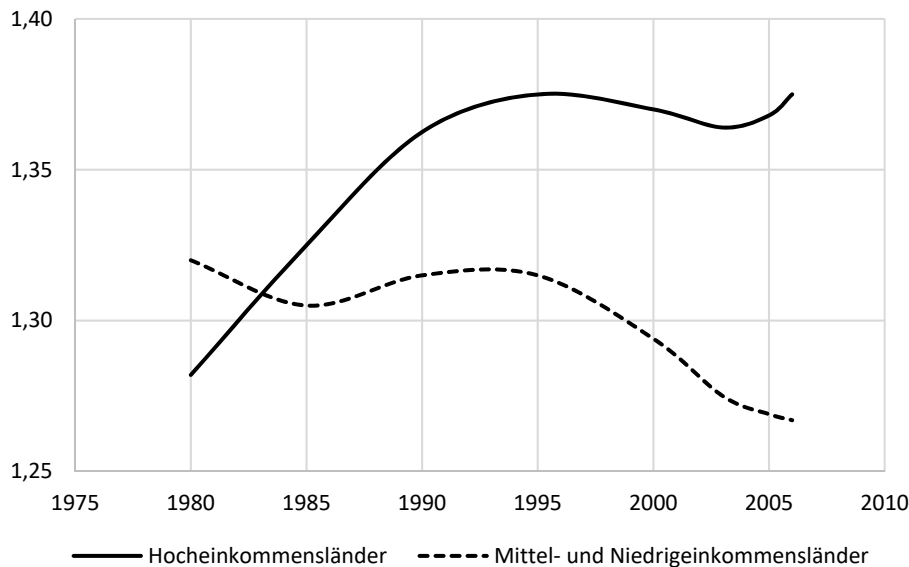
<sup>5</sup> Diese neoklassische Konzeption der Ausbeutung unterscheidet sich vom marxistischen Ausbeutungsbegriff (Schumann et al. 2011). Dieser bezieht sich auf die Abschöpfung des Mehrwerts durch den Kapitalisten, indem er Arbeit nur zu ihren Reproduktionskosten entlohnt (Tauschwert der Arbeit), aber nicht in der Höhe der im Produktionsprozess geschaffenen Werte (Tauschwert der von den Arbeiter\*innen produzierten Gütern). Der Mehrwert ist die Quelle des Profits und entsteht in der Produktionssphäre, während die neoklassische Ausbeutung primär in der Zirkulationssphäre stattfindet.

<sup>6</sup> In der industrieökonomischen Literatur wird betont, dass Konzentration im Allgemeinen keine exogene Variable ist, weswegen eine Zunahme der Konzentration, insbesondere wenn es sich um eine Industrie- und keine Marktkonzentrationsrate handelt, nicht einfach als Kausalfaktor für steigende Markups interpretiert werden kann. Konkret kann etwa eine höhere Wettbewerbsintensität (z.B. aufgrund einer Handelsliberalisierung) über eine verstärkte Selektion zugunsten der effizienteren Unternehmen zu einer höheren Konzentrationsrate beitragen (OECD 2020). Der direkte Konnex zwischen Monopolmacht und Konzentration besteht vor allem im Standardoligopolmodell von Cournot (Bester 2010).

<sup>7</sup> Die Wohlfahrtskosten von Preis aufschlägen werden von Ding et al. (2022) als Abweichung einer beobachteten Allokation von einer effizienten Allokation bestimmt. Eine effiziente Allokation verlangt nach dem ersten Wohlfahrtstheorem einen einheitlichen Markup (bzw. einen Markup von Null) über alle Preise. Konkret werden die Wohlfahrtskosten als Summe von Streuung der Markupverteilung (markup dispersion) und internationalem *rent-shifting* berechnet. Der zweite Summand ist umso kleiner, je mehr sich ein Land auf Industrien bzw. Segmente mit hohen Preis aufschlägen spezialisiert.

<sup>8</sup> Die in der öffentlichen Debatte immer wieder im Zentrum stehenden Entwicklungshilfefzahlungen von „Nord“ nach „Süd“ sind im Vergleich zu den hier geschilderten Rententransfers in die entgegengesetzte Richtung deutlich geringer, wie Piketty (2022) etwa auch am Beispiel der (mittel-)osteuropäischen (Semi-)Peripherie in der EU zeigt.

**Abbildung 1: Entwicklung der buchhalterischen Gewinne nach Ländereinkommensgruppen**



Quelle: Ding et al. (2022: 6, Figure 1). Die Berechnungen basieren auf der TRADEPROD Datenbank von CEPII. Darin enthalten sind 180 Länder und 27 Industrien (ISIC rev.2). Die abgebildete „aggregate accounting profit margin“ ist berechnet als Umsatz dividiert durch Kosten aggregiert über alle 27 Industrien.

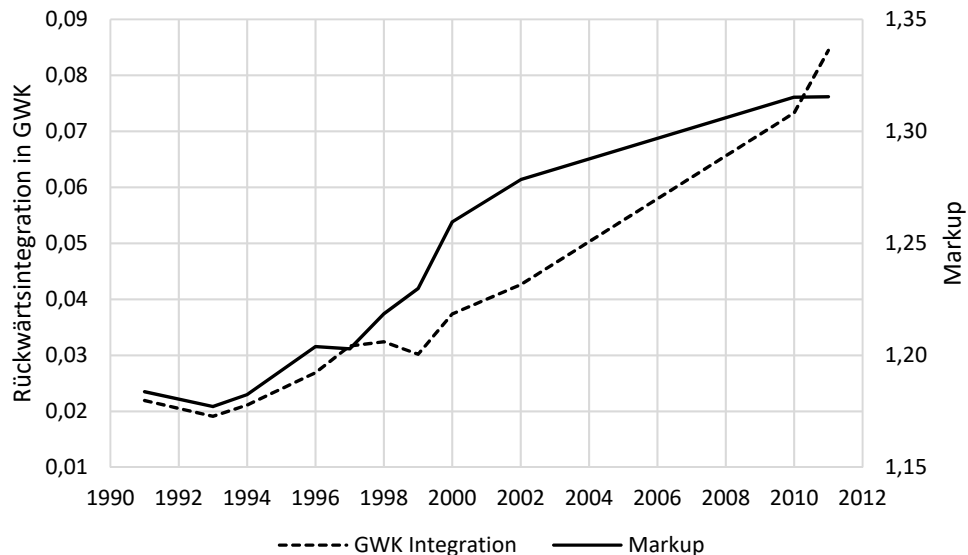
Als nächstes sei die sektorale Ebene betrachtet. Hierzu zeigen die Abbildungen 2a und 2b die Entwicklung der Preisaufschläge im japanischen und indischen Textilsektor von 1990–2011 bzw. 2015. Die Textil- und Bekleidungsindustrie gehört zu jenen Branchen, die besonders früh und intensiv in Form von GWK organisiert wurde. Für Japan, das hier stellvertretend für den globalen Norden steht, zeigt sich eine positive Korrelation zwischen einer zunehmenden Integration in GWK (hier gemessen über die Rückwärtsintegration<sup>9</sup>) und Preisaufschlägen. Das Gegenteil gilt für Indien und für andere Länder des globalen Südens (aber nicht für China): Die intensivere Teilnahme an GWK durch Vorwärtsintegration (d.h. Exporte an Länder, die dort weiterverarbeitet und anschließend erneut exportiert werden) geht einher mit einer Abnahme der Monopolmacht. Die Weltbank fasst diese Entwicklung wie folgt zusammen: „Although buyer firms in developed countries are seeing higher profits, supplier firms in developing countries are getting squeezed.“ (Worldbank 2020: 85)

Choi et al. (2021) zeigen die Auswirkungen der Integration in GWK für den äthiopischen Industriesektor auf Basis von Mikrodaten. Hierzu wird die Entwicklung der Preisaufschläge von GWK-Unternehmen (diese sind aktiv im Export und Import) verglichen (1) mit nicht internationalisierten Unternehmen und (2) jenen Unternehmen, die entweder nur importieren oder nur exportieren, aber nicht beides, wie das bei GWK-Unternehmen der Fall ist. Im Einklang mit den Befunden aus anderen Ländern sind die GWK-Unternehmen in Äthiopien größer und produktiver als nicht GWK-Unternehmen. Obwohl nur ca. 4 % der Industrieunternehmen GWK-Unternehmen sind, beschäftigen diese 21 % der Industriearbeiter\*innen und verdienen 23 % der Umsätze. Die ökonometrischen Ergebnisse der Analyse zeigen niedrigere Preisaufschläge bei GWK-Unternehmen als bei den Vergleichsunternehmen. Dabei fallen die Preisaufschläge bei GWK-Unternehmen umso geringer aus, je höher der Integrationsgrad in GWK ist. Interessanterweise überträgt sich die durch steigenden Wettbewerbsdruck abnehmende Monopolmacht auch auf nicht GWK-Unternehmen, wenn diese in der gleichen Branche oder über Liefer- oder Absatzbeziehungen mit GWK-Unternehmen vernetzt sind. Die Folge der geringen Preisaufschläge für äthiopische Industrieunternehmen ist, dass „any constraint or barrier at the

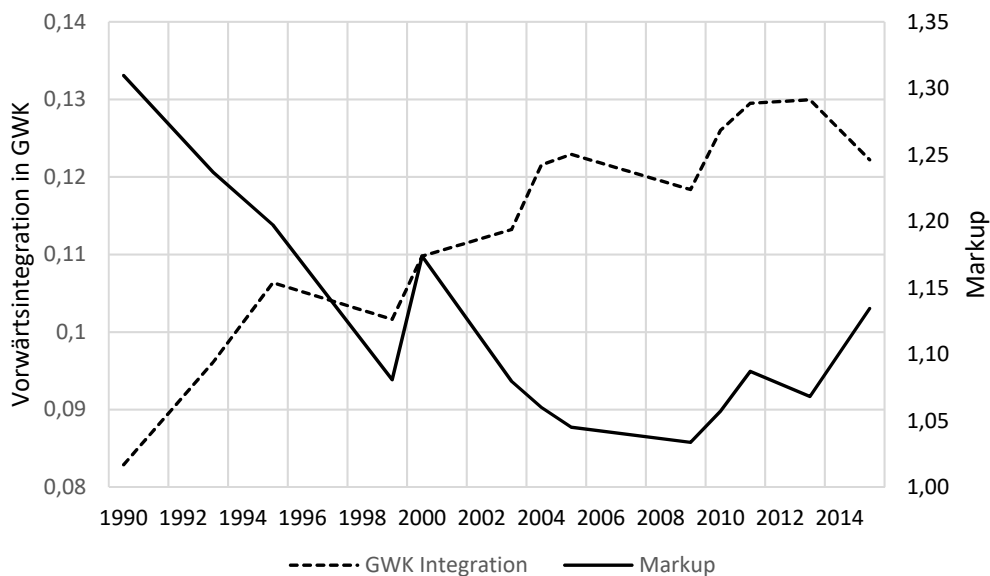
<sup>9</sup> Hierunter versteht man die Nutzung von importierten Inputs für Exportgüter.

margin may affect these firms' survival.“ (Choi et al. 2021: 513) Die damit einhergehende geringe Profitabilität reduziert in Folge das Innenfinanzierungspotenzial für Investitionen über thesaurierte Gewinne und erschwert somit das Upgrading in GWK.

**Abbildung 2a: Entwicklung von Monopolmacht und GWK-Integration im japanischen Textilsektor**



**Abbildung 2b: Entwicklung von Monopolmacht und GWK-Integration im indischen Textilsektor**



Quelle Abbildungen 2a und 2b: Worldbank (2020: Figure 3.15). Anmerkungen: Rückwärtsintegration bezeichnet die Verwendung von ausländischen Vorleistungen für die Exportaktivitäten heimischer Unternehmen. Vorwärtsintegration bezeichnet die Verwendung heimischer Wertschöpfung in den Exporten des Importlandes an Drittstaaten. Der Preisaufschlag wurde auf Basis von Unternehmensdaten geschätzt und dann als gewichteter Durchschnitt für die Branche insgesamt berechnet.

GWK werden zumeist von einem oder mehreren multi- oder transnationalen Unternehmen gesteuert. Deren Hauptsitze sowie deren Aktionäre befinden sich zum überwiegenden Teil im globalen Norden. Zahlen für die 100 weltweit größten Digitalkonzerne im Jahr 2022 zeigen etwa, dass 91 % dieser Konzerne im globalen Norden angesiedelt sind (64 % davon in den

USA). Rechnet man China mit ein, so sind nur 5 % der Digitalkonzerne außerhalb von China und dem globalen Norden (Trentini et al. 2022: 173). Untersuchungen der UNCTAD (2018b: 53ff.) ergeben für ein Sample der 2000 größten Transnationalen Konzerne (TNK) nach dem Substanzwert nicht nur eine extrem hohe Konzentration im Außenhandel (so exportieren etwa die 10 größten Exporteure Deutschlands 23 % aller Exporte), sondern auch eine Zunahme der Gewinnspanne (profit margin)<sup>10</sup> zwischen 1996–2015 um 23 %.<sup>11</sup> Von den Gesamtprofiten der 2000 TNK gingen im Jahr 2015 etwa 70 % an Unternehmen im globalen Norden und ca. 20 % an chinesische TNK. Steigende Surplusprofite<sup>12</sup> von nichtfinanziellen, börsennotierten Unternehmen in 30 reichen und 26 armen Ländern zwischen 1995–2015 bestätigen den Befund einer zunehmenden Profitabilität großer Unternehmen. Innerhalb der Gruppe der börsennotierten Unternehmen zeigt sich darüber hinaus eine deutliche Polarisierung:<sup>13</sup> Die größten 100 nichtfinanziellen Unternehmen konnten zwischen 1995–2015 ihre Marktkapitalisierung und ihren Anteil an Umsatz und Vermögensgütern deutlich vergrößern. Gleichzeitig nahm auch das Arbeitsproduktivitätsdifferenzial zwischen den Top 100 Unternehmen und dem Rest zu. Das deutet drauf hin, dass technologische Faktoren im Sinne der viel diskutierten Superstar Firm Hypothese ebenfalls eine Rolle spielen für die hier erörterten Dynamiken (Autor et al. 2020).<sup>14</sup>

Jedenfalls passen die Befunde dieses Kapitels zu ökonometrischen Untersuchungen, wonach GWK primär Vorteile für reichere Länder (upper-middle and high-income) bringen, während sich für ärmere Länder (low and lower-middle income countries) keine positiven Effekte identifizieren lassen (Ignatenko et al. 2019: 22).<sup>15</sup>

### 3. Machtasymmetrien in GWK und *Value Captured*

Der vorige Abschnitt hat die ungleiche Entwicklung von Monopolmacht zwischen Unternehmen im globalen Norden und im globalen Süden beleuchtet. Diese Dynamik steht freilich im Gegensatz zu Vorstellungen einer simplen win-win Logik, die oftmals den außenwirtschaftlichen Diskurs dominiert und zur Legitimation von Freihandelsabkommen benutzt wird. Wir wollen nun einige Erklärungsansätze für Machtasymmetrien zwischen Unternehmen in GWK diskutieren.

Ausgangspunkt ist die These von Milberg und Winkler (2013) über die Asymmetrie der Marktstruktur innerhalb von GWK. Den oligopolistischen Leitunternehmen im globalen Norden stehen Zulieferunternehmen im globalen Süden gegenüber, die sich in einem intensiven Wettbewerb um Aufträge von Leitunternehmen befinden. Die These von Milberg und Winkler (2013) wird von Lashkaripour (2020) unterstützt, der argumentiert, dass „industries are comprised of multiple segments with differential degrees of market power“ und dass sich die Hocheinkommensländer auf die Segmente mit hoher Marktmacht spezialisieren würden. Tabelle 1 zeigt eine solche Konstellation exemplarisch für das Beispiel der globalen Produktion und Distribution von Lebensmitteln.<sup>16</sup> Bis auf die Stufe der landwirtschaftlichen Produktion, die freilich auch zunehmend Großunternehmen aufweist, sind alle anderen Stufen durch sehr hohe Konzentrationsraten gekennzeichnet, die eine (teil-)oligopolistische bzw. (teil-)oligopsonistische Marktstruktur im Weltmaßstab nahelegen. Auffallend ist, dass die Landwirtschaftsunternehmen so-

---

<sup>10</sup> Darunter versteht man das Verhältnis von Profiten und Umsatz.

<sup>11</sup> Diese Zahl basiert auf der Berechnung von 5-Jahresdurchschnitten, um die hohe Volatilität der Profite zu herauszufiltern. Ohne diese Glättung ergäbe sich sogar eine Zunahme der Gewinnspanne um 58 %.

<sup>12</sup> Das Konzept der Surplusprofite versucht eine Dekomposition der Profite um jenen Anteil zu identifizieren, der als Rente interpretiert werden kann. Vgl. für methodische Details UNCTAD (2017: 124f.).

<sup>13</sup> Empirische Analysen für die USA zeigen auch eine zunehmende Polarisierung auch zwischen Großunternehmen und KMU (Govindarajan et al. 2019).

<sup>14</sup> Korinek und Stiglitz (2021:19) weisen kritisch darauf hin, dass die Bezeichnung „superstars“ besser durch „super monopolies“ ersetzt werden sollte.

<sup>15</sup> Für qualitative Evidenz am Beispiel extraktiver Industrien vgl. Scholvin et al. (2021).

<sup>16</sup> Für einen Überblick zum Thema Lebensmittel-GWK siehe Barrett et al. (2022). Darin stellen die Autoren fest: „Market power seems one of the defining features of the modern AVC [Agri-food Value Chain].“ (ibid.: 1349)

wohl auf den Inputmärkten als auch auf den Outputmärkten mit einer deutlich höher konzentrierten Branche auf der anderen Marktseite konfrontiert sind. Insofern sich dies, wie zu erwarten, in Machtasymmetrien umsetzt, ist mit einer doppelten ökonomischen Ausbeutung dieser Produktionsstufe zu rechnen: Höhere Inputkosten bzw. Einkaufspreise werden durch geringere Verkaufspreise ergänzt.<sup>17</sup>

**Tabelle 1: Konzentration entlang der globalen Lebensmittelkette**

<b>GWK-Segment</b>	<i>Input</i>	<i>Produktion</i>	<i>Rohstoffhandel</i>	<i>Lebensmittelindustrie</i>	<i>Einzelhandel</i>
<b>Konzentration</b>	Drei Konglomerate erwirtschaften 60 % des globalen Umsatzes bei Saatgut und Agrarchemikalien	Überwiegend kleinbäuerliche Struktur; 1 % der Betriebe ist größer als 50 Hektar und kontrolliert 65 % der Agrarfläche	Vier Unternehmen sind für etwa 70 % des Handels mit Agrarrohstoffen (z.B. Weizen, Mais, Soja) verantwortlich	50 Lebensmittelkonzerne erwirtschaften ca. 50 % des globalen Umsatzes mit Lebensmitteln	Etwa 50 % des Einzelhandelsumsatzes mit Lebensmitteln entfällt auf 10 Supermarktketten (EU)

Quelle: Nach Oxfam (2018: 9).

Betrachtet man die Beschaffungsseite der Leitunternehmen, also etwa von großen Supermarktketten, so kann diese Marktseite als Oligopson interpretiert werden.<sup>18</sup> Die ungleiche Positionierung im Markt ist nach Antràs zentral, um die Verteilung der geschaffenen Werte in einer GWK zu verstehen: „(...) the relative bargaining of agents in GVC’s might be key for the distribution of gains from GVC activity (...)“ (Antràs 2020: 19).

Wie lässt sich die Entstehung dieser Marktstrukturasymmetrie erklären? Zunächst sei die Zulieferseite betrachtet: Hier hat seit den 1990er-Jahren die Integration von immer mehr Ländern des globalen Südens in GWK und die damit einhergehenden exportorientierten Politikmaßnahmen für eine stetige Ausweitung der globalen Zulieferindustrie gesorgt. Dadurch vergrößerten sich die Auswahlmöglichkeiten für die Leitunternehmen und ihre Exitoption<sup>19</sup> in Verhandlungen mit Zulieferunternehmen über Lieferkonditionen verbesserte sich. Ihre Verhandlungsmacht nahm zu und das führte zu Kostensenkungen aufgrund niedrigerer Einkaufspreise.<sup>20</sup> Die Ausweitung der Optionen zum Outsourcing und Offshoring durch GWK ermöglichte aber nicht nur einen kostengünstigeren Einkauf bei Lieferanten aus dem globalen Süden, sondern auch eine Ausweitung der Verhandlungsmacht gegenüber lohnabhängigen Arbeitskräften innerhalb der Länder des ökonomischen Zentrums. Acemoglu (2022: 1) weist darauf hin, dass Manager damit einen Anreiz haben, „to globalize their companies supply chains even when doing so is not more efficient, simply because doing so allows them to shift rents away from workers and toward shareholders.“ Die Folge sind risikoreiche „overextended supply chains“, die in Krisenperioden, wie etwa während der COVID-19 Pandemie, zu einem Systemversagen führen können (Reiner et al. 2023).

Die rasche und starke Ausweitung des Angebots von Zulieferkapazitäten war auch deshalb möglich, weil die dafür notwendigen Kosten (z.B. keine F&E-Kosten) und Kompetenzen (vorwiegend einfache Tätigkeiten) relativ gering sind, sodass die Markteintrittsbarrieren niedrig sind. Die durch GWK ermöglichte Hyperspezialisierung der Produktionsstandorte reduziert die Komplexität der Organisation und Technologie. Sie erleichtert damit den Markteintritt von

<sup>17</sup> Vgl. hierzu auch das mikroökonomische Modell des vertikal integrierten Unternehmens und die Problematik des doppelten Preisaufschlags in einer nicht vertikal integrierten Lieferkette (Pindyck/Rubinfeld 2013).

<sup>18</sup> Liegen dauerhafte Lieferbeziehungen vor und ist die Zulieferseite ebenfalls konzentriert, so ist das Konzept der Verhandlungsmärkte realistischer als jenes des Monopsons oder Oligopols (Reiner 2021).

<sup>19</sup> Alternative Bezeichnungen für Exitoption, die aber auch einen z.T. etwas abweichenden Bedeutungsumfang aufweisen, sind Reservationsoption oder Drohpunkt.

<sup>20</sup> Vgl. Kapeller/Gräbner (2021). Neben den Einkaufspreisen wird in der Literatur auch die Risikoüberwälzung von Leitunternehmen auf Zulieferunternehmen als weiterer Faktor betont, der letztlich einen Wertetransfer vom globalen Süden in den globalen Norden zur Folge hat.

neuen Lieferanten in GWK, allerdings eben nur auf den einfachsten Stufen der Produktion, die damit relativ leicht ersetzbar sind (Antràs 2020). Daten über die Konzentration des Außenhandels auf Länderbasis zeigen für die überwiegende Mehrzahl von Produkten eine abnehmende Konzentration: Immer mehr Länder des globalen Südens können diese Produkte exportieren und konkurrenzieren sich damit gegenseitig die Preisaufschläge weg (Milberg/Winkler 2013).

Von den billigen Einkaufspreisen profitieren die Leitunternehmen, deren Preisaufschläge nicht durch steigende Preise, sondern durch sinkende Kosten getrieben sind, die wiederum durch Outsourcing und Offshoring im Rahmen von GWK ermöglicht wurden. Damit ist die sinkende Monopolmacht im globalen Süden und die steigende Monopolmacht im globalen Norden miteinander kausal verknüpft und man kann hier aus gutem Grund das aus der New Keynesian Macroeconomics stammende Bild einer *battle of the markups* verwenden (Blanchard 1986).

Diese Erklärung ist jedoch noch etwas zu kurz gegriffen. Die Monopolmacht und die damit einhergehenden Profite der Leitunternehmen sollten eigentlich zu Marktzutritten und damit zur Erosion von Preisaufschlägen und Profiten führen. Warum kam bzw. kommt es nicht dazu? Offensichtlich bestehen Markteintrittsbarrieren (*barriers to entry*), die seit den 1990er-Jahren zugenommen haben. Diese Barrieren ermöglichen dauerhafte Überprofite<sup>21</sup>. Unternehmen sowie Investoren und Managementtheorien sind laufend auf der Suche nach den Möglichkeiten zum Aufbau solcher Barrieren. Im eindrücklichen Sprachbild von Warren Buffet heißt dies: „I want a big moat around the castle [also um das betreffende Unternehmen, d. Verf.]“ (zit. n. Eeckhout 2021: 23) Die hier angesprochene Problematik lässt sich auch über das Konzept der ökonomischen Rente erfassen, die als *unearned income* einen Einkommensstrom bezeichnet, der auf der Ausnutzung von Monopolmacht beruht.<sup>22</sup> Aufgrund der dargestellten Zunahme der Monopolmacht von transnationalen Konzernen spricht die UNCTAD (2017: 139) von der „emergence of a new form of rentiers capitalism“.

Markteintrittsbarrieren als zentraler Erklärungsfaktor für Monopolmacht können vielfältige Ursachen haben, die sich nicht immer klar trennen lassen und die sich gegenseitig verstärken können (Pindyck/Rubinfeld 2013; UNCTAD 2017: 127ff.). Denkbar sind zunächst technologische Markteintrittsbarrieren. Größenvorteile (*economies of scale*), etwa aufgrund von hohen Fixkosten oder Netzwerkexternalitäten, können bei entsprechend hoher Bedeutung die Entstehung von natürlichen Monopolen befördern; eine Tendenz, die in letzter Zeit etwa im Zusammenhang mit den hohen Konzentrationsraten in digitalen Märkten diskutiert wurde.<sup>23</sup> Der Hinweis auf technologische Ursachen bedeutet jedoch keineswegs, dass die Unternehmen besonders innovativ sein müssen: „However, rather than reflecting ‚super productive‘ technology, much of these profits may arise from the exercise of monopoly power that is derived from the nature of these information technologies.“ (Korinek/ Stiglitz 2021: 19) Das nächste Problem ist, dass Unternehmen zwar möglicherweise ihre Monopolmacht ursprünglich durch innovative Produkte oder Geschäftsmodelle erreicht haben, aber diese Position dann durch Rent-Seeking Aktivitäten (z.B. mittels Lobbying oder Wahlkampffinanzierung) verstetigen möchten. Bildlich gesprochen beginnen sie also einen Burggraben um ihre Aktivitäten zu graben. Dies kann wiederum über verschiedenste Mechanismen erfolgen. Beispiele sind etwa hohe Werbeausgaben oder der Aufbau von Überkapazitäten, die versunkene Kosten darstellen, die aber Kapitalkosten und Risiko von neu in den Markt eintretenden Unternehmen massiv erhöhen (Bester 2010; Pindyck/Rubinfeld 2013). Wohl aber noch wichtiger ist der Umstand, dass machtvolle Unternehmen ihr Marktumfeld und dessen institutionelle Ausgestaltung nicht als exogene Va-

<sup>21</sup> Darunter versteht man buchhalterische Gewinne, die über den ökonomischen Nullgewinn hinausgehen.

<sup>22</sup> Davis et al. (2018) unterscheiden zwischen vier verschiedenen Renten in GWK: (1) resource rents, (2) innovation rents, (3) exogenous rents, (4) market rents. Für unsere Argumentation sind vor allem die Typen (3) und (4) relevant. Generell ist anzumerken, dass der Begriff der Rente ein „schillernder“ Begriff ist, der in der Geschichte des ökonomischen Denkens verschieden interpretiert wurde. Die Idee, wonach eine Rente die Folge von Monopolmacht ist, findet sich aber sowohl in der klassischen als auch in der neoklassischen Tradition (Mazzucato 2018).

<sup>23</sup> Dabei standen zumeist die sog. GAFAM-Unternehmen im Zentrum der kontroversen Debatte, also Google (jetzt Alphabet), Amazon, Apple, Facebook (jetzt Meta) und Microsoft.

riable betrachten, sondern als ein in ihrem Sinne zu gestaltendes System. Aufgrund einer positiven Rückkoppelung zwischen ökonomischer und politischer Macht<sup>24</sup> können große machtvolle Unternehmen Politik und Gesellschaft beeinflussen, um so ihre Profitabilität über den Aufbau von *institutional barriers to entry* zu steigern (Dallas et al. 2019).

Durand und Milberg (2020) argumentieren, dass Leitunternehmen ihre Monopolmacht vor allem aufgrund der zunehmenden Nutzung von immateriellen Vermögensgütern (*intangible assets*) sowie deren Regulation ausbauen konnten.<sup>25</sup> Immaterielle Vermögensgüter (IV) sind z.B. geistige Eigentumsrechte, Unternehmensstrategien, Marktzugangskanäle, Design, Forschung & Entwicklung, Markennamen, Daten (Big Data), Unternehmensimage oder eben die Organisation einer GWK durch ein oder mehrere Leitunternehmen, sodass ein Transfer von Renten vom Zuliefer- zum Leitunternehmen stattfindet. Schätzungen zeigen, dass bis zu zwei Drittel des Unternehmenswerts von Großunternehmen auf IV gründen (UNCTAD 2018b: 54f.). Entscheidend ist, dass Leitunternehmen aus den ökonomischen Zentren eine signifikant höhere Faktorintensität bei IV haben als Lieferanten aus dem globalen Süden, d.h. ein relativ größerer Anteil ihres Faktoreinsatzes besteht aus IV. Weiters haben IV eine höhere Rendite als materielle Vermögenswerte (siehe unten). Unternehmen aus dem globalen Norden kontrollieren 97 % der globalen Patentrechte (Chang 2008) und die daraus entstehenden multidimensionalen Ungleichheiten wurde nicht zuletzt in der weltweit extrem ungleichen Versorgung mit Impfstoffen gegen eine Coronavirus-Erkrankung offenbar (Balfour et al. 2022). Die weltweite Durchsetzung von IV-bezogenen Eigentumsrechten ist das Resultat eines erfolgreichen und jahrelangen Lobbyingprozesses von Unternehmen aus den ökonomischen Zentren, v.a. aus den USA.<sup>26</sup> Mit der Schaffung der WTO und des TRIPS-Abkommens wurde diese Agenda vorangetrieben; weitere und strengere Regeln bezüglich IV sind in regionalen oder bilateralen Freihandelsabkommen festgeschrieben. Dani Rodrik macht daher darauf aufmerksam, dass Freihandelsabkommen zunehmend weniger mit der Idee des Freihandels der Lehrbuchökonomie zu tun haben (Rodrik 2018).

IV bilden auf unterschiedliche Weise Markteintrittsbarrieren und sind daher eine Quelle von Monopolrenten. Für GWK spielen fünf Formen von IV-induzierten Renten eine zentrale Rolle<sup>27</sup>:

*Legal IP rent*: Hierunter fallen alle IV, die durch geistige Eigentumsrechte geschützt sind. Dabei wird die private Monopolrente gleichsam staatlich gewährleistet.

*Vertical natural monopoly rent*: Diese Rente entsteht durch die Organisation der GWK durch Leitunternehmen und die daraus resultierenden Netzwerkexternalitäten und Größenvorteilen. Leitunternehmen verfügen als *gatekeeper* über die Macht, Lieferanten vom Zugang zu attraktiven Absatzmärkten auszuschließen. Beispielsweise ist *supply chain management know how* einer der Kernkompetenzen von Walmart, einem der größten Unternehmen der Welt (Basker 2007).

*Intangibles-differential rent*: IV ermöglichen eine höhere Rendite im Vergleich zu nicht-IV. Unterschiedliche Stufen einer GWK weisen unterschiedliche IV-Intensitäten auf. Das Renditedifferenzial resultiert aus der Nicht-Rivalität in der Nutzung von IV. Mit anderen Worten: Die Durchschnittskosten (Gesamtkosten) fallen (steigen) bei IV-intensiver (IV-extensiver) Produktion rascher als bei IV-extensiver (IV-intensiver) Produktion. Im Ergebnis können sich die IV-intensiven Abschnitte einen größeren Anteil am geschaffenen Wert in der GWK aneignen.

*Data-driven innovation rent*: Die entlang der GWK produzierten und von Leitunternehmen angeeigneten Daten sind eine weitere Quelle von Monopolrenten. Beispielhaft sei auf Amazon verwiesen, das nicht nur Konsument\*innendaten besitzt, sondern auch riesige Datenvolumina

<sup>24</sup> Dieser Effekt wird von Zingales (2017) als „Medici vicious circle“ bezeichnet, in Anlehnung an die Kaufmannsfamilie aus Florenz, die in der frühen Neuzeit wirtschaftliche und politische Funktionen als „vertikal integriertes“ Familienimperium gleichsam „in-house“ vereinigte.

<sup>25</sup> Crouzet et al. (2022) bieten einen aktuellen Literaturüberblick zur ökonomischen Analyse von intangible assets.

<sup>26</sup> Für die Entwicklung in den USA und Großbritannien vgl. Christophers (2016).

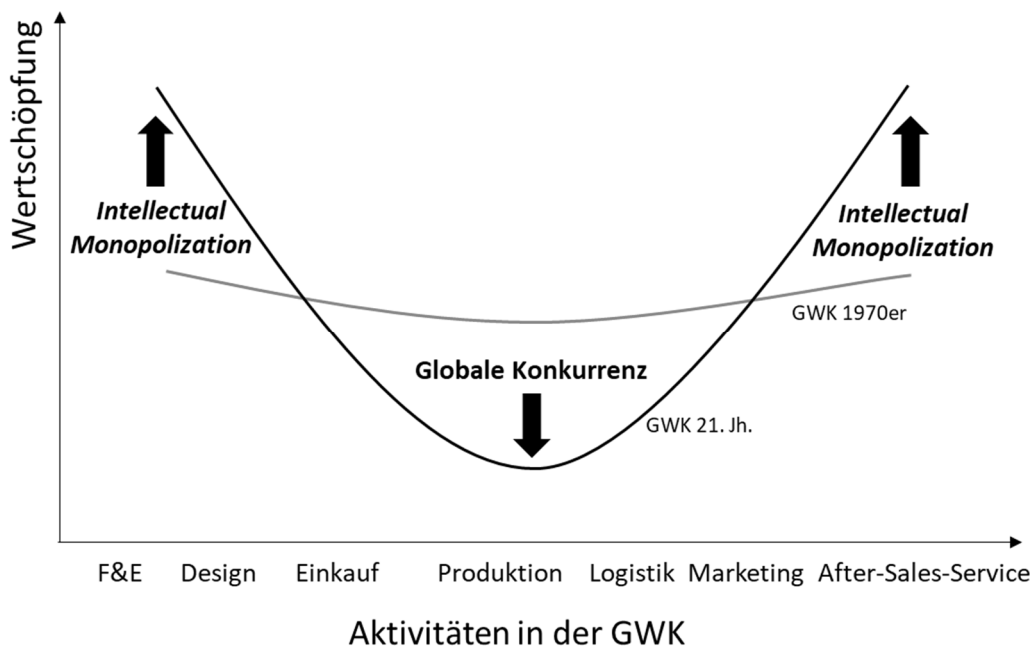
<sup>27</sup> Vgl. Durand/Milberg (2020) für die Punkte (1)-(4).

über Produktions- und andere Handelsunternehmen, die auf der Plattform ihre Waren verkaufen.

**Agglomerationsrente:** IV-intensive Aktivitäten sind zumeist wissensintensive Dienstleistungen, die in höherem Maße von räumlicher Konzentration profitieren als weniger wissensintensive Aktivitäten. Empirisch ergibt sich etwa für F&E-Aktivitäten eine deutlich höhere räumliche Ballung als für Produktionsaktivitäten. Einmal etablierte Zentren verfügen daher über Vorteile im Sinne der *Marshallian Trinity*<sup>28</sup>, die für neue Standorte nur schwer replizierbar sind (Duranton/Kerr 2015; Collier/Venables 2018).

Bezogen auf GWK hat die zunehmende Bedeutung dieser fünf Renten im Zeitalter der Hyperglobalisierung zu einer Veränderung der Smile-Kurve geführt (Abbildung 3). Diese Kurve zeigt auf der horizontalen Achse die Abschnitte einer GWK und auf der vertikalen Achse die Wertschöpfung bzw. den *value captured*. Die zwei U-förmigen Kurven stellen in stilisierter Form die Verteilung des Wertes entlang der GWK für zwei Zeitpunkte dar. Während die Produktionsstufe schon in den 1970er-Jahren eine geringere Wertaneignung im Vergleich zu vor- und nachgelagerten, dienstleistungsintensiven Abschnitten ermöglichte, kam es mit der Expansion von GWK und der damit intensivierten räumlichen Verlagerung der Produktionsstufe in den globalen Süden, zu einer weiteren Entwertung der Produktion. Diese Entwertung ist eine Folge der bereits beschriebenen Zunahme der globalen Konkurrenz in der Produktionsstufe von GWK. Demgegenüber blieben die der Produktion vor- und nachgelagerten Stufen als Teil der Kernkompetenzen der Leitunternehmen im globalen Norden angesiedelt, weil dieser die politischen und ökonomischen Standortvorteile hierfür aufweist. Die Rentabilität dieser Dienstleistungen erhöhte sich über den Prozess der *intellectual monopolization*, also dem Bedeutungsgewinn der fünf Formen von IV-induzierten Renten.

**Abbildung 3: Der Effekt der intellectual monopolization auf die Smile-Kurve**



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Durand/Milberg (2020: 6, Figure 3.15).

<sup>28</sup> Darunter versteht man die folgenden drei, positive Externalitäten auslösende Prozesse: (i) Arbeitsmarkt-pooling, (ii) technologische Spillover-Effekte und (iii) die Herausbildung einer spezialisierten Anbieterstruktur von Inputs. Diese positiven Externalitäten wirken als externe Ersparnisse und erhöhen damit die Rendite raumwirtschaftlicher Agglomerationen.

Bezüglich der Ursachen der steigenden Monopolmacht von Leitunternehmen in den ökonomischen Zentren ergibt sich folgendes Ergebnis, das einmal mehr bestätigt, dass die globalen Regeln zumeist von den Interessen der ökonomischen Zentren dominiert werden:<sup>29</sup>

*Paradoxically, even as tangible barriers to trade imposed by governments, such as tariffs and quotas, have been declining over the last 30 years or so, intangible barriers to competition rooted in 'free trade' treaties and erected by large firms themselves have surged, as they exploit the increased legal protection of intellectual property and the broadening scope for intangible intra-firm trade. (UNCTAD 2018b: 54)*

Zusammengenommen können die Resultate dieses Abschnitts auch eine Erklärung dafür liefern, warum „moving up‘ to more hi-tech sectors does not appear to be automatic and frequent“. (Ignatenko et al. 2019: 22) Mit anderen Worten: Upgrading, hier verstanden als *intersectoral upgrading*, ist die Ausnahme und nicht die Regel.

#### 4. Countervailing Power(s) im globalen Süden?

Das Standardrezept dafür, wie Zulieferunternehmen ihre Position in der GWK verbessern können, lautet Upgrading. Die Literatur über die verschiedenen Typen von Upgrading ist mittlerweile umfassend und zeigt, dass ökonomisches Upgrading keineswegs hinreichend ist für soziales Upgrading, womit eine Verbesserung der Arbeitsverhältnisse gemeint ist (Barrientos et al. 2011). Zu einer ähnlich pessimistischen Einschätzung gelangt Ponte (2020) aufgrund der Analyse von Fallbeispielen zur Einführung von ökologisch nachhaltigen Produktionsmethoden von Wein und Kaffee in Afrika: *Environmental upgrading* führt primär zu einem weiteren Rententransfer an die Leitunternehmen, während die Kosten und Risiken den Produzenten im globalen Süden aufgebürdet werden.

Vielfach läuft ökonomisches Upgrading darauf hinaus, dass Lieferanten Funktionen übernehmen, die vorher Leitunternehmen innehatten. Wie wir gesehen haben, sind gerade diese vor- und nachgelagerten Dienstleistungsaktivitäten (z.B. Design oder Marketing) attraktiv, weil damit hohe Monopolrenten lukriert werden können. Es ist aber in den Ausführungen im vorangehenden Abschnitt klargeworden, dass einer solchen Upgradingstrategie massive Markteintrittsbarrieren entgegenstehen. So können zwar Länder des globalen Südens mittels industriepolitischer Maßnahmen versuchen die Kompetenzen der Unternehmen zu erhöhen, aber die Wahrscheinlichkeit, dass dieses Upgrading tatsächlich zu einer höheren Wertaneignung führt, ist durch technologische und institutionelle Barrieren limitiert.<sup>30</sup>

Eine alternative Strategie könnte darin bestehen, der Monopolmacht der Leitunternehmen eine *countervailing power* entgegenzusetzen. Der Begriff der *countervailing power* geht auf den amerikanischen Ökonomen Kenneth Galbraith (1952) zurück, der beobachtete, dass Großunternehmen über eine substanzielle Macht verfügen, um Marktprozesse zu ihren Gunsten zu verändern. Genauer gesagt verwies Galbraith auf dominante Käuferunternehmen in konzentrierten Endkundenmärkten, die Preisnachlässe gegenüber Lieferanten durchsetzen können. Das beschreibt durchaus zutreffend die heutige Realität in GWK. Galbraith argumentiert weiter, dass dieses Machtgefälle zugunsten von Großunternehmen nicht unwidersprochen bleibt, sondern eine *countervailing power* hervorruft; als Beispiele nennt er Gewerkschaften oder Konsumentenschutzorganisationen.

Es ist an dieser Stelle instruktiv, einen Vergleich mit asymmetrischen Marktstrukturen zwischen Ländern innerhalb des globalen Nordens zu machen. Hier zeigt sich, dass Länder mit der schwächeren Marktposition systematisch versuchen, solche Asymmetrien mittels industriepolitischer und wettbewerbspolitischer Interventionen auszugleichen, um die Zahlung von

<sup>29</sup> Vgl. hierzu auch Korinek/Stiglitz 2021

<sup>30</sup> Der Einsatz von immateriellen Vermögensgütern kann sowohl technologische als auch institutionelle Markteintrittsbarrieren zur Folge haben – siehe Kapitel 3 sowie Crouzet et al. (2022).

Monopolrenten an das Ausland (*international rent-shifting*) zu vermeiden. Die beiden Beispiele des Flugzeugbauers Airbus und dem EU Digital Markets Act (DMA) illustrieren dies. Der Aufbau von Airbus als Konkurrenzunternehmen zu Boeing und Douglas erfolgte mit dem expliziten Ziel, das US-Duopol im Markt für Passagierflugzeuge zu brechen. Neben staatlichen Subventionen wurden auch ordnungspolitische Regeln außer Kraft gesetzt. Zum Aufbau eines europäischen Luftfahrtkonzerns wurde etwa in Deutschland die Entscheidung des Bundeskartellamtes zum Verbot der Fusion der Flugzeughersteller Daimler-Benz AG und Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH mittels einer sog. Ministererlaubnis von 1989 aufgehoben (Bathelt/Glückler 2018: 306). Als zweites, aktuelleres Beispiel, wie Länder des globalen Nordens eine *countervailing power* aufbauen, soll der DMA der EU von 2022 kurz vorgestellt werden.<sup>31</sup> Dieser hat zum Ziel, digitale Plattformen, die als *gatekeeper* fungieren, in ihren Verhaltensspielräumen einzuschränken, um die Ausbeutung von Konsumenten und anderen Unternehmen zu verhindern.<sup>32</sup> Die digitale Ökonomie wird von den großen Plattformunternehmen aus den USA dominiert<sup>33</sup>, während Europa mit SAP nur einen globalen Player besitzt (McKinsey 2022). Die Folge ist, dass Digitalkonzerne aus den USA dominante Positionen auch im europäischen Markt erlangt haben. Dieses Problem besteht freilich auch in den USA, aber die im Ausland wirksame Monopolmacht der US-Digitalkonzerne bewirkt einen Transfer von Renten in die USA und entsprechend groß ist die Lobbyingmacht dieser Unternehmen, die eine Regulierung in den USA erfolgreich verhinderten, sich aber nunmehr an den DMA anpassen müssen. In Europa hingegen fehlte eine solche Lobbyingmacht und gleichzeitig besteht der Wille zum Aufbau eigener Digitalkonzerne. Entsprechend argumentieren die USA, dass der DMA protektionistisch sei: „The DMA clearly discriminates against American technology firms: Only one of the 12 potential “gatekeepers”—SAP—is a European firm, and even so, its designation of “gatekeeper” is contested.“ (Hufbauer/Hogan 2022: 4) So wie im Fall von Boeing wird aber auch hier deutlich, dass machtvolle geoökonomische Akteure eine asymmetrische Marktform in GWK auf Dauer nicht akzeptieren und wirtschaftspolitische Gegenmaßnahmen setzen. Diese Einsicht wird weiter unten am Beispiel des Fusionsvorhabens zwischen General Electric und Honeywell in den frühen 2000er-Jahren nochmals aufgegriffen.

Welche Optionen für eine *countervailing power* bieten sich aber für Länder und Unternehmen des globalen Südens an? Beispielhaft seien hier die folgenden vier Optionen diskutiert: (1) Genossenschaften, (2) Kartelle, (3) regionale Integration und (4) Wettbewerbspolitik. Der Fokus liegt auf der wettbewerbspolitischen Option, die als ein wichtiges Element einer Strategie zum Aufbau einer *countervailing power* im globalen Süden verstanden werden soll. Damit soll keineswegs der Eindruck erweckt werden, als ob Wettbewerbspolitik allein hinreichend sei, um das Problem von Machtasymmetrien in GWK zu adressieren.<sup>34</sup> Um die Rolle und Relevanz der Wettbewerbspolitik herauszuarbeiten, werden unter anderem Vergleiche mit deren Anwendung in den Ländern des globalen Nordens vorgenommen.

Die Auswahl dieser vier Strategien leitet sich daraus ab, dass diese einen einigermaßen *direkten* Konnex zum Thema Monopolmacht aufweisen. Traditionelle industriepolitische Interventionen, wie z.B. Subventionen für Investitionsvorhaben oder Innovationsprojekte und Ausbildungsmaßnahmen, versuchen demgegenüber über Upgradingprozesse die Verhandlungsmacht der Unternehmen auf *indirekte* Weise zu steigern. Angesichts der bestehenden Machtasymmetrien in globalen Warenketten sind aber solche Upgradingprozesse prinzipiell nur dann möglich, wenn diese nicht den Profitinteressen der marktmächtigen Leitunternehmen

<sup>31</sup> Der DMA ist Teil einer umfassenden Regulierungstätigkeit der EU in Bezug auf digitale Märkte. Weitere wichtige Regulierungsakte sind etwa die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO), der Digital Services Act und der European Governance Act.

<sup>32</sup> [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip\\_22\\_6423](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_22_6423) (19.12.2022)

<sup>33</sup> Diese Unternehmen werden bisweilen mit dem Akronym GAMAM (bzw. vor der Umbenennung von Facebook in Meta Platforms GAFAM) zusammengefasst: Google (Alphabet), Amazon, Meta Platforms, Apple und Microsoft.

<sup>34</sup> Beispielhaft sei hier etwa auf einige weitere Politikbereiche verwiesen, die ebenfalls eine wichtige Rolle in der Begrenzung von Unternehmensmacht spielen: Regulierungspolitik (Umwelt, Medikamente, Arbeit, Infrastruktur, Daten, Werbung), gewerkschaftliche Organisation, Parteienfinanzierung und Antikorruptionsgesetze, Konsumentenschutz, Kompetenz im öffentlichen Sektor, um über von Unternehmen unabhängige Expertise zu verfügen (hierzu zählen auch staatlich finanzierte Universitäten), Wettbewerbsprinzip bei öffentlichen Aufträgen, usw. Die Durchsetzung solcher Politiken in Zeiten hoher Kapitalmobilität von TNK bei gleichzeitiger Kapitalknappheit und schwachen Exekutivorganen im globalen Süden ist freilich nochmals besonders herausfordernd (Michie 2017; Dicken 1994).

zuwiderlaufen. Angesichts dieser Restriktionen fokussiert dieser Beitrag im Folgenden daher auf jene Strategien, die diese Machtasymmetrien möglichst *direkt* adressieren.

**Aufbau von Genossenschaften:** Durch Zusammenschluss von Unternehmen können diese ihre Verhandlungsmacht gegenüber Käuferunternehmen steigern und effizienzsteigernde Investitionen mit Größenvorteilen realisieren (Royer et al. 2017). Für den Agrarsektor zeigen empirische Studien, dass dies zu höheren Verkaufspreisen führen kann (Càrcamon-Díaz/Van de Ven 2021). In der Literatur wird aber auch auf eine Reihe von Schwächen des Genossenschaftsmodells hingewiesen. Hohe Entscheidungskosten durch demokratische Entscheidungsprozesse, Trittbrettfahrerverhalten einzelner Genossenschaftsmitglieder, geringe Investitionen in Qualitätsverbesserungen aufgrund komplexer Abstimmungsprozesse und Fehleinschätzungen über die Relevanz solcher Investitionen, mangelndes Humankapital des Managements der Genossenschaft sowie fehlendes Investitionskapital sind einige der Faktoren, die insbesondere in Agrargenossenschaften des globalen Südens limitierend auf die Performance von Genossenschaften wirken (Royer et al. 2017: 50). Auch der ökonomische Erfolg sowie der Konkurrenzdruck können eine Bedrohung darstellen, weil dies die Transformation einer Genossenschaft in eine kapitalistisch organisierte Unternehmensorganisation induzieren kann (Errasti et al. 2017). Dieses Phänomen ist auch als „Tendenz zur Degeneration“ von Genossenschaften bekannt.<sup>35</sup>

**Gründung eines internationalen Kartells:** Die OPEC stellt wohl das bekannteste Beispiel für diese Strategie dar. In der Vergangenheit wurde die Kartellierung in vielen Rohstoffmärkten versucht (z.B. bei Bauxit, Zinn, Kaffee, Tee, Kupfer)<sup>36</sup>, aber diese Projekte scheiterten zumeist früher oder später, weil die Gesamtnachfrage zu elastisch war und/oder weil das Kartell nur einen zu geringen Teil des Weltangebots kontrollierte (Pindyck/Rubinfeld 2013). Der jüngste Versuch zum Aufbau eines 2018 vereinbarten Kakaokartells zwischen Côte d'Ivoire und Ghana (genannt COPEC), die zusammen ca. 65 % des Weltkakaomarktes kontrollieren, scheint bislang ebenfalls eher dysfunktional.<sup>37</sup> Kartelle sind damit zwar theoretisch ein geeignetes Mittel, um eine *countervailing power* des globalen Südens aufzubauen, allerdings ist deren Effektivität von zahlreichen Voraussetzungen abhängig, die nur teilweise unter der Kontrolle der Kartellländer sind.

**Regionale Integration:** Der Nord-Süd-Handel könnte über regionale Integration durch einen intensivierten Süd-Süd-Handel ergänzt werden.<sup>38</sup> Dies hätte die Entstehung von regionalen GWK zur Folge, in denen die Akteure über eine relativ ähnliche ökonomische Macht verfügen. Freilich ginge dadurch der Zugang zu den kaufkraftstarken Märkten des globalen Nordens ein Stück weit verloren, allerdings muss diese Strategie nicht als ein Entweder-Oder, sondern als ein Sowohl-Als-Auch konzeptualisiert werden. Dadurch öffnet sich den Lieferanten im globalen Süden ein alternativer Absatzkanal, wodurch ihre Exitoptionen bei Verhandlungen mit Leitunternehmen ausgeweitet und ihre Verhandlungsmacht gestärkt wird. Die Schaffung der African Continental Free Trade Area könnte hierfür hier einen wichtigen Impuls geben (UNCTAD 2021).

**Wettbewerbspolitik:** Die first-best Antwort auf monopolistische Ausbeutung besteht laut Schulbuchökonomie in wettbewerbspolitischen Maßnahmen, die den Spielraum von Unternehmen mittels Fusionskontrolle, Missbrauchsaufsicht sowie Kartellverbot einschränken und so einen „fairen“ Wettbewerb ermöglichen. Das dies effektiv sein kann, zeigt etwa Christophers (2016) am Beispiel der USA und Großbritannien. Demnach verlangt die Stabilisierung kapitalistischer Entwicklung die Regulation der Balance zwischen Wettbewerb und Monopol; Wettbewerbspolitik (reduziert Monopolmacht) und intellektuelle Eigentumsrechte (steigert Monopolmacht) sind die wichtigsten Instrumente, die hierfür entwickelt wurden.

<sup>35</sup> <https://cityofcollaboration.org/2020/04/15/demokratie-im-betrieb-die-nano-ebene-solidarischer-oekonomie/>, 19.12.2022.

<sup>36</sup> Bei Zinn und Kaffee handelte es sich nicht um Kartelle im engeren Sinne, sondern um sog. „International Commodity Agreements“ zwischen Produzenten- und Konsumentenländern (Quill 1994).

<sup>37</sup> Vgl. Staritz et al. (2022) und <https://www.economist.com/middle-east-and-africa/2022/11/21/why-the-african-cocoa-cartel-is-a-bad-idea>, 19.12.2022.

<sup>38</sup> Vgl. hierzu grundlegend Barrientos (2022). Für die möglichen Probleme eines regionalen Integrationsprojekts am Beispiel des MERCOSUR vgl. Eder (2021).

Allerdings ist Wettbewerbspolitik als Instrument zur Regulation der Wettbewerbsintensität innerhalb von Nationalstaaten entstanden (beginnend in den USA mit dem Sherman-Act von 1890) und es gibt nach wie vor keine globale Wettbewerbspolitik, wie sie zur Bekämpfung von Machtasymmetrien in GWK notwendig wäre (Singh 2002; Gerber 2010; David et al. 2018: 63; UNCTAD 2018a). Hier zeigt sich eines der grundlegenden Probleme der Globalisierung: Globale Märkte sind, anders als nationale Märkte, nicht durch ein vergleichbares Netz an Institutionen stabilisiert, politisch eingehegt und gesellschaftlich eingebettet. Substanzielle Instabilitäten, Ineffizienzen und monopolistische Ausbeutung von und in globalen Märkten sind die Folge (Rodrik 2011: 17). In Bezug auf Wettbewerbspolitik zentral ist die Erkenntnis, dass Monopolmacht im Ausland negative Auswirkungen auf das Inland haben kann, freilich insbesondere dann, wenn das marktmächtige Unternehmen auf internationalen Märkten aktiv ist (Gerber 2019). Stiglitz stellt vor diesem Hintergrund die Frage: "What does ‚fair‘ competition mean, in the context of a developing and emerging market, where small local firms have to compete with foreign behemoths?" (Stiglitz 2017: 16).

Strukturell ähnliche Probleme bestehen auch in reichen Ländern, wie sich am Beispiel der oligopolistischen Strukturen im Lebensmitteleinzelhandel in Europa illustrieren lässt. Die Fusionsdynamik der letzten Jahrzehnte hat zu extrem hohen Konzentrationsraten geführt, die in Deutschland (Österreich) für die größten vier Supermarktketten bei ca. 85 %<sup>39</sup> (91 %<sup>40</sup>) liegen. Die Lieferantenseite ist zwar ebenfalls zum Teil konzentriert; aber zum einen ist etwa der Agrarsektor nach wie vor auch durch kleinere Betriebsgrößen gekennzeichnet (siehe Tabelle 1) und zum anderen weisen die empirischen Untersuchungen auf das Vorhandensein von substanzieller Nachfragemacht auf Seiten der Supermärkte hin (Bundeskartellamt 2014). Seit Jahren wird versucht diese problematische Situation wettbewerbspolitisch zu bearbeiten, bislang allerdings ohne signifikante Erfolge.<sup>41</sup> Wenn aber schon innerhalb von reichen Ländern massive Machtasymmetrien in nationalen Lieferketten bestehen und diese trotz politischer Interventionen und der Macht der Agrarlobby nur unzureichend ausgeglichen werden können, so kann man sich vorstellen, um wieviel größer diese Problematik ist, wenn zusätzlich noch die vielfältigen Asymmetrien zwischen reichen und armen Ländern hinzukommen und ein regulatorischer Rahmen für globale Märkte fehlt.

Die durch eine fehlende globale Wettbewerbspolitik hinterlassene Regulierungslücke wird selektiv durch das Agieren der mächtigen Player USA und EU aufgefüllt. Das herrschende Regulierungsregime lässt sich mit Gerber (2010) als *unilateral jurisdictionalism* bestimmen. Dabei nehmen die Akteure, die hierzu aufgrund ihrer geoökonomischen Position in der Lage sind, für sich in Anspruch, ihr nationales Wettbewerbsrecht auch außerhalb ihres Territoriums anzuwenden, ohne aber die Interessen anderer Jurisdiktionen zu berücksichtigen. Juristisch wird dies mit dem *effects principle* (Auswirkungsprinzip) argumentiert; danach kann das eigene (nationale) Wettbewerbsrecht auch für das betreffende Ausland angewandt werden, sobald sich eine Aktivität im Ausland auf die Wettbewerbssituation im eigenen (nationalen) Markt auswirkt. Ein besonders prominenter Fall, wo dieses Auswirkungsprinzip zur Anwendung kam, war das Fusionsvorhaben zwischen den zwei US-Unternehmen General Electric und Honeywell. Die US-Wettbewerbsbehörden hatten die Fusion im Jahr 2000 bereits bewilligt; aber im Jahr darauf entschied die Europäische Kommission diese Fusion nicht zu erlauben. Im Gutachten heißt es hierzu wie folgt:

*(...) it should be concluded that the proposed merger would lead to the creation or strengthening of a dominant position on the markets for large commercial jet aircraft engines, large regional jet aircraft engines, corporate jet aircraft engines, avionics and non-avionics products, as well as small marine gas turbine, as a result of which effective competition in the common market would be significantly impeded. The proposed merger should therefore be declared incompatible with the*

<sup>39</sup> [https://www.bundeskartellamt.de/DE/Wirtschaftsbereiche/LEH/LEH\\_node.html](https://www.bundeskartellamt.de/DE/Wirtschaftsbereiche/LEH/LEH_node.html), 19.12.2022.

<sup>40</sup> <https://www.regiodata.eu/oesterreich-der-lebensmittelhandel-baut-sich-um/>, 19.12.2022.

<sup>41</sup> Trotzdem muss hier die kontrafaktische Situation als Vergleichsmaßstab ernst genommen werden: Wie hoch wäre die Konzentration und der Ausbeutungsgrad, wenn es keine Wettbewerbspolitik gäbe?

*common market pursuant to Article 8(3) of the Merger Regulation. (European Commission 2001: 130)*

Leider, aber keineswegs zufällig, steht eine derartige Möglichkeit Ländern des globalen Südens nicht zur Verfügung, wie Gerber (2010: 5) feststellt:

*This arrangement [gemeint ist der unilateral jurisdictionalism, d. Verf.] does, however, provide advantages for those few jurisdictions that have sufficient economic leverage or political power to apply their laws transnationally, because it allows them to write the rules of global competition and to apply them in their own national institutions. For example, the political influence and economic leverage of the US have often allowed it successfully to impose its laws beyond US borders, and US firms have often benefited from that capacity. Most states are, however, either too small or too politically weak to apply their national laws effectively to conduct beyond their own borders. Not surprisingly, this does little to engender support for global markets in these countries.*

Dieses Ergebnis ist paradox: Wettbewerbspolitik soll dazu dienen, Monopolrenten zu reduzieren, während es im globalen Kontext aufgrund des ungleichen Einflusses von Staaten – zumindest teilweise – zu einem Instrument degeneriert, das der Schaffung und Durchsetzung von Monopolrenten dient. Formale Gleichheit (alle Akteure können ihr eigenes Wettbewerbsrecht autonom gestalten) schlägt damit in faktische Ungleichheit um (die Durchsetzbarkeit dieses Wettbewerbsrechts ist eben keine bloße Rechtsfrage, sondern im Verhältnis zwischen den Akteuren auch eine Machtfrage). Der Kern der hier angesprochenen regulatorischen Macht liegt wesentlich in der geoökonomischen Bedeutung der betreffenden Staaten begründet: General Electric und Honeywell akzeptierten deshalb die Entscheidung der Europäischen Kommission, weil sie ansonsten in letzter Konsequenz vom europäischen Markt ausgesperrt worden wären. Würde ein Land der ökonomischen Peripherie eine ähnliche Entscheidung wie die Europäische Kommission treffen, so würden die betroffenen Unternehmen höchstwahrscheinlich einfach auf die Marktpräsenz in diesem Land verzichten, weil der Markt eben keine hohe ökonomische Bedeutung für sie besitzt.

Die zugrundeliegende ökonomische Rationalität ist wohlbekannt und hat etwa Eingang in industrieökonomische Modelle über strategische Handelspolitik gefunden (Brander/Spencer 1985). Demnach kann die nationale Wirtschaftspolitik über Subventionen auf Kosten des Auslands Wohlfahrtsgewinne erzielen. Dazu werden die Exporte der heimischen Oligopole gegenüber der ausländischen Konkurrenz gefördert, damit sich diese im globalen Markt durchsetzen können. Anschließend nutzen die heimischen Oligopolisten ihre Monopolmacht und induzieren somit einen Rententransfer vom Ausland in das Inland (Bester 2010: 93ff.; Stiglitz 2017: 18). Es ist daher wahrscheinlich kein Zufall, dass Kartellgesetze im globalen Norden zumeist eine explizite Ausnahme für Exporte vorsehen (Singh 2022: 14).

Zusammenfassend erweist sich die bisherige Ausgestaltung der globalen Wettbewerbspolitik als weitgehend ungeeignet, um der Käufermacht von Leitunternehmen in GWK eine *countervailing power* entgegen zu setzen. Der Versuch zur Schaffung eines globalen Wettbewerbsrechts als Teil der WTO schlug 2004 endgültig fehl, weil die Länder des globalen Südens den Entwurf als das Gegenteil dessen sahen, was sie benötigen würden, nämlich „opportunities for their own firms to compete and protection from anti-competitive conduct that impede their development goals.“ (Gerber 2010: 107) Auch das bereits aus dem Jahr 1980 stammende „Set of Multilaterally Agreed Equitable Principles and Rules for the Control of Restrictive Business Practices“ der UN bzw. UNCTAD harrt nach wie vor einer effektiven Umsetzung (UNCTAD 2018a). Eine mögliche Chance für Afrika bietet nach Eleanor Fox die Integration einer wettbewerbspolitischen Agenda in die African Continental Free Trade Area (Fox 2022: 317). Damit könnten der Kontinent vielleicht doch noch eine *countervailing power* gegen internationale Megamergers à la Bayer/Monsanto entwickeln.<sup>42</sup> Die Berufung auf das wettbewerbsrechtliche Auswirkungsprinzip wäre jedenfalls gerechtfertigt (Singh 2002).

<sup>42</sup> Die Auswirkungen des Mergers von Monsanto und Bayer sind in Elsheikh/Ayazi (2018) analysiert.

## 5. Resümee

Viele Güter werden heute in globalen Warenketten hergestellt. Diese Form der Produktionsorganisation hat die internationale Arbeitsteilung zwischen reichen und armen Ländern und den dort ansässigen Unternehmen seit den 1970er-Jahren signifikant verändert. Während liberale Ökonom\*innen die Chancen, die sich daraus ergeben, betonen, warnen politökonomische und strukturalistische Arbeiten vor neuen Machtasymmetrien, die Unternehmen des globalen Südens auf untergeordnete Funktionen mit geringer Wertschöpfung festlegen.

Empirische Untersuchungen zeigen, dass sich die Monopolmacht in GWK in den letzten Jahrzehnten sehr unterschiedlich entwickelt hat. Während Leitunternehmen aus dem globalen Norden ihre Preisaufschläge erhöhen konnten, sehen sich die Lieferunternehmen aus dem globalen Süden mit sinkenden Preisaufschlägen konfrontiert. Dies schränkt deren Möglichkeiten für Investitionen ein und reduziert die Überlebenswahrscheinlichkeit bei steigenden Kosten.

Eine Erklärung für diese heterogene Dynamik liefert die These über die Asymmetrie der Marktstruktur innerhalb von GWK: Oligopolistischen Leitunternehmen im globalen Norden stehen Zulieferunternehmen im globalen Süden gegenüber, die sich in einem intensiven Wettbewerb um Aufträge von Leitunternehmen befinden. Dies ist wiederum eine Folge der unterschiedlichen Eintrittsbarrieren in den verschiedenen Stufen von GWK. Während Produktionsaktivitäten durch niedrige Barrieren gekennzeichnet sind und vorwiegend im globalen Süden lokalisiert sind, gilt für vor- und nachgelagerte Dienstleistungen das Gegenteil. Die hohen Eintrittsbarrieren für diese Dienstleistungsaktivitäten sind unter anderem eine Folge des zunehmenden Einsatzes von immateriellen Vermögensgütern. Politökonomische Regulation und technologische Eigenschaften von immateriellen Vermögensgütern transformieren IV in effektive Markteintrittsbarrieren und erhöhen damit die Monopolrenten von Leitunternehmen in GWK.

Das Upgradingpotenzial für Unternehmen aus dem globalen Süden scheint angesichts dieser Machtasymmetrien aufgrund von Markteintrittsbarrieren limitiert. Während Länder des ökonomischen Zentrums dauerhaft bestehende und nachteilige Machtasymmetrien in GWK und Weltmärkten nicht akzeptieren und wirtschaftspolitisch intervenieren, verfügen Länder der Peripherie nur über deutlich unzureichende Ressourcen, um vergleichbare Prozesse in Gang zu setzen. Der Beitrag diskutiert daher die Möglichkeiten zum Abbau dieser Machtasymmetrien mittels des Aufbaus einer *countervailing power*. Die Bildung von Genossenschaften und Kartellen, regionale Integration und globale Wettbewerbspolitik werden kritisch im Hinblick auf ihre diesbezüglichen Potenziale analysiert. Wettbewerbspolitik wäre eigentlich die first-best Politik zur Reduktion der Ausbeutungsintensität in globalen Märkten, da diese, im Gegensatz zu den anderen drei Optionen, bereits die Entstehung von Machtpositionen über die Fusionskontrolle verhindern könnte. Tatsächlich aber fehlt es zum einen an einer effektiven, auch international – im Sinne des *effects principle* – wirksamen nationalen Wettbewerbspolitik in den Ländern des globalen Südens, zum anderen aber auch an einer globalen Wettbewerbspolitik. Währenddessen setzen die geoökonomisch mächtigen Staaten und Akteure ihre eigenen Wettbewerbsregeln auch im Ausland durch, nicht zuletzt zum Vorteil der transnationalen Konzerne, die dort ihren Stammsitz haben. Damit bleibt am Ende eine – vielleicht wenig – überraschende Einsicht: Gerade jene Länder, welche der größten Gefahr einer ökonomischen Ausbeutung ausgesetzt sind, verfügen über unzureichende Institutionen und Ressourcen, die einen Schutz davor bieten könnten.

## Referenzen

- Acemoglu, Daron (2022): The supply-chain mess, <https://www.project-syndicate.org/commentary/us-supply-chain-mess-incentives-for-offshoring-by-daron-acemoglu-2021-12?barrier=access-paylog>, 19.12.2022.
- Akcigit, Ufuk/Chen, Wenjie/Diez, Federico J./Duval, Romain A/Engler, Philipp/Fan, Jiayue/Maggi, Chiara/Mendes Tavares, Marina/Schwarz, Daniel A./Shibata, Ippei/Villegas-Sánchez, Carolina (2021): Rising corporate power: Emerging policy issues. IMF Discussion Note SDN21/01.
- Antràs, Pol (2020): Conceptual aspects of global value chains. Policy Research Working Paper 9114, World Bank.
- Autor, David/Dorn, David/Katz, Lawrence F./Patterson, Christina/Van Reenen, John (2020): The fall of the labor share and the rise of superstar firms. In: *The Quarterly Journal of Economics* (135) 2, 645–709.
- Balfour, Rosa/Bomassi, Lizza/Marinelli, Marta (2022): Coronavirus and the widening global North-South gap. Carnegie Europe Working Paper.
- Barett, Christopher/Reardon, Thomas/Swinnen, Johan/Zilberman, David (2022): Agri-food value chain revolutions in low- and middle-income countries. In: *Journal of Economic Literature* (60) 4, 1316–1377.
- Barrientos, Stephanie (2022): Regional value chains in the global south: governance implications for producers and workers? In: *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* 15, 437–443.
- Barrientos, Stephanie/Gereffi, Gary/Rossi, Arianna (2011): Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world. In: *International Labour Review* (150) 3–4, 319–340.
- Basker, Emek (2007): The causes and consequences of Wal-Mart's Growth. In: *Journal of Economic Perspectives* (21) 3, 177–198.
- Bathelt, Harald/Glückler, Johannes (2018): *Wirtschaftsgeographie. Ökonomische Beziehungen in räumlicher Perspektive*. 4. Aufl., Stuttgart.
- Bester, Helmut (2010): *Theorie der Industrieökonomik*. 5. Aufl., Berlin/Heidelberg.
- Blanchard, Olivier (1986): The wage price spiral. In: *Quarterly Journal of Economics* (101) 3, 543–566.
- Brander, James/Spencer, Barbara (1985): Export subsidies and international market rivalry. In: *Journal of International Economics* (18) 1–2, 83–100.
- Bundeskartellamt (2014): *Sektoruntersuchung Lebensmitteleinzelhandel. Darstellung und Analyse der Strukturen und des Beschaffungsverhaltens auf den Märkten des Lebensmitteleinzelhandels in Deutschland*. Bonn.
- Càrcamon-Díaz, Rodrigo/Van de Ven, Justin (2021): Primary producer sales prices and cooperatives: A cross-country, multi-product analysis. UNCTAD Research Paper No. 76.
- Chang, Ha-Joon (2008): *Bad Samaritans: the myth of free trade and the secret history of capitalism*. New York.
- Choi, Jieun/Fukase, Emiko/Zeufack, Albert (2021): Global value chain participation, competition, and markups: evidence from Ethiopian manufacturing firms. In: *Journal of Economic Integration* (36) 3, 491–517.
- Christophers, Brett (2016): *The great leveler: Capitalism and competition in the court of law*, Cambridge Massachusetts.
- Christophers, Brett (2014): The territorial fix: Price, power and profit in the geographies of markets. In: *Progress in Human Geography* (38) 5, 754–770.
- Collier, Paul/Venables, Anthony (2018): Who gets the urban surplus? In: *Journal of Economic Geography* (18) 3, 523–538.

- Crouzet, Nicolas/Eberly, Janice C./Eisfeldt, Andrea L./Papanikolaou, Dimitris (2022): The economics of intangible capital. In: *The Journal of Economic Perspectives* (36) 3, 29–52.
- Dallas, Mark/Ponte, Stefano/Sturgeon, Timothy (2019): Power in global value chains, in: *Review of International Political Economy* (26) 4, 666–694.
- Davis, Dennis/Kaplinsky, Raphael/Morris, Mike (2018): Rents, power and governance in global value chains. In: *Journal of World-Systems Research* (24) 1, 43–71.
- Dicken, Peter (1994): The Roepke lecture in economic geography. Global-local tensions: Firms and states in the global space-economy. In: *Economic Geography* (70) 2, 101–128.
- Diez, Frederico/Leigh, Daniel/Tambunlertchai, Suchanan (2018): Global market power and its macroeconomic implications. IMW Working Paper WP/18/137.
- Ding, Siying/Lashkaripour, Ahmad/Lugovskyy, Volodymyr (2022): Who pays for markups in a global economy? The unequal impacts of international rent-shifting. <https://alashkar.pages.iu.edu/DLL2022.pdf>
- Dollar, David (2019): Invisible links. In: *Finance & Development* 2, 50–53.
- Durand, Cédric/Milberg, William (2020): Intellectual monopoly in global value chains. In: *Review of International Political Economy* (27) 2, 404–429.
- Duranton, Gilles/Kerr, William (2015): The logic of agglomeration. NBER Working Paper No. 21452.
- Eder, Julia (2021): Mit regionalen Güterketten zum Erfolg? Eine Bestandsaufnahme der gemeinsamen Industriepolitik des MERCOSUR. In: Fischer, Karin/Reiner, Christian/Staritz, Cornelia (Hg.): *Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur (Gesellschaft – Entwicklung – Politik, Bd. 20)*. Wien, 410–414.
- Eeckhout, Jan (2021): *The profit paradox*. Princeton.
- Elsheikh, Elsadig/Ayazi, Hossein (2018): The era of corporate consolidation and the end of competition. Haas Institute for a Fair and Inclusive Society. Research Brief.
- Errasti, Anjel/Bretos, Ignacio/Nunez, Aitziber (2017): The viability of cooperatives: The fall of the Mondragon Cooperative Fagor. In: *Review of Radical Political Economics* (49) 2, 181–197.
- European Commission (2001): Case No. COMP/M2020 – General Electric/Honeywell.
- Fox, Eleanor (2022): Integrating Africa by competition and market policy. In: *Review of Industrial Organization* (60) 3, 305–326.
- Galbraith, Kenneth (1952): *American capitalism. The concept of countervailing power*. Cambridge Massachusetts.
- Gerber, David (2010): *Global competition. Law, markets and globalization*. Oxford.
- Global Value Chain Development Report (2019). Genf.
- Govindarajan, Vijay/Lev, Baruch/Srivastava, Anup/Enache, Luminita (2019): The gap between large and small companies is growing. Why? 16.8.2019. <https://hbr.org/2019/08/the-gap-between-large-and-small-companies-is-growing-why>, 19.12.2022.
- Harvey, David (2001): Globalization and the “spatial fix”. In: *Geographische Revue* (3) 2, 23–30.
- Hufbauer, Gary Clyde/Hogan, Megan (2022): The European Union renews its offensive against US technology firms. Peterson Institute for International Economics Policy Brief 22–2.
- Ignatenko, Anna/Raei, Faezeh/Mircheva, Borislava (2019): Global value chains: What are the benefits and why do countries participate? IMF Working Paper WP/19/18.
- Kapeller, Jakob/Gräbner, Claudius (2021): Konzernmacht in globalen Güterketten. In: Fischer, Karin/Reiner, Christian/Staritz, Cornelia (Hg.): *Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur (Gesellschaft – Entwicklung – Politik, Bd. 20)*. Wien, 195–213.
- Kerber, Wolfgang (2019): Wettbewerbspolitik. In: Apolte, Thomas/Erlei, Mathias/Göcke, Matthias/Menges, Roland/Ott, Notburga (Hg.): *Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik III*. Wiesbaden, 115–187.

- Korinek, Anton/Stiglitz, Joseph (2021): Artificial intelligence, globalization and strategies for economic development. INET Working Papers No. 146.
- Lashkaripour, Ahmad (2020): Within-Industry specialization and global market power. In: *American Economic Journal* (12) 1, 75–124.
- Mazzucato, Mariana (2018): *The value of everything. Making and taking in the global economy*, London.
- McKinsey Global Institute, *Securing Europe's competitiveness: Addressing its technology gap*, 2022.
- Michie, Jonathan (2017): *Advanced introduction to globalization*. Cheltenham/Northampton.
- Milberg, William/Winkler, Deborah (2013): *Outsourcing economics. Global value chains in capitalist development*. Cambridge.
- Mondliwa, Pamela/Roberts, Simon/Ponte, Stefano (2021): Competition and power in global value chains. In: *Competition & Change* (15) 3–4, 328–349.
- OECD (2021): *Methodologies to measure market competition*. Paris.
- OXFAM (2018): *Ripe for change. Ending human suffering in supermarket supply chains*. Oxford.
- Piketty, Thomas (2022): *Eine kurze Geschichte der Gleichheit*. München.
- Pindyck, Robert/Rubinfeld, Daniel (2013): *Mikroökonomie*. München. 8. Aufl.
- Ponte, Stefano (2022): The hidden costs of environmental upgrading in global value chains. In: *Review of International Political Economy* (29) 3, 818–843.
- Quill, Edward (1994): The failure of international commodity agreements: Forms, functions, and implications. In: *Denver Journal of International Law & Policy* (22) 2, 503–539.
- Reiner, Christian (2022): It's the end of globalization as we know it! Befunde und Kontroversen zur politischen Ökonomie der Hyperglobalisierung. In: *GW-Unterricht* (168) 4, 5–19.
- Reiner, Christian (2021): Die Macht der Handelsunternehmen in globalen Warenketten. In: Fischer, Karin/Reiner, Christian/Staritz, Cornelia (Hg.): *Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur (Gesellschaft – Entwicklung – Politik, Bd. 20)*. Wien, 290–311.
- Reiner, Christian/Bellak, Christian (2022): Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen? ICAE Working Paper Series No. 140.
- Reiner, Christian/Bellak, Christian (2018): Editorial: Die Macht der Unternehmen im neoliberalen Kapitalismus. In: *Kurswechsel* 1, 3–19.
- Reiner, Christian/Benner, Maximilian (2022): Cooperation bias in regional policy: Is competition neglected? In: *Annals of Regional Science* 69 (1), 187–221.
- Reiner, Christian/Grumiller, Jan/Grohs, Hannes (2023): Globale Warenketten und Versorgungsengpässe in Österreich mit Medizinprodukten in der COVID 19-Pandemie. In: *Mitteilungen der Österreichischen Geographischen Gesellschaft* (164), im Erscheinen.
- Rodrik, Dani (2018): What do trade agreements really do? In: *Journal of Economic Perspectives* (32) 2, 73–90.
- Rodrik, Dani (2011): *Das Globalisierungsparadox*. München.
- Royer, Annie/Bijman, Jos/Abebe, Gumataw Kifle (2017): Cooperatives, partnerships and the challenges of quality upgrading: A case study from Ethiopia. In: *Journal of Co-operative Organization and Management* (5) 1, 48–55.
- Scholvin, Sören/Breul, Moritz/Revilla Diez, Javier (2021): A magic formula for economic development? Global market integration and spatial polarization in extractive industries. In: *Area Development and Policy* (6) 3, 337–346.
- Schumann, Jochen/Meyer, Ulrich/Ströbele, Wolfgang (2011): *Grundzüge der mikroökonomischen Theorie*. Berlin/Heidelberg. 9. Aufl.

- Selwyn, Benjamin/Leyden, Dara (2022): Oligopoly-driven development: The World Bank's Trading for Development in the Age of Global Value Chains in perspective. In: *Competition & Change* 26 (2022) 2, 174–296.
- Singh, Ajit (2002): Competition and competition policy in emerging markets: International and developmental dimensions. G-24 Discussion Paper Series No. 18.
- Staritz, Cornelia/Tröster, Bernhard/Grumiller, Jan/Maile, Felix (2022): Price-setting power in Global Value Chains: The cases of price stabilisation in the cocoa sectors in Côte d'Ivoire and Ghana. In: *The European Journal of Development Research*, Online First.
- Stiglitz, Joseph (2017): Towards a broader view of competition policy. In: Bonakele, Tembinkosi/Fox, Eleanor/Mncube, Liberty (Hg.): *Competition Policy for the New Era: Insights from the BRICS Countries*. Oxford, 4–21.
- Trentini, Claudia/Camargo Mainenteb, Joao de/Santos-Paulinoc, Amelia (2022): The evolution of digital MNEs: an empirical note. In: *Transnational Corporations Journal* (29) 1, 163–187.
- UNCTAD (2021): *Economic development in Africa Report 2021. Reaping the potential benefits of the African Continental Free Trade Area for inclusive growth*. Genf.
- UNCTAD (2018a): *Corporate rent-seeking, market power and inequality: Time for a multilateral trust buster? Policy Brief No. 66*.
- UNCTAD (2018b): *Trade and development report 2018. Power, platforms and the free trade illusion*. New York/Genf.
- UNCTAD (2017): *Trade and development report 2017. Beyond austerity: Towards a global new deal*. New York/Genf.
- Vitali, Stefania/Glattfelder, James/Battiston, Stefano (2011): The network of global corporate control. In: *PLoS One* 6 (2011) 10, 1–6.
- Worldbank (2020): *World development report 2020. Trading for development in the age of global value chains*. Washington.
- Zingales, Luigi (2017): The political power of the firm. In: *Journal of Economic perspectives* (31) 3, 113–130.

## Autor

Christian Reiner ist Senior Scientist an der Lauder Business School in Wien. Seine Forschungsfelder umfassen regionale Ökonomie und Industrieökonomie.

*Kontakt:* [christian.reiner@lbs.ac.at](mailto:christian.reiner@lbs.ac.at)